

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 12

Частина 2

Ужгород-2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 32.42)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 4 від 23 березня 2017 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Лункіна Т. І. ОСНОВНА РОЛЬ І НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	6
Мартінова Л. Б. ЯКІСНІ ПАРАМЕТРИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	11
Матвійчук Л. О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....	14
Матвійчук Н. П. АНАЛІЗ РИНКУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ.....	18
Мірошніченко В. О. РЕЗЕРВИ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	24
Димченко О. В., Рудаченко О. О., Мозговий Є. В. МОДЕЛЮВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ.....	28
Набульсі Х. Н. СУЧАСНІ МОДИФІКАЦІЇ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА PF2.....	34
Нагаївська Д. Ю. ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ.....	39
Онищенко В. В. ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	45
Онищенко С. В. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА БЮДЖЕТНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ.....	50
Остапенко О. М. ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	56
Павлюк О. О. ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНОГО СЕРЕДОВИЩА НА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ.....	60
Патинська М. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОСВІТИ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ.....	65
Петрук І. П. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ.....	72
Петько С. М. ПОЗИЦІОНУВАННЯ ГОНКОНГУ НА ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВІЙ АРЕНІ.....	76

Пеліпей А. О. РОЗРОБКА КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИХ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	80
Пилипенко О. С. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ.....	87
Пірус В. О. ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ.....	90
Полоус О. В., Романов В. О. МАРКЕТИНГ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ РОЗВИТКУ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ.....	93
Поляков М. В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА ЇХ ПРОЯВИ НА РІВНІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	98
Русак О. П., Паламарчук Т. М. ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	103
Сергєєва О. Р. СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	107
Серьогіна Н. В. ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ АВТОДОРОЖНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	111
Сіухіна К. М. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ПІД МОЖЛИВІ ВТРАТИ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ З КЛІЄНТАМИ.....	115
Солодковська Г. В. ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	121
Ставицька А. В. ОЦІНКА ПОЗИЦІОНУВАННЯ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: СТАТИСТИЧНІ ВИМІРИ ІНДЕКСНОГО АНАЛІЗУ.....	126
Трач Р. В. УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЄЮ ПІД ЧАС ІНТЕГРОВАНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ.....	130
Тупчій О. С. ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ СКЛАДНИК СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО САДІВНИЦТВА.....	134
Хаїдура Г. М. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ АЗІЙСЬКОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОСЛІДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	139
Хорошун В. В., Качуровський Д. В. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	144

Цап М. В. ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ СТРУКТУРНО ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ.....	149
Чернецька О. В. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	154
Шаповал М. С. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	157
Шафранська Л. Т. КОРПОРАТИВНА ЗВІТНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ.....	161
Швець Ю. О., Бурдило О. В. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ	165
Голинський Ю. О., Шиманська І. О. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	169
Шинкар В. А., Рошко С. М., Яцко Г. В. ФОРМУВАННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ.....	173
Чернишев В. Г., Шинкаренко В. М., Шинкаренко Л. В. ОЦІНКА РИЗИКІВ У ТУРИЗМІ ЗА ДОПОМОГОЮ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ.....	177
Шумкова В. І. ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ САМОСТРАХУВАННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	182
Щеглова О. Ю., Судакова О. І., Лаже М. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ.....	186
Юхименко В. М. СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ SOLVENCY II.....	190
Ярошевська О. В., Косова Т. Д. ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	194

Лункіна Т. І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Миколаївського національного аграрного університету

Lunkina T. I.

Candidate of Economics Sciences, Associate Professor,
Associate professor of Department of Finance, Banking and Insurance
Mykolaiv National Agrarian University

ОСНОВНА РОЛЬ І НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

THE MAIN ROLE AND NEED OF SOCIAL RESPONSIBILITY PROMOTION IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено сутність соціальної відповідальності, її прояви та принципи. Висвітлено та встановлено взаємозв'язок між тлумаченнями «соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна відповідальність», «соціально-відповідальний бізнес» та «особистісна соціальна відповідальність». Охарактеризовано моделі розвитку корпоративної соціальної відповідальності в світі. Проаналізовано на рівні сільськогосподарських підприємств України розуміння соціальної відповідальності та перешкоди щодо її запровадження.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціально-відповідальний бізнес, корпоративна соціальна відповідальність, соціальні та екологічні аспекти.

Вступ та постановка проблеми. Протягом останніх років все більше уваги приділяється формуванню та популяризації соціальної відповідальності як одного з напрямів підвищення добробуту суспільства. Так, ООН під час формування щорічного звіту «Про людський розвиток» все частіше акцентує увагу не тільки на матеріальних показниках діяльності, але й на показниках соціально-екологічного спрямування (екологічна та соціальна сталість).

Щодо України, то рівень розвитку соціальної відповідальності знаходиться на досить низькому рівні, проте останніми роками спостерігається деяка активізація стосовно соціальної відповідальності, особливо на рівні підприємств. Так, варто відзначити прояви соціальної відповідальності на таких аграрних підприємствах України, як, зокрема, «Кернел», «Нібулон», «Астарта-Київ», «Монсанто», «Миронівський хлібопродукт». Це свідчить про те, що соціальна відповідальність має місце в Україні і в перспективі може набути поширення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основним аспектам розвитку та популяризації соціальної відповідальності присвячена значна кількість публікацій як вітчизняних, так і іноземних науковців. Серед них слід назвати таких авторів, як О. Грішнова [1], Я. Гришина [2], Р. Колишко [5], Ф. Котлер [3], О. Лазаренко [5], О. Охріменко [4].

Хоча соціальна відповідальність досліджується і набуває більшої популярності, виникає потреба в активізації соціальних та екологічних чинників розвитку суб'єктів господарювання в Україні. Адже від результатів їхнього господарювання залежить не тільки рівень життя населення, але й підвищення добробуту суспільства загалом в країні.

Метою статті є висвітлення основних аспектів, ролі та необхідності розвитку соціальної відповідальності в Україні.

Результати дослідження. Різне значення та розуміння вкладають у поняття та принципи соціальної відповідальності іноземні та вітчизняні підприємці. В Україні під ними розуміються добросовісна сплата податків, дотримання законодавства, благодійність. Тоді як підприємства іноземного походження, окрім наведених аспектів, також називають дотримання норм громадянського суспільства, турботу про навколишнє середовище, піклування про співробітників, енергозощадження тощо.

Соціальна відповідальність в Україні розвивається на рівні окремих проектів та ініціатив. Поки ще не сформовано узагальнену систему показників оцінки соціальної відповідальності як на рівні держави, так і на рівні підприємств. Соціальна відповідальність в Україні виявляється через певні інструменти, категорії (рис. 1).

Варто зазначити, що терміни «соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна відповідальність», «соціально-відповідальний бізнес» мають різні аспекти існування, адже соціальна відповідальність має різні рівні функціонування (рівень держави, суспільства, особистості), тоді як корпоративна соціальна відповідальність, соціально-відповідальний бізнес є рівнем підприємства. Тому ці дефініції не є різними за значеннями, а доповнюють один одного (рис. 2).

У структурі соціальної відповідальності розрізняють макроекономічний рівень (державний), мікроекономічний рівень (КСВ, СВБ) та особистісний рівень (людини, особистості). Розвиток та популяризація соціальної відповідальності в кожній країні відбувається по-різному та має свої відмінності. Великий вплив на її формування мають історичне підґрунтя, ментальність, економічний і соціальний розвиток країни, державна політика, пріоритетність соціальної діяльності.

Враховуючи відмінність, ми проаналізували моделі корпоративної соціальної відповідальності та навели основні їх переваги та недоліки (табл. 2).

Як бачимо, американська модель позиціонує бачення соціальної відповідальності через некомерційні проекти та корпоративні фонди. При цьому державне втручання

Сутність основних принципів соціальної відповідальності

Принципи	Характеристика
1. Підзвітність	Готовність організації брати на себе відповідальність за діяльність перед своїми керівними органами, органами правового захисту та у більш широкому сенсі перед іншими зацікавленими сторонами.
2. Прозорість	Організація повинна розкривати в зрозумілій, збалансованій і правдивій формі політику, прийняті рішення і свою діяльність, за які вона несе відповідальність, включаючи фактичний і можливий вплив їх на суспільство та довкілля.
3. Етична поведінка	Поведінка організації повинна ґрунтуватися на принципах і правилах, що базуються на цілісності, чесності, рівності, розумному керівництві, добрпорядності. Із цих етичних принципів випливає турбота про оточуючих людей і довкілля, а також зобов'язання задовольняти потреби зацікавлених сторін.
4. Зацікавлені сторони (стейкхолдери)	Організація поважає і розглядає інтереси її зацікавлених сторін. Зацікавлені сторони організації – особи або групи, які мають інтерес у якій-небудь діяльності організації. Хоча завдання організації можуть обмежуватися інтересами її власників, співробітників або довіритель, інші зацікавлені сторони можуть мати свої права, вимоги та специфічні інтереси, які також варто брати до уваги.
5. Правові норми	Закони викладені в письмовому вигляді, загальнодоступні і втілені в життя відповідно до встановлених процедур. У контексті соціальної відповідальності повага правових норм означає, що організація дотримується всіх застосовних законів і правил.
6. Права людини	Організація поважає права, які прописані у Всесвітній Декларації по правах людини; визнає те, що ці права носять загальний характер, що означає їхню застосовність у будь-якій країні, будь-яких культурах.

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів [4; 7]

є мінімальним. Важливу роль відіграють неприбуткові організації. Вагомий вплив на розвиток соціальної відповідальності відіграє держава та підприємства (організації) при Європейській (Британській, Скандинавській) та Японській (Азіатській) моделях КСВ. Латиноамериканська модель характеризується високим впливом міжнародних інституцій, проте спостерігається слабкий розвиток приватного сектору. В Африканській моделі існує низький розвиток соціальної відповідальності, адже бідність і низький рівень життя населення унеможливають розвиток на належному рівні соціальної відповідальності. Модель країн БРИКС характеризується високим рівнем корпоративного управління та проведенням соціально-екологічної політики. Щодо України, то їй властиві різні рівні прояву кожної із наведених моделей (державний, регіональний, місцевий, рівень підприємств). Для активізації соціальної відповідальності необхідно на кожному рівні в законодавчому порядку розробити та затвердити основні аспекти, положення (стратегії, концепції) щодо розвитку соціальної відповідальності в Україні.

Нами серед сільськогосподарських підприємств Очаківського району Миколаївської області було проведено опитування щодо питань соціальної відповідальності підприємства. Одним з таких підприємств є ПП «Козирське», на якому проводилось анкетування щодо питання про те, хто або що повинен стимулювати розвиток соціально-відповідального бізнесу (табл. 3).

За результатами проведеного опитування на ПП «Козирське»

Очаківського району Миколаївської області можна зробити висновок, що 25% опитаних вважають, що повинно надаватися пільгове кредитування для стимулювання розвитку соціально-відповідального бізнесу, 15% вважають, що сільськогосподарські підприємства повинні виявляти власну ініціативу займатися соціальною відповідальністю, 10% виступають за залучення інвесторів, пропозиції місцевих органів влади щодо запровадження соціальної відповідальності та публічне визнання.

Щодо результатів опитування на ТОВ «Очаківський райагрохім» Очаківського району Миколаївської області,



Рис. 1. Прояви соціальної відповідальності в Україні через інструментарій

Джерело: сформовано автором на основі матеріалів [6]

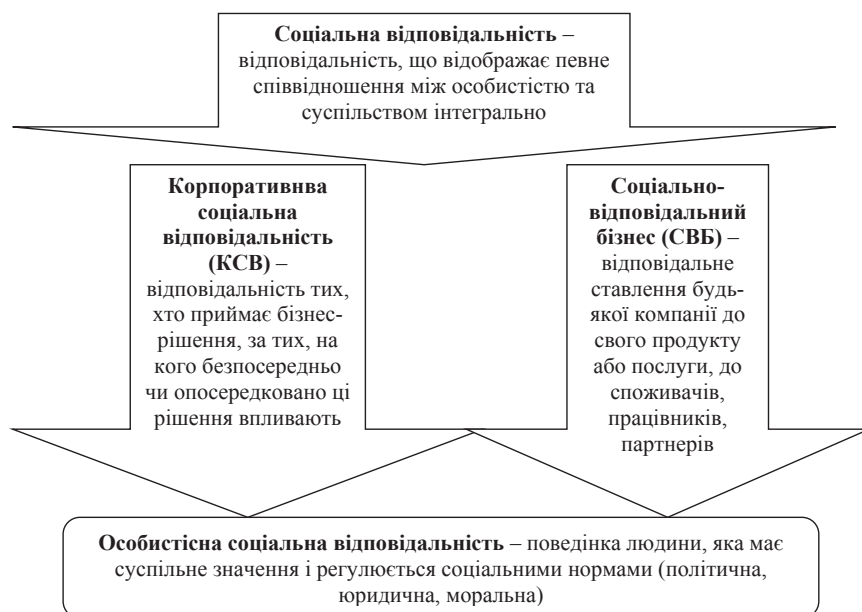


Рис. 2. Співвідношення категорій «соціальна відповідальність», «КСВ», «СВБ», «особистісна соціальна відповідальність»

Джерело: узагальнено автором

то 35% опитаних вважають, що повинно надаватися пільгове кредитування для стимулювання розвитку соціально-відповідального бізнесу, 15% вважають, що потрібно залучати інвесторів і публічно визнавати аграрні підприємства, які впроваджують соціальну відповідальність, 10% виступають за власну соціальну відповідальність і результативність від впровадження соціальної відповідальності на аграрних підприємствах.

Також на сільськогосподарських підприємствах Очаківського району проводилося опитування щодо перешкод під час впровадження соціальної відповідальності серед аграрних підприємств (табл. 4).

Проаналізувавши результати опитування на ТОВ «Очаківський райагрохім» Очаківського району Миколаївської області, можна зробити висновок, що більшість опитаних вважає, що головними перешкодами під час впровадження соціальної відповідальності серед сільськогос-

Таблиця 2

Переваги і недоліки основних моделей КСВ

Модель КСВ	Характеристика	Переваги моделі	Недоліки моделі	Можливість використання положень моделі в Україні
Американська модель	Свобода і мінімальне втручання держави у функціонування приватного сектору; систематична участь бізнесу у фінансуванні різних некомерційних проєктів через корпоративні фонди	Різноманітність методів з КСВ; тенденції переважання підтримки місцевого співтовариства	Невисокий рівень законодавчо закріплених правил поведінки підприємств	Розвиток КСВ на регіональному рівні
Європейська модель, зокрема Британська та Скандинавські моделі	Характеризується регулюванням соціально-трудових відносин на рівні підприємства і значно меншою мірою на рівні галузі або регіону; переважно держава відіграє роль законодавця і регламентатора, а не регулятора	Активна роль держави щодо розвитку КСВ за рахунок законів, урядових постанов та програм	Надмірно високі податки, що значно знижують доходи суб'єктів господарювання; низький рівень регіонального розвитку КСВ	Формування національної соціальної ідеї розвитку
Японська, або Азіатська, модель	Характерне сприйняття підприємства як «виробничої сім'ї», а працівника – як її члена; специфічні інститути «довічного найму», «принцип старшинства» під час оплати праці та кар'єрного зростання	Активна роль держави щодо розвитку КСВ; КСВ просувається за допомогою урядових інституцій, бізнес-асоціацій	Низька мотивація підприємств для більш ефективних інвестицій капіталу, адже вони захищені від негативних впливів зовнішнього середовища	Створення відповідних бізнес-асоціацій, інституцій
Латиноамериканська модель	Характеризується гарною обізнаністю громадськості з КСВ завдяки роботі медіа, університетів та неурядових організацій за підтримки міжнародних агенцій та мінімальної ролі держави	Громадська обізнаність з КСВ; високий вплив міжнародних інституцій	Слабко розвинений приватний сектор; низьке залучення уряду до КСВ	Популяризація КСВ серед громадськості
Африканська модель	Характеризується розвитком інноваційних форм партнерства з КСВ; надання допомоги на проєкти розвитку з урахуванням інтересів місцевої громади	Масштабні проєкти з розвитку громад; чіткий підхід підприємств до КСВ	Низький рівень доходів населення, бідність, які унеможливають активний розвиток КСВ	Децентралізація влади на основі соціальної рівності регіонів
Модель країн БРИКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай)	Соціальна відповідальність знаходиться на високому рівні і виявляється через кодекси корпоративного управління, використання енергопостачання, соціальну звітність, спонсорство, соціальну політику тощо	Ефективна інтеграція політики корпоративного управління, природоохоронної та соціальної політики	Деякі країни (Росія, Бразилія) дещо відстають в економічному розвитку від інших країн цієї моделі	Державна інтеграційна політика з КСВ

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Результати опитування про те, хто або що повинен стимулювати розвиток соціально-відповідального бізнесу на окремих підприємствах Очаківського району

ПП «Козирське» Очаківського району Миколаївської області		
Перелік питань	Результати опитування	Побажання
1. Пільгове кредитування для аграрних підприємств, які впроваджують соціальну відповідальність	25%	Державна підтримка
2. Зменшення рівня державного втручання у соціальну відповідальність підприємств	3%	—
3. Приклади впровадження соціальної відповідальності інших аграрних підприємств (позитивні)	5%	—
4. Власна соціальна відповідальність (відповідальність лідера аграрного підприємства)	15%	Зменшення податкового навантаження
5. Результативність від впровадження соціальної відповідальності на аграрних підприємствах	15%	Переваги від впровадження
6. Пропозиції місцевих органів влади щодо запровадження соціальної відповідальності (соціальне партнерство)	10%	—
7. Публічне визнання аграрних підприємств, які впроваджують соціальну відповідальність	10%	—
8. Інвестори	10%	—
9. Держава (на законодавчому рівні йдеться про закони, концепції)	5%	—
10. Наявність банку соціальних програм	2%	—
ТОВ «Очаківський райагрохім» Очаківського району Миколаївської області		
1. Пільгове кредитування для аграрних підприємств, які впроваджують соціальну відповідальність	35%	—
2. Зменшення рівня державного втручання у соціальну відповідальність підприємств	5%	—
3. Приклади впровадження соціальної відповідальності інших аграрних підприємств (позитивні)	2%	Висвітлення в ЗМІ
4. Власна соціальна відповідальність (відповідальність лідера аграрного підприємства)	10%	—
5. Результативність від впровадження соціальної відповідальності на аграрних підприємствах	10%	—
6. Пропозиції місцевих органів влади щодо запровадження соціальної відповідальності (соціальне партнерство)	3%	Приклади соціального партнерства
7. Публічне визнання аграрних підприємств, які впроваджують соціальну відповідальність	15%	—
8. Інвестори	15%	—
9. Держава (на законодавчому рівні йдеться про закони, концепції)	3%	—
10. Наявність банку соціальних програм	2%	—

Джерело: сформовано автором

Таблиця 4

Результати опитування щодо перешкод, які виникають під час впровадження соціальної відповідальності на сільськогосподарських підприємствах Очаківського району

ТОВ «Очаківський райагрохім» Очаківського району Миколаївської області		
Перелік питань	Результати опитування	Побажання
1. Брак коштів	30%	Вплив економічних чинників
2. Низький рівень обізнаності щодо принципів соціальної відповідальності	5%	—
3. Податкове навантаження	20%	Досить велике з 2016 року
4. Низький рівень державного нормативно-правового регулювання	5%	—
5. Незацікавленість у веденні соціально-відповідального бізнесу	15%	—
6. Низький рівень контролю за використанням коштів	5%	—
7. Відсутність організацій та підприємств, які б спонукали до ведення соціально-відповідального бізнесу	20%	—
8. Інші (навести)	—	—
ПП «Козирське» Очаківського району Миколаївської області		
Перелік питань	Результати опитування	Побажання
1. Брак коштів	10%	—
2. Низький рівень обізнаності щодо принципів соціальної відповідальності	15%	Низька поінформованість
3. Податкове навантаження	30%	—
4. Низький рівень державного нормативно-правового регулювання	7%	—
5. Незацікавленість у веденні соціально-відповідального бізнесу	7%	Переваги від запровадження соціальної відповідальності
6. Низький рівень контролю за використанням коштів	15%	—
7. Відсутність організацій та підприємств, які б спонукали до ведення соціально-відповідального бізнесу	16%	—
8. Інші (навести)	—	—

Джерело: сформовано автором

подарських підприємств є брак коштів, податкове навантаження та відсутність організацій та підприємств, які б спонукали до ведення соціально-відповідального бізнесу, 15% вважають перешкодою зацікавленість сільгоспвиробників у веденні соціально-відповідального бізнесу, а лише 5% бачать її в низькому рівні обізнаності щодо принципів соціальної відповідальності, нормативно-правового регулювання і контролю за використанням коштів.

За результатами опитування на ПП «Козирське» Очаківського району Миколаївської області можна зробити висновок, що 30% опитаних вважають головною перешкодою під час впровадження соціальної відповідальності податкове навантаження, 16% вважають перешкодою відсутність організацій та підприємств, які б спонукали до ведення соціально-відповідального бізнесу, 15% – низький рівень контролю за використанням коштів і обізнаності щодо принципів соціальної відповідальності, 10% – брак коштів, 7% – низький рівень державного нормативно-правового регулювання і зацікавленість у веденні соціально-відповідального бізнесу.

Висновки. В Україні соціальна відповідальність знаходиться на початковій стадії розвитку, адже запровадження на вітчизняних підприємствах соціальної відповідальності вимагає від підприємств чіткої ділової досконалості та відповідальності. Як правило, прикладом запровадження соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах є представництва зарубіжних компаній, які дають можливість використовувати зарубіжний досвід та практику. На жаль, в Україні соціально відповідальних підприємств дуже мало, а тому цінність їхнього досвіду в цій сфері досить значна. Перешкодами для розвитку та популяризації соціальної відповідальності на рівні сільськогосподарських підприємств є нестача коштів, велике податкове навантаження, незацікавленість у веденні соціальної відповідальності тощо. Тому, на нашу думку, для поширення соціальної відповідальності необхідно на законодавчому рівні затвердити відповідні документи (закони, стратегії, концепції), які б спонукали підприємства (організації) до активної діяльності у сфері соціальної відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3–8.
2. Гришина Я. Сравнительно-правовое исследование социального предпринимательства в странах Америки и Европы / Я. Гришина // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – № 2 (16). – С. 111–121. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelno-pravovoe-issledovanie-sotsialnogo-predprinimatelstva-v-stranah-ameriki-i-evropy>.
3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність: як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; за ред. Л. Савицької ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Вид-во О. Капусти ; Агенція «Стандарт», 2005. – 285 с.
4. Охріменко О. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / О. Охріменко, Т. Іванова. – К. : Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2015. – 180 с.
5. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / [кол. автор.: О. Лазоренко, Р. Колишко та ін.]. – К. : Енергія, 2008. – 96 с.
6. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org>.
7. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits by Milton Friedman [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>.

Аннотация. В статье исследованы сущность социальной ответственности, ее проявления и принципы. Освещена и установлена взаимосвязь между толкованиями «социальная ответственность», «корпоративная социальная ответственность», «социально-ответственный бизнес» и «личностная социальная ответственность». Охарактеризованы модели развития корпоративной социальной ответственности в мире. Проанализированы на уровне сельскохозяйственных предприятий Украины понимание социальной ответственности и препятствия по ее внедрению.

Ключевые слова: социальная ответственность, социально-ответственный бизнес, корпоративная социальная ответственность, социальные и экологические аспекты.

Summary. In the article the essence of social responsibility, its demonstration and principles are researched. The relationship between the interpretations “social responsibility”, “corporate social responsibility”, “socially responsible business” and “personal social responsibility” has been highlighted and established. The model of the global corporate social responsibility is characterized. The understanding of social responsibility in Ukraine and some obstacles to its implementation are analyzed.

Key words: social responsibility, socially responsible business, corporate social responsibility, social and environmental aspects.

Мартінова Л. Б.
кандидат філологічних наук, доцент, докторант
Хмельницького національного університету

Martynova L. B.
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor, Doctoral Student
Khmelnytsky National University

ЯКІСНІ ПАРАМЕТРИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

QUALITY PARAMETERS OF HUMAN CAPITAL IN PROMOTING ITS COMPETITIVENESS

Анотація. У статті розглянуто якісні параметри людського капіталу в контексті забезпечення його конкурентоспроможності. Визначено два підходи до визначення причин низької ефективності капіталізації людського капіталу. Обґрунтовано поняття негативного людського капіталу. Встановлено заходи із мінімізації фіктивної складової людського капіталу. Досліджено роль освіти та мобільності у формуванні людського капіталу. Визначено пріоритетні напрями державної політики у стимулюванні внутрішньодержавної мобільності вчених. Систематизовано процес підвищення конкурентоспроможності людського капіталу шляхом синергетичної взаємодії людського, соціального капіталу та мобільності.

Ключові слова: людський капітал, мобільність, соціальний капітал, конкурентоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. В економічному зростанні і покращенні якості та рівня життя населення важливу роль відіграє фактор якості людського капіталу, який характеризується рівнем освіти, знаннями, інноваційною активністю, мобільністю працівників [1, с. 61]. Збільшення інвестицій в освіту, професійну підготовку, охорону здоров'я, мобільність забезпечує нагромадження людського капіталу, водночас воно сприяє розвитку людського потенціалу (всіх його складових), що розширює можливості вибору людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми людського розвитку, генезису ринку праці постійно знаходяться в полі зору наукової спільноти як за кордоном, так і в Україні. Серед зарубіжних науковців слід виділити таких, як Г. Беккер, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Мілль, Дж. Хекмен, Т. Шульц. Суттєвий внесок в дослідження цих проблем зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, А. Базилук, Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, Т. Заяць, С. Злупко, М. Карлін, А. Колот, Ю. Краснов, Е. Лібанова, О. Рудченко, А. Чухно, Г. Ярошенко.

Метою статті є визначення якісних параметрів людського капіталу для забезпечення його конкурентоспроможності.

Результати дослідження. Людський капітал є мірою здатності людей отримувати дохід на основі використання своїх людських якостей, серед яких особливо виділяються освіта і кваліфікація [2]. У пошуку ефективних шляхів капіталізації людського капіталу виникає питання виявлення причин незбалансованості попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці. Останнім часом виділяють два підходи до визначення чинників цього явища.

Згідно з першим підходом основоположною є невідповідність сформованого людського капіталу потребам роботодавця. Тому, з одного боку, впродовж тривалого періоду зберігаються вакантні посади на підприємствах, в організаціях та установах, з іншого боку, є велика «навантаженість», тобто кількість претендентів на вільне робоче місце. Головна причина такого становища – низький рівень не тільки професійної, але й іноді навіть освітньої підготовки працівників. Брак кваліфікації, фаховості,

освіченості персоналу обумовлює інертність і відставання в розвитку підприємств і економіки держави загалом. Усе це формує нові, адекватні викликам часу, вимоги до якості робочої сили як сукупності людських характеристик, що виявляються у процесі праці, тобто основи формування, базису людського капіталу [3].

Відповідно до другого підходу першопричина дисбалансу в попиті і пропозиції робочої сили криється в самому ринку праці. Якщо існуватиме попит на висококваліфікований людський капітал з відповідною оплатою праці, ринок освітніх послуг швидко на це зреагує. Тому основна протидія кризи – це створення високотехнологічних робочих місць. Проте починати треба з капіталізації конкурентоспроможного людського капіталу на виробничому рівні. Тобто проблему капіталізації людського капіталу слід вбачати насамперед у створенні та ефективному використанні конкурентних здібностей персоналу [4].

Ми більше схилиємось до другого підходу щодо визначення причин низької ефективності капіталізації людського капіталу, оскільки саме внаслідок низьких можливостей реалізації людського потенціалу населення відбувається його відтік у формі зовнішньої міграції та перехід у негативну форму (так званий фіктивний людський капітал [5]).

Негативний людський капітал є накопиченим запасом особливих і специфічних знань, псевдознань, навичок, моральних і психологічних характеристик, який цілеспрямовано використовується людиною в соціально-трудових відносинах, не сприяє зростанню продуктивності праці, але при цьому впливає на зростання доходів свого власника, зменшуючи можливий прибуток підприємства та національний дохід [5; 6]. Явище формування негативного людського капіталу зумовлене чинниками макро-, мезо- та мікроекономічного, а також особистісного рівнів, що полягають у політичній та соціально-економічній нестабільності, недовірі до влади, негарантованості, невпевненості у соціально-трудовій сфері, поглибленні диференціації якості надання освітніх і медичних послуг, посиленні негативного впливу корупційних явищ, поступовому зменшенні інвестицій у розвиток соціальної

сфери, підвищенні кваліфікації та оздоровлення персоналу, браку ресурсів та можливостей здобуття якісної освіти [5].

З метою мінімізації фіктивної складової людського капіталу необхідним є державне сприяння підвищенню прозорості економічних відносин, збільшенню обсягів та підвищенню ефективності інвестицій в освіту, охорону здоров'я, наукову та інноваційну діяльність, формуванню реальної потреби у високоякісному людському капіталі. Необхідно вживати заходів для розвитку регіональних ринків праці, створення нових продуктивних робочих місць у невеликих містах, забезпечення реальної конкуренції на ринку праці. Потрібно посилити громадський контроль за діяльністю медичних та освітніх установ, державну підтримку та заохочення до навчання працівників на підприємствах. Важливо забезпечити дотримання прав людини і захисту їх у суді, сприяти підвищенню рівня відповідальності державної влади на всіх рівнях, підвищенню рівня соціальної згуртованості суспільства. На мікроекономічному рівні принципове значення мають зацікавленість менеджменту довгостроковими економічними результатами підприємства, а не особистим збагаченням, збільшення інвестицій у інноваційний розвиток виробництва, що потребуватиме справжньої високої кваліфікації працівників. На особистісному рівні найважливіше значення має утвердження нових, європейських цінностей, таких як відповідальність за себе і за свої дії, орієнтація на саморозвиток і здоровий спосіб життя, якість життя не лише в матеріальному, але й в духовному сенсі, готовність до співробітництва, ощадливе, відповідальне споживання. Поширення нових цінностей створить впливовий попит на чесну і відповідальну владу, яка впровадить європейські інститути, відповідні вже сприйнятими цінностям [5].

Освіта є основним видом інвестицій в людський капітал, що не лише приносять прямі економічні та зовнішні соціальні вигоди, але й стимулюють економічне зростання. У країнах ЄС державний вплив на цю сферу має яскраво виражений економічний характер. Освіта стає елементом стратегії економічного зростання, а сприяння йому та його прогнозування ввійшло в практику державного регулювання країн об'єднання. Ці країни виходять з того факту, що čím краща освітня підготовка робочої сили, тим значніша її роль у виробництві, тим менша кількість соціальних проблем в країні, пов'язаних із безробіттям, бідністю, злочинністю тощо. Особливо ефективним заходом є освіта в умовах структурного безробіття, що супроводжує суттєві техніко-економічні зміни, оскільки вона підвищує мобільність працівника, створює основу для швидкого оволодіння новою спеціальністю.

Система освіти, що регулюється та субсидується державою, створює запаси людського капіталу, і чим вище цінність цього капіталу, тим більше економічний вигравш суспільства. У зв'язку з цим прихильники концепції людського капіталу твердять, що освіта є важливішим засобом соціально-економічної політики держави, ніж трансфертні виплати, прогресивне оподаткування чи перерозподіл багатства [7]. Тому одними з функцій держави повинні бути політична та економічна підтримка розвитку освіти і створення умов для заохочення приватних інвестицій у цю сферу.

Поряд з отриманими висновками слід підкреслити, що не лише освіта підвищує конкурентні переваги людського капіталу. Зростаючий досвід країн ЄС вказує на те, що внутрішня мобільність робочої сили має позитивний вплив на продуктивність і зростання країн-членів. Сучасними пріоритетами стратегії розвитку інноваційної Європи є форму-

вання сприятливого ринку інноваційної продукції та послуг і втілення в життя нової парадигми мобільності, метою якої є підвищення структурної мобільності економіки, а також мобільності людських, фінансових ресурсів і знань. Рівень мобільності інноваційних ресурсів країни впливає не тільки на розвиток економіки країни загалом, але й на формування інноваційної якості людського капіталу [7]. Тому видалення наявних бар'єрів для внутрішньої мобільності є важливим для підвищення конкурентоспроможності людського капіталу України. Внутрішня мобільність підвищує адаптаційний потенціал населення та сприяє ефективнішій реалізації людського потенціалу та формуванню людського капіталу. Результати досліджень Світового банку показують, що економіці України не вистачає динамічності. Внутрішня мобільність становить приблизно половину того, що очікується під час порівняння України з іншими країнами. З населенням, що старіє швидше, ніж в інших країнах, підвищення мобільності трудових ресурсів має відбутись якомога раніше, а не пізніше, оскільки ще менш ймовірно, що літнє населення мігруватиме в пошуках роботи. Основними бар'єрами для внутрішньої міграції в Україні є інституційні. Переваги адміністративних процедур пов'язані з місцем проживання, нерозвинутий житловий і кредитний ринки, слабкі формальні інститути ринку праці перешкоджають і стримують мобільність праці в Україні. Наприклад, слабкі інститути ринку праці знижують динамічність на ринку праці, стимулюють неформальні домовленості щодо роботи і не надають працівникам достатню кількість достовірної інформації про вакансії та умови на ринку праці за межами їх нинішнього місця проживання. Крім того, людям у відстаючих регіонах часто не вистачає навичок, необхідних для доступу до кращих економічних можливостей у високопродуктивних, сучасних секторах у провідних регіонах. Вирішення проблеми інституційної складової, що впливає на внутрішню мобільність, сприятиме розвитку України та переходу до сучасної динамічної економіки [8].

Необхідно відзначити, що внутрішня мобільність є вагомим альтернативним відтоком нереалізованого людського потенціалу за кордон.

Серед категорій населення, що виступають потенційними закордонними мігрантами, одне з чільних місць посідають саме високоосвічені професіонали, тобто йдеться про найбільш конкурентоспроможну частину людського капіталу. За своїми демографічними, особистісними і діловими характеристиками, а також ставленням до умов і можливостей своєї самореалізації на актуальному етапі життєдіяльності та кар'єрного просування ці люди можуть бути віднесені до найактивніших і найбільш мобільних суб'єктів національного ринку праці [9].

Для України вкрай важливою є проблема мобільності вчених та працівників науково-технічної сфери, оскільки активна участь у цих процесах сприяє активізації передачі та обміну знаннями і навичками у сфері сучасних технологій. Мобільність носіїв інновацій є умовою стимулювання потоків наукового знання, посилення взаємодії вчених на національному та міжнародному рівнях. Україні для подолання негативних наслідків відтоку висококваліфікованих кадрів і кращих спеціалістів науково-технічної сфери, а також підвищення міжнародної мобільності вітчизняних учених і залучення іноземних необхідно спрямувати свої зусилля на розробку державних програм і механізмів підтримки та стимулювання зворотної міграції вітчизняних учених і працівників науково-технічної сфери, інтеграцію та визнання кваліфікації вітчизняних і зарубіжних учених, інтенсифікацію проведення міжнародних досліджень, грантів тощо.

У напрямі стимулювання внутрішньодержавної мобільності вчених пріоритетними напрямками інноваційної та кадрової політики мають стати співпраця українських учених і науковців з різних регіонів країни за умов реалізації спільних інноваційних програм і проектів, поліпшення інфраструктури науково-технічної сфери, вдосконалення національної політики у науково-дослідній сфері і правової бази із захисту інтелектуальної власності загалом [7].

Необхідно підкреслити, що мобільність – це здатність і можливість зміни або розширення сфери використання праці людиною, своїх професійних здібностей. Це обумовлено безліччю чинників, залежних як від самої людини, яка є носієм своєї капіталоспроможності, так і від інших суб'єктів формування та використання людського капіталу. Працівник формує свою мобільність перш за все через конкурентоспроможність на ринку праці за рахунок накопичених знань, умінь, навичок, досвіду, відповідної кваліфікації, одержаної в результаті професійної підготовки (перепідготовки), опанування суміжних професій за допомогою особистих якостей. Важливу роль у формуванні мобільності людини відіграють соціальні чинники умов її життя: стан здоров'я, наявність сім'ї, дітей, рівень забезпеченості житлом, матеріальний добробут тощо.

Держава й органи місцевого самоврядування також формують сферу трудової, соціальної, інституційної та іншої мобільності для громадян і роботодавців. Для роботодавців створюються необхідні сприятливі умови для розвитку бізнесу, стимулювання створення нових робочих місць і збільшення заробітної плати працівникам, запобігання можливим скороченням персоналу шляхом установлення податкових пільг, спрощення системи контролю і звітності, відшкодування потенційних збитків за незалежних від підприємства причин тощо [10, с. 6–26].

В умовах ринку формування і забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу є одними з основних функцій держави. На прискоренні розвитку науково-технічного потенціалу як одного з пріоритетних напрямів діяльності зосереджена увага Європейського Союзу. На це націлена головним чином і Болонська система реорганізації вищої освіти. Протягом півстоліття ЄС ефективно впроваджував концепцію інтеграції в освіті і науці в умовах загострення конкурентної боротьби за людський капітал на міжнародному рівні. Болонська система фактично виступає платформою мобільності носіїв людського потенціалу та формування людського капіталу країн ЄС завдяки створенню умов для вільного пересування студентів, викладачів, науковців у межах європейського регі-

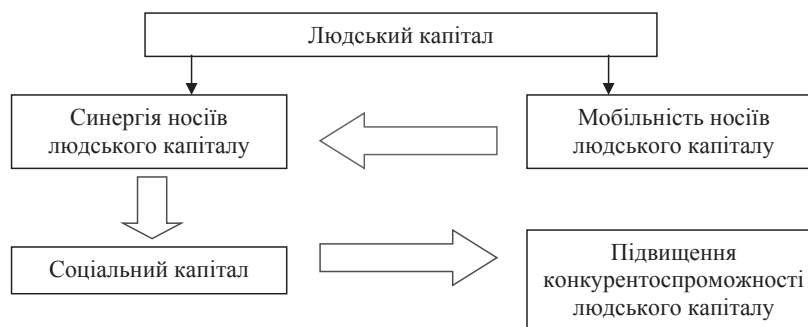


Рис. 1. Підвищення конкурентоспроможності людського капіталу шляхом синергетичної взаємодії людського, соціального капіталу та мобільності

ону, спрощення процедури визначення кваліфікацій, що сприяє працевлаштуванню випускників і студентів на європейському ринку праці [10].

На даному етапі дослідження слід відзначити, що мобільність є частиною як людського, так і соціального капіталу, а також одним із чинників формування соціального капіталу за рахунок людського (рис. 1).

Для здійснення інноваційно-постіндустріального прориву необхідним є використання синергетичного ефекту активної участі носіїв людського капіталу в продукуванні нових знань, ідей, реалізації інновацій. Адже людський капітал має емерджентну властивість: капітал колективу, групи населення нетотожний сумі індивідуальних людських капіталів учасників; у процесі взаємодії, кооперації інтелектуальних зусиль працівників з'являються множинні додаткові ефекти. Тому ступінь задіяння інструмента синергії в акумуляції людського капіталу у поєднанні з активацією ринкового рушія економічної ефективності, тобто конкуренції (що змушує індивіда самовдосконалюватися, нарощувати свій людський капітал) [11], визначатиме перспективи виходу вітчизняної економіки на якісно новий рівень, на орбіту інноваційного розвитку.

Висновки. Виходячи з вищезазначених позицій, можна сказати, що забезпечення конкурентних переваг людського капіталу у стимулюванні євроінтеграційного процесу має передбачати ряд заходів державної політики у сферах освіти, науки, ринку праці, мобільності та управління економічним розвитком. Такі висновки широко підтверджуються досвідом країн ЄС, де головним фактором розвитку людського капіталу є підвищення продуктивності праці й рівня зайнятості на основі вирішення таких першочергових завдань: забезпечення можливостей працівникам і компаніям адаптуватися до мінливих умов; залучення більшої кількості людей до ринку праці на постійній основі; підвищення ефективності інвестицій у людський капітал і освіту; удосконалення управління проведеним реформ.

Список використаних джерел:

1. Онікієнко В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретраналіз, проблеми, шляхи вирішення : [науково-аналітична монографія] / В. Онікієнко – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
2. Иванов О. Человеческий потенциал (формирование, развитие, использование) / О. Иванов. – СПб. : Скифия-принт, 2013. – 336 с.
3. Хромов М. Людський капітал та якість робочої сили / М. Хромов // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2009. – С. 138–151.
4. Кір'ян Т. Капіталізація людського капіталу в контексті гідної праці / Т. Кір'ян, Ю. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2016. – № 5/6. – С. 3–9.
5. Грішнова О. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування / О. Грішнова, О. Брінцева // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 90–101.
6. Корчагин Ю. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности / Ю. Корчагин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.hse.ru/data/2011/04/29/1210692190/Doklad.doc>.

7. Schultz T. Investment in Human Capital / T. Schultz [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssc.wisc.edu/~walker/wp/wp-content/uploads/2012/04/schultz61.pdf>.
8. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм в країні (квітень 2015 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>.
9. Розвиток інтелектуального потенціалу та зовнішньоєміграційні процеси / [С. Вовканич, Х. Копистянська, Л. Ноджак] // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 23–35.
10. Ринок праці України в умовах євроінтеграції. Ринок праці України: перспективи євроінтеграції : [монографія] / [І. Гнибіденко, Н. Кузнєцова, Ю. Маршавін, О. Могильний, Ю. Пінчук, М. Руженський, В. Федоренко] ; за ред. І. Гнибіденка. – К. : ІПК ДСЗУ, 2012. – 289 с.
11. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [монографія] / за ред. Е. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Прогр. розв. ООН в Україні, 2008. – 316 с.

Аннотация. В статье рассмотрены качественные параметры человеческого капитала в контексте обеспечения его конкурентоспособности. Определены два подхода к определению причин низкой эффективности капитализации человеческого капитала. Обосновано понятие негативного человеческого капитала. Установлены меры по минимизации фиктивной составляющей человеческого капитала. Исследована роль образования и мобильности в формировании человеческого капитала. Определены приоритетные направления государственной политики в стимулировании внутригосударственной мобильности ученых. Систематизирован процесс повышения конкурентоспособности человеческого капитала путем синергетического взаимодействия человеческого, социального капитала и мобильности.

Ключевые слова: человеческий капитал, мобильность, социальный капитал, конкурентоспособность.

Summary. The article describes the qualitative parameters of human capital in the context of its competitiveness. The two approaches are defined to determine the causes of low efficiency of human capital capitalization. The negative concept of human capital is proved. The measures to minimize the fictitious component of human capital are established. The role of mobility and education in human capital formation is researched. The priority areas of government policy in stimulating domestic mobility of researchers are determined. The process of improving the competitiveness of human capital through synergetic interaction of human and social capital and mobility is systematized.

Key words: human capital, mobility, social capital, competitiveness.

УДК 351.713:339.13.025

Матвійчук Л. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету*

Matviichuk L. O.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Department
Khmelnytsky National University*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINING THE NOTION OF “BUSINESS ACTIVITY OF AN ENTERPRISE”

Анотація. Стаття присвячена проблемі законодавчої та теоретичної невизначеності поняття господарської діяльності. В роботі розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «господарська діяльність підприємства». Проаналізовано положення нормативно-правових актів, що закріплюють визначення господарської діяльності. Досліджено сутнісні ознаки та характеристики поняття. На основі критичного аналізу запропоновано авторське бачення поняття «господарська діяльність підприємства».

Ключові слова: підприємство, зміст поняття, господарська діяльність, сутнісні характеристики, ознаки господарської діяльності.

Вступ та постановка проблеми. Система управління сучасним підприємством потребує ефективних засобів комплексного вирішення стратегічних і оперативних

завдань. Її можна вдосконалити лише за умови системного підходу до організації господарської діяльності підприємства. Проблеми, що виникають у процесі господар-

ської діяльності, є досить різноманітними, однак усі вони зумовлені недостатньо ефективною організацією процесу управління на підприємстві, спрямованого на швидке реагування на стрімкі зміни зовнішнього середовища, пошук нових методів управління та їх інформаційного забезпечення.

В умовах девальвації національної грошової одиниці та військово-політичних викликів, які постають перед вітчизняними суб'єктами господарювання, виникає необхідність детального дослідження сутності та особливостей організації господарської діяльності як головного поняття, з якого починаються становлення економіки країни та її державне регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складні процеси, які відбуваються в економіці України, вимагають поглиблення знань з теоретичних і практичних питань управління господарською діяльністю вітчизняних підприємств для досягнення й підтримки високого рівня фінансової стійкості та конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Теоретичні, методологічні й практичні аспекти управління господарською діяльністю знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних й зарубіжних учених, таких як, зокрема, В.В. Лаптев, О.М. Вінник, Г.Л. Знаменський, В.С. Щербина. Проте аналіз наукових досліджень виявив, що сьогодні в економічній літературі не існує єдності стосовно трактування сутності поняття «господарська діяльність підприємства», що значно ускладнює процес ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. Актуальність, практична значущість, недостатня розробленість і недостатність вказаних питань зумовили вибір теми статті та визначили її мету.

Метою роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до визначення економічної сутності поняття «господарська діяльність підприємства», формування

теоретичних основ господарської діяльності підприємства та виокремлення основних її ознак.

Результати дослідження. Поняття «господарська діяльність», без сумніву, є головним поняттям господарського права, а отже, основним інструментом всього правового регулювання економіки. Стратегія і тактика державного управління економікою, увесь термінологічний апарат господарського законодавства будуються навколо поняття «господарська діяльність» [1]. Узагальнюючи погляди науковців на категорію «господарська діяльність підприємства» (табл. 1), наведемо та прокоментуємо найбільш розповсюджені дефініції цього поняття.

На основі проведеного аналізу відзначимо, що серед вчених і практиків існують неоднозначні погляди щодо трактування господарської діяльності підприємства. Крім того, сутність цього поняття по-різному розкривається в різних нормативно-правових актах, що й зумовлює необхідність аналізу таких джерел.

Вперше в Україні визначення господарської діяльності було подано в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Так, відповідно до положень Закону, господарська діяльність трактується як діяльність, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару, що, на нашу думку, є неправомірним, оскільки, по-перше, таке визначення не враховує сферу послуг, а по-друге, нематеріальні блага не завжди можуть виступати у формі товару; оскільки, відповідно до Цивільного кодексу України, нематеріальними благами є, окрім інформації та результатів інтелектуальної, творчої діяльності, ще й здоров'я, життя, честь, гідність і ділова репутація, ім'я (найменування), авторство, свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, а також інші блага, які охороняються цивільним законодавством [11]. Схоже трактування поняття «господарська діяльність» наведено і у фінансово-економічному

Таблиця 1

Сутнісне наповнення поняття «господарська діяльність підприємства»

Автор	Визначення
Господарський кодекс [2]	Діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.
Податковий кодекс [3]	Діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, дорученнями та агентськими договорами.
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4]	Будь-яка діяльність, зокрема підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару.
Методика визначення відносин контролю [5]	Діяльність юридичних осіб, зокрема органів державної влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю та/або фізичних осіб з виробництва, реалізації, придбання товарів, а також здійснення ними контролю над іншою юридичною чи фізичною особою.
О.М. Вінник [6]	Суспільно-корисна діяльність суб'єктів господарювання щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою їх реалізації за плату (як товару), що ґрунтується на поєднанні приватних і публічних інтересів, здійснюється професійно та зазнає значного регулювання з метою соціального спрямування економіки.
Т.С. Васильєва [7]	Суспільно корисна діяльність суб'єктів господарювання щодо систематичного виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою реалізації їх за плату (як товару).
А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [8]	Будь-яка діяльність, зокрема підприємницька, пов'язана з виробництвом та обміном (реалізацією) матеріальних та нематеріальних благ, що є товаром.
В.Г. Швець [9]	Діяльність, що пов'язана з виробництвом, обміном і споживанням матеріальних і нематеріальних благ.
В.В. Лаптев [10]	Діяльність, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції, виконанням робіт та наданням послуг, а також із забезпеченням їх виробників необхідними ресурсами.

Джерело: систематизовано автором

словнику за редакцією А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюк [8] та у дослідженнях В.Г. Швець [9].

Наступне визначення господарської діяльності як будь-якої діяльності, зокрема підприємницької, юридичних осіб, а також фізичних осіб-підприємців, пов'язаної з виробництвом (виготовленням) продукції, торгівлею, наданням послуг, виконанням робіт, було подано у Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 р. № 1775-III. Проте уже в новій редакції Закону від 2 березня 2015 р. № 222-VIII визначення господарської діяльності не подається.

У Методиці визначення відносин контролю господарської діяльності [5] трактується виключно як діяльність виробництва, реалізації, придбання товарів, отже, не враховує невиробничу сферу, а також підкреслює функцію контролю, що здійснюється суб'єктами господарювання. Такий підхід, на нашу думку, потребує суттєвого доопрацювання, оскільки значно звужує сутність поняття, а виокремлення лише функції контролю нівелює існування інших важливих функцій управління, таких як планування, організація та мотивація.

У науковій літературі вважається, що закріплене в Господарському кодексі України визначення господарської діяльності є найповнішим та містить більш детальну характеристику господарської діяльності, ніж поняття, що закріплені в інших нормативно-правових актах. Однак, як зазначають дослідники, зокрема В.М. Гайворонський і В.П. Жушман, до цього слід додати, що господарювання означає здійснення економічно значущої діяльності, метою якої є здобуття господарської вигоди, тобто не тільки одержання прибутку, але й задоволення суспільних потреб. Адже задоволення суспільних потреб є кінцевою метою виготовлення продукції у виробничій системі з використанням природних ресурсів. Саме потреби є рушійною силою розвитку виробництва, збереження і відтворення природних ресурсів [12, с. 3]. Фактично така позиція відображена в інших нормах Господарського кодексу (ч. ч. 1, 2 ст. 3), проте не знайшла свого вираження у визначенні поняття, що свідчить про необхідність його доповнення та внесення чіткості у визначення його змісту.

Також досить дискусійним є трактування господарської діяльності як діяльності суб'єктів господарювання, оскільки у ст. 55 Господарського кодексу суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [2]. Таким чином, виникає плутанина, хто ж все таки є суб'єктами господарювання та що ж таке господарська діяльність.

І останнє з прийнятих на законодавчому рівні визначень господарської діяльності наведено у Податковому кодексі від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [3]. Податковий кодекс трактує господарську діяльність виключно як підприємницьку діяльність, оскільки зазначає спрямування такої діяльності на отримання доходу, тому не враховує наявність некомерційної господарської діяльності, яка може здійснюватися і без мети одержання прибутку. Проте у Податковому кодексі зазначається, що господарська діяльність може провадитися як господарюючим суб'єктом самостійно, так і через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами, що розширює сутність поняття.

Відсутність єдиного трактування господарської діяльності у чинних нормативно-правових актах не тільки не сприяє гармонізації господарського законодавства, але й вносить плутанину щодо його використання, що обумовлює наявність значної кількості різного роду практичних проблем.

Вирішити ці проблеми у своїх дослідженнях пропонує, зокрема, О.М. Вінник [6], який розглядає господарську діяльність через призму підприємницької діяльності, зазначаючи метою виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг їх реалізацію за плату (як товару), отже, не враховує наявність некомерційної господарської діяльності. Автор підкреслює такі характеристики господарської діяльності, як суспільна корисність та професійність, а також робить акцент та регулюванні господарської діяльності з метою соціального спрямування економіки. Так, дійсно, у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг виявляються приватні інтереси, інтереси товаровиробників, суспільства і держави, трудових колективів, споживачів, що породжує необхідність їх узгодження.

Т.С. Васильєва [7] у своїх дослідженнях також розглядає господарську діяльність як суспільно корисну та акцентує увагу на її систематичності. Автор, як і попередні дослідники, розглядає лише комерційну діяльність та не враховує те, що господарська діяльність може здійснюватися і без мети одержання прибутку.

В.В. Лаптев [10] у своїх дослідженнях підходить досить стримано до трактування поняття «господарська діяльність» і, на нашу думку, не розкриває його сутність повною мірою. Автор акцентує увагу на тому, що господарська діяльність пов'язана із забезпеченням виробників товарів, робіт послуг необхідними ресурсами, однак не пояснює, які ресурси має на увазі, що не дає змогу розкрити сутність цього поняття.

Визначивши змістовні характеристики господарської діяльності, розглянемо основні ознаки цього поняття (табл. 2).

Найчастіше у своїх дослідженнях науковці виділяють таку ознаку господарської діяльності, як сфера здійснення та поєднання приватних і публічних інтересів. Також більшість авторів виокремлює зміст (мету) діяльності, вартісний характер та статус суб'єкта господарювання. Як видно з табл. 2, кількість ознак варіюється від 4 до 7. Таке різноманіття ознак господарської діяльності пов'язане зі складністю та синтетичністю зазначеного поняття, а також із відсутністю єдиного підходу до його визначення.

Ми вважаємо, що не всі із перелічених ознак варто враховувати під час розкриття сутності господарської діяльності, оскільки одні ознаки надто звужують це поняття, а інші, навпаки, сприяють виникненню плутанини стосовно його змісту. Наприклад, виділення такої ознаки, як систематичність діяльності, не дає змогу відносити до господарської діяльності несистематичну діяльність фізичних осіб, що не зареєстровані як підприємці, яка полягає у продажу вироблених, перероблених та придбаних речей, товарів, реалізації власної сільсько-господарської продукції, що вирощена самостійно на земельних ділянках, наданих їм у розмірах, встановлених Земельним кодексом України для ведення садівництва та/або для будівництва і обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд (присадибні ділянки), та/або для індивідуального дачного будівництва; особистого селянського господарства та/або земельні частки (паї), виділені в натурі (на місцевості).

Щодо такої ознаки, як нерозривне поєднання в господарській діяльності майнового елементу з організацій-

Матриця підходів до визначення ознак господарської діяльності підприємства

Ознака господарської діяльності	Автор							
	О.М. Вінник [6]	О.Б. Андрєва, Ю.М. Жорнокуй, О.П. Істманець [13]	Т.С. Васильєва [17]	Ю.П. Бурило [14]	В.С. Мілаш [15]	В.С. Щербина [16]	Г.В. Смолин [17]	Всього
сфера здійснення	+	+	+	+	+	+	+	7
зміст (мета) діяльності	+		+	+	+	+		5
вартісний характер	+	+	+	+		+		5
статус суб'єкта господарювання	+	+	+	+	+		+	6
поєднання приватних та публічних інтересів	+	+	+	+	+	+	+	7
систематичність			+					1
цінова визначеність		+					+	2
професійні засади здійснення		+		+		+	+	4
нерозривне поєднання майнового та організаційного елементів				+				1
Всього	5	6	6	7	4	5	5	38

Джерело: систематизовано автором

ним, то вона має виключно правовий характер і полягає у тому, що господарська діяльність як об'єкт правового регулювання потребує застосування норм як приватного, так і публічного права.

На основі проведеного аналізу ми вважаємо за доцільне виокремити такі ознаки господарської діяльності.

1) Сфера здійснення – суспільне виробництво (господарська сфера).

2) Зміст – виробництво та реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг відбуваються не для власних потреб виробника, а для задоволення потреб інших осіб – споживачів.

3) Вартісний характер – в межах господарської діяльності реалізується продукція, виконуються роботи, надаються послуги, які можливо оцінити у грошовому еквіваленті.

4) Особливий суб'єктний склад – господарська діяльність здійснюється суб'єктами господарювання, якими, відповідно до ст. 55 Господарського кодексу, є господарські організації (юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до законодавства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку), а також громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці [2]. Окрім того, ми вважаємо за доцільне відносити до складу суб'єктів господарювання і фізичних осіб, які не зареєстровані як підприємці, проте реалізують товари, здійснюють продаж вироблених, перероблених та придбаних речей, товарів, реалізацію власної сільськогосподарської продукції, що вирощена самостійно на земельних

ділянках, наданих їм у розмірах, встановлених Земельним кодексом України.

5) Поєднання приватних інтересів виробника (в одержанні прибутку чи інших вигод/переваг від господарської діяльності) та публічних інтересів (суспільства в особі широкого кола споживачів – в отриманні певних благ; держави – в отриманні прибутків та інших обов'язкових платежів від суб'єктів господарювання; територіальної громади – в забезпеченні зайнятості членів громади шляхом їх залучення на засадах індивідуального підприємництва чи трудового найму суб'єктами господарювання до господарської діяльності; у задоволенні потреб громади в певних роботах, послугах, продукції; в участі суб'єктів господарювання у вирішенні завдань територіальної громади в благоустрої; у сплаті місцевих податків та зборів тощо) [6, с. 8–13].

6) Виконання на професійній основі.

7) Здійснення в межах чинного законодавства.

Вказані загальні риси господарської діяльності набувають додаткового специфічного забарвлення в кожній конкретній галузі чи сфері національної економіки.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши сутність та зміст поняття «господарська діяльність», ми вважаємо за доцільне трактувати його як самостійну, суспільно корисну діяльність юридичних осіб незалежно від організації-правової форми та форми власності чи фізичних осіб, спрямовану на виготовлення і реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг, що мають цінову визначеність, яка поєднує приватні і публічні інтереси та здійснюється в межах чинного законодавства. Такий підхід підкреслює основні ознаки господарської діяльності та робить акцент на необхідності дотримуватися вимог чинного законодавства, що особливо актуально в умовах сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Бринцев О.В. До питання про визначення поняття господарської діяльності / О.В. Бринцев // Вісник господарського судочинства. – 2013. – № 6. – С. 63–67.
2. Господарський кодекс від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Методика визначення відносин контролю : Розпорядження комітету від 24 грудня 2002 р. № 397-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
6. Вінник О.М. Господарське право : курс лекцій / О.М. Вінник. – К. : Атіка, 2004. – 624 с.
7. Васильєва Т.С. Господарська діяльність як об'єкт адміністративно-правового режиму / Т.С. Васильєва // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 169–174.
8. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / В.Г. Швець. – К. : Знання-Прес, 2003. – 444 с.
10. Лаптев В.В. Теоретические проблемы хозяйственного права / В.В. Лаптев. – М. : Наука, 1975. – 412 с.
11. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Господарське право України : [підруч.] / за ред. В.М. Гайворонського, В.П. Жушмана. – Х. : Право, 2005. – 382 с.
13. Господарське право України : [підручник] / [О.Б. Андрєєва, Ю.М. Жорнокуй, О.П. Гетманець та ін.]. – Х. : Харк. нац. ун-т внутр. справ, 2014. – 340 с.
14. Бурило Ю.П. Сутність та ознаки господарської діяльності в інформаційній сфері / Ю.П. Бурило // Форум права. – 2012. – № 4. – С. 140–146.
15. Мілаш В.С. Господарське право : курс лекцій : у 2 ч. / В.С. Мілаш. – Х. : Право, 2008. – Ч. 1. – 2008. – 496 с.
16. Щербина В. С. Господарське право : [підручник] / В.С. Щербина. – 6-те вид., перероб. і допов. – К. : Юрінком Інтер, 2013. – 640 с.
17. Смолин Г.В. Господарське право України. Загальна частина : [навч. посібник] / Г.В. Смолин. – Львів : ЗУКЦ, 2011. – 428 с.

Анотация. Стаття посвящена проблеме законодательной и теоретической неопределенности понятия хозяйственной деятельности. В работе рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятия «хозяйственная деятельность предприятия». Проанализированы положения нормативно-правовых актов, которые закрепляют определения хозяйственной деятельности. Исследованы сущностные признаки и характеристики понятия. На основе критического анализа предложено авторское видение понятия «хозяйственная деятельность предприятия».

Ключевые слова: предприятие, содержание понятия, хозяйственная деятельность, сущностные характеристики, признаки хозяйственной деятельности.

Summary. The article deals with the problem of legal and theoretical uncertainty in defining the concept of “business activity of an enterprise”. This article is devoted to the problem of legal uncertainty and theoretical concepts of business. The paper considers theoretical approaches to defining the essence of the concept of “economic activity of the enterprise”. Analyzed the provisions of regulations that reinforce the definition of economic activity. Investigated essential features and characteristics of the concept. Based on a critical analysis of proposed authors’ view the concept of business enterprise.

Key words: enterprise, meaning of concept, economic activity, essential characteristics, characteristics of economic activity.

УДК 339.13:338.439.5:634.1+634.7(477)

Матвійчук Н. П.

аспірант кафедри економіки

Уманського національного університету садівництва

Matviichuk N. P.

Graduate Student of the Department of Economics

Uman National University of Horticulture

АНАЛІЗ РИНКУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

THE MARKET ANALYSIS HORTICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE

Анотація. У статті наведено результати досліджень ринку плодово-ягідної продукції України. Визначено основні аспекти його функціонування. Представлено міжнародний досвід виробництва та реалізації плодово-ягідної продукції. Сформульовано рекомендації з визначення перспективних напрямів розвитку ринку плодово-ягідної продукції в Україні.

Ключові слова: плодово-ягідна продукція, розвиток, садівництво, інноваційна діяльність, експорт, імпорт, сертифікація.

Вступ та постановка проблеми. З посиленням впливу глобалізаційних процесів на економіку нашої країни галузь садівництва повинна розвиватись відповідно до загальносвітових тенденцій підвищення конкурентоспроможності та бути експортоорієнтованою. Садівництво є традиційною галуззю сільського господарства України.

Плодово-ягідна продукція має велике значення у забезпеченні продовольчої безпеки. Рівень самозабезпеченості продукцією галузі в 2015 р. становив 92,3%, що з урахуванням порівняно низьких обсягів споживання свідчить про недостатнє використання потенційних можливостей розвитку садівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками висвітленню проблем стабілізації і розвитку садівництва, створенню організаційних структур у галузі, формуванню внутрішнього й зовнішнього ринків плодів і ягід, а також обґрунтуванню поширення інноваційних технологій виробництва плодоягідної продукції присвячені роботи О.М. Шестопаля, О.Ю. Єрмакова, А.М. Кандиби, А.І. Шумейка, П.В. Кондратенка, І.К. Омельченка, Т.А. Маркіної, К.В. Мазур, О.В. Кравця, Л.А. Костюк, О.В. Рибаків, О.О. Яцук та інших науковців.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали діалектичний метод пізнання та системний підхід під час вивчення наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. В процесі дослідження також було використано методи аналізу та синтезу, логічний метод, метод рядів динаміки, метод середніх величин тощо.

Метою статті є дослідження ринку плодово-ягідної продукції України, визначення можливостей та перспективних напрямів його розвитку.

Результати дослідження. Обсяги продажу плодово-ягідної продукції різного асортименту на вітчизняному ринку залежать від біологічних особливостей порід та помологічних сортів вирощування у різних регіонах. Так, плоди зерняткових культур у 2014–2015 рр. надходили переважно з Вінницької, Закарпатської, Львівської, Рівненської, Чернівецької, Хмельницької областей (до 60%, 610 тис. т), кісточкових – з Дніпропетровської, Донецької, Одеської, Полтавської та Хмельницької областей (50%), ягід – з Дніпропетровської, Донецької, Житомирської областей (до 40%), горіхів – з Хмельницької, Одеської, Полтавської, Дніпропетровської та Донецької областей (50%).

В табл. 1 наведено основні показники виробництва плодово-ягідної продукції в динаміці.

З табл. 1 можна зробити висновок, що з 2009 р. здійснюється поступове нарощення виробництва плодово-ягідної продукції. Скорочення обсягів виробництва в 2013 р та 2014 р. стало наслідком погіршення економічної ситуації та війни. Цей вплив можна простежити в 2014 р., коли скоротились видатки з бюджету на підтримку галузі садівництва. В 2015 р. відбулось нарощення обсягів виробництва, оскільки здійснювалась стабілізуюча політика уряду, очікувалось створення зони вільної торгівлі з

ЄС, а до 1 січня 2016 р. скасовувались експортні мита на ввіз продукції в ЄС. Усе це позитивно вплинуло на галузь. До загальної тенденції потрібно додати підвищення урожайності та сприятливі погодні умови (рис. 1).

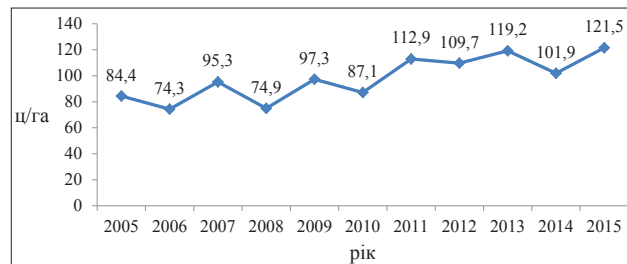


Рис. 1. Урожайність плодово-ягідних культур, ц/га

Можна відзначити, що урожайність плодово-ягідних культур поступово зростає, переважно вона зростає через впровадження нових інноваційних технологій в галузі та застосування високопродуктивних сортів. Також потрібно сказати, що, оскільки на ринку праці є багато незадіяного ресурсу, значно дешевшого, ніж закордоном, тільки цей фактор робить українське садівництво за умови правильного підходу більш рентабельним та конкурентоспроможним. Особливо це стосується ягідництва.

Нині актуальною стає проблема інноваційної діяльності. Українське садівництво має в галузі інновацій значні резерви, оскільки над відповідними розробками працюють науково-дослідні станції та інститути, лабораторії. Також українські садівничі підприємства мають можливість обміну зарубіжним досвідом [5].

У садівництві спостерігається суттєве зменшення площ плодово-ягідних насаджень. Цю тенденцію можна побачити в табл. 2.

Це обумовлено тим, що скорочуються раніше використовувані екстенсивні малоефективні насадження, які в сучасних умовах є нерентабельними. Також причиною скорочення площ плодівних насаджень є застаріла матеріально-технічна база в садівництві та низька окупність закладки саду в довгостроковій перспективі. Закладання нових рентабельних садів потребує інвестицій, а відсутність прийнятних схем кредитування та висока ставка за

Таблиця 1

Виробництво основних видів плодово-ягідної продукції в Україні в усіх категоріях господарств, тис. тонн

Рік	Усього	Зерняткові та кісточкові							
		яблука	груша	айва	слива	абрикос	Персик	вишня	черешня
2009	1 746,5	897,0	141,7	9,6	154,5	154,5	77,2	154,5	73,0
2010	1 896,3	954,1	153,1	9,9	134,7	134,7	119,9	172,9	72,8
2011	2 008,7	1 126,8	157,5	10,5	147,2	147,2	62,9	172,8	72,6
2012	2 295,3	1 211,4	169,4	9,7	183,6	183,6	135,0	200,8	81,2
2013	2 168,3	1 141,4	162,4	7,8	179,2	179,2	64,5	192,8	72,7
2014	1 999,1	1 085,4	157,7	7,5	163,2	163,2	64,9	182,9	67,3
2015	2 152,8	1 179,6	170,6	7,4	184,0	184,0	77,2	192,9	76,6
Ягоди									
Рік	Усього	суниця і полуниця		малина		Смородина		аґрус	
2009	1 746,5	57,2	25,7	25,8	6,8				
2010	1 896,3	56,0	28,1	25,7	7,3				
2011	2 008,7	60,0	30,3	24,1	7,5				
2012	2 295,3	70,7	29,5	26,6	7,3				
2013	2 168,3	66,9	30,8	25,8	6,8				
2014	1 999,1	64,0	30,4	25,5	6,6				
2015	2 152,8	57,2	25,7	25,8	6,8				

Таблиця 2

Площа плодкових насаджень у плодоносному віці в Україні в усіх категоріях господарств, тис. га

Рік	Усього	Зерняткові та кісточкові							
		яблуна	груша	айва	слива	абрикос	персик	вишня	черешня
2009	223,4	105,2	13,6	0,9	19,3	9,2	6,0	20,0	12,5
2010	223,4	105,5	13,4	0,9	19,2	9,3	6,1	20,1	12,5
2011	221,7	103,9	13,3	0,9	19,2	9,3	5,9	20,3	12,4
2012	209,8	99,6	12,8	0,8	18,7	9,3	5,8	19,9	11,4
2013	209,9	100,2	12,7	0,8	18,6	8,5	3,7	19,7	11,3
2014	206,0	97,3	12,6	0,8	18,4	8,2	3,5	20,0	10,8
2015	147,8	56,9	11,3	0,8	16,5	9,2	3,5	18,3	6,3
Ягідники									
Рік	Усього	суниці і полуниці		малина		смородина		агрус	
2009	223,4	8,1	5,0	4,3	1,0				
2010	223,4	8,1	5,1	4,4	1,0				
2011	221,7	8,2	5,1	4,4	1,0				
2012	209,8	8,4	5,0	4,4	1,0				
2013	209,9	8,6	5,1	4,5	1,0				
2014	206,0	8,2	4,9	4,5	0,9				
2015	147,8	8,2	5,0	4,5	0,9				

кредитами негативно впливають на цей процес. Проте зростає площа насаджень ягідників, особливо зросла площа насаджень малини ремонтантних сортів.

Загальна негативна динаміка площ під плодовими насадженнями є загрозовою з огляду на їх вікову та сортову структуру. Це порушує процеси відтворення. А отже, ситуація, що склалася, потребує розробки заходів щодо стабілізації галузевого виробництва на державному рівні [6]. Доцільним буде розроблення комплексу заходів щодо поліпшення вікового та породно-сортового складу насаджень. Основним з них має стати комплексна підтримка держави. У 2013 р. на підтримку галузі садівництва було виділено більше 3 млрд. грн. на закладання і догляд за новими насадженнями.

За рахунок цього зростання урожайності ягідних насаджень збільшилось на 15,1%, валовий збір – на 14,4%. Але в 2014 р. у зв'язку із закриттям та скороченням програм державної підтримки відбулось падіння основних показників в галузі садівництва. В 2016 р. діяльність урядових програм частково відновились. Завдяки фінансовій підтримці держави планується до кінця 2017 р. збільшити плодово-ягідне виробництво в 1,5 рази.

Фінансова компенсація держави на створення ягідників передбачає виділення субсидій на розвиток галузі, а також відшкодування на придбання холодильного обладнання, що має значно зменшити втрати продукції. Всі ці умови повинні позитивно сприяти розвитку плодово-ягідного виробництва на базі як фермерських, так і селянських одноосібних господарств. Україна має високий потенціал у виробництві ягід і фруктів. Топ-5 регіонів-лідерів за обсягами валового збору плодово-ягідної продукції в Україні склали Вінницька область з часткою 10,9%, Хмельницька, Чернівецька, Дніпропетровська і Донецька області. Також п'яте місце розділили Рівненська та Закарпатська області практично з рівною часткою майже 6,5%.

Серед основних конкурентних переваг українських виробників ягід на ринку ЄС слід назвати короткий термін доставки, сприятливі кліматичні умови для виробництва більшості видів ягід, низьку вартість робочої сили. А отже, цей напрям ми рекомендуємо розглядати як найбільш перспективний для садівництва України. За широтною поясністю наша держава має сприятливі природно-кліматичні умови, територія країни розподіляється

зонально, що дає можливість розміщувати вигідно ягідні господарства та отримувати вищу рентабельність порівняно з іншими країнами.

Варто зазначити, що подальший успішний розвиток ринку потребує консолідації його учасників. Наприклад, на основі великих кооперативів доцільно було б створити ягідні біржі, які допоможуть оперативно відстежувати ціни, залучати покупців і забезпечувати справедливі умови продажу для виробників. Такі біржі, або, скоріше, товарні центри, повинні бути організовані на спеціальних складах за прикладом оптових ринків, таких як «Столичний» у Києві, «Шувар» у Львівській області. Таких оптових ринків близько десяти, а їх повинно налічуватись значно більше для забезпечення нормального функціонування галузі. Успішні прецеденти у світовій практиці є. Наприклад, свого часу різке зростання виробництва лохини в Голландії, а також конкуренція, що загострилася через неї, привели до того, що мережі стали диктувати ціну, невідгінну виробникам. Тоді 16 виробників об'єдналися, створивши ягідну біржу "Sun Berry". Вони купили обладнання для сортування й розфасовки ягід (стартова ціна якого склала 500 тис. євро), побудували холодильники. Якщо ціна на ягоду падає, вони припиняють продаж і тримають товар в холодильниках (лохина зберігається до семи днів без втрати якості) або пускають її на переробку, підтримуючи ціну на стабільному рівні.

В Україні також існують об'єднання, що успішно функціонують. Прикладом є ТОВ «Пфаннер Агро» що об'єднує ТОВ «Міжлісся», ТОВ «Комарівці», ТОВ «Маньківці» (ці товариства спеціалізуються на виробництві плодово-ягідної сировини) та ТОВ «Київівка» (спеціалізується на органічному садівництві). Спільні підприємства ТОВ «Пфаннер-Бар» та ТОВ «Пфаннер-Агро» були створені на виробничій базі Барського консервного заводу у 2002 р. і контролюються "Hermann Pfanner Getranke GmbH" (Австрія). «Пфаннер-Бар» спеціалізується на переробці плодово-ягідної сировини і виробництві сокових концентратів, сокомістких нектарів, холодних чаїв і безалкогольних напоїв від торговельної марки «Фруті Віта» і «Пфаннер». Потужності підприємства дають змогу переробляти до 2 тис. тонн сировини за добу. Це об'єднання успішно функціонує та планує розширювати сферу діяльності [1].

Зазначимо, що лохина – найбільш перспективна культура вирощування в Україні. По-перше, її ціна не опускається нижче 3 дол. за кг, а не в сезон досягає 10 дол. за кг. По-друге, щоб наситити внутрішній ринок, потрібно висадити близько 6–8 тис. га цієї культури, а зараз є 700–1 000 га, тобто у вісім разів менше. По-третє, кліматичні умови сприятливі для вирощування цієї ягоди, а є країни, де вона не росте, тому має хороші експортні перспективи, причому як свіжої, так і замороженої ягоди. Тому на найближчі 10 років вона є найцікавішою культурою. Ягоду можна вигідно продавати там, де вона не росте, або там, де її недостатньо. З цієї точки зору перспективним виглядає ринок Близького Сходу та країн Азії.

Сегмент, який найменше постраждав в умовах економічної кризи, – яблука. Вартість яблук на українському ринку порівняно з вартістю інших фруктів є найбільш прийнятною для споживачів. Однак у зв'язку з прийнятим в грудні 2014 р. Законом про введення додатково податку на ввезення імпортової продукції в Україні від 5–10% зросли ціни на імпортовану плодово-ягідну продукцію.

Згідно з даними офіційної статистики за 2016 р. наша країна поставила на зовнішні ринки 98 тис. тонн фруктів, що на 38% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року. При цьому найбільше Україна експортувала перероблені фрукти (сирі, варені або морожені), обсяг постачання яких за звітний період становив близько 31 тис. тонн. Експорт динь і кавунів за 9 місяців 2016 р. становив 21 тис. тонн, волоських горіхів – 26 тис. тонн, яблук – 10 тис. тонн. Наведемо дані сальдо зовнішньої торгівлі плодово-ягідною продукцією в табл. 3.

Сальдо зовнішньоекономічного обороту є негативним. Необхідно зосередити увагу на можливостях покращення зберігання продукції, розширення можливостей експорту та пошуку нових ринків. Експорт продукції поступово зростає. Хоча був втрачений російський ринок, перспективними є ринки Азії.

Стабільно високий попит на фрукти як в світі, так і в Україні робить їх імпорт вельми привабливим як для

виробників, так і для посередників. Також прикладами ефективною експортної політики, що проводиться державою, є програми сертифікації та перевірки AMS-підтримки американських експортерів плодово-ягідної продукції, які гарантують, що продукція відповідає певним вимогам експорту для країн по всьому світі, зокрема в країнах Європейського Союзу, Азії та Південній Америці.

Місткість вітчизняного ринку плодів та ягід є досить високою, проте споживання становить менше норми. Розглянемо баланс виробництва та споживання плодово-ягідної продукції в табл. 4.

З табл. 4 можна зробити висновок, що обсяг споживання продукції садівництва поступово зростає до 2013 р., що можна пояснити зростанням рівня доходу населення за стабільного росту економіки. З початку 2014 р. можна відзначити падіння рівня споживання плодово-ягідної продукції, спричинене падінням економіки, та реальних доходів населення, а, як наслідок, зниження купівельної спроможності населення та подорожчання «продовольчого кошика» споживача [2].

Потрібно також охарактеризувати споживання продукції садівництва, основним показником якого можна назвати споживання на душу населення. Цей показник для України становить 48,8 кг в 2016 р. в розрахунку на одну особу в рік (фізіологічна норма на 1 людину складає в рік 82 кг). Для порівняння: в країнах ЄС середній показник споживання становив 148,8 кг, тобто можна констатувати, що українці недоспоживають 33,2 кг, що, згідно з висновками ВОЗ, є негативним і веде до погіршення здоров'я.

З рис. 2 можна також зробити висновок, що обсяги виробництва є вищими за обсяги споживання в динаміці років на внутрішньому ринку, тому доцільним буде пошук нових каналів продажу продукції, або розвиток переробки садівничої продукції з подальшим експортом технічно переробленої (консервованої, сушеної чи мороженої продукції), що є значно ефективнішим.

Якщо брати до уваги дослідження в розрізі децельних груп, то можна побачити, що найвищий рівень спожи-

Таблиця 3

Експортно-імпорتنі операції з реалізації плодово-ягідної продукції за 2011–2016 рр.

Рік	Імпорт		Експорт		Сальдо, тис. дол. США
	вартість тис. дол. США	частка, %	вартість тис. дол. США	частка, %	
2011	683 450	0,84%	217 350	0,32%	-466 100
2012	1 129 997	1,36%	199 856	0,29%	-930 141
2013	1 242 916	1,62%	138 495	0,22%	1 104 421
2014	803 104	1,53%	148 701	0,28%	-654 403
2015	466 062	1,28%	154 548	0,40%	-311 514
2016	397 376	1,14%	20 083	0,41%	-264 306

Таблиця 4

Баланс виробництва та споживання плодово-ягідної продукції і винограду в Україні, тис. тонн

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Виробництво	2 154	2 418	2 465	2 871	2 435	2 539
Зміна запасів на кінець року	10	76	8	105	-55	31
Імпорт	1 130	1 163	1 171	1 172	856	588
Усього ресурсів	3 274	3 505	3 628	3 938	3 346	3 096
Експорт	353	239	351	392	350	324
Витрачено на корм та втрати	170	221	210	277	231	218
Переробка на вино	548	640	635	709	491	355
Фонд споживання	2 203	2 405	2 432	2 560	2 249	2 179
У розрахунку на 1 особу, кг	48,0	52,6	53,3	56,3	52,3	50,9

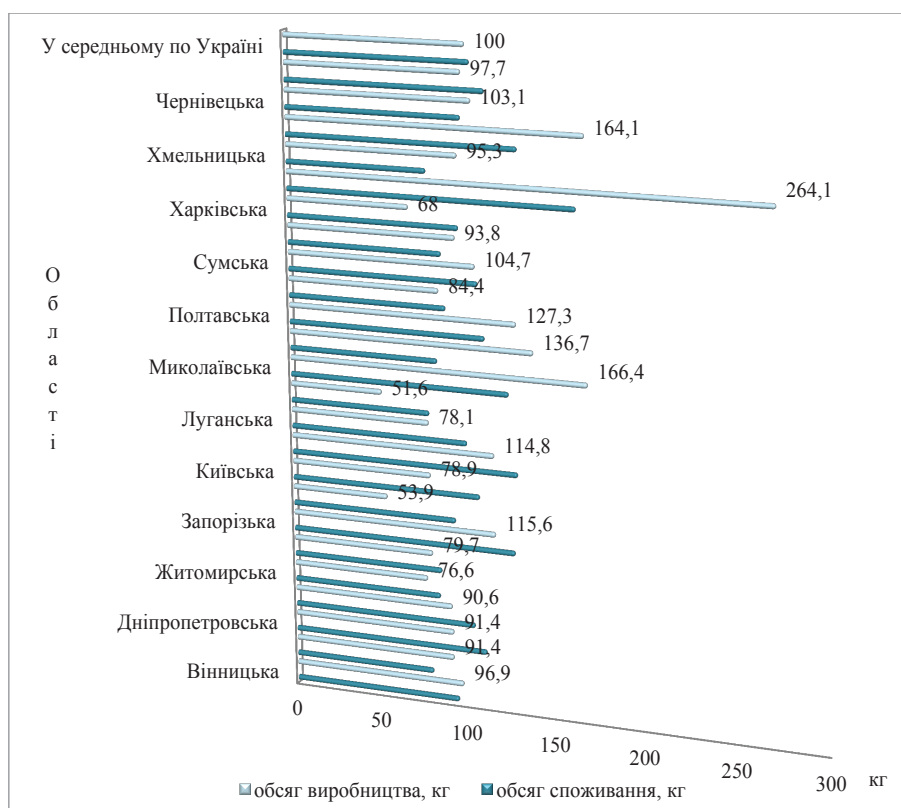


Рис. 2. Середній рівень виробництва та споживання продукції садівництва в областях (в розрахунку на душу населення в середньому за 2010–2016 рр.), кг



Рис. 3. Залежність рівня споживання фруктів від рівня доходу населення за місяць на одне домогосподарство, кг

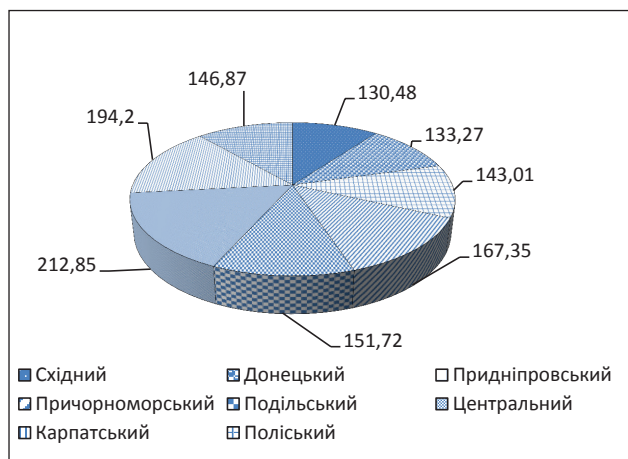


Рис. 4. Рівень споживання фруктів за економічними районами в середньому за місяць, тис. тонн

вання фруктів спостерігається серед населення, яке має високий рівень доходу. Цю тенденцію можна побачити на рис. 3.

Із збільшенням рівня доходу збільшується споживання фруктів. Фізіологічна норма споживання буде забезпечена за доходу від 840,1 до 1 200 грн., проте, згідно з нормами ВОЗ, дорослій людині потрібно споживати близько 243 кг фруктів для нормального функціонування організму, тобто середньодушовий дохід повинен становити понад 3 720 грн. Також потрібно зазначити, що витрати на споживання зростають зі збільшенням середньодушових еквівалентних місячних доходів [3].

Також дослідження показало, що споживання фруктів на території України нерівномірне, оскільки нерівномірно розподілені ресурси, чисельність населення та доходи. Тому наведемо показник середньомісячного рівня споживання на рис. 4.

Найвищий рівень споживання спостерігається у Центральному та Карпатському районах, а найнижчий – в Східному районі, що пояснюється перевагами споживачів, рівнем економічного розвитку населення та кількістю населення.

Також попит на продукцію садівництва залежить від вікового складу населення, адже найбільше фруктів споживають діти та молодь. Показники обсягів споживання плодово-ягідної продукції в Україні в 2015 р. на душу населення становили 50,9 кг в рік за норми 82 кг. З урахуванням того, що середні ціни реалізації плодів і ягід за підсумками 2015 р. були знижені на 14,2%.

З 2013 р. спостерігалось значне збільшення середніх цін реалізації плодово-ягідної продукції, а за підсумками 2014 р. рівень цін порівняно з аналогічним періодом 2013 р. зріс на 8,6%. Так, в умовах економічної ситуації в Україні рівень інфляції в 2015 р. по відношенню до аналогічного періоду 2014 р. склав 28,5%, що спричинило зростання цін на продукти харчування. Зокрема, ціни на фрукти на українському ринку в 2015 р. збільшилися на 13,5% порівняно з попереднім роком, а в 2016 р. по відношенню до 2014 р. в річному вираженні зросли на 72,8%.

Динаміку середніх цін на продукцію наведемо в табл. 5.

Ціни за порівняльний період значно зросли, що зумовлено ростом інфляції, зростанням собівартості продукції, подорожчанням транспортних витрат і загальним ростом цін на продукти харчування. Також за моніторингом середніх сезонних цін можна визначити, що найбільш перспективною ягодою для вирощування є лохина [4].

Висновки. Отже, можна зробити такі висновки.

1) З 2009 р. здійснюється поступове нарощення виробництва плодово-ягідної продукції, хоча у 2013–2015 рр. спостерігалось падіння виробництва, у 2015 р. і 2016 р. відбулось нарощення темпів виробництва плодово-ягідної продукції. Також негативною тенденцією є скорочення площ під плодовими насадженнями, проте розширюються площі під ягідниками. Тому потрібно розширювати площі насаджень під садами на інноваційній основі. Також слід розробляти програми державної підтримки для заохочення створення нових садівничих підприємств. Завдяки впровадженню інтенсивних технологій та інноваційних розробок спостерігається підвищення урожайності плодово-ягідних насаджень.

2) Подальший успішний розвиток ринку потребує консолідації його учасників. Наприклад, на основі великих кооперативів доцільно було б створити ягідні біржі, які допоможуть оперативно відстежувати ціни, залучати покупців і забезпечувати справедливі умови продажу для виробників.

3) Попит на плодово-ягідну продукцію в загальносвітових тенденціях зростає. Дослідженнями ВОЗ представлено норму споживання фруктів, а саме 1–4 порції на добу (одна порція становить 80 г). Тоді як в Україні за період з 2013 р. до 2016 р. споживання плодово-ягідної продукції скоротилося. Тому насамперед потрібно знижувати собівартість продукції садівництва та розробляти урядові програми з підтримки галузі.

4) Потрібно впроваджувати фінансову компенсацію держави на створення ягідників з виділенням субсидій на розвиток галузі та відшкодувань на придбання холодильного обладнання, що зменшить втрати продукції. Потрібно створювати кооперативи з повним циклом виробництва, тобто від закладання саду до переробки сировини та створення готового продукту, що є найбільш економічно ефективним. Важливим повинне стати розроблення програми пільгового кредитування на закупівлю садівничого устаткування для збирання та сортування врожаю.

Список використаних джерел:

1. Ринок фруктів і винограду: поточна кон'юнктура і прогноз / [А.І. Шумейко, П.В. Кондратенко, А.М. Григоренко] // Пропозиція. – 2009. – № 11. – С. 42–47.
2. Баланси споживання продукції / Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk>.
3. Дослідження ринку фруктів / United States Department of Agriculture [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://gain.fas.usda.gov/Pages/Default.aspx>.
4. Ціни на фрукти. Дослідження ринку фруктів / сайт ринку Шувар // United States Department of Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gain.fas.usda.gov/Pages/Default.aspx>.
5. Дослідження ринку фруктів / Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gain.fas.usda.gov/Pages/Default.aspx>

Анотація. В статті приведені результати досліджень ринку плодово-ягідної продукції України. Определены основные аспекты его функционирования. Представлен международный опыт производства и реализации плодово-ягідної продукції. Сформулированы рекомендации по определению перспективных направлений развития рынка плодово-ягідної продукції в Украине.

Ключевые слова: плодово-ягідная продукция, развитие, садоводство, инновационная деятельность, экспорт, импорт, сертификация.

Summary. The article presents the results of market research fruits and berries Ukraine. The main aspects of its operation. Presented international experience production and sales of fruit products. Recommendations to determine promising areas of development of the fruit and berry production in Ukraine.

Key words: fruit products, development, gardening, innovation activity, export, import, certification.

Мірошніченко В. О.

аспірант

Херсонського державного аграрного університету

Miroshnychenko V. O.

PhD student

Kherson State Agrarian University

РЕЗЕРВИ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

RESERVES FOR STRENGTHENING FINANCIAL POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті визначено головні резерви посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств. Обґрунтовано вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на стан фінансового потенціалу. Виявлено можливі джерела збільшення обсягу фінансування підприємств галузі. Розроблено алгоритм формування структури фінансування посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансовий потенціал аграрного підприємства, джерела фінансування, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, аграрне підприємство.

Постановка проблеми. Швидкий розвиток економіки потребує надійного та якісного забезпечення фінансового потенціалу. Через різноманітні екзогенні та ендогенні фактори діяльність підприємств перебуває у постійній невизначеності, що потребує ретельної уваги передусім до його фінансової політики. Особливо актуальним виступає визначення резервів посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню фінансового потенціалу аграрних підприємств присвячено праці вітчизняних та закордонних дослідників, а саме О. Ареш'єва, В. Бабич, О. Гудзь, М. Дем'яненка, О. Кизима, В. Ковальова, М. Лепа, В. Ляшенко, Ю. Ряснянський, П. Саблука, П. Стецюка Б. Шелегеда та ін. Проте недостатньо розкритим залишається питання визначення резервів посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств.

Мета статті полягає у визначенні резервів посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті аналізу сучасного стану розвитку фінансового потенціалу аграрних підприємств виявлено, що однією з головних проблем, які перешкоджають його ефективному розвитку, є порушення фінансування господарюючого суб'єкта. Вважаємо, що для збільшення фінансового потенціалу аграрних підприємств шляхом покращення його фінансування варто вирішити такі головні завдання: розширити асортимент фінансових ресурсів підприємства; збільшити дохідну частину бюджету підприємства; оптимізувати витрати підприємства.

Окрім того, фінансовий потенціал аграрних підприємств має пряму залежність від стану залучення та використання фінансових ресурсів [4]. У разі зниження ефективності даного процесу відповідна динаміка розповсюджується і на стан фінансового потенціалу підприємства, а збалансування показників першого стабілізуватиме та підвищуватиме показники останнього, тому для збільшення фінансового потенціалу аграрних підприємств господарюючих суб'єктів галузі доцільним є покращення процесу фінансування [1; 3]. Передусім необхідно акцентувати увагу на визначенні структури фінансових

ресурсів аграрних підприємств. Варто зазначити, що визначення оптимальної структури фінансових ресурсів підприємств знаходилося у центрі уваги багатьох вітчизняних та закордонних учених. Значна частина наукового дискусусу звертає увагу на необхідності визначення структури джерел фінансування, користуючись співвідношенням власного та залученого капіталу господарюючого суб'єкта. Такий аналіз дає змогу передбачити виникнення загрозливого стану для фінансового потенціалу та порушення фінансової безпеки аграрного підприємства.

Вважаємо, що залучення додаткових кредитних ресурсів у сучасних складних умовах функціонування фінансової системи України потребує детального аналізу його доцільності, тому що прийняття рішення повинно ґрунтуватися на діагностиці таких ключових блоків фінансової безпеки аграрного підприємства, як: імовірність банкрутства, ліквідність господарської діяльності, визначення частки залученого капіталу в структурі джерел фінансування підприємства та платоспроможність господарюючого суб'єкта (рис. 1).

Перш ніж прийняти управлінське рішення про необхідність розширення обсягу фінансових ресурсів за рахунок залучених джерел для збільшення фінансового потенціалу аграрного підприємства, необхідно визначити ймовірність банкрутства аграрного підприємства (блок 1, рис. 2). Для аналізу варто використовувати поширені моделі оцінки, зокрема модифіковану модель Альтмана. За результатами оцінки отримаємо результат, який відповідатиме високому, середньому або низькому рівню ймовірності банкрутства аграрного підприємства, що прямо впливає на стан його фінансового потенціалу.

Так, висока ймовірність банкрутства є високоризикованим станом фінансового потенціалу аграрного підприємства і передбачає відмову від залучення зовнішніх позикових ресурсів [1; 2]. У цьому разі аграрне підприємство для збільшення свого фінансового потенціалу має вибір:

1) відмовитися від залучення позикових фінансових ресурсів та провести оптимізацію наявного обсягу фінансових ресурсів для виявлення можливих внутрішніх резервів фінансування;

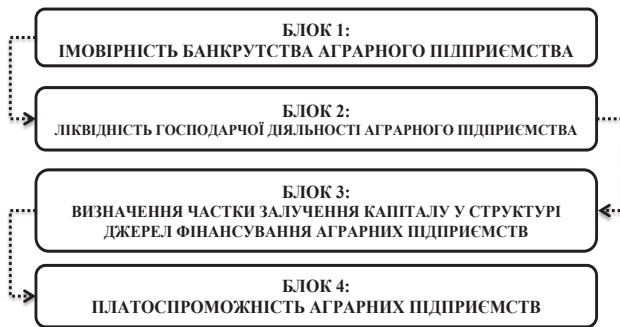


Рис. 1. Алгоритм формування структури фінансування для зростання фінансового потенціалу аграрного підприємства

2) незважаючи на високий ризик, прийняти рішення про формування структури джерел фінансування аграрного підприємства за рахунок позикових фінансових ресурсів для збільшення фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта;

3) орієнтувати діяльність аграрного підприємства на пошук інвестиційних фінансових ресурсів, грантів, альтернативних низьковартісних фінансових ресурсів, розширення обсягу власного фінансування тощо.

Середній рівень імовірності банкрутства також характеризує небезпеку порушення фінансового потенціалу аграрного підприємства, а тому передбачає визначення співвідношення ризиків та вигід залучення позикових фінансових ресурсів. За умови перевищення ризиків над вигодами доцільно відмовитися від залучення фінансових ресурсів, оптимізувати наявний обсяг фінансових ресурсів аграрного підприємства й орієнтуватися на використання менш вартісних джерел. У разі перевищення вигід над ризиками позикового фінансування діяльності аграрного підприємства для збільшення його фінансового потенціалу можливо або відмовитися від такого фінансування, або залучити позикові фінансові ресурси.

Низький рівень імовірності банкрутства є найбільш сприятливим для функціонування господарюючого суб'єкта та збільшення його фінансового потенціалу, тому доцільність формування структури джерел фінансування за рахунок зовнішніх позикових фінансових ресурсів має місце. Крім того, можливим варто назвати у цьому разі варіант діагностики співвідношення ризиків та вигід залучення фінансових ресурсів, який дасть змогу визначити перспективи зміни структури джерел фінансування діяльності аграрного підприємства та динаміки стану його фінансового потенціалу. Високі ризики залучення позикових фінансових ресурсів є негативним для фінансового потенціалу, а тому свідчать про необхідність мінімізації кредитних коштів у структурі джерел фінансування аграрних підприємств. Натомість високі вигоди на протизавагу низьким ризикам підтверджують доцільність використання кредитних джерел.

Ліквідність господарюючого суб'єкта забезпечує здатність швидко продати наявні активи підприємства для збільшення грошових ресурсів із метою виплати зобов'язань. Низький рівень ліквідності є свідченням порушення фінансового потенціалу, а тому існує високий ризик залучення необґрунтованого обсягу кредитних ресурсів. Середній рівень ліквідності потребує його аналізу в динаміці, що дасть змогу встановити причини порушення показників. Використання у структурі джерел фінансування аграрних підприємств позикових коштів за середнього рівня ліквідності можливе за умови високої ефективності блоків 1, 3 та 4. За інших умов розширення обсягу фінансових ресурсів не сприятиме збільшенню фінансового потенціалу аграрних підприємств, тоді як висока ліквідність аграрного підприємства дає змогу оптимізувати структуру фінансових ресурсів позиковими коштами й збільшити тим самим фінансовий потенціал.

Метою діагностики третього блоку алгоритму формування структури фінансування для зростання фінансового потенціалу аграрного підприємства є виявлення наявного співвідношення власного та залученого капіталу. Аналіз

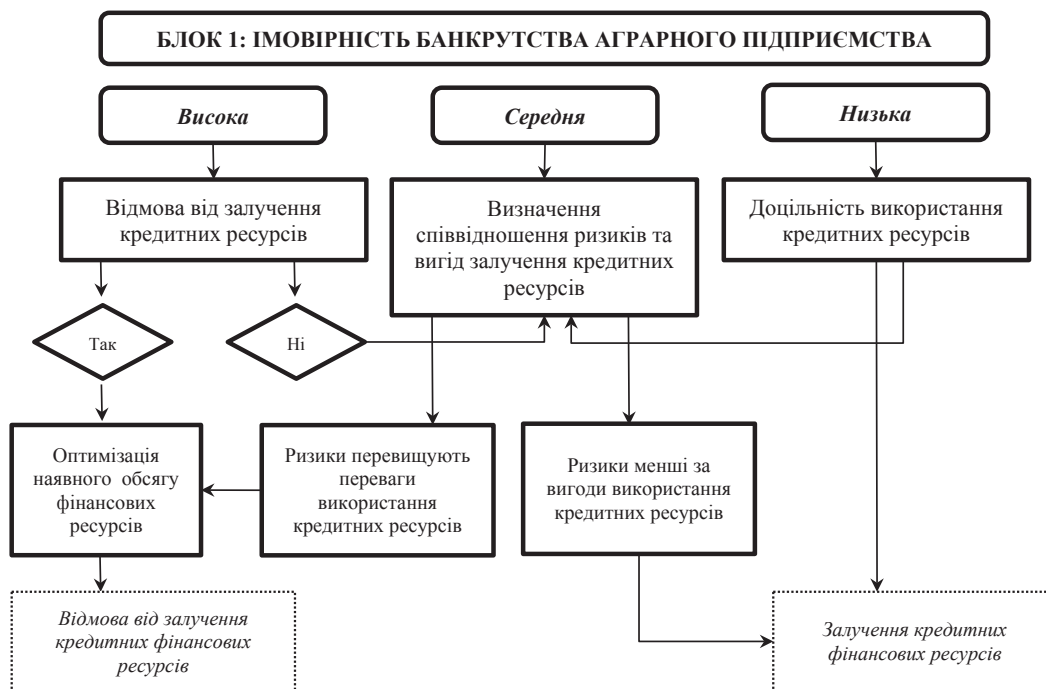


Рис. 2. Алгоритм формування структури фінансування для зростання фінансового потенціалу аграрного підприємства (блок 1)

частини залученого капіталу у структурі джерел фінансування аграрного підприємства дає змогу визначити рівень безпеки фінансування господарюючого суб'єкта, оскільки збільшення частки залученого капіталу виступає ризиковим фактором фінансового потенціалу. Відповідно, його зростання додатково залученим обсягом фінансових ресурсів на платній основі спричинить порушення ефективності діяльності.

У разі виявлення у структурі джерел фінансування менше 50% власних коштів підприємства необхідно провести аналіз у динаміці причин та наслідків перевищення частки залучених фінансових ресурсів над власними. Вважаємо, що в такому разі необхідно реалізувати такі альтернативні шляхи: акцентувати увагу на нарощенні власного капіталу аграрного підприємства; пошук джерел підвищення частки власних фінансових ресурсів; погашення поточної та простроченої заборгованості. Крім того, за даних умов в Україні за високої частки кредитних коштів у структурі джерел фінансування залучення додаткових позикового капіталу недоцільне та ризиковане. За умов наявності високої частки власних коштів аграрного підприємства, на нашу думку, необхідно: визначити стан власних ресурсів аграрних підприємств; провести аналіз причин зниження частки власного капіталу, діагностику перспектив додаткового залучення фінансових ресурсів; визначити доцільність та необхідність обсягу залучених фінансових ресурсів. Таким чином, діагностика третього блоку дає змогу встановити перспективи залучення кредитних ресурсів.

Останнім кроком у запропонованому нами алгоритмі формування структури фінансування для зростання фінансового потенціалу аграрного підприємства є аналіз четвертого блоку, присвяченого платоспроможності (рис. 3). Його слід проводити за коефіцієнтами платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними оборотними засобами та маневреності.

Порівняння отриманих результатів із нормативними значеннями дасть змогу виявити напрями порушення платоспроможності господарюючого суб'єкта. Вважаємо, що негативна динаміка та невідповідність нормативному значенню показника за всіма коефіцієнтами потребує аналізу причин і відмови від залучення додаткових кредитних ресурсів. Якщо нормативному значенню не відповідає три показника з чотирьох, окрім аналізу причин стану, необхідно діагностувати можливість залучення кредитних ресурсів за умов наявності нормативного значення коефіцієнта платоспроможності та не порушення через збільшення залучених джерел коефіцієнтів забезпеченості власними оборотними запасами, а також коефіцієнту фінансування. У разі наявності негативного значення за одним показником доцільність залучення фінансових ресурсів можлива за умов відповідності нормативному значенню коефіцієнту платоспроможності і збереження позитивної динаміки інших коефіцієнтів.

Також нагальним резервом збільшення фінансового потенціалу аграрних підприємств має бути запровадження шляхів підвищення платоспроможності суб'єкта господарювання. Особливо актуальність даного питання загострюється в період міжсезоння, коли найбільше відчувається дефіцит фінансових ресурсів. Сигналізують про погіршення стану фінансової безпеки аграрних підприємств через втрату платоспроможності такі показники: наявність збитків, зниження швидкості обороту активів, зниження показника величини чистих активів, зростання частки простроченої заборгованості, незбалансованість темпів росту дебіторської та кредиторської заборгованості та інші негативні прояви порушення фінансового стану господарюючого підприємства [1; 2]. Тому передусім варто акцентувати увагу на управлінні грошовими потоками аграрного підприємства. Сучасні вітчизняні аграрні підприємства управління платоспроможністю здійснюють у напрямку її підвищення та про-



Рис. 3. Алгоритм формування структури фінансування для зростання фінансового потенціалу аграрного підприємства (блок 4)

філактики неплатежів. Підвищення платоспроможності підприємства можна досягти шляхом регулярного проведення фінансовим менеджментом заходів з усунення причин і чинників зниження платоспроможності, а також сприяння підвищенню ліквідності активів.

Управління грошовими потоками передбачає оптимізацію (мінімізацію) розміру грошових коштів, що перебувають на рахунках підприємства, для реалізації цільових пріоритетів діяльності, а також оптимізації розміру поточних платежів. В управлінні грошовими потоками визначаються декілька етапів: інформаційне забезпечення, визначення операційного і фінансового ланцюгів, оцінка грошових потоків, обробка отриманої інформації, розрахунок показників, узагальнення результатів, планування, оптимізація грошових потоків, орієнтована на кінцевий результат, а також розроблення загальних рекомендацій щодо підвищення їх ефективності.

Мобільність грошових операцій, складність виробничих умов, необхідність стрімкої адаптації оперативного управління грошовими потоками до господарських умов, що змінюються, змінюють підходи і методику організації оперативної фінансової роботи на підприємстві. Оперативне управління грошовими потоками спрямоване на вирішення визначених проблемних ситуацій у найоптимальніші терміни. Практичний досвід засвідчує, що найповнішу і багатофакторну оцінку стану грошових потоків на підприємстві дає фінансовий аналіз, на основі якого формуються висновки та приймаються управлінські рішення в операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності.

Дослідженнями виявлено, що фінансовий потенціал аграрних підприємств знижується за негативної динаміки дебіторської заборгованості, тому вважаємо за необхідне підвищувати платоспроможність господарюючого суб'єкта галузі шляхом рефінансування дебіторської заборгованості, що стимулюватиме збільшення фінансового потенціалу.

Серед інших резервів збільшення фінансового потенціалу аграрних підприємств варто назвати збільшення прибутку. Звернемо увагу, що вирішення питання прибутковості сільськогосподарської діяльності досліджується як на теренах вітчизняної науки, так і за її межами досить давно, що виражається у значному просуванні даної проблематики. Але слід наголосити, що погіршення національної безпеки країни значно посилює її актуальність. Ґрунтуючись на попередньому науковому надбанні, серед найбільш ефективних напрямів збільшення прибутку аграрних підприємств слід назвати: бюджетний контроль, управління грошовими коштами, управління прибутком та фінансовий аналіз проєктів.

Під час здійснення бюджетного контролю аграрних підприємств слід: визначити основні проблеми, бюджетні припущення (проєкти); здійснювати координацію бюджетів окремих підрозділів; підготувати загальний план продажів; планувати витрати підрозділів за методикою «бюджетування з нуля»; планувати капітальні витрати,

бюджет грошових коштів; складати ефективну щомісячну звітність, річні фінансові прогнози. Фундаментальними основами фінансового управління і контролю міжнародною практикою визначено складання реалістичних бюджетів, щомісячних звітів про фактичні результати і систематично оновлюваних прогнозів очікуваних підсумків фінансового року. Для забезпечення ефективного розроблення і виконання бюджету має значення відношення до цього керівництва компанії. Необхідна колективна прихильність ради директорів і кожного менеджера компанії на досягнення обсягів продаж і контроль над витратами за бюджетами підрозділів компанії. Під час здійснення бюджетного контролю слід визначити: рівень виробничих досягнень, який має бути відображено в бюджеті, відповідальних за досягнення запланованих обсягів продаж. Утрати у разі спаду валової виручки слід компенсувати зниженням витрат.

Управління грошовими коштами передбачає застосування основних елементів збирання дебіторської заборгованості, безперервної взаємодії маркетингових, збутових, виробничих і постачальницьких підрозділів компанії з обмеження витрат на зберігання запасів і скорочення виробничого циклу; управління кредиторською заборгованістю, накладними витратами; добір адекватного фінансування; контроль над рухом грошових коштів; відносини з банком. Коли кредиторам не платять у встановлені терміни, призначається тимчасовий або конкурсний керуючий. До цього часу компанія, можливо, вже заробила невеликий прибуток у поточному місяці або є впевненість, що в найближчі кілька місяців збитки поступляться місцем прибутку. Однак усе це зовсім нічого не означає, якщо немає можливості досить швидко сплатити борги. Насправді однією з причин труднощів, що виникли, могло бути занадто швидке розширення бізнесу щодо наявних фінансових ресурсів.

Управління грошовими коштами необхідно для оптимізації прибутку. Інакше сума виплачуваних банку відсотків буде невиправдано велика. Фінансова служба не управляє компанією, як не керує вона і грошовими коштами. В обох випадках фінансисти лише допомагають своїм колегам із команди менеджерів.

Не менш важливим залишається залучення інвестицій у діяльність аграрного підприємства, що сприятиме збільшенню його фінансового потенціалу. Потреба аграрних підприємств у доступних додаткових джерелах фінансування має постійно зростаючу тенденцію. Вважаємо, що сприятиме залученню інвестицій, зокрема іноземних, у фінансування аграрних підприємств проєктне фінансування.

Висновки. Таким чином, ключовими резервами посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств мають бути розширення асортименту та структури фінансових ресурсів, зміцнення конкурентних переваг, підвищення платоспроможності, зростання доходу підприємства, залучення інвестиційних ресурсів та розвиток експортоорієнтованих напрямів.

Список використаних джерел:

1. Говорушко Т.А. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості / Т.А. Говорушко, І.П. Ситник, К.М. Степаненко // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 35–40.
2. Макаренко Ю.П. Управління кредитним забезпеченням підприємств продуктового підкомплексу / Ю.П. Макаренко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2003. – № 4. – С. 73–78.
3. Танклевська Н. Стан та перспективи розвитку державного фінансування сільськогосподарських підприємств України / Н. Танклевська, О. Супрун // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1. – С. 262–270.
4. Танклевська Н.С. Методика формування концепції фінансової політики розвитку агропідприємств регіону / Н.С. Танклевська // Облік і фінанси. – 2008. – № 4. – С. 38–41.

Аннотация. В статье определены основные резервы усиления финансового потенциала аграрных предприятий. Обосновано влияние дебиторской и кредиторской задолженности на состояние финансового потенциала. Выявлены возможные источники увеличения объема финансирования предприятий отрасли. Разработан алгоритм формирования структуры финансирования усиления финансового потенциала аграрных предприятий.

Ключевые слова: финансовый потенциал, финансовый потенциал аграрного предприятия, источники финансирования, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, аграрное предприятие.

Summary. In this article the provisions strengthen the financial capacity of agricultural enterprises. Grounded impact receivables and payables on the state of financial capability. Discovered possible sources of increased funding of the industry. The algorithm financing structure formation strengthen the financial capacity of agricultural enterprises.

Key words: financial potential, financial potential of the agricultural enterprises, sources of financing, accounts payable, accounts receivable, agricultural enterprises.

УДК 658. 265

Димченко О. В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського
господарства імені О.М. Бекетова*

Рудаченко О. О.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського
господарства імені О.М. Бекетова*

Мозговий Є. В.

*асистент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського
господарства імені О.М. Бекетова*

Dymchenko O. V.

*Prof., D. Sc. in Economics
Head of the Department of Enterprise Economics,
Business Administration and Regional Development
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Rudachenko O. O.

*C. Sc. in Economics
Assistant of Department of Enterprise Economy,
Business Administration and Regional Development
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Mozgovyi I. V.

*Assistant of Department of Enterprise Economy,
Business Administration and Regional Development
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

МОДЕЛЮВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

MODELING ACCOUNTS RECEIVABLES HEAT ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто загальну структуру дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств теплопостачання м. Харкова та Харківської області. Проаналізовано динаміку зміни дебіторської та кредиторської заборгованостей в умовах турбулентної економіки. Наведено прогноз заборгованостей досліджуваних теплоенергетичних підприємств з використанням трендових моделей. Проведено моделювання дебіторської та кредиторської заборгованостей за допомогою сучасних адаптивних моделей прогнозування.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, дебіторська та кредиторська заборгованості, теплоенергетика, фінансовий стан, прогнозування.

Вступ та постановка проблеми. Однією з основних проблем житлово-комунального господарства є постійне накопичення дебіторської заборгованості, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості. Ці фактори значною мірою впливають на те, що житлово-комунальне господарство є найбільш кризовою серед основних підгалузей міського господарства України. Найбільше ця проблема спостерігається в теплоенергетиці, оскільки цей комплекс підгалузей має найбільше соціальне та політичне значення в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та аналізом дебіторської та кредиторської заборгованості теплоенергетичної підгалузі та комплексу підприємств житлово-комунального господарства займалися багато науковців. До них відносяться П.Т. Бубенко, Л.М. Бражнікова, О.В. Димченко, Т.М. Качала, Р.А. Радіонов, О.О. Рудаченко та інші. Вплив відповідності періодичності трансформації дебіторської заборгованості у грошові засоби періодичності погашення кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства окреслено у роботі М.Н. Крейніної [5, с. 3]. В.М. Шелудько вважає, що необхідним структурним елементом управління дебіторською заборгованістю та комерційним кредитом є кредитна політика підприємства [11, с. 333]. Але, на жаль, незважаючи на глибинні теоретичні дослідження проблематики, кризові явища неплатежів лише поглиблюються.

Мета статті. Після аналізу наукових праць вищезазначених вчених підтвердилась актуальність означеної проблеми. Наукове висвітлення проблеми збільшення дебіторської та кредиторської заборгованостей повинно більше зосередити увагу законодавчої та виконавчої влади всіх рівнів. В іншому випадку накопичені заборгованості можуть привести до колапсу діяльності багатьох теплоенергетичних підприємств України та їх контрагентів.

Результати дослідження. Найбільш вагомою загрозою фінансової кризи на підприємствах житлово-комунального господарства, зокрема теплоенергетики, є постійне зростання дебіторської заборгованості, яка веде до зросту та накопичення кредиторської заборгованості. Внаслідок цього ситуація, що виникає на підприємствах ЖКГ, свідчить насамперед про неплатоспроможність населення щодо оплати тарифів за спожиті комунальні послуги за незмінної мінімальної заробітної плати, що в подальшому може призвести до негативних результатів фінансової діяльності досліджуваних підприємств [1; 7; 8].

Дебіторська і кредиторська заборгованості є реальним явищем у платіжному обороті підприємства, вони виникають у результаті відсутності збігу між датою виникнення зобов'язання та датою платежу за ним. Проте їх динаміка в умовах фінансової кризи на підприємствах не забезпечує підвищення ефективності використання оборотного капіталу. На величину оборотного капіталу, безумовно, впливає його вкладання у виробничі запаси підприємств, однак великий обсяг заборгованостей характеризує ступінь незавершеності кругообігу оборотного капіталу та його трансформації в матеріальну і грошову форми [2].

Роботу будь-якої фірми оцінюють за безліччю показників, і всі вони характеризують різні аспекти її діяльності. Так, обсяг виробництва показує потужність підприємства, рентабельність – його економічну ефективність, забезпеченість тими чи іншими ресурсами – стабільність і надійність поставок. Дебіторська та кредиторська заборгованості є важливими показниками фінансового здоров'я підприємства. Дебіторська заборгованість відображає суму, яку повинні підприємству його контрагенти, тобто покупці, постачальники, органи влади та ін. Іноді трапляється так, що заборгованість контрагента є якимись матеріальними цінностями, які вже оплачені, але ще не доставлені. Незважаючи на те, що реальний предмет заборгованості – товари, в балансі все одно відображається їх грошова вартість. Кредиторська ж заборгованість – це сума, яку заборгувало саме підприємство іншим суб'єктам господарської діяльності або органам державного управління. Таким чином, дебіторська та кредиторська заборгованості є, з одного боку, протилежними, а з іншого – тісно взаємопов'язаними поняттями [4].

Загалом наявність заборгованостей є нормальним і допустимим явищем у певних межах. Якщо ж борги перевищують ці межі, то існує висока ймовірність виникнення кризи.

У разі перевищення допустимих порогів показниками дебіторської заборгованості можуть виникнути проблеми з ліквідністю, а в разі кредиторської заборгованості – з платоспроможністю підприємства.

Виходячи з вищесказаного, найважливішим завданням для керівництва підприємства вважаємо управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. Цей процес покладається на вищу ланку керівництва в галузі фінансів. Його складовими є облік дебіторської та кредиторської заборгованості, прогнозування майбутніх показників

Таблиця 1

Дебіторська та кредиторська заборгованості теплоенергетичних підприємств, тис. грн.

Період	КП «Харківські теплові мережі»		КП «Нововодолазьке підприємство теплових мереж»		КП теплових мереж Харківського району	
	ДЗ*	КЗ**	ДЗ*	КЗ**	ДЗ*	КЗ**
1 кв. 2014 року	1 120,8	10 230,2	527,9	555,8	728,7	697,8
2 кв. 2014 року	1 250,3	1 450,5	622,7	752,5	847,2	854,4
3 кв. 2014 року	1 001,0	999,0	555,8	545,2	895,5	798,8
4 кв. 2014 року	888,4	738,5	656,8	660,8	897,8	798,5
1 кв. 2015 року	1 214,5	1 224,5	787,5	702,4	987,2	898,7
2 кв. 2015 року	1 112,0	1 017,3	888,4	845,6	998,2	979,7
3 кв. 2015 року	11 122,5	11 112,0	785,9	725,7	865,7	785,7
4 кв. 2015 року	10 010,4	11 010,5	623,8	598,9	987,9	1 011,2
1 кв. 2016 року	10 454,0	16 485,0	725,1	7 958	1 205,1	1 124,2
2 кв. 2016 року	11 222,1	14 232,7	625,5	724,5	1 782,3	1 652,2
3 кв. 2016 року	12 221,1	15 271,4	982,4	756,8	1 798,2	1 897,2
4 кв. 2016 року	12 531,4	16 511,9	924,4	889,7	1 753,4	1 655,2

* дебіторська заборгованість;

** кредиторська заборгованість

заборгованості; встановлення гранично допустимих сум боргу; за необхідності вжиття заходів щодо коригування показників, що не задовольняють вимоги керівництва.

В табл. 1 представлена дебіторська та кредиторська заборгованості теплоенергетичних підприємств м. Харкова та Харківської області за останні три роки з розподілом за кварталами.

З табл. 1 видно, що з кожним роком дебіторська та кредиторська заборгованості зростають. Особливої уваги заслуговує КП «Харківські теплові мережі», яке обслуговує більше ніж 880 тис. жителів м. Харкова [10]. Так, КП «Харківські теплові мережі» у I кварталі 2014 року мало дебіторську заборгованість у 1 120,8 тис. грн., а наприкінці III кварталу 2016 року – 12 531,4. Зростання дебіторської заборгованості призвело до росту та накопичення кредиторської заборгованості, яка за аналізований період зросла на 6 281,7 тис. грн.

Аналогічна ситуація склалася і на інших досліджуваних теплоенергетичних підприємств м. Харкова та Харківської області:

1) на КП «Нововодолазьке підприємство теплових мереж» дебіторська заборгованість у 2014–2016 роках зросла на 396,5 тис. грн., кредиторська – на 333,9 тис. грн.;

2) на КП теплових мереж Харківського району дебіторська заборгованість у 2014–2016 роки зросла на 1 024,7 тис. грн., кредиторська – на 957,4 тис. грн.

Ситуація, що склалася на підприємствах житлово-комунального господарства, може призвести до кризового фінансового стану підприємств в майбутньому періоді. Тому для визначення подальшого росту та накопичення дебіторської та кредиторської заборгованості у статті пропонується провести їх прогнозування.

Швидкість реакції моделі на зміни в динаміці процесу характеризує так званий параметр адаптації. Параметр адаптації має бути обраний так, щоб забезпечувалося адекватне відображення тенденції за одночасної фільтрації випадкових відхилень. Значення параметра адаптації може бути визначено на основі емпіричних даних, виведено аналітичним способом або отримано на основі методу спроб [5; 6; 8]. Як критерій оптимальності під час вибору параметра адаптації був обраний критерій мінімуму середньої абсолютної відсоткової помилки прогнозування. На основі розглянутих особливостей дамо визначення групи методів прогнозування, об'єднаних загальною назвою «адаптивні» [5; 6; 8]. Адаптивними називаються методи прогнозування, що дають змогу будувати самоналагоджувальні економіко-математичні моделі, які здатні оперативного реагувати на зміну умов шляхом обліку результату прогнозу, зробленого на попередньому кроці, і обліку різної інформаційної цінності рівнів ряду. Завдяки зазначеним властивостям адаптивні методи особливо вдало використовуються під час короткострокового прогнозування (під час прогнозування на один або на кілька кроків вперед) [3]. До адаптивних методів зараховують дуже багато різних методик, однак для отримання короткострокового прогнозу за наявними рядам доцільніше використовувати методи експоненціального згладжування [5; 6; 7; 8; 9].

Біля витоків адаптивного напрямку лежить найпростіша модель експоненціального згладжування. Розрахунок експоненціально-згладжувальних значень проводиться за такою формулою [2, с. 94, 95, 97, 132, 135, 190]:

$$S_t = \alpha \cdot X_t + (1 - \alpha) \cdot S_{t-1}, \quad (1)$$

де S_t – згладжені значення рівнів;

X_t – вихідні значення рівнів;

α – параметр згладжування.

Модифікації та узагальнення цієї моделі спричинили появу цілого сімейства адаптивних моделей з різними властивостями [5; 6; 9].

В економіці багато явищ характеризуються періодично повторюваними сезонними ефектами. Відповідно, часові ряди, що їх відображають, містять періодичні сезонні коливання. Ці ряди та їхні коливання можна подати як генерувальні моделі двох основних типів, а саме як моделі з мультиплікативними і з адитивними коефіцієнтами сезонності [5; 6; 9].

Моделі першого типу мають такий вигляд [5; 6; 9]:

$$x_t = \zeta_t + e_t, \quad (2)$$

$$\zeta_t = a_{1,t} f_t, \quad (3)$$

де $a_{1,t}$ – динаміка величини, що характеризується тенденцією розвитку процесу;

$f_t, f_{t-1}, \dots, f_{t-l+1}$ – коефіцієнти сезонності;

l – кількість фаз в повному сезонному циклі;

e_t – неавтокореляційний шум з нульовим математичним очікуванням.

Моделі другого типу записуються так [5; 6; 9]:

$$x_t = \zeta_t + e_t, \quad (4)$$

$$\zeta_t = a_{1,t} + g_t, \quad (5)$$

де $a_{1,t}$ – динаміка величини, що характеризується тенденцією розвитку процесу;

$g_t, g_{t-1}, \dots, g_{t-l+1}$ – адитивні коефіцієнти сезонності;

l – кількість фаз в повному сезонному циклі;

e_t – неавтокореляційний шум із нульовим математичним очікуванням.

Як описувалося в роботі [5], адаптивна модель з мультиплікативною сезонністю була запропонована П.Р. Уінтерсом [13]. Адитивна модель розглянута Г. Тейл і С. Вейджем [12; 14].

Для побудови моделей використовувався ППП Statistica 8.0. Адаптивні моделі будуються в модулі “Time series forecasting” (прогнозування часових рядів). ППП Statistica дає можливість побудувати адаптивні моделі різними видами тренда (лінійний, експоненціальний, затухаючий тренд, а також без тренда) та мультиплікативною чи адитивною сезонністю.

У табл. 2 подано порівняння моделей прогнозування дебіторської заборгованості КП «Харківські теплові мережі».

За аналогічним алгоритмом з використанням ППП Statistica проводимо вибір адаптивних моделей прогнозування кредиторської заборгованості КП «Харківські теплові мережі». Порівняння моделей прогнозування наведено в табл. 3.

Результати порівняння показали, що адекватним є результат прогнозування за допомогою затухаючого тренду, оскільки помилка моделі складає 5,34%.

Таким чином, у результаті порівняння моделей прогнозування були обрані адекватні моделі, які мають найменший відсоток помилки (<10%) для дебіторської та кредиторської заборгованостей КП «Харківські теплові мережі», які наведені в табл. 4.

Отже, для прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей досліджуваного теплоенергетичного підприємства були обрані адаптивні моделі, які показали адекватні результати і можливість їх подальшого використання. Враховуючи проведений прогноз, можна зробити висновок, що в I кварталі 2017 року дебіторська заборгованість складе 12 739,45 тис. грн., а кредиторська – 16 344,00 тис. грн. Таким чином, з табл. 4 видно, що з кожним наступним кварталом дебіторська та кредиторська заборгованості постійно зростають, що говорить про негайне впровадження управлінських рішень, спрямованих на ліквідацію заборгованостей.

Таблиця 2

Вибір моделі прогнозування дебіторської заборгованості КП «Харківські теплові мережі»

Назва моделі	Вид моделі прогнозування	Графік	Помилка т.а.р.с.
Без тренда	$\alpha = 0,9$; $S0 = 0,6179$		56,06%
Лінійний тренд	$\alpha = 0,1$; $\gamma = 0,1$; $T0 = 0,9826$; $S0 = 0,5600$		0,800%
Експоненціальний тренд	$\alpha = 0,9$; $\gamma = 0,1$; $T0 = 0,1116$; $S0 = 0,1061$		47,51%
Затухаючий тренд	$\alpha = 0,2$; $\gamma = 0,9$; $\phi = 0,2$; $T0 = 0,386$; $S0 = 0,299$		0,97%

Таблиця 3

Вибір моделі прогнозування кредиторської заборгованості КП «Харківські теплові мережі»

Назва моделі	Вид моделі прогнозування	Графік	Помилка т.а.р.с.
Без тренду	$\alpha = 0,9;$ $S0 = 0,8357$		83,81%
Лінійний тренд	$\alpha = 0,9;$ $\gamma = 0,1;$ $T0 = 0,5204;$ $S0 = 0,1613;$		10,04%
Експоненціальний тренд	$\alpha=0,9;$ $\gamma=0,9;$ $T0 = 0,7780;$ $S0 = 0,5631$		12,95%
Затухаючий тренд	$\alpha = 0,9;$ $\gamma = 0,9;$ $\phi = 0,62;$ $T0 = 0,3347;$ $S0 = 0,192$		5,34%

Таблиця 4

Вибір моделей прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей КП «Харківські теплові мережі»

Показник	Модель	Помилка (м.а.р.е.)	Прогнозне значення, тис. грн.
Дебіторська заборгованість станом на I квартал 2017 року	Лінійний тренд	0,800%	12 739,45
Кредиторська заборгованість станом на I квартал 2017 року	Затухаючий тренд	5,34%	16 344,00

Аналогічний підбір моделей прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей був проведений і на ряді інших теплоенергетичних підприємств Харківської області.

Висновки. Таким чином, суттєве зростання тарифів за теплопостачання призвело до кризи неплатежів з боку населення та юридичних осіб, що стало причиною заборгованостей теплоенергетичних підприємств перед НАК «Нафтогаз України». Подібні явища вже декілька

разів призводили до значних проблем у роботі теплоенергетичного підприємства, а в подальшому можуть мати і соціальні наслідки. У статті були прогнозовані можливі фінансові наслідки на підприємствах теплопостачання. Для прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей досліджуваних теплоенергетичних підприємств були обрані адаптивні моделі прогнозування, які показали адекватні результати і можливість їх подальшого використання.

Список використаних джерел:

1. Рудаченко О.О. Дебіторська заборгованість як одна із загроз кризового стану підприємств житлово-комунального господарства / О.О. Рудаченко / Бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки : матеріали II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Х., 2016. – С. 114–116.
2. Інноваційні процеси як складова формування інноваційної моделі економіки / [О.О. Орлов, О.В. Декалюк, С.В. Декалюк]. – Хмельницький : Хмельницький національний університет.
3. Моделі прогнозування економічних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/9283/ekonomika/modeli_prognozuvannya_ekonomichnih_protseviv.
4. Дебіторська і кредиторська заборгованість – найважливіші показники роботи підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitohlyad.com.ua/finansy/debitorskai-kredytorska-zaborhovanist-najvazhlyvishi-pokaznyky-roboty-pidpryjemstva>.
5. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3. – С. 3–14.
6. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю.П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 414 с.
7. Клебанова Т.С. Моделі аналізу кризових ситуацій на підприємствах житлово-комунального господарства / Т.С. Клебанова, О.О. Рудаченко // Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем : [монография] / под. ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой. – Бердянськ, 2015. – 512 с.
8. Рудаченко О.О. Моделювання впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств житлово-комунального господарства / О.О. Рудаченко // Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (1–10 квітня 2016 року). – Бердянськ, 2016. – С. 22–24.
9. Оцінка, аналіз і попередження кризового стану підприємств житлово-комунального господарства : [монографія] / [Т.С. Клебанова, О.В. Димченко, О.О. Рудаченко]. – Х. : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. – 213 с.
10. Радионов Р.А. Экономические механизмы, обеспечивающие ускорение оборачиваемости средств, вложенных в запасы предприятия / Р.А. Радионов // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 11–25.
11. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.
12. Hoover E.M. An Introduction to Regional Economics : The Web book of regional science, Regional research Institute, West Virginia university / E.M. Hoover, F. Giarratani [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rri.wvu.edu/WebBook/Giarratani/chapternine.htm#9.1.
13. Kosko B. Fuzzy Systems as Universal Approximations / B. Kosko // IEEE Trans. on Computers. – 1994. – Vol. 43. – № 11. – P. 1329–1333.
14. Theil H. Some observations on adaptive forecasting / H. Theil, S. Wage // Management Science. – 1964. – Vol. 10. – Mb 2.

Анотация. В статье рассмотрена общая структура дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий теплоснабжения г. Харькова и Харьковской области. Проанализирована динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженностей в условиях турбулентной экономики. Приведен прогноз задолженностей исследуемых теплоэнергетических предприятий с использованием трендовых моделей. Проведено моделирование дебиторской и кредиторской задолженностей с помощью современных адаптивных моделей прогнозирования.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, дебиторская и кредиторская задолженности, теплоэнергетика, финансовое состояние, прогнозирование.

Summary. The general structure of accounts receivable and payable arrears of heat supply enterprises of Kharkov and Kharkov region is considered in the article. The dynamics of changes in accounts receivable and payable under the conditions of a turbulent economy is analyzed. The forecast of the arrears of the thermal power enterprises under investigation using trend models is given. Modeling of accounts receivable and accounts payable using modern adaptive forecasting models is carried out.

Key words: dwelling and communal services, accounts receivable and accounts payable, thermal power, financial condition, forecasting.

Набульсі Х. Н.

аспірант

Кіровоградського національного технічного університету

Nabulsi H. N.

Postgraduate

Kirovograd National Technical University

СУЧАСНІ МОДИФІКАЦІЇ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА PF2

MODERN MODIFICATIONS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MODEL PF2

Анотація. Метою публікації є дослідження та узагальнення теоретико-методичних засад здійснення державно-приватного партнерства (ДПП) в масштабах національної економіки, а також розробка рекомендацій щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його державного регулювання. Узагальнюються методологічні підходи до визначення сутності ДПП та змісту механізму його регулювання, уточняється класифікація форм та методів регулювання ДПП, систематизується досвід Великої Британії у питаннях використання сучасних форм регулювання з метою його застосування в економіці України, досліджуються особливості управління процесом партнерства органів державного управління (ОДУ) та приватного бізнесу на різних рівнях національної економіки, а також пов'язані з цим особливості функціонування механізму регулювання ДПП.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізм регулювання, форми та методи державного регулювання, ризики реалізації проектів ДПП, фінансування проектів ДПП, моніторинг проектів ДПП.

Вступ та постановка проблеми. Глобальні соціально-економічні трансформації та розвиток ринкових відносин в Україні піднімають питання про трансформацію ролі і місця держави, а також приватного підприємництва у ході регулювання ринкової економіки, особливо на регіональному рівні. Незважаючи на глобальні інституційні реформи, держава продовжує виступати у ролі головного суб'єкта регулювання усіх сфер життєдіяльності. Водночас все чіткіше проявляється об'єктивна потреба в активному та дієвому втручанні у ці процеси громадських організацій підприємців та роботодавців, створенні повноцінної системи ДПП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній економічній науці, а саме в класичних працях Д. Кейнса, М. Блауга, П. Самуельсона, П. Друкера, М. Портера, розроблено основоположні теоретичні підходи до розвитку ДПП, апробовано моделі, форми та механізми продуктивної співпраці державних управлінських структур та бізнесу. Найбільш ґрунтовно станом на тепер досліджено питання взаємодії держави та малого бізнесу, становлення та діяльності його корпоративних спілок. Особливо відзначимо вагомий внесок таких видатних дослідників, як А. Акінтоїє, Б. Флавбйорг, Д. Хельм, Г. Ходж, Т. Мерна, Є. Савас, Г. Тейсман, Р. Вікermann [1–8].

Гостра проблематика й перспективи становлення ДПП висвітлені у працях українських вчених, а саме в роботах Б. Виницького, В. Гесця, Б. Данилишина, К. Павлюк, П. Шилепницького [9–13]. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються проблеми адаптації передового зарубіжного досвіду (насамперед, Великої Британії) до вітчизняних реалій.

Метою роботи є узагальнення теоретико-методичних засад здійснення ДПП в масштабах національної економіки та розробка рекомендацій щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його державного регулювання з урахуванням досвіду Великої Британії у питаннях управління процесом партнерства органів державного управління (ОДУ) та приватного бізнесу.

Результати дослідження. Управління економікою з боку ОДУ здійснюється через регулятивний вплив на сис-

тему відносин між суб'єктами регулювання (держава – корпорації – громадські спілки підприємців та промисловців – споживачі товарів та послуг), що взаємодіють в рамках обмеженого економічного простору з метою реалізації цілей та умов суспільного виробництва. Якщо в процесі регулювання постає питання про необхідність об'єднання матеріальних та нематеріальних ресурсів суспільства (в особі ОДУ), а також коштів приватного бізнесу з метою створення громадських благ або надання суспільних послуг, то за сучасних умов розвитку національної економіки це відбувається переважно у вигляді ДПП.

Ознайомлення з методами системного підходу до аналізу варіантів регулювання ДПП зарубіжних дослідників-практиків, серед яких особливо слід виділити Р. Хеммінга, Е. Енгеля, Е. Фаркугарсона, Дж. Ходжеса, Т. Ірвіна, Е. Істрате, дало змогу здійснити узагальнення міжнародного досвіду та удосконалити класифікацію його окремих форм, які відображають юридичні особливості ступеня та масштаби співпраці держави та об'єктів партнерства у формі договорів про надання послуг, управління, оренди, лізингу, розподілу продукції, створення спільних підприємств, акціонування власності, варіантів концесії, угод про кооперацію, договорів про участь у дослідженнях [14–20].

З точки зору проведення дослідження видається доцільним використання визначення сутності категорії «механізм регулювання ДПП» як упорядкованої системи заходів адміністративно-розпорядного впливу ОДУ на комплекс взаємовигідних відносин між представниками влади, бізнесу, інститутів громадянського суспільства, місцевих громад з перерозподілу повноважень у сфері виробництва товарів та надання послуг, котрі на даний момент здійснюються переважно державними підприємствами та установами.

Ефективне використання механізму регулювання ДПП забезпечує оптимальний характер погодження між сторонами співпраці широкого спектру питань, а саме питань розподілу відповідальності, ризиків, зобов'язань стосовно фінансового забезпечення, проектування, будівництва, експлуатації, прав власності, участі в управлінні та розподілі прибутку.

Внаслідок прямого та опосередкованого впливу ряду причин правового та організаційного характеру перелік застосовуваних моделей ДПП в Україні порівняно з міжнародною практикою суттєво звужено. Він обмежується контрактами на технічні послуги, послуги соціального характеру, управління державними активами, договорами про співпрацю найпростішого типу, угодами лізингу зі сплатою оренди державі, концесії, розвитку інфраструктури, надання послуг в межах соціальної відповідальності корпорацій. Міжнародний досвід застосування моделей ДПП порівняно з вітчизняним є набагато вагомим та розповсюджується на значно ширший перелік об'єктів інфраструктури [17; 18; 20]. Зважаючи на це, вважаємо за необхідне запровадження у практику вітчизняного регулювання ДПП міжнародного досвіду співпраці ОДУ та приватних інвесторів, який з урахуванням результатів проведення SWOT-аналізу практики партнерства передбачає здійснення заходів з його реформування.

По-перше, подальший розвиток практики ДПП вимагає розширення переліку показників оцінювання його результативності [21]. Розрахунок показників бюджетної, соціальної, фінансової ефективності, прийоми техніко-економічного аналізу ризиків на стадії конкурентного розгляду варіантів реалізації проектів ДПП доцільно доповнити оцінними процедурами на стадіях практичної реалізації проекту, а також стадії аналізу реалізованого проекту та його завершення (рис. 1).

По-друге, в контексті підвищення ефективності використання механізму регулювання ДПП в Україні в умовах децентралізації управління та переходу на моделі підви-

щення рівня самостійності у ході формування та використання місцевих бюджетів вагомим значення набуває процес диверсифікації рекомендованих до використання моделей партнерства за окремими регіонами держави. Для цього слід регулярно здійснювати інтегральне оцінювання фактичного стану та перспектив поширення ДПП у складі показників регіонального рівня формування. Лише за результатами такого оцінювання може бути запропоновано пріоритетні заходи регулятивного впливу ОДУ на реалізацію процедур партнерства за участі усіх зацікавлених сторін співпраці.

По-третє, необхідно здійснювати постійні удосконалення вже функціонуючої моделі «матриці ризиків» реалізації проектів ДПП, розширювати перелік категорій ризиків, уточнювати місця їх дислокації, що у подальшому може бути використано для розроблення деталізованих карт засобів їх запобігання, послаблення та усунення.

По-четверте, через ту обставину, що чинний в Україні механізм регулювання ДПП підпадає під вплив характерних для всіх країн факторів ризику та недосягнення сторонами партнерства, обумовлених попередніми домовленостями економічних інтересів, а сам процес регулювання економічного розвитку регіону переслідує мету задоволення життєвих потреб не лише сторін партнерства, що перебувають у комерційних відносинах, але й усього загалу стейкхолдерів (передусім, населення як постачальника усіх видів ресурсів, а саме виробничих, трудових, грошових), попередня експертиза проектів партнерства повинна передбачати обов'язкові розрахунки грошових потоків, а саме операційної та інвестиційної

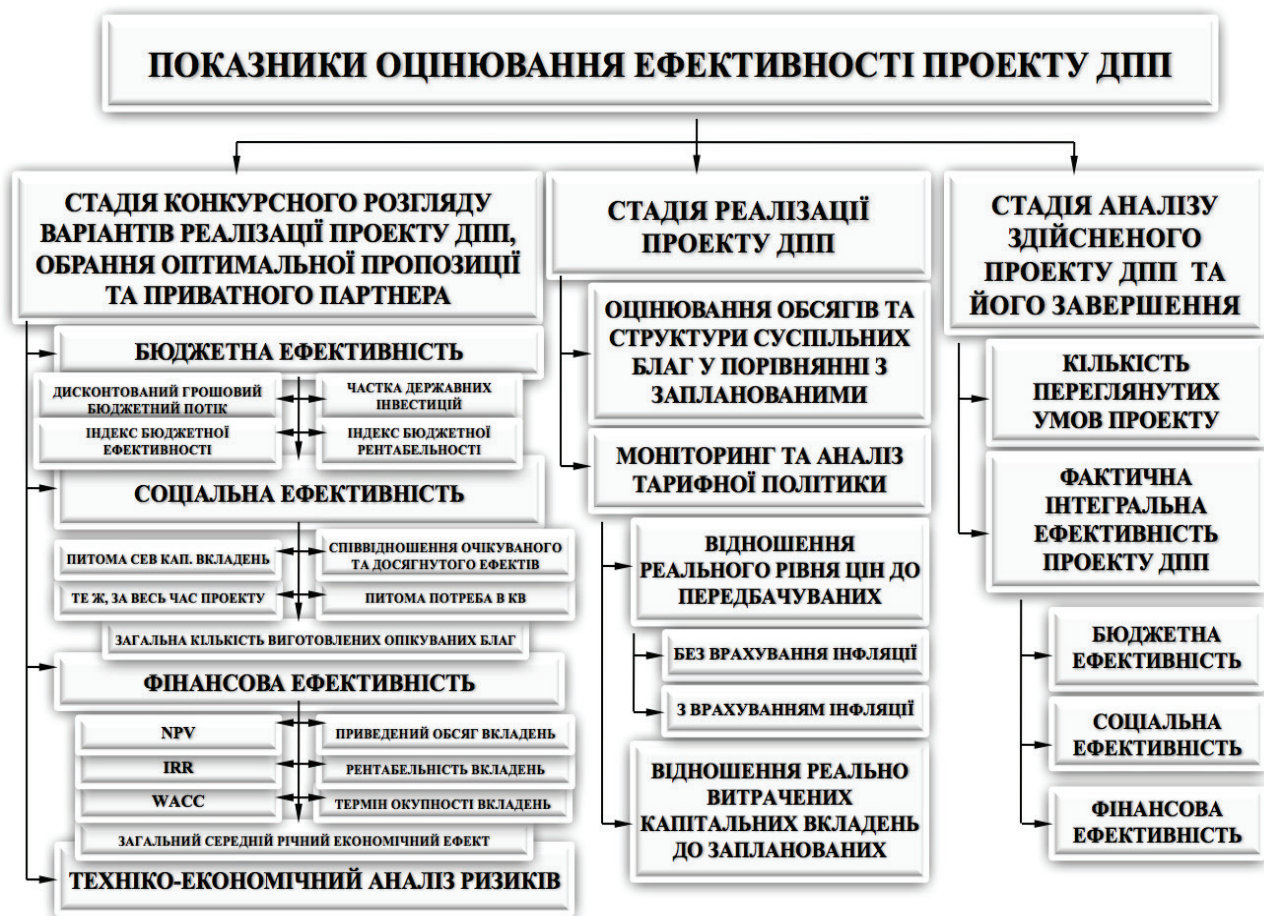


Рис. 1. Система показників оцінювання ефективності реалізації проектів ДПП в регіональній інфраструктурі



Рис. 2. Організаційно-правова схема «змішаного контракту життєвого циклу»

діяльності, а також показників суспільної ефективності інвестиційних проектів ДПП; операційної, інвестиційної та фінансової діяльності на стадії визначення показників комерційної ефективності в аналогічному переліку показників; операційної та інвестиційної діяльності у разі оцінювання бюджетної ефективності інвестиційного проекту ДПП з розрахунками бюджетного ефекту, дискontованого бюджетного ефекту з урахуванням коефіцієнта розподілу, індексу прибутковості бюджетних гарантій, внутрішньої норми бюджетної ефективності [22].

По-п'яте, «дорожні карти» на шляху усунення можливих загроз реалізації проектів партнерства за місяцями дислокації у ході здійснення регулятивних дій ОДУ мають обов'язково передбачати перелік заходів техніко-економічного обґрунтування, юридичної експертизи, аудиту з транзакційного ціноутворення, формування системи нефінансових критеріїв для оцінювання приватних партнерів, тайм-менеджменту, інжинірингової експертизи, антикризового менеджменту, управління компетенціями, операційного менеджменту, менеджменту надзвичайними ситуаціями, використання новітніх фінансових інструментів, поглибленого технічного аналізу, управління рамковими угодами, гарантування від непередбачуваного впливу зовнішніх ризиків та форс-мажору, управління постійними змінами.

По-шосте, з організаційної точки зору необхідним є розширення переліку етапів реалізації проектів ДПП, які повинні передбачати визначення інтересів сторін співпраці з метою обрання конкретного механізму ДПП; аналіз варіантів задоволення потреб проекту; попередній аналіз придатності об'єкта до реалізації; технічний, юридичний, ринковий, фінансовий, екологічний аналіз проекту ДПП; дослідження проекту на ризики, прибутковість, доступність та цінність для споживачів; дослідження цінності проекту співпраці для ринку; проведення обов'язкового тендеру; розрахунок обсягів державного фінансування для неприбуткових проектів ДПП; забезпечення можливості моніторингу проекту ДПП замовником.

По-сьоме, придатною для практичного використання в урахуванням специфіки вітчизняного законодавства у сфері ДПП визнано модель «змішаного контракту життєвого циклу» (ЗКЖЦ) (DBFM) [23], що, на відміну від традиційного «контракту життєвого циклу» (КЖЦ) – модифікації PFI, що є аналогом DBFO (Design – Build – Finance – Operate) ДПП, передбачає його використання у поєднанні з «мікстом структурних та інвестиційних фондів», застосування яких є превалюючим у ЄС протягом програмного періоду 2014–2020 рр. (рис. 2).

Згідно з розробленою моделлю ЗКЖЦ визначено як контрактну форму ДПП, за якої державний партнер на конкурсній основі укладає з приватним партнером угоду

на проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта протягом всього життєвого циклу, здійснює оплату проекту рівними частинами лише після його введення в експлуатацію за умови підтримання приватним партнером об'єкта відповідно до визначених функціональних вимог. Залучення інвестиційних коштів за одним з п'яти варіантів регламентується за аналогією до блендингу структурних та інвестиційних фондів з проектами ДПП, що розроблені Європейським центром експертизи [24].

Перевагами для ОДУ у разі реалізації моделі ЗКЖЦ є делегування процесу справляння соціально значимих для держави функцій приватному капіталу; мінімізація ризиків неякісного проектування; уникнення ризику розриву відповідальності приватного партнера за проектування та будівництво об'єкта інфраструктури; усунення фінансових ризиків неналежної експлуатації; уникнення непередбачуваних майбутніх витрат на підтримання інфраструктури. Вигоди приватного партнера полягають у можливості отримати крупний контракт на життєвий цикл об'єкта інфраструктури, бути вільним у процесі вибору проектних та технічних рішень; фінансовій гарантії з боку держави у процесі залучення коштів приватним партнером; уникненні ризику попиту.

По-восьме, запровадження ОДУ обов'язкових процедур моніторингу реалізації ДПП у разі використання традиційних моделей партнерства пропонується здійснювати за алгоритмом, за якого об'єктом моніторингу виступають показники ефективності (рис. 1) або їх дискontовані величини.

Висновки. Дієва модернізація розвитку проектів ДПП в Україні з урахуванням досвіду реформування їх системи у Великій Британії повинна базуватись на таких засадах: уточнення сутнісних характеристик проектів партнерства з урахуванням усіх особливостей функціонування національної економіки; раціоналізація національної моделі розвитку ДПП; оновлення переліку цілей реалізації політики ДПП; розширення переліку видів економічної діяльності, на які поширюється практика реалізації угод про співпрацю; розширення переліку різновидів юридичного оформлення угод; перегляд підходів до розширення переліку суб'єктів господарювання, що можуть виступати з ініціативою про укладання угод про партнерство; розширення та уточнення змісту окремих стадій реалізації ДПП; удосконалення чинного законодавства з питань регулювання ДПП; розширення повноважень сторін участі в угодах; удосконалення засобів та прийомів управління ризиками здійснення угод ДПП; розробка дієвого механізму гарантування повернення інвестованих коштів учасників угод про співпрацю ОДУ та приватного бізнесу; організація постійного моніторингу проектів ДПП; розробка механізму реалізації «незатребуваних проектів» співпраці.

Список використаних джерел:

1. Akintoye A. Policy, Finance and Management for Public Private Partnerships / A. Akintoye, M. Beck. – Oxford : Wiley-Blackwell, 2009.
2. Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition / [B. Flyvbjerg, N. Bruzelius, W. Rothengatter]. – Cambridge : Cambridge University Press, 2003.
3. Delivering a 21st Century Infrastructure for Britain / [D. Helm, J. Wardlaw, B. Caldecott]. – London : Policy Exchange, 2009.
4. Hodge G.A. The Challenge of Public Private Partnerships: Learning from International Experience / G.A. Hodge, C. Greve. – Cheltenham, UK : Edward Elgar, 2005.
5. Merna T. and Lamb D. 'Application of Risk Analysis in Privately Financed Projects: The Value-for-money Assessment through the Public-Sector Comparator and the Private Finance Alternative', in Akintoye and Beck (eds.) (2009), Policy, Finance and Management for Public Private Partnerships. – Oxford : Wiley-Blackwell, 2009.
6. Savas E. Privatization and Public Private Partnerships. – New York : Chatham House Publishers, 2000.
7. Teisman G. and Klijn E.H. 'Public Private Partnerships in the European Union: Official Suspect, Embraced in Daily Practice', in Osborne, S. (ed.), Public Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective. – New York : Routledge, 2001.

8. Vickerman R.W. 'Cost-benefit Analysis and the Wider Economic Benefits from Megaprojects', in Priemus, H., Flyvbjerg, B. and van Wee, B. Decision making on Mega projects: Cost Benefit Analysis, Planning and Innovation. – Cheltenham : Edward Elgar, 2008.
9. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / [Б. Винницький, М. Лендєл, Б. Онищук, П. Сегварі]. – К. : К.І.С., 2008. – 146 с.
10. Геєць В. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. Геєць. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 864 с.
11. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.yuristonline.com/news/kmu/2>.
12. Павлюк К. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. Павлюк, С. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
13. Шилепницький П. Державно-приватне партнерство: за і проти / П. Шилепницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
14. Hemming R., Schwartz, G. & Akitoby, B. (2007). Public Investment and Public-Private Partnerships, International Monetary Fund, Economic Issues, 40. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=18456>.
15. European PPP Expertise Centre (2014). Managing PPPs during their contract life: Guidance for sound management. Luxembourg: EPEC.
16. Engel, E., Fischer R. & Galetovic A. (2013). The Basic Public Finance of Public-Private Partnerships. Journal of the European Economic Association, 11(1), 83–111.
17. Farquharson, E., Torres de Mästle C., Yescombe E.R., & Encinas J. (2011). How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets. Washington, D.C. : World Bank.
18. Hodges, J. (2003). Unsolicited Proposals: The Issues for Private Infrastructure Projects. Public Policy for the Private Sector, Note 257.
19. Irwin, T.C. (2003). Public Money for Private Infrastructure: Deciding When to Offer Guarantees, Output-Based Subsidies, and Other Fiscal Support. Working Paper 10. Washington, D.C. : World Bank.
20. Istrate, E., & Puentes, R. (2011). Moving Forward on Public Private Partnerships: U.S. and International Experience with PPP Units. Washington, D.C.: Brookings Institution.
21. Malakhovsky, Y., & Nabulsi H.N. (2014). The analytical framework regulation the efficiency of the public health system. – The Collection of scientific Works of Kirovograd National Technical University. Economic Sciences, 25, 59–63.
22. Malakhovsky Y.V., & Nabulsi H.N. (2015). Maximizing the value of entities of the region in the implementation of public-private partnerships. Uzhorod National University Herald. Series: International Economic Relation and World Economy, 5, 95–100.
23. A New Approach to Public Private Partnerships. London, HM Treasury, 2012.
24. National Council on Public Pools [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ncppp.org>.

Аннотация. Целью публикации является исследование и обобщение теоретико-методических основ осуществления государственно-частного партнерства (ГЧП) в масштабах национальной экономики, а также разработка рекомендаций по формированию, практическому использованию и дальнейшему улучшению механизма его государственного регулирования. Обобщаются методологические подходы к определению сущности ГЧП и содержанию механизма его регулирования, уточняется классификация современных форм и методов регулирования ГЧП, систематизируется опыт Великобритании в вопросах использования современных форм регулирования с целью его применения в экономике Украины, исследуются особенности управления процессом партнерства органов государственного управления (ОГУ) и частного бизнеса на разных уровнях национальной экономики, а также связанные с этим особенности функционирования механизма регулирования ГЧП.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізм регулювання, форми та методи державного регулювання, ризики реалізації проектів ДПП, фінансування проектів ДПП, моніторинг проектів ДПП.

Summary. The purpose of this publication is to summarize the methodological approaches to definition of essence of the category “public-private partnerships” and the content of the mechanism of the regulation of its development in Ukraine; improve the classification of the forms and methods of the regulation of the PPP; generalize the current international experience of using different forms of the regulation of the PPP for its use in the economy of Ukraine; explore the methodological and managerial aspects of the increasing of the efficiency of impact of the mechanism of the regulation of the PPP to solve issues of the social and economic development by preventing the inherent risks; to develop strategic directions for using the UK experience of building the mechanism of the regulation of the PPP in Ukraine; to develop proposals for the organization of monitoring of the PPP procedures.

Key words: public-private partnerships, regulatory mechanism, forms and methods of state regulation, risks of PPP projects, financing of PPP projects, monitoring of PPP projects.

Нагаївська Д. Ю.

викладач кафедри економіки і маркетингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Nagaivska D. Yu.

Lecturer of the Department of Economics and Marketing
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

EMBEDDING OF BENCHMARKING AIMED TO BOOST THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS ON THE PROVISIONS MARKET

Анотація. У роботі розглянуто методологію використання бенчмаркінгу з метою підвищення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на ринку продовольчих товарів. Наведено приклади успішних стратегій підвищення соціальної відповідальності зарубіжних підприємств. Обґрунтовано, що бенчмаркінг є ефективним інструментом підвищення соціальної відповідальності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: бенчмаркінг, соціальна відповідальність бізнесу, соціальна відповідальність маркетингу, підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Досвід зарубіжних компаній свідчить про високу ефективність впровадження стратегій, покликаних забезпечити підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу. Однак детальний аналіз практики українських підприємств, що працюють на ринку продовольчих товарів, свідчить про безвідповідальність компаній і реалізацію поодиноких соціальних ініціатив замість інтеграції системного підходу, покликаною забезпечити високий рівень соціальної відповідальності. В таких умовах ефективним інструментом підвищення соціальної відповідальності постає бенчмаркінг, який дає змогу вивчити досвід інших компаній та ефективно його імплементувати з урахуванням відмінностей і потреб кожного окремого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування і забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання розглядали у своїх роботах такі відомі зарубіжні вчені, як, зокрема, Р. Акерман, Г. Боуен, Д. Вуд, К. Девіс, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, Т. Левітт, Дж. МакГуір, Лі Ненсі, М. Портер, Л. Престон, Дж. Рассел, С. Сеті, М. Фрідман.

Значний внесок у розробку теоретичних і прикладних аспектів підвищення соціальної відповідальності бізнесу зробили українські та російські вчені, такі як, зокрема, Ф. Аделькін, М. Бутко, Н. Борецька, О. Гетьман, Н. Демченко, Л. Дідик, В. Жуковська, Л. Коломієць, М. Мельник, Г. Назарова, М. Окландер, П. Орлов, Ю. Петруня, М. Саприкіна, Н. Супрун, Н. Ткаченко, Р. Хачатуров, В. Шаповал, М. Шефер, Р. Ягутян.

Дослідженню сутності соціальної відповідальності маркетингу присвятили свої наукові праці провідні вітчизняні і зарубіжні вчені, такі як, зокрема, Д. Акімов, Л. Амджадін, Дж. Боуен, Т. Галт, А. Градов, Е. Демінг, К.Л. Келлер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Макейнз, М. Окландер, П. Орлов, Р. Рейденбах, П. Робін, Дж. Харрінгтон, Ш. Харрісон.

Бенчмаркетинг досліджували Р.К. Кемп, К. Дервітсіотіс, І. Прайс, Е. Білорковін, А. Ерков, П. Перерва, Ж. Горностаєва, Б. Кузнецов, О. Михайлова та інші вчені.

Детальний аналіз праць провідних науковців свідчить про недостатню обґрунтованість ефективності використання інструмента бенчмаркінгу з метою підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на ринку продовольчих товарів. Це питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання інструмента бенчмаркінгу з метою підвищення соціальної відповідальності підприємств на ринку продовольчих товарів.

Результати дослідження. Дослідження проблеми соціальної відповідальності суб'єктів господарювання та їх маркетингу займається широке коло вітчизняних і зарубіжних дослідників. Дефініції соціальної відповідальності бізнесу можна згрупувати за чотирма напрямками:

- відповідальність як добровільні зобов'язання компаній;
- відповідальність як спосіб управління підприємством;
- відповідальність як система моральних норм;
- відповідальність за вплив рішень компанії;
- відповідальність як об'єкт державної політики [1, с. 235–236].

На думку автора, фундаментом соціальної відповідальності бізнесу є соціально-відповідальний маркетинг, який є сукупністю виробничих відносин, необхідних для забезпечення ефективної взаємодії між попитом та пропозицією в умовах конкурентного обміну для найбільш повного задоволення потреб членів суспільства шляхом дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційної відкритості і екологічної відповідальності підприємства, чесного рекламування товарів і реалізації соціальних ініціатив з метою отримання конкурентних переваг на ринку [2, с. 29]. При цьому соціальні ініціативи – це лише один із напрямів соціальної відповідальності підприємства, і їх реалізація без виконання інших вимог не означає, що таку компанію можна вважати відповідальною.

Визначення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу підкріплене результатами аналізу чинного законодавства України. Таким чином, можна виділити такі шість напрямів реалізації соціальної відповідальності бізнесу: дотримання вимог чинного законодавства; забезпечення високої якості товарів і послуг; забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві; інформаційна відкритість підприємства і чесне рекламування товарів; екологічна відповідальність підприємства; реалізація соціальних ініціатив суб'єктом господарювання [1, с. 236].

Ефективним інструментом підвищення соціальної відповідальності бізнесу є проведення бенчмаркінгу з метою вивчення досвіду зарубіжних суб'єктів господарювання. Бенчмаркінг як економічний термін з'явився у 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембриджа (США). За визначенням Р.К. Кемпа, керівника Глобальної мережі бенчмаркінгу, бенчмаркінг – це «постійний процес вивчення і оцінки товарів, послуг, досвіду виробництва найсерйозніших конкурентів або тих компаній, які є визнаними лідерами в своїх сферах» [3, с. 152].

Нині не існує єдиного підходу до визначення сутності бенчмаркінгу, дефініції не відображають особливостей використання інструмента бенчмаркінгу з метою підвищення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу, тому у нашому дослідженні доцільно використовувати таке визначення, розроблене автором: бенчмаркінг – це систематичний процес вивчення й оцінки продуктів, бізнес-процесів, організаційних структур, фінансових показників, стратегій розвитку найбільш успішних компаній з метою удосконалення діяльності підприємства і підвищення його соціальної відповідальності.

За результатами дослідження напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених можна виокремити шість етапів розвитку бенчмаркінгу (рис. 1) [4, с. 44; 5, с. 172].

Вчені називають такі переваги використання бенчмаркінгу порівняно з іншими інструментами:

- на основі результатів аналізу показників, функцій, процесів та стратегій інших підприємств можна з мінімальними фінансовими витратами вдосконалити бізнес-процеси компанії;
- використання досвіду конкурентів та успішних підприємств з неконкурентного середовища дає змогу скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати вибір стратегії діяльності;
- орієнтація на кращі практики з подальшим синергуванням результатів дає змогу досягати рівня конкурентів і перевершити його [6, с. 814].

Відповідно до методології проведення бенчмаркінгу під час використання цього інструмента на підприємстві з метою підвищення його рівня соціальної відповідальності слід виконати сім етапів (рис. 2).

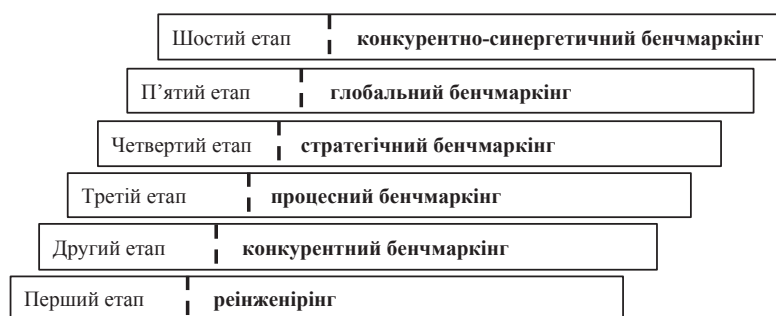


Рис. 1. Етапи розвитку бенчмаркінгу

Звичайно, основоположним етапом, успішність проведення якого є запорукою високої ефективності проведення бенчмаркінгу, є це вибір об'єкта проведення аналізу. Об'єктами проведення бенчмаркінгу можуть виступати продукція і послуги; фінансові показники діяльності суб'єкта господарювання; бізнес-процеси; стратегічні альтернативи; система управління підприємства та система управління персоналом.

Сьомий етап	запровадити план дій
Шостий етап	визначити напрями покращення
П'ятий етап	зібрати і проаналізувати дані
Четвертий етап	обрати еталон для порівняння
Третій етап	визначити перелік показників
Другий етап	сформувати команду спеціалістів
Перший етап	обрати об'єкт бенчмаркінгу

Рис. 2. Етапи проведення бенчмаркінгу на підприємстві

Під час проведення бенчмаркінгу особливу увагу слід приділити вибору підприємств, досвід яких слушно вивчити з метою підвищення соціальної відповідальності українських компаній. Також важливим етапом є вибір країни базування виробничих потужностей підприємства, аналіз діяльності якого буде проводитись. Рівень соціальної відповідальності підприємств тісно пов'язаний з якістю державного регулювання економіки, тому вибір країни слушно проводити за такими показниками, як «рівень економічної свободи» і «розмір ВВП».

Індекс економічної свободи – показник, за яким дослідницькі центри “The Heritage Foundation” та “The Wall Street Journal” щорічно публікують рейтинг країн світу за такими чотирма групами показників, як верховенство права, обмежений уряд, регуляторна ефективність, відкритість ринків. Таким чином, країни можна об'єднати у такі п'ять груп: вільні країни; переважно вільні країни; помірно вільні країни; переважно не вільні країни; не вільні країни [7].

Рівень економічної свободи країн доцільно зіставити з розміром ВВП країни. Порівняльний аналіз показників ВВП на душу населення у 2016 році та індексу економічної свободи свідчить про користь забезпечення права власності, подолання корупції, фіскальної свободи та відкритих ринків (табл. 1): із 10 країн 4 належать до категорії «вільні країни», ще 4 країни зараховано до групи «переважно вільні країни», що свідчить про наявність тісного зв'язку між рівнем економічної свободи і рівнем ВВП на душу населення. Лише Макао – провінція КНР – посідає високу позицію у рейтингу і належить до категорії переважно не вільних країн [8].

У рейтингу країн світу за розміром ВВП і за розміром ВВП на душу населення у 2016 році Україна посідає 66 і 138 місця відповідно зі 190 країн світу, за індексом економічної свободи належить до групи не вільних країн.

З метою розробки рекомендацій щодо підвищення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання на рівні підприємств і на державному рівні України проаналізуємо досвід бізнесу Швейцарії – країни, яка посідає друге місце у рейтингу країн світу за розміром ВВП на душу населення у 2016 році і належить до групи країн з вільною економікою.

Таблиця 1

**Взаємозв'язок між розміром ВВП
на душу населення і рівнем економічної свободи
провідних країн світу у 2016 році**

№	Країна	Розмір ВВП на душу населення у 2016 році, млрд. дол. США	Група країн за рівнем економічної свободи у 2016 році
1.	Люксембург	105,829	переважно вільні
2.	Швейцарія	79,578	вільні
3.	Норвегія	71,497	вільні
4.	Макао (КНР)	67,013	переважно не вільні
5.	Ірландія	65,871	вільні
6.	Катар	60,733	переважно вільні
7.	Ісландія	57,889	переважно вільні
8.	США	57,294	переважно вільні
9.	Данія	53,243	вільні
10.	Сінгапур	53,053	вільні
...			
138.	Україна	2,052	не вільні

Серед швейцарських підприємств, які працюють на ринку продовольчих товарів, на особливу увагу заслуговують такі компанії, як “Nestlé”, “Emmi”, “Hügli”, “Lindt&Sprüngli”, “Rahm AG”, “Bell” та “JOWA”; вони є лідерами на ринку продовольчих товарів Швейцарії і країн ЄС [9; 10]. Детально розглянемо досвід перших п'яти з перелічених підприємств.

Компанія “Nestlé” була створена у 1866 році у Швейцарії, вона дотримується у своїй діяльності принципів Глобального договору ООН і GRI, а також запровадила показники досягнення успіху у таких чотирьох напрямках, як харчування, розвиток сільських територій, вода та сталий екологічний розвиток (табл. 2) [11].

Компанія “Nestlé” зазначає, що підприємство може успішно довгостроково працювати лише тоді, коли генерує додану вартість не тільки для акціонерів, але й для суспільства. Серед стейкхолдерів компанії слід назвати акціонерів та фінансову спільноту; галузеві та торговельні об'єднання; спільноти; вищі навчальні заклади; споживачів і відкритість загалом; клієнтів; постачальни-

Таблиця 2

Основні показники досягнення успіху компанії “Nestlé”

№	Основні показники успіху	GRI
1.	Харчування	
1.1	Продукти, які відповідають вимогам Комісії “Nestlé” з харчування	G4-EC1
1.2	Кількість перероблених продуктів, специфічних для харчування	G4-FP7
1.3	Кількість продуктів з низьким вмістом натрію, цукру, транс-жирів, жирів, калорій і штучних барвників	G4-FP6
1.4	Кількість продуктів, які було проаналізовано і покращено	G4-PR1
1.5	Продукти з активними інгредієнтами, які захищено маркою	G4-PR1
1.6	Продукти із Компасом харчування “Nestlé”	G4-PR3
1.7	Продукти, на яких вказані нормативи щоденного споживання	G4-PR3
1.8	Продукти з нестандартними порціями	G4-PR3
1.9	Одиниці, які позиціоновані як популярні	G4-EC1
1.10	Продукти, які позиціоновані як популярні	G4-EC1
1.11	Телевізійна реклама “Nestlé” для дітей віком до 12 років, яка відповідає керівним вимогам з реалізації соціально-відповідального маркетингу	G4-PR7
1.12	Порушення Керівних принципів “Nestlé” і вимог реалізації Міжнародного Кодексу Всесвітньої організації захисту здоров'я щодо продажу продуктів, які заміщують материнське молоко	G4-PR7
1.13	Співробітники у продажу продуктів харчування для немовлят у країнах з високим ризиком, в яких також впроваджуються положення Всесвітньої організації захисту здоров'я	G4-PR6
2.	Розвиток сільських територій	
2.1	Частка постачальників, які відповідають Кодексу постачальників “Nestlé”	G4-FP1
2.2	Частка обсягу покупок, що відповідає Кодексу постачальників “Nestlé”	G4-FP1
3.	Вода	
3.1	Загальний обсяг забору води	G4-EN8
4.	Сталий екологічний розвиток	
4.1	Використання сировини	G4-EN1
4.2	Матеріали для упакування	G4-EN1
	Енергія	
4.3	Загальне споживання енергії із відновлюваних джерел	G4-EN3

№	Основні показники успіху	GRI
4.4	Загальне пряме споживання енергії	G4-EN3
4.5	Загальне пряме споживання енергії з відновлюваних джерел	G4-EN3
4.6	Загальне непряме споживання енергії	G4-EN4
	Біорізноманіття	
4.7	Загальна площа місць виробництва у захищених зонах	G4-EN11
	Викиди, сточні води і відходи	
4.8	Прямі викиди парникових газів	G4-EN15
4.9	Непрямі викиди парникових газів	G4-EN16
4.10	Загальний обсяг сточних вод	G4-EN22
4.11	Середня якість води	G4-EN22
4.12	Побічні продукти	G4-EN23
4.13	Відходи для утилізації	G4-EN23
	Управління екологічною сталістю	
4.14	Місця виготовлення продукції, сертифіковані ISO 14001	
	Права людини і відповідність	
5.1	Загальна кількість повернень продукції або порушення відповідності	G4-PR2
5.2	Кількість проведених оцінок наслідків порушення прав людини	G4-HR9
5.3	Кількість співробітників, які пройшли навчання з прав людини	
	Співробітники	
6.1	Персональний склад	
6.2	Загальна кількість нових призначень	G4-LA1
6.3	Загальна кількість звільнених співробітників	G4-LA1
6.4	Випадки, пов'язані з пораненнями і захворюваннями	G4-LA6
6.5	Загальна кількість нещасних випадків і захворювань	G4-LA6
6.6	Загальна кількість смертельних випадків	G4-LA6
6.7	Середньорічна кількість годин навчання на співробітника	G4-LA9
6.8	Управлінські посади, які обіймають жінки	G4-LA12
6.9	Місцеві учасники правління підприємства у країнах, що розвиваються	G4-EC6

Таблиця 3

Основні напрями реалізації програми соціальної відповідальності компанії “Nestlé”

№	Основні напрями реалізації програми соціальної відповідальності
1.	Харчування, здоров'я та самопочуття
1.1	Проведення наукових досліджень дитячого харчування
1.2	Дослідження у сферах харчування і здоров'я у галузевій кооперації
1.3	Технічно збалансовані продукти харчування для дітей
1.4	Зниження ризиків голодування шляхом накопичення мікропоживних речовин
1.5	Менше натрію (солі) у продукції
1.6	Менше цукру у продукції
1.7	Зниження вмісту насичених жирів і видалення трансжирів із продукції
1.8	Підтримка споживання злакових продуктів і овочів
1.9	Інформування і роз'яснення щодо поживної цінності на упаковці
1.10	Дані щодо розміру порцій для споживачів
1.11	Підтримка здорового харчування і здорового способу життя, зокрема спорту
1.12	Підтримка вживання здорових напоїв і підтримка здорового способу життя
1.13	Програми роз'яснення щодо формування кращих традицій харчування і годування
1.14	Соціально-відповідальні маркетингові комунікації, спрямовані на дітей
1.15	Соціально-відповідальні продажі продуктів, які замінюють материнське молоко
2.	Розвиток сільських територій
2.1	Поширення рамок програм з розвитку сільських територій
2.2	Запровадження відповідальних закупок у ланцюгу поставок
2.3	Поширення “Nestlé Cocoa Plan” серед фермерів, які вирощують какао
2.4	Постійне покращення ланцюгу поставок сирих кавових зерен

№	Основні напрями реалізації програми соціальної відповідальності
3.	Вода
3.1	Покращення ефективності і надійності водопостачання у процесі виробництва
3.2	Впровадження кращої політики використання водних ресурсів
3.3	Дієва обробка стічних вод
3.4	Співпраця з постачальниками, особливо у народному господарстві
3.5	Підвищення чутливості до економного використання води і покращений доступ до води та санітарної обробки в процесі створення додаткової вартості
4.	Сталий екологічний розвиток
4.1	Ефективне використання ресурсів у процесі виробництва
4.2	Роль першопрохідця у змінах, пов'язаних зі зміною клімату
4.3	Підтримка прозорості і проактивної, довготривалої політики щодо зміни клімату
4.4	Покращення безпеки упаковки для навколишнього середовища
4.5	Оцінка і зниження впливу продукції на навколишнє середовище
4.6	Готовність до надання коректної інформації про навколишнє середовище
4.7	Збереження природних ресурсів, зокрема лісів
5.	Співробітники, права людини, відповідність
5.1	Оцінка наслідків порушення прав людини і пошук рішень
5.2	Усунення праці дітей у важливих категоріях продукції
5.3	Гарантування, що всі можуть повідомити про порушення політики відповідності
5.4	Подолання корупції і хабарництва
5.5	Гарантування сертифікованої системи страхування і охорони здоров'я
5.6	Гендерна рівновага серед співробітників на підприємстві
5.7	Навчання з основ ведення бізнесу, харчування і сталого екологічного розвитку
5.8	Впровадження ініціативи “Global Youth” на всіх підприємствах

ків (зокрема, фермерів і малих фермерів); співробітників та їх представників; неурядові організації; відділи технічного контролю; уряди; громадські організації. За активної участі стейкхолдерів компанією “Nestlé” було розроблено і погоджено основні напрями реалізації програми соціальної відповідальності бізнесу (табл. 3) [11].

Можна зробити висновок, що компанія “Nestlé” активно працює у напрямі підвищення соціальної відповідальності і дотримання принципів Глобального договору ООН і GRI, проводить моніторинг діяльності всіх підрозділів компанії, оцінює вплив суб'єктів господарювання на навколишнє середовище і всіх стейкхолдерів, впроваджує і реалізовує програми сталого розвитку з метою досягнення високих результатів. Звичайно, важливу роль відіграє унікальний досвід компанії – 150 років на ринку – і здійснення операцій у 83 країнах світу на 448 фабриках і підприємствах. Це дає змогу розробити унікальну методику оцінки впливу у різних країнах світу, агрегувати показники і зосередитись на програмах підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Швейцарська група компаній “Emmi”, заснована у 1907 році, спеціалізується на виготовленні молочних продуктів. Станом на кінець 2015 року компанія входила до переліку 10 підприємств Швейцарії з найвищою репутацією, її чистий прибуток склав 120,0 млн. швейцарських

франків, кількість співробітників сягнула 5 400 осіб, продукція експортується у 60 країн світу, дочірні підприємства працюють у 13 державах [12].

Кодекс поведінки компанії “Emmi” підкреслює перш за все необхідність неухильного дотримання вимог законів, забезпечення гідних умов праці та виключно високої якості продукції (табл. 4) [13].

Однак компанією “Emmi” не було розроблено чітких метрик проведення оцінки рівня соціальної відповідальності підприємства за кожним із напрямів, компанія не інформує споживачів про досягнуті кількісні результати і не приділяє належної уваги розробці програм підвищення соціальної відповідальності з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін.

Інша видатна швейцарська компанія, яка працює на ринку продовольчих товарів, – компанія “Hügli”, заснована у 1935 році. Це сімейна міжнародна компанія, її валовий прибуток у 2015 році склав 30,6 млн. швейцарських франків [14]. Правління компанії зазначає, що соціальна та екологічна надійність підприємства важливіша за короткостроковий прибуток, а тому приділяє особливу увагу програмам розвитку персоналу, підтримки здоров'я, впровадження технологічних інновацій, прискипливого вибору сировини, використання альтернативних джерел енергії. Особлива увага приділяється якості про-

Таблиця 4

Положення Кодексу поведінки компанії “Emmi”

Напрями	Основні положення Кодексу поведінки компанії “Emmi”
1. Якість продукції	Продукти мають завжди відповідати вимогам клієнтів і споживачів. На постійній основі проводяться аудит процесів, способів роботи і засобів контролю; перевірка продукції, сировини і засобів виробництва.
2. Безпечність і здоров'я	Компанія використовує лише безпечне обладнання і проводить необхідні попереджувальні заходи, щоб забезпечити гідні умови праці працівників і запобігти нещасним випадкам.
3. Навколишнє середовище	Метою компанії є здійснення якнайменшого впливу на навколишнє природне середовище, тому необхідною вимогою є дотримання розроблених керівних принципів і галузевих стандартів.
4. Гідні умови праці	Компанія піклується про те, щоб працівники отримували відповідну їх роботі заробітну плату, а тривалість робочого дня була встановлена відповідно до найнижчих вимог законодавства.
5. Рівність	Компанія дбає про робочі місця, вільні від проявів будь-якої дискримінації, особливо за кольором шкіри, віком, статтю, громадянством або релігією. Це є табу для всіх підприємств компанії.
6. Інтеграція	Вибір партнерів може проходити лише на основі показників їх успішності і не може бути наслідком особистих вподобань. Заборонено приймати особисті подарунки або запрошення від ділових партнерів.
7. Закони	Компанія вимагає від усіх співробітників, щоб вони дотримувались у своїй діяльності норм чинного законодавства.

Таблиця 5

Сертифікація продукції компанії “Hügli” на ринках країн Європи

№	Країна	Отримані сертифікати
1.	Швейцарія	– Глобальний стандарт безпечності продуктів харчування BRC; – Європейський біологічний сертифікат Інституту екології ринку; – Сертифікат круглого столу зі сталості пальмової олії; – ISO 9001
2.	Німеччина	– Екологічний сертифікат BCS; – Глобальний стандарт безпечності продуктів харчування BRC; – Сертифікат Європейського інституту сертифікації Халляль; – Сертифікат Міжнародного харчового стандарту; – Сертифікат круглого столу зі сталості пальмової олії; – Сертифікат охорони навколишнього середовища
3.	Австрія	– Сертифікат Наглядової ради аквакультури; – Сертифікат Морської наглядової ради; – Сертифікат компанії «Австрія біо-гарантія»; – Сертифікат Міжнародного харчового стандарту
4.	Італія	– Глобальний стандарт безпечності продуктів харчування; – Сертифікат Міжнародного харчового стандарту; – Сертифікат Інституту екологічної та етичної сертифікації
5.	Чехія	– Сертифікат на екологічну/біологічну відповідність ABCERT; – Глобальний стандарт безпечності продуктів харчування BRC; – Сертифікат Ekomom; – Сертифікат Зеленого місця; – Сертифікат круглого столу зі сталості пальмової олії; – Сертифікат Міжнародного харчового стандарту
6.	Велика Британія	– Глобальний стандарт безпечності продуктів харчування BRC; – Сертифікат круглого столу зі сталості пальмової олії; – Сертифікат з відповідності упакування модулю ASDA
7.	Іспанія	Сертифікат Комітету з екологічного аграрного господарства

Таблиця 6

Напрямки забезпечення сталого розвитку компанії “Lindt&Sprüngli”

Стале постачання	Стале виробництво	Стале споживання
Захищені поставки сировини	Зміни клімату і викиди парникових газів	Задоволення споживачів та клієнтів
Навчання фермерів і формування вмінь	Вплив на навколишнє середовище упакування	Якість продукції
Аграрний розвиток	Вода та сточні води	Безпечність продукції
Біорізноманіття і родючість ґрунту	Задоволення і втримання працівників	Генетично модифіковані організми
Інвестування у сільську інфраструктуру	Соціальний захист і компенсації	Інформація про продукцію та маркування
Дотримання стандартів праці	Здоров'я і безпека, пов'язані із зайнятістю	Маркетинг і практика рекламування
Зміни клімату і викиди парникових газів	Розвиток і навчання робітників	
Різноманіття сортів какао	Баланс життя і роботи	
	Робоча культура	
	Відходи і переробка	
	Різноманіття та рівні можливості	
	Місцевий економічний розвиток	
	Корупція та антиконкурентна поведінка	
	Філантропія	

дукції та її сертифікації, тому у кожній країні, на ринках якої працює “Hügli”, було отримано відповідний сертифікат якості (табл. 5) [14].

На жаль, компанія “Hügli” не надає інформації щодо Кодексу поведінки або Кодексу соціальної відповідальності підприємства, метрик виміру успішності реалізації соціальних програм, однак можна прослідити чотири напрями реалізації соціальної відповідальності у групі компаній: піклування про робітників, забезпечення високої якості продукції, піклування про природне навколишнє середовище, економія ресурсів.

Мабуть, одним із найвідоміших швейцарських підприємств є компанія “Lindt&Sprüngli”, заснована у 1845 році. Станом на кінець 2015 року чистий прибуток компанії склав 381,0 млн. швейцарських франків, кількість співробітників сягнула понад 13 тис. осіб, виробничі потужності компанії знаходяться у 12 країнах світу, продукція продається у 120 країнах [15]. Сталість розвитку підприємства “Lindt&Sprüngli” забезпечується діяльністю у трьох напрямках – сталє постачання, сталє виробництво, сталє споживання – і проведенням моніторингу за показниками, які наведено у табл. 6.

Бізнес-модель компанії “Lindt&Sprüngli” спирається на якість продукції, інновації та сталість, що дає змогу забезпечити глобальну присутність компанії, високий рівень маркетингу, продуктивні торговельні зв'язки і використання технологій. Також підприємство звертає особливу увагу на надання зацікавленим сторонам прозорої та детальної інформації про підприємство.

Детальний аналіз практик компанії “Lindt&Sprüngli”, спрямованих на підвищення рівня соціальної відповідальності підприємства, свідчить про глибокий аналіз впливу дій підприємства на зацікавлених сторін і навколишнє середовище, високу зацікавленість компанії у сталому зростанні та підтримці розвитку місцевих громад.

Підприємство “Rahm AG”, засноване у 1945 році, займається переробкою виноматеріалів і виготовленням вина у німецькій частині Швейцарії. Основа соціальної відповідальності компанії – це якість продукції, обслуговування споживачів та інформування про успіхи підприємства на ринку [16].

У 2009 році компанія отримала сертифікат за стандартом Глобальної ініціативи з безпечності продукції (Global Food Safety Initiative – IFS), а щорічно вона проходить зовнішній аудит на дотримання вимог стандарту. Компанія “Rahm AG” також фінансує діяльність фонду, який

активно підтримує соціальні проекти, серед яких слід назвати будинок для переселенців у Вірменії; будівельні роботи у селищі в Афганістані; будівництво шкільних приміщень в Укані; змагання з хокею для безпритульних дітей; підтримку здорового способу життя серед молоді; спонсорську допомогу регіональній жіночій команді з футболу [16].

Компанія “Rahm AG” приділяє увагу сертифікації і стандартизації продукції і реалізації соціальних ініціатив. Однак ще потребують розширення напрямів реалізації соціальної відповідальності компанії, доопрацювання – методики проведення оцінки рівня соціальної відповідальності за кожним із напрямів.

Висновки. Бенчмаркінг є ефективним інструментом систематичного аналізу продуктів, бізнес-процесів, організаційних структур, фінансових показників, стратегій розвитку найбільш успішних компаній з метою удосконалення діяльності підприємства і підвищення його соціальної відповідальності.

Результати аналізу свідчать про те, що провідні підприємства світу, які працюють у країні з вільною економікою і одним із найвищих показників ВВП на душу населення у світі, активно опікуються питаннями розвитку і забезпечення високої соціальної відповідальності бізнесу, однак успіхи кожної окремої компанії залежать від тривалості та досвіду роботи на ринку, кількості відокремлених підрозділів і різноманіття умов ведення господарської діяльності країн, у яких реалізує свою діяльність компанія.

Звичайно, зберігаються основні напрями реалізації соціальної відповідальності бізнесу, які формують її фундамент незалежно від історії компанії – дотримання вимог законодавства, проведення сертифікації продукції і стандартизації виробничих процесів, забезпечення високої якості і безпечності продукції, турбота про співробітників і безпечні умови праці. На наступних етапах компанії починають опікуватись підтримкою розвитку місцевих громад, проводити навчальні програми, реалізовувати масштабні соціальні ініціативи. Досвід швейцарських підприємств свідчить про необхідність дотримання стратегії сталого розвитку, піклування про громаду і навколишнє середовище, повагу до всіх суб'єктів, залучених до діяльності компанії. Лише в таких умовах можна досягти сталих фінансових результатів і сформувати високий імідж соціально-відповідального підприємства, відомого на весь світ.

Список використаних джерел:

1. Нагаївська Д. Проведення оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на підприємстві / Д. Нагаївська // Вісник Хмельницького національного університету – 2016. – Вип. 6. – С. 235–244.
2. Нагаївська Д. Рівні реалізації соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингової діяльності / Д. Нагаївська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 6 (230). – С. 28–32.
3. Camp R.C. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance. ASQC Quality Press, Milwaukee, Wisc, 1989. – 372 p.
4. Пилчер Т. Бенчмаркінг как средство повышения конкурентоспособности / Т. Пилчер // Европейское качество. – 2004. – № 1. – С. 40–46.
5. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу / [П. Перера, Т. Кобелева, Н. Ткачова] // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – С. 167–174. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
6. Харченко Т. Підвищення конкурентоспроможності банківського сектору України на основі впровадження бенчмаркінгу / Т. Харченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 813–816. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/168.pdf>.
7. Офіційний сайт Американського дослідницького центру “The Heritage Foundation” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/ranking>.
8. Офіційний сайт видання “Statistics Times” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statisticstimes.com>.
9. Нагаївська Д. Використання бенчмаркінгу з метою підвищення соціальної відповідальності вітчизняних підприємств / Д. Нагаївська // Підвищення науково-технологічного рівня економіки та її ефективності : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2017. – С. 78–81.

10. Нагаївська Д. Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи / Д. Нагаївська // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / відп. за випуск С. Якубовський. – О., 2017. – С. 167–170.
11. Офіційний сайт компанії “Nestlé” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nestle.ch/de/media/documents/nis_2015_de.pdf.
12. Офіційний сайт групи компаній “Emmi” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://group.emmi.com>.
13. Кодекс поведінки групи компаній “Emmi” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://group.emmi.com/fileadmin/user_upload/emmi_group/about/documents/Emmi_Code_of_Conduct_DE_FR.pdf.
14. Офіційний звіт компанії “Hügli” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.huegli.com/fileadmin/user_upload/de/investor_relations/Berichte/GV_Printout_2016.pdf.
15. Офіційний звіт компанії “Lindt&Sprüngli” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lindt-spruegli.com.
16. Офіційний сайт компанії “Rahm AG” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rimuss.ch/de/%C3%BCber-uns/unternehmen>.

Аннотация. В работе рассмотрена методология использования бенчмаркинга с целью повышения социальной ответственности бизнеса и его маркетинга на рынке продовольственных товаров. Приведены примеры успешных стратегий повышения социальной ответственности зарубежных предприятий. Обосновано, что бенчмаркетинг является эффективным инструментом повышения социальной ответственности субъектов хозяйствования в Украине.

Ключевые слова: бенчмаркинг, социальная ответственность бизнеса, социальная ответственность маркетинга, предприятие.

Summary. In the work there has been considered the methodology of benchmarking utilization aimed to boost the social responsibility of business and its marketing on the provisions market. The examples of successful strategies aimed to raise the social responsibility of foreign enterprises have been adduced. It has been founded that benchmarking is an effective tool to boost the social responsibility of business entities in Ukraine.

Key words: benchmarking, social responsibility of business, social responsibility of marketing, enterprise.

УДК 336.14

Онищенко В. В.
*аспірант кафедри фінансів та банківської справи
Європейського університету*

Onishchenko V. V.
*Postgraduate of Finance and Banking Department
European University*

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

FEATURES OF FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: THEORETICAL ASPECTS

Анотация. У статті досліджено особливості бюджетної децентралізації як складової реформи, що нині триває в Україні. Визначено сутність децентралізації, окреслено механізми, які використовуються нині задля збільшення фінансової самостійності місцевих органів влади. Розроблено пропозиції, орієнтовані на підвищення ефективності бюджетного регулювання в процесі провадження реформаторських змін. Запропоновано домінанти політики бюджетної децентралізації, врахування яких буде доречним під час розроблення та використання інструментів та методів, націлених на вдосконалення бюджетного регулювання.

Ключові слова: децентралізація, бюджетна децентралізація, бюджетне регулювання, міжбюджетні відносини.

Вступ та постановка проблеми. Децентралізація є процесом, мета якого полягає у створенні ефективної структури органів місцевого самоврядування з ознаками відкритості та гнучкості, що сприятиме зміцненню представницьких систем прийняття рішень на рівні громад. Даючи можливість місцевим громадам управляти власними справами, а також використовуючи поглиблення співпраці між центральними і місцевими органами влади,

ефективна система місцевого самоврядування дасть змогу більш адекватно реагувати на потреби і пріоритети людей тієї чи іншої громади, тим самим гарантуючи, що уряд здатний врегульовувати велике коло економічних та соціальних питань, зокрема проблему подолання бідності, створення нових робочих місць, гендерної рівності, захисту навколишнього середовища. Більше того, впровадження повноцінного місцевого самоврядування євро-

пейського зразку забезпечить державі змогу повноцінного інтегрування у євроспільноту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання децентралізації, зокрема бюджетної, висвітлюються у працях багатьох провідних вітчизняних науковців-фінансистів, а саме в роботах В. Опаріна, Ю. Пасічника, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія, які неодноразово наголошували на важливості та необхідності започаткування такої реформи, яка б сприяла підвищенню доброту населення країни. Проте задля розробки пропозицій щодо вдосконалення процесу бюджетного регулювання в Україні, підвищення його ефективності, що в кінцевому результаті забезпечувало б виконання функцій держави на гідному рівні та позначалося на підвищенні стандартів життя населення країни, необхідним є подальше вивчення питання самої децентралізації в контексті провадження реформ в Україні.

Метою роботи є поглиблення теоретичних знань щодо сутності та особливостей бюджетної децентралізації в Україні задля розробки пропозицій стосовно вдосконалення процесу бюджетного регулювання у ході провадження реформи.

Результати дослідження. Бюджетна децентралізація поряд з бюджетним федералізмом та бюджетним унітаризмом є формою прояву міжбюджетних відносин, що сформувалися в країні, а також основою для здійснення процесу бюджетного регулювання. Оптимальність вибору тієї чи іншої моделі міжбюджетних відносин (бюджетний федералізм, бюджетний унітаризм, бюджетна децентралізація) є запорукою економічного зростання в країні.

Слід вказати, що бюджетний федералізм притаманний країнам з федеративним устроєм влади, для якого характерними є чітке розмежування витрат на різних рівнях влади з наділенням останніх фіскальними повноваженнями самостійно формувати власну прибуткову базу; міжбюджетні відносини формуються на основі договірно-правової форми організації; державні і місцеві органи влади виступають рівноправними партнерами [1, с. 117]. Відповідно, бюджетний унітаризм притаманний унітарним країнам. Основні засади організації міжбюджетних відносин та принципи бюджетного регулювання встановлюються центральною владою, яка проводить активну політику забезпечення єдиних стандартів суспільних послуг на всій території країни, вирівнює фіскальні дисбаланси [2, с. 64]. Місцева та регіональна влади відіграють другорядну роль. А бюджетна децентралізація поєднує окремі риси як бюджетного федералізму, так і бюджетного унітаризму, ґрунтуючись на принципі субсидіарності [1, с. 124].

Принцип субсидіарності в контексті бюджетної децентралізації має такі характерні ознаки: обов'язкове розмежування повноважень між різними рівнями влади в країні; делегування центральною владою частини повноважень місцевим органам влади; обмежена можливість влади вищого рівня втручатися у фінансову сферу влади нижчого рівня, а саме лише у разі неспроможності останньої вирішувати пене коло проблем; таке втручання має слугувати лише на користь отримання фінансової автономії, а не на користь підпорядкування [1, с. 132].

Реалізація такого принципу повинна відбуватися так:

- здійснення компетентного різнобічного моніторингу місцевих громад з метою визначення потреб в наданні послуг;
- забезпечення кваліфікованими управлінськими кадрами на місцевому та регіональному рівнях із залученням громадськості до управління та контролю;
- визначення повноважень для перерозподілу та вироблення механізму передачі владних повноважень і

взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування;

- визначення співвідношення компетенції місцевих і центральних органів влади з дотриманням ключових принципів Європейської хартії місцевого самоврядування;

- забезпечення законодавчого та нормативно-правового регулювання децентралізації видаткових повноважень [3, с. 18].

Серед основних причин, що зумовлюють необхідність процесу децентралізації в Україні, слід назвати надзвичайно низький рівень життя сільського населення та населення невеликих міст, фінансову та адміністративну слабкість села та невеликих міст як адміністративно-територіальних одиниць, що стало результатом неефективного бюджетного регулювання в країні впродовж десятиліть. Нині більшість сіл та невеликих міст є дотаційними, які не в змозі за рахунок власних надходжень забезпечити утримання навіть апарату місцевих органів влади, що позбавляє таку владу стимулів для розвитку. Децентралізація, що передбачає механізм добровільного об'єднання громад, має надати стимул для розвитку сільських територій та територій невеликих міст.

Окрім того, подальше впровадження реформи децентралізації, безумовно, є необхідним задля підвищення ефективності державного устрою. Оскільки нині в країні співіснують дві форми організації місцевого управління: органи місцевого самоврядування, що представляють інтереси територіальних громад, та місцеві державні адміністрації, які представляють інтереси держави. Відповідно, перші діють в інтересах громад, тоді як останні часто вдаються до лобювання інтересів окремих місцевих політичних еліт.

Досить влучним, на наш погляд, є тлумачення значення децентралізації, що було представлено ще у 1997 році в одній з доповідей Програми розвитку ООН, де зазначалось, що децентралізація означає реструктуризацію або реорганізацію влади, в результаті чого виникає система спільної відповідальності між установами управління на центральному, регіональному та місцевому рівнях відповідно до принципу субсидіарності, тим самим збільшуючи загальну якість та ефективність системи управління разом з підвищенням авторитету і потенціалу управління на субнаціональному рівні. Децентралізація здатна внести свій вклад в ключові елементи належного врядування, такі як збільшення можливостей громад в участі в економічних, соціальних і політичних рішеннях; підвищення оперативності уряду, прозорості та підзвітності [5, с. 4].

Напрямок проведення реформи місцевого самоврядування було визначено у Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальних організацій влади в Україні [6], затвердженої Кабінетом Міністрів 1 квітня 2014 року. Відповідно, процес децентралізації в Україні було започатковано 17 червня 2014 року з прийняттям Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [7], далі з прийняттям у лютому 2015 року Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [8].

З моменту затвердження Концепції було сформовано правову базу для проведення реформи бюджетної децентралізації. Зокрема, було внесено зміни до Податкового та Бюджетного кодексів України [9; 10], затверджено Державну стратегію регіонального розвитку та ухвалено новий Закон про регіональну політику, запущено процес зміни адміністративно-територіального устрою. Разом з прийняттям змін до Податкового та Бюджетного кодексів нові об'єднані громади отримують більші фінансові мож-

ливості місцевого самоврядування, що сприятиме їхній економічній самодостатності та спроможності.

В рамках децентралізації відбувається реформа міжбюджетних відносин, а відповідно, й зміни бюджетного регулювання. Встановлено новий порядок міжбюджетних правовідносин, що ґрунтується на засадах бюджетної децентралізації, якій притаманне впровадження таких механізмів.

1) Широка бюджетна автономія та фінансова самостійність:

- право самостійного формування місцевого бюджету на основі закріплених стабільних довгострокових доходних джерел, видаткових повноважень та основних параметрів, визначених у проекті Державного бюджету, поданому Урядом до Парламенту, з 15 вересня року, що передувє плановому;

- право формування та затвердження місцевих бюджетів незалежного від термінів прийняття Державного бюджету України, у строки, визначені місцевою владою, але не пізніше 25 грудня року, що передувє плановому; у разі неприйняття до вказаного строку державного бюджету міжбюджетні трансферти враховуються місцевими радами в обсягах, визначених у державному бюджеті на попередній бюджетний період;

- застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів, які мають взаємовідносини з державним бюджетом, починаючи зі складання проектів місцевих бюджетів на 2017 рік;

- затвердження державних соціальних стандартів і нормативів в описовому та вартісному вигляді за кожним із делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень у розрахунку на середньостатистичну адміністративно-територіальну одиницю;

- визначення механізму розрахунку обсягу субвенцій на основі державних соціальних стандартів і нормативів, які встановлюються законом та іншими нормативно-правовими актами;

- право самостійного вибору установи (казначейство або комерційний банк), що обслуговує рахунки місцевого бюджету; водночас за умови вибору банківської форми обслуговування (розміщення коштів бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ на депозитах та/або їх обслуговування) місцеві бюджети втрачають право на покриття тимчасових касових розривів, що виникають за загальним фондом, за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку; окрім того, державним і комунальним вищим навчальним закладам, науковим установам та закладам культури надано право розміщувати власні надходження на поточних рахунках у банках державного сектору;

- скорочення терміну виконання платіжних доручень до п'яти операційних днів з дати надання доручення на його здійснення (за умови виконання доходів зведеного бюджету України), що має забезпечити уникнення пікових навантажень на єдиний казначейський рахунок;

- спрощення процедури запозичення від міжнародних фінансових організацій шляхом запровадження принципу «мовчазної згоди» у разі неотримання висновку Міністерства фінансів протягом місяця з дня подання заявки;

- надання права здійснювати місцеві зовнішні запозичення усім містам обласного значення (кількість міст з можливістю реалізації такого права збільшилась з 16 до 182) [3, с. 15].

2) Стимулювання громад до об'єднання та формування інституційної та фінансової спроможності територіальних громад:

- скасування трирівневої системи розподілу коштів «область – район – розпорядники бюджетних коштів ниж-

чого рівня»; започаткування дворівневої системи міжбюджетних відносин у розрізі регіонів: перший рівень – це області, другий – міста обласного значення, райони та об'єднані громади;

- громади, які змогли об'єднатися між собою і мають чисельність населення не менше 5 тис. осіб, отримають такі самі повноваження, як і міста обласного значення, тобто зможуть вступати у прямі міжбюджетні відносини з центром; однак для того, щоб розпочати обслуговуватися безпосередньо з центрального бюджету, необхідно виконати умову стосовно того, що об'єднання має відбутися до 15 жовтня року, що передувє плановому [11];

- позбавлення права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися;

- визначення чіткого переліку делегованих повноважень органам місцевого самоврядування та передбачення необхідного для їх реалізації фінансового ресурсу;

- горизонтальне вирівнювання податкоспроможності бюджетів громад з одночасним стимулюванням до нарощування дохідної бази.

3) Розширення дохідної бази місцевих бюджетів, закріплення або збільшення відсотка стабільних податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами:

- передача з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг, державного мита; збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35% до 80%;

- закріплення за місцевими бюджетами стабільного джерела – податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) за новими нормативами та податку на прибуток підприємств; відповідно до нового алгоритму розмежування ПДФО для бюджетів міст обласного значення, районів, об'єднаних територіальних громад відсоток відрахувань складе 60%, до обласних – 15%, а до бюджету м. Києва – 40%;

- розширення з 2015 року бази оподаткування податком на нерухоме майно шляхом включення до оподаткування комерційного майна; зменшено пільги зі сплати податку на нерухомість залежно від розміру площі об'єкта (пільги встановлено для нерухомості, яка має 60 м² (для квартир) та 120 м² (для будинків)); закріплено ставки оподаткування нерухомості до 2% від розміру мінімальної заробітної платні за 1 м² [11];

- право самостійно встановлювати ставки плати за землю та пільги щодо земельного податку в межах максимально встановлених розмірів: за земельні ділянки з проведеною нормативно грошовою оцінкою (незалежно від місцезнаходження) не більше 3% від нормативної грошової оцінки; за сільськогосподарські угіддя з проведеною нормативно грошовою оцінкою (незалежно від місцезнаходження) не більше 1% від нормативної грошової оцінки; за земельні ділянки з проведеною нормативно грошовою оцінкою (незалежно від місцезнаходження), які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної власності), не більше 12%; за земельні ділянки без проведеної нормативно грошової оцінки, які розташовані за межами населених пунктів, не більше 5% від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області [10];

- запровадження зарахування частини (13,44%) акцизного податку з виробленого та ввезеного пального до місцевих бюджетів;

- відміна індикативного планування показників місцевих бюджетів Міністерством фінансів України та надання права самостійно визначати обсяги надходжень до місцевих бюджетів на основі закріплених стабільних дохідних джерел;

– формування єдиного кошика доходів загального фонду місцевих бюджетів (без поділу на I та II кошики) та розширення джерел його формування.

4) Децентралізація видаткових повноважень:

– до власних повноважень органів місцевого самоврядування в об'єднаних громадах належать, зокрема, функції з планування розвитку громади та формування бюджету; забезпечення економічного розвитку, зокрема залучення інвестицій та розвиток підприємництва; управління земельними ресурсами, надання дозвільно-експлуатаційних послуг на будівництво; розвиток місцевої інфраструктури та благоустрій територій; надання житлово-комунальних послуг; утримання вулиць і доріг на території громади; організація пасажирських перевезень на території громади; громадська безпека силами муніципальної поліції; пожежна охорона;

– делегованими повноваженнями на рівні громади забезпечуються соціальна допомога через територіальні центри; адміністративні послуги через центри їх надання (в громадах); управління школами та дитсадками; первинна медична допомога; утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків;

– послуги соціального забезпечення (виплати пенсій, субсидій, забезпечення пільгами), реєстрації актів цивільного стану в громадах, казначейського обслуговування, контролю санітарного та епізоотичного стану надаватимуть підрозділи державних органів влади [3, с. 17];

– передача під контроль місцевої влади низки соціальних закладів (заклади освіти I–II рівнів акредитації, а також спеціальні школи, заклади, пов'язані з медициною, фізкультурою, спортом).

5) Нові види міжбюджетних трансфертів.

На відміну від наявної системи з базовою дотацією (або дотацією вирівнювання) і додатковою, змінами до Бюджетного кодексу передбачено існування нових видів міжбюджетних трансфертів [9]. Окрім базової дотації, запроваджується низка таких субвенцій, як освітня, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична, субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм.

Ці кошти передаватимуться місцевим бюджетам за спеціальними формулами, які розраховуватимуться у профільних міністерствах і відомствах. Поява галузевих субвенцій має підвищити якість надання соціальних послуг, оптимізувати витрати. Порядки використання коштів цих субвенцій будуть довгостроковими, а залишки коштів за зазначеними субвенціями в кінці бюджетного року не вилучатимуться до державного бюджету та зможуть використовуватися на оновлення матеріально-технічної бази відповідних закладів. Фінансування видатків, що не могли бути враховані під час застосування формули під час розподілу цих субвенцій, здійснюється за рахунок резерву коштів в обсязі не більше 1% обсягу зазначених субвенцій. Таким чином, за надання медичних та освітніх послуг та їх якість разом з місцевими органами влади нести будуть відповідальність також профільні міністерства.

6) Зміна системи бюджетного вирівнювання місцевих бюджетів за видатками на систему вирівнювання за доходами.

Усіх суб'єктів міжбюджетних відносин поділено на три категорії. До першої відносяться ті, в яких індекс податкоспроможності (обсяг надходжень відповідного податку на одного мешканця до середнього значення по Україні) більше 1,1 (згідно з підрахунком Міністерства фінансів під цей критерій підпадають 6 обласних бюджетів, 70 бюджетів міст обласного значення, 26 районних). На них поширюватиметься дія реверсної дотації, тобто з

бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, які заробляють більше, ніж мають видатків, вилучаються тільки 50% додатково отриманого доходу, а не 100%, як було раніше. Решта коштів спрямовується на власний розвиток.

Для другої категорії суб'єктів міжбюджетних відносин із коефіцієнтом 0,9–1,1 дотаційний рівень залишився без змін. Для третьої категорії з коефіцієнтом менше 0,9 (3 обласні бюджети, 39 бюджетів міст обласного значення і 25 районних) базова дотація дорівнюватиме 80% до забезпечення досягнення рівня 0,9.

Слід зазначити, що в результаті дотаційності місцевих бюджетів у 2015 році скоротилася на 22% і склала 74% порівняно з 96% дотаційності у 2014 році. Нова система стимулює громади до збільшення надходжень місцевих бюджетів за принципом «більше заробляєш – більше отримуваш» [12, с. 16–24].

Згідно із законодавчими новаціями об'єднані громади отримають весь спектр повноважень та фінансових ресурсів, які нині вже мають міста обласного значення, зокрема зарахування 60% ПДФО на власні повноваження, прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, державні субвенції.

Податки, які будуть передані на місця, дадуть змогу збільшити дохідну базу місцевих бюджетів, відповідно, безпосередньо громада матиме змогу контролювати напрямки витрат таких коштів. Окрім того, факт сплати податків, кошти від яких формують місцевий бюджет, повинен стати стимулом для розширення діяльності всередині громади. Тобто за рахунок місцевих ініціатив з'являється можливість досягання економічного доброту всієї країни.

Окремим позитивом реформи децентралізації є активізація роботи Державного фонду регіонального розвитку. Проекти розвитку регіонів фінансуються за рахунок коштів такого фонду. За кожним із регіонів закріплена сума, яка розраховується, виходячи із чисельності населення регіону та рівня ВРП на душу населення. Всі регіони отримають свою частку фінансування, які відповідає частці населення регіону у загальній чисельності населення в Україні, помножену на 0,8 суми фонду. Ті регіони, у яких рівень ВРП на душу населення менший 75% загальноукраїнського показника, отримають додаткову суму, яка визначається часткою населення регіону у населенні цих менш розвинених регіонів, помноженою на 0,2 суми ДФРР [9].

Під час розроблення політики і програм децентралізації необхідно використовувати системний підхід, орієнтований на усіх учасників процесу, та враховувати інтереси та потреби кожного з них. Децентралізація не повинна стати альтернативою процесу централізації, оскільки для ефективного економічного та соціального розвитку необхідним є поєднання обох інститутів. Взаємодоповнюючі ролі національних і субнаціональних суб'єктів повинні визначатися на основі аналізу найбільш ефективних шляхів і засобів досягнення бажаного [4, с. 74]. Наприклад, зовнішня політика має бути завданням центральних органів влади, при цьому враховувати інтереси населення. Або навпаки, питання утилізації твердих відходів перш за все має вирішуватися місцевими органами влади, однак в рамках національних політик захисту навколишнього середовища.

В основу політики бюджетної децентралізації, на нашу думку, має бути покладено декілька домінант, які повинні враховуватися під час розроблення та використання інструментів та методів, націлених на вдосконалення бюджетного регулювання.

Таблиця 1

Домінанти політики бюджетної децентралізації

Принцип	Пояснення
Принцип інтегральності:	Поєднання територіальної та управлінської складових під час формування бюджетної політики країни.
– територіальна складова;	рівномірний та збалансований розвиток територій з метою створення рівних соціально-економічних умов життя населення всіх територій незалежно від їхнього адміністративного статусу;
– управлінська складова	створення єдиної системи бюджетного планування та прогнозування для всіх територій незалежно від їхнього адміністративного статусу.
Єдність	Забезпечення фінансової цілісності всіх територій країни задля зменшення соціально-економічних диспропорцій між окремими територіями.
Антипатерналізм	Можливість окремих територій формувати власні стратегії економічного розвитку та отримувати фінансування з місцевих та державного бюджетів.
Компетентність	Забезпечення територій компетентними кадрами, які здатні відповідально формувати та реалізовувати бюджетну політику на місцях.
Нормативність фінансування	Прозоре фінансування проектів розвитку за рахунок діяльності Державного фонду регіонального розвитку на рівні не нижчому 1% бюджету.

Джерело: розроблено автором

Висновки. Модель міжбюджетних відносин, що існувала в Україні протягом років незалежності, проде-

монструвала свою низьку ефективність, оскільки більш платоспроможні регіони змушені були віддавати власні кошти на користь неплатоспроможних задля збалансування бюджетів останніх, тим самим полишаючи стимули економічного зростання як для одних, так і для інших. Нова система бюджетного регулювання покликана створити стимули для місцевого самоврядування більше заробляти та розраховувати на власні фінансові ресурси.

Реформа децентралізації передбачає подолання багатьох викликів, серед яких слід назвати залежність територій від центру; інфраструктурну та фінансову слабкість громад; деградацію сільської місцевості; високий рівень дотаційності громад; низький рівень інвестиційної привабливості територій. Беззаперечним є факт, що провадження бюджетної децентралізації здатне забезпечити набагато більшу ефективність та якість надання суспільних послуг, аніж розподіл концентрованих коштів на суспільні потреби через центральний рівень бюджетної системи.

Водночас задля подолання викликів на шляху проведення бюджетної децентралізації необхідним є подальше напрацювання питань, що забезпечили б успішність реформи та мали позитивний вплив на всю економічну систему країни. Зокрема, необхідним є подальше провадження змін щодо підвищення ефективності місцевих податків та зборів (особливо в частині спрощення адміністрування податку на нерухоме майно); потребує подальшого узгодження й питання адміністрування акцизного податку, оскільки надходження з такого податку є нерівномірними для різних територій. Видається доцільним залишити надходження з акцизного податку до бюджетів об'єднаних територіальних громад, які об'єдналися відповідно до перспективного плану, а також до обласного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Круш П. Національна економіка: регіональний та муніципальний рівень : [підручник] / П. Круш, О. Кожемяченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 320 с.
2. Бюджетна система : [навчальний посібник] / [І. Алексєєв, Н. Ярошевич, А. Чушак-Голобородько]. – К. : Прес, 2007. – 376 с.
3. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні. – К. : НІСД, 2015. – 80 с.
4. Юридична енциклопедія : в 6 т. / Редкол.: Ю. Шемшученко (відп. ред.) та ін. – К. : Укр. енцикл, 1998–2004. – Т. 2 : Д–Й. – 1999. – 744 с.
5. UNDP, Decentralized Governance Programme: Strengthening Capacity for People – Centered Development, Management Development and Governance Division, Bureau for Development Policy, September 1997, 62 p.
6. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>.
7. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17 червня 2014 року № 1508-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
8. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
9. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
11. Германова О. Механізми децентралізації / О. Германова // Вісник. Офіційно про податки : офіційне видання Фіскальної служби України. – 2014. – № 33. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7426>.
12. Реформи під мікроскопом: 2015 рік / за ред. В. Міського, О. Галушки. – 2015. – 88 с.

Аннотация. В статье исследованы особенности бюджетной децентрализации как составляющей реформы, которая происходит в Украине в настоящее время. Определена сущность децентрализации, очерчены механизмы, которые используются для увеличения финансовой самостоятельности местных органов власти. Разработаны предложения, ориентированные на повышение эффективности бюджетного регулирования в процессе воплощения реформаторских изменений. Предложены доминанты политики бюджетной децентрализации, учет которых будет уместным при разработке и использовании инструментов и методов, направленных на совершенствование бюджетного регулирования.

Ключевые слова: децентрализация, бюджетная децентрализация, бюджетное регулирование, межбюджетные отношения.

Summary. The article is about the features of budgetary decentralization as a component of the reform that is taking place in Ukraine at the present time. The essence of decentralization has been determined; the mechanisms that are used to increase the financial independence of local authorities have been studied. It has been developed proposals aimed at improving the efficiency of budgetary adjustment in the process of reforms implementing. The dominants of the budget decentralization policy are proposed, the consideration of which will be appropriate in the development and use of tools and methods aimed at improving budgetary adjustment.

Key words: decentralization, budgetary decentralization, budgetary adjustment, interbudgetary relations.

УДК 336:339.9-330.131.5

Онищенко С. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Onyshchenko S. V.

*PhD in Economics, Associate Professor
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА БЮДЖЕТНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

FINANCIAL GLOBALIZATION AS A FACTOR INFLUENCING THE SECURITY OF THE STATE BUDGET

Анотація. Складність процесу фінансової глобалізації зумовлена не лише наявністю значної кількості субпроцесів, їхньою масштабністю та глибиною чинників впливу, але й спільними наслідками цих субпроцесів, щодо яких спостерігається синергетичний ефект. Доведено, що фінансова глобалізація – це суперечливий процес, що має дуальний вплив і породжує асиметрію у розвитку світового господарства. Ідентифіковано чинники бюджетної безпеки України, які обумовлені наявністю зовнішніх і внутрішніх ризиків, що виявляються залежно від джерела виникнення ризиків, ступеня впливу та наслідків фінансової глобалізації. Установлено, що значна кількість наявних ризиків бюджетної безпеки України викликана внутрішніми системними диспропорціями в реальному секторі національної економіки, про що свідчить критичний стан основних макроекономічних показників та рівня глобального індексу конкурентоспроможності.

Ключові слова: глобалізація, фінансова глобалізація, бюджетна безпека, державний бюджет, загрози.

Вступ та постановка проблеми. Глобалізація справляє істотний вплив на сучасний розвиток світового простору. Сьогодні глобалізаційними процесами охоплено майже всі сфери суспільного буття. Динаміка суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах зумовлює необхідність дослідження чинників впливу на рівень бюджетної безпеки держави. Функціонування бюджетної системи України за умов сучасних глобалізаційних процесів передбачає необхідність нової державної фінансової та бюджетної політики, орієнтованої на забезпечення національних економічних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи глобалізації як процесу висвітлені у працях таких відомих іноземних науковців, як, зокрема, М. Вотерс [1], Т. Левітт [2], Дж. Гелбрейт [3], Р. Роберт-

сон [4], Д. Хелд [5]. Наукові дослідження фінансової глобалізації та її особливості впливу обґрунтовані у працях таких вітчизняних науковців, як, зокрема, Б. Ажнюк [6], О. Булатова [7], О. Білоус, Д. Лук'яненко, І. Лютий [8], В. Міщенко, В. Захожай, П. Куцик [9], З. Луцишин [10], О. Пономаренко [11], Л. Примостка [12].

Сьогодні першість введення до наукового обігу поняття «фінансова глобалізація» остаточно не ідентифіковано, а процеси її спричиняють суттєвий вплив на розвиток фінансової системи України. Це приводить до необхідності пошуку нових теоретико-понятійних підходів до характеристики фінансової глобалізації як складного інтегрованого й об'єктивного процесу.

Метою статті є дослідження понятійно-категоріального апарату глобалізації та наявних наукових концепцій

вітчизняних і зарубіжних учених щодо сутнісної характеристики фінансової глобалізації як складного інтегровального і об'єктивного процесу.

Результати дослідження. Сучасні реалії розвитку світового господарства демонструють очевидність того факту, що фінанси, як і загалом економіка, стають все дедалі глобалізованішими, але вимірювання цього процесу є складним та суперечливим. Це перш за все пояснюється тим фактом, що єдиного показника вимірювання глобалізації фінансів не існує, а фахівці використовують різноманітні індикатори, коефіцієнти та показники для оцінювання цього явища. На наш погляд, доцільно розглядати фінансову глобалізацію та її вплив на бюджетну безпеку як самостійне явище.

За рівнем глобалізації фінансова сфера нині випереджає усі сфери національної економіки. Найважливіші чинники фінансової глобалізації впливають на учасників ринку – банки, фінансові компанії, біржі, уряди, банківські установи, центральні банки, вчених, засоби масової інформації (ЗМІ), позичальників, інвесторів, а також тих, хто виробляє, продукує та обслуговує засоби інформаційних технологій. Але більш важливою і дієвою організаційною складовою фінансової глобалізації є потужні фінансові корпоративні структури: банки, страхові компанії, інвестиційні фонди, аудиторські фірми, фондові біржі, валютні біржі, світові фінансові центри та світові фінан-

сові столиці, міста-мегаполіси. Останніми роками відбуваються суттєве зниження ролі комерційних банків і відповідне посилення ролі ринкових інститутів.

Зокрема, М. Діба та Є. Осадчий до сутнісних чинників глобалізації відносять рух товарів, капіталу і людей між країнами й секторами, валютні операції та рух інтелектуальної продукції між дослідницькими осередками [13].

Водночас С. Долгов серед чинників глобалізації виокремлює економічний, політичний, міжнародний, технічний, суспільний чинники, а також лібералізацію, дерегулювання ринків товарів і капіталу, кожен з яких справляє своєрідний вплив [14].

Проте найістотношою ознакою глобалізації є фінансова, яка виявляється в русі капіталу, у становленні та розвитку світового фінансового ринку та світової фінансової системи, яка переросла рамки національних кордонів.

Як зауважує З. Луцишин, «фінансова глобалізація стала важливою тенденцією розвитку сучасної світової економіки, надзвичайно прискоривши темпи інновацій і виявивши необхідність корегування стратегії розвитку сучасних світогосподарських зв'язків, посилення взаємодії національних економік на базі сучасних інформаційних технологій і узгоджених принципів регулювання, створення гнучких ринків праці, товарів, капіталу, подолання низки диспропорцій, які спричинила економічна глобалізація» [10].

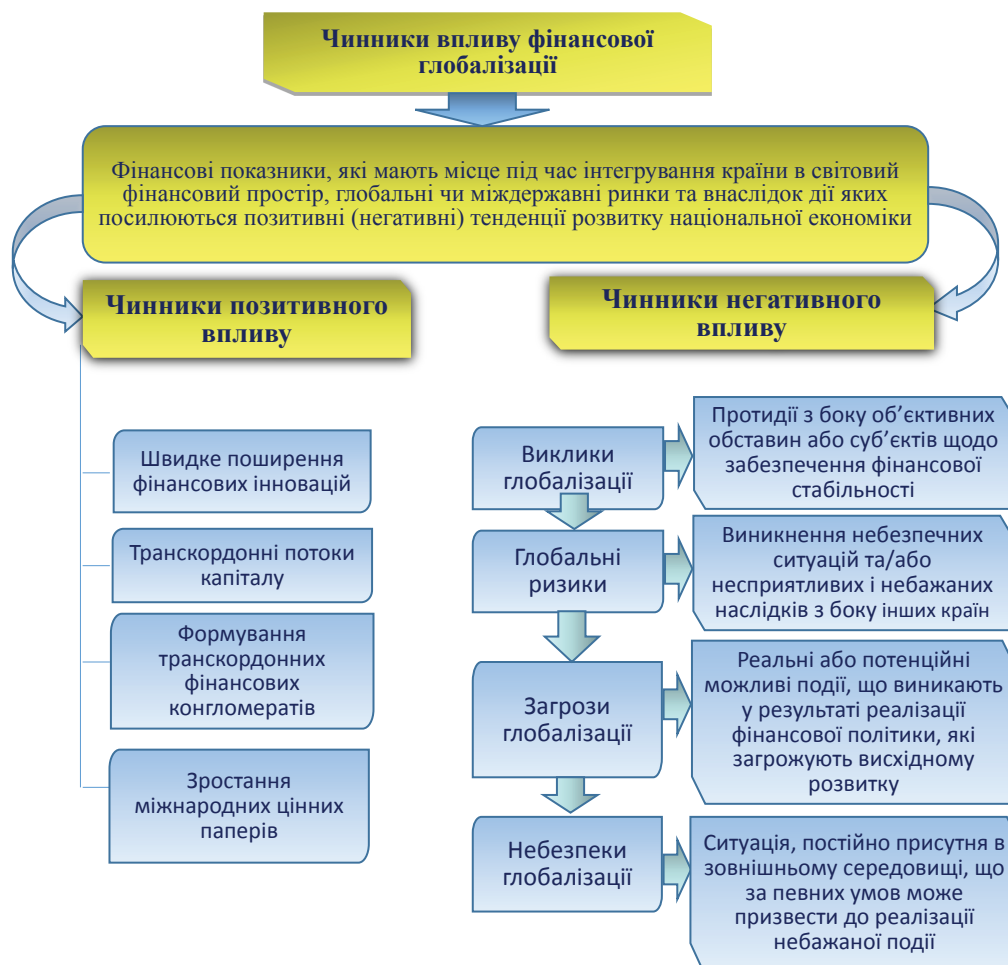


Рис. 1. Чинники впливу фінансової глобалізації

Джерело: складено автором

Це доводить, що фінансова глобалізація є суперечливим процесом, що має дуальний вплив, який посилює і породжує асиметрію у розвитку світового господарства.

Як зазначає І. Лютий, фінансова глобалізація не лише сприяє прискоренню економічного розвитку, але й збільшує ризики міжнародних фінансових операцій, значно розширює сферу впливу локальних фінансових криз [8].

В умовах фінансової нестійкості економічних процесів в Україні глобалізація світової економіки позначилася як сукупність взаємопов'язаних проблем в галузі управління бюджетною системою. По-перше, це проблеми у сфері функціонування бюджетної системи як пускового механізму підтримки макроекономічної та фінансової стабільності соціально-економічного розвитку країни. По-друге, вимагають переосмислення й уточнення теоретичні та методологічні підходи до формування економічної політики, інституційних перетворень і необхідних елементів фінансової системи, що впливають на стійкість національної економіки. По-третє, в сучасних умовах продовжує виявлятися невизначеність під час вирішення низки економічних завдань у сфері дохідних і видаткових статей бюджету в органах фінансового та податкового контролю. По-четверте, потрібна розробка комплексних державних заходів щодо забезпечення виходу економіки країни з зони небезпеки, в тому числі прогнозних параметрів фінансової безпеки загалом та бюджетної зокрема.

Через те, що процес фінансової глобалізації спричиняє подвійний вплив на розвиток світової фінансової системи, більшість країн не прийняла до уваги потенційні виклики, які стрімко переросли в реальні загрози. Критикують глобалізацію та її наслідки провідні економісти, зокрема Дж. Стігліц вказує на те, що глобалізація вигідна для тих країн, які «взяли свою долю у власні руки і усвідомили роль, яку роль держава може зіграти у розвитку, замість того, щоб покладатися на саморегулюючий ринок», а також який руйнівний вплив вона може чинити на країни, які розвиваються, особливо на найбідніші з них [15] (рис. 1).

Особливу роль в активізації забезпечення бюджетної безпеки відіграє процес глобалізації, пов'язаний зі зниженням рівня державного регулювання і обмеження, що зумовлені інтересами окремих національних держав, оскільки фінансова глобалізація – це складний і об'єктивний процес, який є результатом поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації цін й інвестиційних потоків, створення транснаціональних фінансових груп [16].

Таким чином, до ключових чинників, що належать до світової фінансової кризи, можна віднести недостатню скоординовану макроекономічну політику і непослідовність проведення структурних реформ.

Виходячи з теорії конкурентоспроможності М. Портера, науково обгрунтовано, що дві третини негативних чинників бюджетної безпеки безпосередньо пов'язані з проблемою конкурентоспроможності національної економіки і одна третина – з нерациональною державною економічною політикою.

Наявність та вплив ризиків та загроз бюджетній безпеці України виявляється у зниженні конкурентоспроможності національної економіки, про що свідчать результати досліджень міжнародних рейтингових агенцій. Зокрема, за індексом глобальної конкурентоспроможності (ГІК) Світового банку Україна у 2016 році посіла 85 місце серед 138 країн світу, за індексом легкості ведення бізнесу у 2015 році – 96 місце серед 189 країн світу, за рівнем свободи економіки – 162 місце [17].

Згідно з даними дослідження Україна погіршила свої позиції у 7 з 12 основних показників. Найбільше нами

втрачено (мінус 17 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці», по 9 пунктів втрачено за показниками, що характеризують розвиток фінансового ринку країни та охорону здоров'я і початкову освіту. Маємо суттєві проблеми із розвитком інфраструктури та іншими складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності.

За деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема за міцністю банків нам другий рік поспіль присвоєно останнє місце серед оцінюваних країн світу, з-поміж 138 країн за регулюванням фондових бірж ми отримали передостаннє місце; за інфляційними змінами – 136, за якістю доріг – 134.

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення) корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників.

Найбільше позицій Україна втратила за складовими макроекономічного середовища (мінус 23 позиції, 128 місце із 138 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 23 позиції, 130 місце). Погіршилися оцінки складової «охорона здоров'я та початкова освіта» (мінус 11 позицій). Показник макроекономічного середовища погіршився перш за все через інфляцію, втрачено 59 позицій та отримано 134 місце [17]. До об'єктивних чинників відноситься значне знецінення національної валюти проти іноземних валют, зокрема проти долара США.

За експертними оцінками та оцінками НБУ внесок адміністративного підвищення цін у зростання споживчих цін оцінюється на рівні 19,5%. Україна втратила 44 позиції за показником державного боргу, оскільки відбувалось значне зростання обсягу державного боргу протягом останніх років (110 місце). Також відбулось погіршення оцінки сальдо державного бюджету (мінус 5 місць, 104 місце) та кредитного рейтингу країни (мінус 13 місць, 118 місце).

Доводиться констатувати погіршення показника рівня розвитку фінансового ринку через погіршення оцінок з бізнесом та можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку. Відбулося суттєве зниження індексу з безпеки (мінус 8 позицій, 132 місце), зумовлене як погіршенням економічної ситуації, так і зменшенням частки інвесторів.

Традиційно Україна відстає у рейтингу за складовими якості інституцій (у 2015 році, як і у 2014 році, Україна знаходилася на 130 місці) та ефективності ринку товарів та послуг (106 місце). За складовою інституцій найгіршими є оцінки марнотратства у бюджетних витратах (134 місце), захисту інтересів меншоритарних акціонерів (134 місце) та надійності роботи правоохоронних органів (133 місце). Впали оцінки втрат бізнесу від загрози тероризму (мінус 16 місць, 133 місце) через об'єктивні причини конфлікту на сході країни [17].

Негативним залишається той факт, що, згідно з даними МВФ, серед європейських країн Україна посідає перше місце за обсягом готівки в обігу по відношенню до ВВП, що підтверджує високий рівень тінізації національної економіки [18]. Таким чином, глобалізація відкриває нові можливості для розвитку та сприятливі умови для більш розвинених країн, але одночасно посилюється відставання слаборозвинених. А країнам з

високим рівнем тінізації, поширенням корупції та значним відтоком капіталу за межі держави загрожує втрата національного контролю над основними економічними і соціальними цінностями.

Гарантом забезпечення безпеки в умовах глобалізації на всіх рівнях виступає держава, а узгодженість і системність державної економічної політики є основою подальшої деталізації інструментів і методів організаційно-економічного механізму протидії проявам відтоку фінансових та інших ресурсів і нелегальним міграційним потокам.

Акцентуючи увагу на такій двоїстості наслідків фінансової глобалізації, зазначимо, що вони зумовлені певною

умовністю і залежать від багатьох факторів різної природи, що особливо яскраво виявилось під час перебігу останньої глобальної фінансово-економічної кризи, яка найбільш безпосереднім чином довела недосконалість сформованої в останні десятиріччя глобальної фінансової архітектури. Тому першочерговим завданням національних урядів є створення таких передумов, які б максимально нівелювали ризики фінансової глобалізації і посилювали її потенційні вигоди.

Під дією низки проаналізованих вище монетарних чинників, які негативно впливають на розвиток економічних відносин з'являється рівень тінізації у сфері фінансових потоків та відтоку капіталу закордон, що є значною

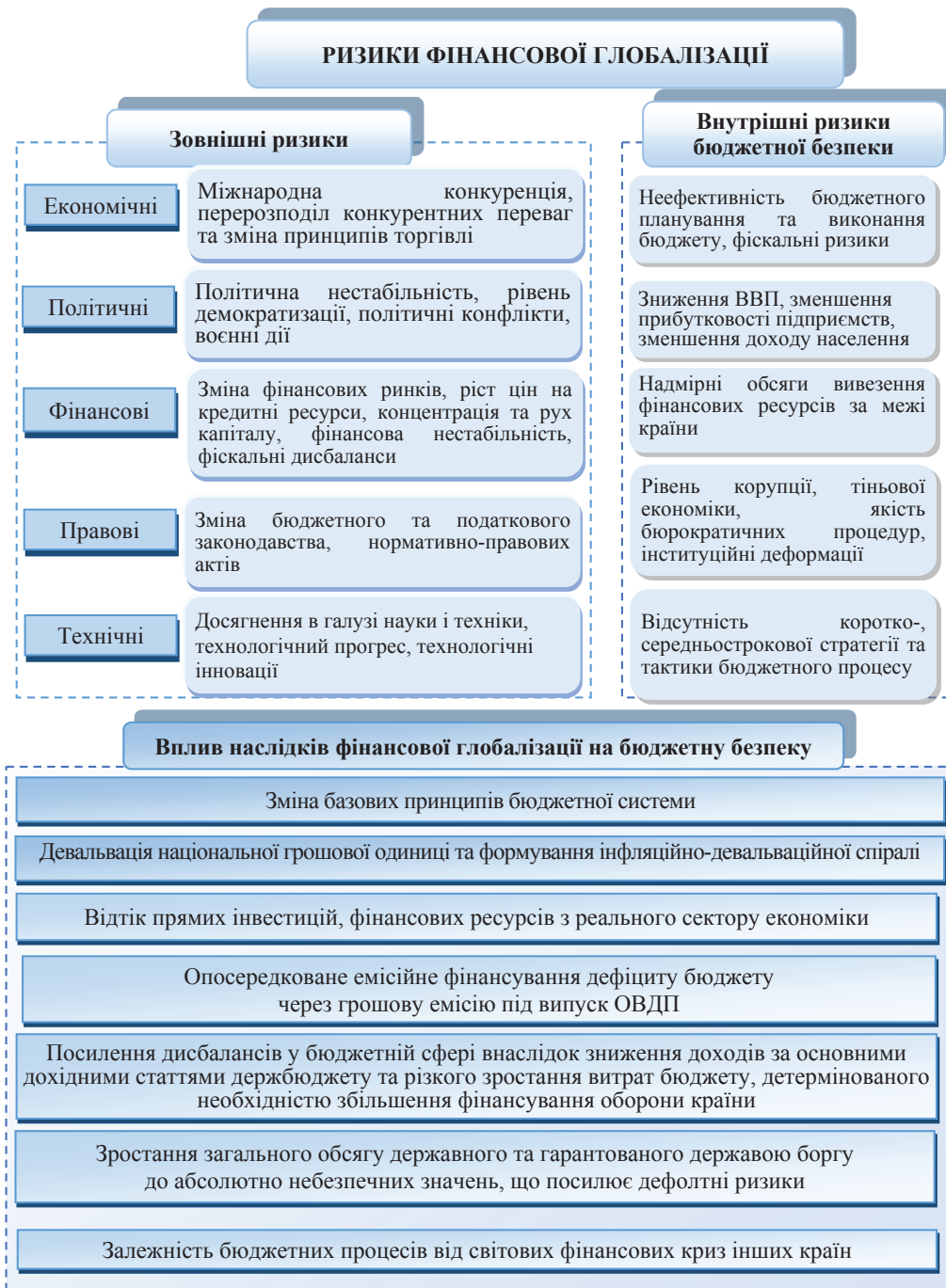


Рис. 2. Ризики фінансової глобалізації бюджетної безпеки України

Джерело: побудовано автором

загрозою, зокрема, бюджетній безпеці та національній економіці України загалом.

Ідентифікація чинників бюджетній безпеці обумовлена наявністю зовнішніх і внутрішніх ризиків, які виявляються залежно від джерела виникнення ризиків, ступеня впливу та наслідків фінансової глобалізації.

Ризик як об'єктно-суб'єктна категорія і усвідомлена частина загрози, що пов'язана з певною мірою невизначеності, має негативні наслідки, а в умовах циклічних змін та глобальних викликів справляє негативний вплив на бюджетну безпеку держави. Систематизація ризиків фінансової глобалізації бюджетній безпеці України свідчить про наявність диспропорцій її розвитку. У стратегічному плані бюджетну безпеку гарантує лише конкурентоспроможна економіка. Зрозуміло, що стійкість бюджетної системи визначається рівнем дефіциту бюджету, платіжного балансу, зовнішнього та внутрішнього боргу, стабільністю цін, стійкістю національної валюти, рівнем розвитку ринку цінних паперів, масштабами інвестиційної діяльності тощо.

Іншими чинниками, які справляють негативний ефект на систему державних фінансів, є фінансові ризики. Існують як прямі фінансові ризики, пов'язані з можливим зменшенням обсягу податкових надходжень, ухиленням від сплати податків, згоранням підприємницької діяльності або переходом у «тінь» та збільшенням витрат на покриття збитків окремих суб'єктів господарювання державного сектору економіки, так і умовні фінансові ризики, що виникають у зв'язку з непогашенням такими суб'єктами заборгованості перед державою за виконання гарантійних зобов'язань.

Значна кількість наявних ризиків бюджетній безпеці України викликана внутрішніми системними диспропорціями в реальному секторі національної економіки, про що свідчить критичний стан основних макроекономічних показників та рівня глобального індексу конкурентоспроможності (рис. 2).

Але одним з найсуттєвіших чинників бюджетної безпеки є істотна виснаженість власних джерел фінансових ресурсів – прибутку суб'єктів господарювання, доходів населення, доходів бюджетів усіх рівнів, амортизаційних відрахувань, ресурсів цільових фондів тощо. Для цього потрібно продовжувати процеси з удосконалення фінансової системи, зменшивши податковий тягар для товаровиробників, що провокує несплату податків до бюджету та збільшує тіньовий сектор економіки, внаслідок чого недоотримується значна частина коштів до бюджету й збільшується його дефіцит.

Ризики фінансової глобалізації бюджетної безпеки є багатоаспектним викликом, що зумовлені зниженням конкурентоспроможності та високої залежності її найважливіших сфер від зовнішньоекономічної кон'юнктури, втратою контролю над національними ресурсами, погіршенням стану сировинної бази промисловості та енергетики, нерівномірним розвитком регіонів і прогресуючою недостатністю трудових ресурсів, низькою стійкістю і незахищеністю національної фінансової системи, збереженням умов для корупції та криміналізації господарсько-фінансових відносин, а також незаконною міграцією.

Сучасний стан економіки не відповідає вимогам бюджетної, фінансової та економічної безпеки загалом України і знаходиться в зоні значної небезпеки. Ефективна система забезпечення національних економічних інтересів держави, особливо в умовах глобалізаційних проце-

сів, має характеризуватися певними якісними критеріями і параметрами, що забезпечують прийнятні для більшості населення умови життя та розвитку особистості, стійкість соціально-економічної ситуації, військово-політичну стабільність суспільства, цілісність держави, можливість протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Виходячи із вищезазначених проблем, що потребують негайного вирішення в процесі забезпечення бюджетної безпеки, вбачаємо необхідність розроблення стратегічних пріоритетів та антикризових реформ розвитку країни з визначенням чітких цілей, завдань, інструментів, механізмів забезпечення національних економічних інтересів. Значне місце в ній потрібно приділити питанням зміцнення бюджетної безпеки держави.

Рівень глобалізаційних процесів і темпи їх розвитку в різних національних фінансових системах є нерівномірними, що підтверджено розрахунком інтегративного індексу фінансової глобалізації. Індекс фінансової глобалізації інтегрує такі ключові індикатори фінансової глобалізації, як обсяги експорту та імпорту фінансових послуг; валютних депозитів у вітчизняних банківських інститутах; кредитів у економіку країни в іноземній валюті; валового зовнішнього боргу; прямих і портфельних іноземних та зарубіжних інвестицій; інших інвестиційних активів та зобов'язань; статутного капіталу банків з іноземним капіталом, зокрема зі стовідсотковим. Цей індекс не тільки забезпечує оцінку рівня фінансової глобалізації країни відносно інших країн світу, але й слугує ефективним інструментом визначення ймовірних негативних та позитивних наслідків тих чи інших факторів для рівня глобалізації фінансів країни, ідентифікації тих складових і сфер фінансової системи, які у визначений період вимагають державної підтримки й розвитку з метою ефективної адаптації фінансової системи країни до умов глобалізації.

Висновки. Фінансова глобалізація як полісистемний інтегрований об'єктивний процес є результатом поглиблених фінансових зв'язків країн, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних транснаціональних фінансових груп і справляє подвійний вплив на розвиток світової фінансової системи. Глобалізація дедалі більше впливає на фінансові системи країн світу, зокрема фінансову систему України, що підтверджується зростанням інтегративного індексу фінансової глобалізації протягом останніх років. Показники експорту та імпорту фінансових послуг є порівняно невеликими в усіх країнах, проте саме ця складова містить прихований резерв для розвитку і поглиблення фінансової глобалізації.

Сучасне поглиблення фінансової глобалізації відбувається переважно за рахунок зростання обсягів іноземного банківського капіталу, валютних кредитів, іноземних прямих та портфельних інвестицій. У таких умовах держави втрачають можливість ефективно використовувати традиційні важелі макроекономічного регулювання, проте їхня роль в умовах фінансової глобалізації неоліберального типу зростає і полягає, з одного боку, у необхідності проведення послідовної й адекватної фінансової політики, орієнтованої на створення умов для зростання конкурентоспроможності економіки у контексті базових національних інтересів, а з іншого – у активізації своєї діяльності у процесах міжнародної фінансової координації, стандартизації вимог, правил і норм, уніфікації та міждержавного узгодження заходів економічної політики, зокрема для запобігання і нейтралізації наслідків перманентних фінансових криз.

Список використаних джерел:

1. Waters M. Globalization (Key Ideas) / M. Waters. – London ; N.Y. : Routledge, 1995. – 272 p.
2. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – № 61 (3). – P. 92–102.
3. Гэлбрейт Дж.К. Кризис глобализации / Дж.К. Гэлбрейт // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 6. – С. 32–36.
4. Робертсон Р. Дискурсы о глобализации: предварительные размышления / Р. Робертсон, Х. Хондкер // Глобализация: контуры XXI века : реф. сб. – Ч. 1. – М. : РАН ИНИОН, 2004. – С. 127–131.
5. Хелд Д. Глобальные трансформации: политика, экономика и культура / Д. Хелд, Д. Гольдблатт и др. ; пер. с англ. В. Сапова и др. – М. : Праксис, 2004. – 576 с.
6. Ажнюк Б. Лінгвістичні аспекти глобалізації в Україні / Б. Ажнюк // Мовні конфлікти і гармонізація суспільства : матеріали наук. конф. (28–25 травня 2001 року). – К., 2002. – С. 144–150.
7. Булатова О. Розвиток глобальної економічної інтеграції: теоретичний аспект / О. Булатова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк : ДонГУ, 2012. – С. 49–54.
8. Лютий І. Конкурентоспроможність банків в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 18–25.
9. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / [П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянин]. – Львів : ЛКА, 2015. – 594 с.
10. Луцишин З. Асиметрія фінансової глобалізації / З. Луцишин // Економічний часопис – XXI. – 2006. – № 7–8. – С. 21–25.
11. Пономаренко О. Еволюція поглядів наукової спільноти на поняття «глобалізація» / О. Пономаренко // Зб. наук. праць ХНПУ ім. Г.С. Сковороди. – 2016. – Вип. 44. – С. 103–107.
12. Примостка Л. Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки // Л. Примостка, О. Чуб // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 172–182.
13. Диба М. Вплив глобалізації на банківську систему України / М. Диба, Є. Осадчий // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 11. – С. 19–23.
14. Долгов С. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С. Долгов. – М. : Экономика, 1998. – 357 с.
15. Стиглиц Д.Ю. Доклад Стиглица о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса : доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / Д.Ю. Стиглиц ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 2010. – 50 с.
16. Онищенко С. Фінансова глобалізація як складний інтегрований об'єктивний процес / С. Онищенко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 4 (8). – С. 126–135.
17. The Global Competitiveness Report / The World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports>.
18. Europe 2020: European Union's ten-year growth strategy / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.

Аннотация. Сложность процесса финансовой глобализации обусловлена не только наличием значительного количества субпроцессов, их масштабностью и глубиной факторов влияния, но и общими последствиями этих субпроцессов, по которым наблюдается синергетический эффект. Доказано, что финансовая глобализация – это противоречивый процесс, имеющий дуальное влияние и порождающий асимметрию в развитии мирового хозяйства. Идентифицированы факторы бюджетной безопасности Украины, которые обусловлены наличием внешних и внутренних рисков, которые проявляются в зависимости от источника возникновения рисков, степени влияния и последствий финансовой глобализации. Установлено, что значительное количество существующих рисков бюджетной безопасности Украины вызвано внутренними системными диспропорциями в реальном секторе национальной экономики, о чем свидетельствует критическое состояние основных макроэкономических показателей и уровня глобального индекса конкурентоспособности.

Ключевые слова: глобализация, финансовая глобализация, бюджетная безопасность, государственный бюджет, угрозы.

Summary. The complexity of the process of financial globalization is caused not only by the presence of a significant number sub processes, their scale and depth of impact factors, but also common consequences of sub processes for which there is a synergistic effect. Proved that financial globalization as a contradictory process that has dual effect and creates asymmetry in the world economy. Factors identified public safety Ukraine, which are caused by the presence of external and internal risks are depending on the sources of risk, the degree of impacts of financial globalization. It was established that a significant number of existing risks public safety Ukraine caused by internal systemic imbalances in the real sector of the national economy, as evidenced by the critical state of the main macroeconomic indicators and the index of global competitiveness.

Key words: globalization, financial globalization, budget security, state budget, threat.

Остапенко О. М.

кандидат педагогічних наук, старший викладач
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету

Ostapenko O. M.

Candidate of Pedagogical Sciences, Senior Lecturer
Kirovograd Flight Academy
National Aviation University

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

WAYS TO REDUCE THE COST OF PRODUCTION IN MODERN CONDITIONS OF MANAGING AVIATION ENTERPRISES IN UKRAINE

Анотація. У статті розглядаються загальні тенденції та напрями зниження собівартості продукції в сучасних умовах господарювання авіаційних підприємств в Україні. Найбільш вагомими з них є розширення спеціалізації та кооперування, підвищення продуктивності праці, зростання обсягу випуску продукції, зниження матеріальних витрат, скорочення втрат від браку й інших непродуктивних витрат, скорочення витрат на обслуговування виробництва та управління. Виявлено основні шляхи і резерви щодо зниження собівартості та збільшення прибутку підприємства.

Ключові слова: собівартість, витрати, конкурентоспроможність, матеріальні витрати, економія.

Вступ та постановка проблеми. Процес формування ефективної ринкової економіки в Україні насамперед залежить від виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Авіаційна промисловість є однією з найважливіших складових галузі машинобудування, яка забезпечує населення стратегічною, необхідною продукцією. За останні роки обсяги випуску авіаційної продукції значно зменшились, а її собівартість значно зросла. Такий стан зумовлений недосконалістю технології виробництва та системи обліку витрат і формування собівартості авіаційної продукції. Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання як виробничого, так і експортного потенціалу авіаційних підприємств потребує створення відповідної системи управління виробництвом, основою якої повинен бути процес формування інформації про витрати підприємства та формування собівартості їх продукції, а також оновлення всієї системи отримання інформації про виробничі витрати через використання нетрадиційних для вітчизняної практики бухгалтерського обліку підходів щодо формування собівартості продукції та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування методів внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. Вирішення вищезазначених питань дасть змогу авіаційним підприємствам вийти на значно вищий рівень свого розвитку, ослабити позиції конкурентів та максимально вигідно реалізовувати свою продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку витрат та калькулювання собівартості продукції на підприємстві розглядалися в працях відомих вітчизняних дослідників-економістів, а саме в роботах Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, В.Г. Линника, Є.В. Мниха, В.С. Рудницького, В.Я. Савченка, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та ін. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань щодо обліку витрат і формування собівартості виробництва, було запропоновано в роботах зарубіжних вчених, а саме в працях І.А. Басманова, П.С. Безрукого, А.Ш. Мар-

гуліса, Т.П. Карпова, В.Ф. Палій, К. Друрі, Б. Нідлза, П. Фрідмана.

Метою роботи є виявлення чинників та факторів, які впливають на формування собівартості продукції та визначення шляхів, а також розробка заходів щодо зниження собівартості продукції на авіаційних підприємствах в Україні.

Результати дослідження. Головною метою діяльності будь-якого підприємства в ринкових умовах є максимізація його прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети обмежені витратами виробництва та попитом на продукцію, що випускається. Попит багато в чому визначається ціною товару або послуги. При цьому зниження ціни сприяє збільшенню попиту. У зв'язку з цим актуалізується проблема зниження витрат на виробництво та реалізацію цієї продукції, що дає змогу підприємству знижувати собівартість продукції, регулюючи таким чином ціни та рентабельність продукції [4, с. 57]. В сучасних умовах світової економічної системи для підприємств авіаційної спрямованості стає важливим ефективна організація їх господарської діяльності. Криза ставить в скрутне становище не тільки такі підприємства, але й споживачів, від рівня купівельної спроможності яких залежать обсяги продажів продукції, що виробляється. І в нових умовах виживання це можливе тільки за збільшення ефективності роботи підприємства, мінімізації витрат і максимізації прибутку.

Таким чином, отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як вирішує підприємство питання зниження собівартості продукції. Сьогодні склалося чітке розуміння собівартості виробленої продукції. Це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво продукції. Ефективність зниження собівартості продукції і послуг перш за все забезпечується не контролем витрат ресурсів, а пошуком і впровадженням кардинально поліпшених способів здійснення виробничих і обслуговуючих процесів, що й обумовлює рівень витрат на підприємстві [3, с. 7].

В Україні на багатьох авіаційних підприємствах зниження собівартості продукції виділяється і аналізується за двома напрямками: за джерелами і факторами.

Під джерелами розуміються витрати, за рахунок економії яких можуть бути знижені загальні витрати виробництва. Такими джерелами є зниження витрат сировини, матеріалів, палива і енергії на одиницю продукції; зменшення загальновиробничих, загальногосподарських і позавиробничих витрат.

Під факторами розуміються техніко-економічні умови, які впливають на зміну витрат.

Собівартість – це вартісна оцінка використовуваних в процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових витрат на її виробництво і реалізацію. Виявлення резервів зниження собівартості має спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз функціонування підприємства, який передбачає вивчення технічного й організаційного рівнів виробництва, інтенсивне використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків [1, с. 235].

Для стабільного розвитку підприємства велике значення мають правильна оцінка витрат підприємства та вірний розрахунок собівартості. Нині керівництво компаній недостатньо уваги приділяє значенню розробки програм і методик щодо зниження собівартості щодо продукції, яка випускається, а також застосування її на практиці. Причиною цього є аналіз витрат, який на більшості авіаційних підприємств не проводиться.

Витрати неоднорідні за своїм складом, часом і місцем здійснення, за цільовим призначенням. Основна частина витрат пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції, проте підприємство також здійснює витрати на відтворення матеріальної бази, на соціально-культурні заходи тощо.

Для правильного відображення різних витрат в бухгалтерському обліку, для ефективного управління витратами необхідно застосовувати економічно обґрунтовану класифікацію витрат.

Під структурою собівартості слід розуміти ставлення окремих елементів затрат до їх загальної суми. Структура собівартості продукції визначається техніко-економічними особливостями галузі, географічним розміщенням підприємств, розмірами підприємств, рівнем розвитку техніки і технології.

Розрізняють такі види собівартості: кошторисна вартість; планова собівартість; фактична собівартість авіаційних робіт.

Кошторисна вартість обчислюється на основі технічного проекту, а також за допомогою наявних норм і розцінок. За допомогою кошторисної вартості встановлюється програма виробництва, визначаються вихідні дані для розрахунку багатьох техніко-економічних показників, що характеризують виробничо-господарську діяльність авіаційних підприємств.

Планова собівартість менше кошторисної вартості на суму планових накопичень і величину планового зниження витрат на виробництво в конкретний період.

Фактична собівартість є сумою фактичних витрат авіаційного підприємства на виробництво заданого обсягу робіт.

Під час аналізу фактичної собівартості продукції, що випускається, виявлення резервів і економічного ефекту від її зниження використовують розрахунок за економічними факторами. Економічні чинники найповніше охоплюють всі елементи процесу виробництва, а саме засоби, предмети праці і саму працю. Вони відображають основні напрями роботи колективів підприємств щодо зниження собівартості: підвищення продуктивності праці, впрова-

дження передової техніки і технології, поліпшення використання устаткування, здешевлення заготівлі і більш ефективне використання предметів праці, скорочення адміністративно-управлінських та інших накладних витрат, скорочення браку і ліквідація непродуктивних витрат і втрат.

Нині проблемі зниження собівартості продукції приділяють увагу багато вчених-економістів. Так, А.А. Філінков у своїх дослідженнях акцентував увагу на тому, що собівартість продукції на підприємствах різних галузей економіки України стає дедалі більшою [5, с. 57]. Він виділив основні причини цього явища: збільшення цін на сировину і матеріали; зростання вартості палива; збільшення заробітної плати; підвищення тарифів на електроенергію і газ; використання застарілого обладнання та витратних технологій; недосконалість організації праці та низька її продуктивність; невеликі обсяги продукції, що виготовляється.

Розширив теоретичні розробки в цій області А.Д. Леонов. У своїх наукових працях він виділив і обґрунтував основні напрями діяльності, спрямовані на зниження собівартості продукції.

По-перше, це підвищення технічного рівня виробництва, що передбачає впровадження нової, прогресивної технології, механізацію та автоматизацію виробничих процесів; поліпшення використання та застосування нових видів сировини і матеріалів; зміну конструкції і технічних характеристик виробів; інші чинники, що впливають на підвищення технічного рівня виробництва. Зниження собівартості може відбутися за умови впровадження автоматизованих систем управління, використання ЕОМ, вдосконалення і модернізації наявної техніки і технології. Зменшуються витрати і в результаті комплексного використання сировини, застосування економічних заміників, більш повного використання відходів у виробництві.

По-друге, це вдосконалення організації виробництва і праці. Зниження собівартості може відбутися в результаті змін в організації виробництва, форм і методів праці, за умови розвитку спеціалізації виробництва, вдосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього, внаслідок більш ефективного використання основних фондів, поліпшення матеріально-технічного постачання, скорочення транспортних витрат, дії інших факторів, що підвищують рівень організації виробництва і праці.

Зниження поточних витрат відбувається в результаті вдосконалення обслуговування основного виробництва. Значне зменшення витрат живої праці може відбутися за збільшення норм і зон обслуговування, скорочення втрат робочого часу, зменшення числа робочих, які виконують норм виробітку.

За поліпшення використання основних фондів зниження собівартості відбувається в результаті підвищення надійності і довговічності устаткування; вдосконалення системи планово-попереджувального ремонту; централізації і впровадження індустріальних методів ремонту, утримання та експлуатації основних фондів.

Удосконалення матеріально-технічного постачання і використання матеріальних ресурсів знаходить відображення у зменшенні норм витрат сировини і матеріалів, зниженні їх собівартості за рахунок зменшення заготівельно-складських витрат. Транспортні витрати скорочуються в результаті зменшення витрат на доставку сировини і матеріалів від постачальника до складів підприємства, від заводських складів до місць споживання, зменшення витрат на транспортування готової продукції.

По-третє, це зміна обсягу і структури продукції, що може привести до відносного зменшення умовно-постій-

них витрат (крім амортизації) і амортизаційних відрахувань, зміни номенклатури й асортименту продукції, підвищення її якості. Умовно-постійні витрати не залежать безпосередньо від кількості продукції, що випускається.

По-четверте, це скорочення витрат на сировину і матеріали. Собівартість споживаного матеріалу знижується в результаті скорочення витрат сировини на одиницю продукції, що безпосередньо пов'язано зі зменшенням нормативу оборотних коштів [6, с. 193].

Крім того, знизити собівартість продукції на підприємствах можна шляхом поліпшення використання природних ресурсів; скорочення витрат на обслуговування виробництва; зменшення втрат від браку та інших невиробничих витрат; дії галузевих та інших чинників (введення і освоєння нових цехів, виробничих одиниць і виробництв, підготовка і освоєння виробництва в діючих об'єднаннях і на підприємствах; інші фактори).

Необхідно відзначити, що зниження собівартості продукції забезпечується насамперед за рахунок підвищення продуктивності праці. Зі збільшенням продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Діяльність підприємства, спрямована на зростання продуктивності праці, є вельми важливою для зниження собівартості продукції, оскільки вона змінюється під впливом як матеріально-технічних, так і соціально-економічних факторів. Матеріальні витрати, як відомо, в більшості галузей промисловості мають високу питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива й енергії під час виробництва кожної одиниці продукції загалом по підприємству дає великий ефект.

Основними умовами зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, впровадження обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей.

Важливим етапом на шляху зниження собівартості продукції є виявлення резервів, як поточних, так і внутрішньовиробничих. Поточні резерви виділяються на основі зіставлення результатів діяльності з планом і підсумками попереднього періоду. Під час зниження витрат виробництва в результаті збереження минулого і живої праці промисловість добувається поряд з ростом нагромаджень збільшення обсягу випуску продукції. Плани по собівартості повинні виходити з прогресивних норм витрат праці, використання обладнання, витрат сировини, матеріалів, палива і енергії з урахуванням передового досвіду інших підприємств. Тільки за науково-організованого нормування витрат можна виявити і використати резерви подальшого зниження собівартості продукції [6, с. 46].

Великі резерви зниження собівартості полягають в скороченні відходів, втрат робочого часу, боротьбі з нерациональним використанням сировини, матеріалів, ліквідації простоїв, скороченні браку й інших непродуктивних витрат. Вивчення причин браку, виявлення його винуватця дають змогу здійснити заходи щодо ліквідації втрат від браку, скорочення і найбільш раціонального використання відходів виробництва.

Значні резерви економії сировини і матеріалів є в обробних цехах. До цих резервів відносяться впровадження досягнень науково-технічного прогресу, усунення або скорочення витрат, які не є необхідними за нормальної організації виробничого процесу. Зайві витрати можна виявити шляхом проведення спеціальних обстежень і

одноразового обліку, під час аналізу даних нормативного обліку, затрат на виробництві, ретельного аналізу планових і фактичних витрат на виробництві. Внутрішньо-виробничі резерви виявляються в процесі економічного аналізу і фінансово-господарської діяльності підприємства, вони повинні скласти основу плану вдосконалення подальшої діяльності та забезпечити його надійне функціонування в умовах зниження собівартості продукції. Значний вплив на цей процес може надати використання інформаційної техніки і технології в діяльності обліково-економічних, проектних, адміністративно-управлінських служб підприємств. Зниження собівартості продукції є необхідною і важливою умовою прибутковості підприємницької діяльності. Виявлення резервів зниження собівартості має спиратися на вивчення технологічного та організаційного рівнів виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Зі збільшенням обсягу випуску продукції прибуток авіаційного підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але й внаслідок збільшення випуску продукції.

Серйозним резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації і кооперування. На спеціалізованих підприємствах з масово-поточним виробництвом собівартість продукції значно нижче, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж продукцію в невеликих кількостях. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення і найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

Зниження собівартості продукції забезпечується насамперед за рахунок підвищення продуктивності праці. Зі збільшенням продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Зі збільшенням обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але й внаслідок збільшення кількості продукції. Таким чином, чим більше обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку [6, с. 143].

Найбільше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Матеріальні витрати, як відомо, в більшості галузей промисловості мають велику питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива і енергії під час виробництва кожної одиниці продукції загалом по підприємству дає великий ефект. Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту.

Основними умовами зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції авіаційного підприємства є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва; використання прогресивних видів матеріалів, впровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей [3, с. 97].

Скорочення витрат на обслуговування виробництва та управління також знижує собівартість продукції. Розмір цих витрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягу випуску продукції, але й від їх абсолютної суми. Чим менше сума цехових і загальнозаводських витрат

загалом по підприємству, тим за інших рівних умов нижче собівартість кожного виробу.

Значні резерви зниження собівартості укладені в скороченні втрат від браку й інших непродуктивних витрат. Вивчення причин браку, виявлення його винуватця дають можливість здійснити заходи щодо ліквідації втрат від браку, скорочення і найбільш раціонального використання відходів виробництва [6, с. 112]. Масштаби виявлення і використання резервів зниження собівартості продукції багато в чому залежать від того, як поставлена робота з вивчення та впровадження досвіду, наявного на інших підприємствах.

Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку. Планування собівартості продукції на сучасних промислових підприємствах здійснюється ефективно, але все ж таки є відхилення фактичних результатів від планових. Щоб цього уникнути, економісти підприємств повинні розробляти плани та заходи щодо зниження собівартості продукції, яка виробляється, з урахуванням

зміни цін, умов ринку, темпу інфляції та інших факторів, які можуть вплинути на виробничий процес [1].

Висновки. Собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. У ній відбиваються всі сторони господарської діяльності, а саме ступінь технологічного оснащення виробництва і освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей; економічності використання матеріальних і трудових ресурсів, а також інші умови і чинники, що характеризують виробничо-господарську діяльність. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного виробництва і, звичайно ж, їх фінансовий стан. Зниження собівартості продукції сприяє збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності.

Таким чином, за постійного пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність авіаційних підприємств в Україні може вийти на новий ефективний рівень функціонування.

Список використаних джерел:

1. Волкова О.И. Экономика предприятия / О.И. Волкова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 520 с.
2. Грещак М.В. Управление затратами : [навч. посіб.] / М. Грещак, О. Коцюба та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 23 с.
3. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учебник] / В.В. Ковалева, О.В. Волкова. – М. : ТК Велби, Проспект, 2010. – 424 с.
4. Экономика предприятия : [учебник] / под ред. Н.А. Сафронова. – М. : Юрист, 1998. – 245 с.
5. Пустовит А.Ю. Особенности учета производственных расходов и калькулирования себестоимости готовой продукции / А.Ю. Пустовит // Бухгалтерский учет и аудит. – 2002. – № 5. – С. 3–11.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2002. – 193 с.
7. Филинков А.А. Размеры предприятий и себестоимость продукции / А.А. Филинков // Экономика Украины. – 2003. – № 9. – С. 42–46.

Аннотация. В статье рассматриваются общие тенденции и направления снижения себестоимости продукции в современных условиях хозяйствования авиационных предприятий в Украине. Наиболее весомыми из них являются расширение специализации и кооперирования, повышение производительности труда, роста объема выпуска продукции, снижение материальных затрат, сокращение потерь от брака и других непроизводительных расходов, сокращение расходов на обслуживание производства и управления. Выявлены основные пути и резервы по снижению себестоимости и увеличению прибыли предприятия.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, конкурентоспособность, материальные затраты, экономия.

Summary. The article discusses the General trends and directions of reducing the cost of production in modern conditions of managing aviation enterprises in Ukraine. The most significant of these are: the extension of specialization and cooperation, improve productivity, increase output, reduce material costs, reduction of losses from marriage and other unproductive expenses, reducing the cost of service production and management. Identified the main ways and reserves to reduce costs and increase profits.

Key words: cost price, expenses, competitiveness, material costs, economy.

Павлюк О. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Pavliuk O. O.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at International Finance Department
Kyiv National Economic University
named after V. Hetman*

ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНОГО СЕРЕДОВИЩА НА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ

HOW SUPERVISORY ENVIRONMENT AFFECTS BANK'S ASSET/LIABILITY MANAGEMENT

Анотація. Трансформація фінансових ринків вплинула на склад банківського балансу таким чином: з одного боку, спостерігається значне зростання важливості пасивів і розвитку, наприклад, ринку CDs; з іншого боку, спостерігається значне розширення міжбанківського ринку, де банки можуть легко купувати та продавати надлишкову ліквідність. Базельський комітет розробив ряд заходів стандартів капіталу та ліквідності, які спрямовані на зміцнення банківської системи. Останніми роками управління активами та пасивами набуло великого значення в управлінні банком.

Ключові слова: баланс банку, активи, пасиви, банківське регулювання, Базельський комітет з банківського нагляду, управління активами і пасивами, управління ліквідністю.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний банк можна розглядати з різних точок зору: по-перше, це підприємство, яке працює в певному законодавчому полі та має свій баланс, по-друге, баланс цього підприємства базується на інформації про проведення та укладання традиційних банківських угод, по-третє, сучасний банк – це організація, в якій концентруються сучасні технології, які дають змогу поєднувати всі функції сучасного банку та шляхом оптимізації процесу регулювання та менеджменту досягати прибутковості бізнесу. Сучасна банківська справа складається в результаті вивчення цих трьох позицій. Регулятори витрачають значні зусилля, аналізуючи та корегуючи інструменти регулювання, зважаючи на продукти і послуги, які пропонують фінансові установи, і на їх вартість. Обмеження банківських продуктів, бар'єри на шляху до входження в ринок, ступінь обмеження відкриття відділень – все це може не лише підвищувати безпеку банківського бізнесу, але й зменшувати конкуренцію. Оскільки банківський бізнес уособлює концентрацію різних інтересів (інтереси бізнесу, інтереси держави), то важливим є знаходження оптимальної бізнес-моделі, яка буде сприяти здоровій конкуренції та не призводити до кризових явищ всієї фінансової системи. Ступінь впливу нових вимог Базельської угоди на діяльність того чи іншого банку залежить від цілого ряду чинників, таких як бізнес-модель і стратегія діяльності, склад капіталу і ліквідних активів, поточні показники достатності власних коштів та ліквідності, ступінь кредитоспроможності контрагентів, а також обсяг позабалансових операцій. Можна очікувати, що зростання вартості витрат, пов'язаних з підтриманням належного рівня достатності капіталу і ліквідності, а також із забезпеченням дотримання вимог регулюючих органів, зробить негативний вплив на рентабельність банківської системи загалом. Тому актуальними залишаються проблеми дослідження вимог та рекомендацій Базельського

комітету щодо регулювання банків, а також імплементації цих вимог в банківську систему України.

Метою роботи дослідження сучасного досвіду регулювання банків в умовах світової кризи, а саме впливу рекомендацій Базельського комітету на управління активами і пасивами банку, а також визначення проблем запровадження методологічних положень Базельського комітету в банківську систему України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 2010 році Базельський комітет опублікував третю Базельську угоду (Third Basel Accord) [1], яка є ключовим нормативним документом, спрямованим на підвищення якості управління ризиками та капіталом фінансових організацій. Цей документ встановлює нові мінімальні вимоги до капіталу, нові показники ліквідності і «леверидж», а також нові методики і підходи до вимірювання та оцінки ризиків. Крім того, документ вводить більш жорсткі стандарти нагляду за банківською діяльністю, а також підвищені вимоги до розкриття інформації та управління ризиками.

Базельським комітетом був розроблений досить докладний календарний графік із зазначенням конкретних термінів прийняття кредитними організаціями тих чи інших вимог Базеля III і часу, відведеного на їх впровадження. Спочатку планувалося, що деякі правила вступлять в силу вже 1 січня 2013 року.

Так, Директива адекватності капіталу (Capital Adequacy Directive) [5] – це європейська директива, яка спрямована на встановлення єдиних вимог до рівня капіталу як для банківських установ, так і для небанківських фірм, які здійснюють операції з цінними паперами. Ця Директива була вперше видана в 1993 році і переглянута в 1998 році. Оновлена Директива достатності капіталу почала діяти з 2006 року.

Директива з регулювання достатності капіталу (The Capital Requirements Directive, CRD IV) була спрямована на регулювання галузі фінансових послуг Європейського

Союзу, а саме впровадження системи нагляду в Європейському Союзі, яка відображає правила Базеля III щодо вимірювання капіталу і стандартів капіталу.

Попередні Директиви достатності капіталу (2006/48 і 2006/49) [2; 3] були замінені новим законодавчим пакетом, відомим як CRD IV. Це пакет, який діє з 1 січня 2014 року і складається з Постанови ЄС № 575/2013 [9] та Директиви 2013/36 / ЄС [4]. Це третій пакет поправок до первинних директив після двох попередніх наборів поправок, прийнятих Комісією в 2008 році (CRD II) і 2009 році (CRD III). Глобальна мета цього нового набору правил полягає в зміцненні стійкості банківського сектору ЄС для того, щоб зробити його краще в умовах економічних потрясінь та створити необхідні умови банкам для фінансування економічної активності і зростання.

Результати дослідження. Банківський баланс надає інформацію про фінансове становище на кінець звітного періоду і включає в себе активи, зобов'язання і власний капітал. Права сторона є основним джерелом фінансування для банку. Вона складається із зобов'язань власників капіталу (акціонерний капітал). Зобов'язання включають депозити, які переважно невеликого розміру, низького ризику і є високоліквідними. Довгострокова заборгованість включає в себе запозичення коштів на грошовому ринку і ринку капіталу, які за своєю природою більш великого розміру, найбільш неліквідні і несуть найбільший ризик.

Банки купують генеруючі дохід активи та цінні папери з використанням коштів, отриманих від депозитів та інших довгострокових позикових коштів. Різницею між загальною сумою активів і загальною сумою зобов'язань банку є капітал (акціонерний капітал). Банки отримують прибуток за рахунок справляння процентної ставки за своїми кредитами, яка вище, ніж та, яку вони платять вкладникам (тобто різниця між процентними платежами за депозитами і відсотками, отриманими за кредитами). Від складу активів і пасивів залежать прибуток і збитки банку. Банки залучають кошти шляхом випуску облігацій і власного капіталу (акцій), а також економії від минулого прибутку (нерозподіленого прибутку). Проте велика частина їх грошей походить від депозитів. Здатність збирати внески від населення відрізняє банки від інших фінансових інститутів.

Кредити у формі кредитування займають більшу частину балансу банку на стороні активів, тоді як вклади займають більшу частину балансу банку на стороні пасивів. Таким чином, кредити банку – це основний актив, тоді як депозити є їх основним зобов'язанням.

Метою активів банку є генерація доходів акціонерів та задоволення інтересів вкладників банку. Тому важливо, щоб банк зберігав частину своїх активів ліквідними для задоволення насущних потреб своїх кредиторів. Активи банку, як правило, поділяються залежно від їх ліквідності, а саме від того, як швидко вони можуть бути перетворені в готівку. Активи банків поділяються на чотири типи: готівкові гроші в сховищі (в Центральному банку) – це кошти, які не приносять доходу, кореспондентські рахунки в інших банках, готівка, державні та приватні процентні цінні папери, придбані на відкритих ринках, та кредити, які надаються клієнтам (юридичні та фізичні особи). Грошові кошти (готівка) та кошти на рахунках розглядаються як основне джерело ліквідності банків, коли повинні бути виконані вимоги клієнтів. Цінні папери також є ще одним джерелом ліквідності, але вони виступають як резервне джерело ліквідності та включають в себе державні цінні папери, а також цінні папери грошового ринку. Кредити є одним з основних активів портфеля більшості банків і генерують найбільший обсяг прибутку, витрат і податків.

Вони також демонструють найвищий ризик невиконання зобов'язань, а деякі є відносно неліквідними.

Банківські активи фінансуються з трьох основних джерел, а саме з акціонерного капіталу, депозитів та різних форм боргу. Акціонерний капітал – це сплачена частина акціонерного капіталу, що вкладена в банк на вимогу відповідної частини будь-яких майбутніх прибутків, які розподіляються у формі дивідендів. Акціонерним капіталом позначається стаття пасиву балансу, яку внесли акціонери, що разом з нерозподіленим прибутком та іншими фондами становить власний капітал банку. Національний регулятор у формі законів надає конкретні ознаки депозитів, боргових інструментів та акціонерного капіталу, однак основні характеристики цих категорій є універсальними. Подібно до інших компаній для формування активів банки використовують боргові зобов'язання та цінні папери. Більшість банківських пасивів має форму депозитів – поточні рахунки, ощадні рахунки або депозитні сертифікати. Основні депозити і позики становлять близько 90% всіх коштів банків, 10% активів припадає на власний капітал акціонерів банку.

Депозити можуть мати різноманітні форми та класифікуватися за джерелами та типами. Поділ депозитів за типом є найбільш розповсюдженою формою поділу, хоча джерела депозитів допомагають аналітикам визначати концентрацію або сферу їх приналежності. Наприклад, джерелами депозитів є кошти клієнтів (юридичних та фізичних осіб), банківські або урядові депозити. Рахунки депозитів до запитання (які також називаються депозитами на пред'явника, поточними або транзакційними рахунками) дають можливість власнику депозиту знімати кошти у будь-який час та робити платежі третім сторонам. За цими рахунками у більшості країн світу не сплачуються проценти. Банківські системи деяких країн, наприклад, Сполучених Штатів, сплачують проценти за депозитами, якщо клієнт утримує на депозиті мінімальний залишок, або за спеціальними рахунками, які називаються рахунками NOW (Negotiable orders of withdrawal), які фактично можна назвати гібридними ощадними рахунками [7, с. 59].

Ключовою статтею банківського балансу є позичені кошти. Ця стаття зведених фінансових таблиць включає всі недепозитні зобов'язання, а саме овердрафти по кореспондентським банківським рахункам, позички з Центрального банку, угоди зворотної купівлі (репо), позичання банківських резервів, комерційні цінні папери, банківські акцепти. Угоду репо дуже часто можна зустріти на сучасних розвинутих європейських ринках. В цій угоді фінансова установа може брати участь як покупець-кредитор, погоджуючись купити, а потім перепродати цінні папери на певну дату у майбутньому за конкретну ціну. Різницю у ціні, за яку установа продає свої папери, а потім викуповує їх, представляє той процент, який бере банк за користування коштами. Банки також можуть залучати довгострокові кошти (строк погашення більше одного року) через продаж довгострокових боргових інструментів на ринку. У багатьох країнах, що розвиваються, або у країнах, де банківські установи переважно належать державі, інструменти можна купувати безпосередньо у держави.

Останніми роками управлінню активами та пасивами балансу надається великого значення в управлінні банком, оскільки цей процес впливає на ризики банку та їх управління. Відбуваються зміни в співвідношенні компонентів балансу, наприклад, клієнти почали віддавати перевагу ощадним рахункам (рахунки грошового ринку). Незважаючи на те, що частка основних депозитів в банківських активах зменшилася, самі активи продовжували зростати

(за винятком 1987 і 1994 років). Обслуговування основних депозитів – важливий елемент фінансового менеджменту, оскільки порівняно з іншими джерелами коштів банків такі депозити відносно стабільні і недорогі. В банках, які фінансують значну частину своїх активів за рахунок основних депозитів, відсоткові витрати будуть нижчими, ніж у конкурентів, в загальних активах яких частка основних депозитів низька.

Існує два найважливіші джерела фінансування банків, а саме основні депозити і позики. Основні депозити залучаються на місцевих ринках, з них виплачуються невисокі відсотки, вони, як правило, досить стабільні. Позики, навпаки, залучаються на національному або міжнародному грошовому ринку. Більш висока конкуренція на цих ринках обумовлює більш високу вартість коштів. За залученими коштами доводиться виплачувати більш високі процентні ставки, оскільки порівняно з основними депозитами вони більш волатильні. Бухгалтерський звіт будь-якого конкретного банку не дає уявлення про тип фінансування банків, однак можна сказати, що дрібні і середні банки фінансують активи за рахунок основних депозитів, тоді як переважно великі банки залучають для фінансування активів позичкові кошти. Залучення позик можливо за умови високої репутації банку і активної діяльності на ринку депозитів і грошовому ринку.

Трансформація фінансових ринків вплинула на склад банківського балансу: з одного боку, спостерігається значне зростання важливості пасивів та їх розвитку, наприклад, таких ринків, як CDs; з іншого боку, спостерігається значне розширення міжбанківських ринків, де банки можуть легко купувати та продавати надлишкову ліквідність. Ці події змусили сучасні банки проводити більш скоординовану форму управління по обидві сторони балансу, а не тільки орієнтуючись на сторонні активи. Більшість банківських активів, що приносять дохід у 50–65% відсотків сукупного розміру активів, має форму кредитів. Найбільш розповсюджені типи кредитування такі: комерційне та індустріальне кредитування, кредити на нерухомість і споживчі кредити. Оскільки кредитування – основне джерело банківського кредитного ризику, то банкіри, побоюючись дефолту позичальників, регулярно відраховують частину прибутку на певні рахунки з метою створення резервів на відшкодування втрат по кредитах. Цінні папери – другий найбільший тип банківських активів, які приносять процентний дохід. Тому вони використовуються банками як об'єкти інвестування (торгові рахунки) або інструменти підвищення ліквідності (угоди репо). В США, наприклад, на відміну від репо, використовуються федеральні фонди, які торгуються на міжбанківському ринку і відомі як ринок фондів ФРС. Для того щоб мати достатню ліквідність і забезпечити прибутковість угод, банк повинен ефективно управляти своїми активами за рахунок максимізації віддачі від кредитів і цінних паперів і мінімізації ризиків шляхом диверсифікації. Управління активами також включає в себе придбання активів з використанням надлишкових коштів за розумною ціною, щоб забезпечити розумний прибуток за умов певного ризику. Через високий ризик, на який наражаються банки, вони управляють активами шляхом диверсифікації, що має велике значення в зниженні ризику ліквідності. Диверсифікація ризиків здійснюється шляхом видачі різних кредитів для різних груп людей, таких як підприємці, домашні господарства, корпорації. Ще одним важливим аспектом менеджменту банку і, зокрема, управління активами є рішення щодо обсягу ліквідних активів і резервів. Слід пам'ятати, що існує компроміс між прибутковістю і ліквідністю (тобто ліквідні активи, як правило, мають низьку прибутковість, таким чином, банк тримає

високу частку ліквідних активів на його балансі, ймовірно, буде мати більш низький дохід і прибуток). Управління ліквідністю є основою ведення прибуткового і стійкого банку. Ризиком ліквідності є ймовірність банку не виконати свої зобов'язання перед клієнтами, що випливають з невідповідності банківських фінансових потоків (тобто активів (позик) і зобов'язань (депозитів)). Основними факторами, які необхідно досліджувати в контексті управління ліквідністю, є такі: наявність високоліквідних активів, доступність до коштів на грошових ринках, загальна ефективність стратегії та політики управління активами та пасивами, чутливість ресурсів від змін процентних ставок. Керівництво банку повинно визначити прийнятний рівень ліквідності, який би відповідав цим факторам та особливостям національної банківської системи, а також рівень готовності менеджменту до певного ризику. Загально визнано, що розумне управління активами та пасивами забезпечує ліквідність та зменшує ризик зміни процентних ставок. Однак завжди існує вибір між ризиком та прибутком: чим більше ліквідний актив, тим менше він дає прибутку. Ризик полягає в тому, що актив треба продати або реалізувати у несприятливий час для задоволення вимог клієнта, або зобов'язання треба реорганізувати у несприятливих ринкових умовах, що призведе до більших втрат на відсотках. Найбільш ліквідними активами є грошові кошти, резерви в Центральному банку, короткострокові депозити в інших банках, цінні папери найвищої якості зі строком погашення менше року, на які є попит на ринку і які легко продати на ліквідному ринку (наприклад, цінні папери, які зареєстровані на біржі), урядові цінні папери (векселі, ноти та облігації), які можна легко продати через агентів або офіційні біржі. Таким чином, утримання добре диверсифікованого портфеля активів, які є ліквідними, виступає основною умовою для задоволення негайних потреб за більш низьку вартість порівняно із залученням коштів на ринках капіталу.

Традиційна діяльність щодо залучення депозитів для фінансування кредитів становить основу бухгалтерського балансу банку. Джерела (депозити) і використання (кредити) банківських коштів відображаються в звіті про прибутки і збитки, що включає три основні розрахункові компоненти: 1) чистий процентний дохід (N11) – процентний дохід мінус процентні витрати; 2) резерв на можливі втрати, але кредитами (PLL); 3) чистий непроцентний дохід – непроцентний дохід мінус непроцентні витрати.

Ці елементи визначають суть ризиків, пов'язаних з банківською справою і фінансовим менеджментом. Чистий процентний дохід залежить від процентного ризику, ризику ліквідності та ризику дострокового погашення; стан резерву на можливі втрати за кредитами залежить від кредитного ризику або ризику якості кредитів; чистий непроцентний дохід залежить від генерування комісійних або непроцентного доходу (розробка продуктів і ризик ціноутворення) і від контролю за непроцентними витратами (операційний ризик). Отже, банківський ризик може розглядатися як мінливість значень прибутку. Суть сучасної банківської справи зводиться до оцінки ризику, управління ризиком і прийняття ризику; центральне місце у фінансовому менеджменті банків посідає ризик-менеджмент.

Прибутковість є основним показником успіху або неспроможності керівництва щодо стратегічної та лідерської діяльності. Банківські прибутки забезпечують створення капіталу, і вони є необхідними для того, щоб залучити новий капітал інвесторів у разі зростання компанії; вони слугують свідомою ефективності діяльності менеджменту та барометром впливу макроекономічної політики на банківські установи. Прибутки потрібні для покриття

кредитних збитків та побудови адекватного забезпечення. Постійне отримання прибутків створює довіру до банків. Багато аналітиків вважає, що довіра до їх установи є найбільшим цінним банківським активом, оскільки дає змогу звести до мінімуму вартість фінансування та забезпечує доступ до кращих позичальників. Прибутковість банку є основою існування ринкової економіки, однак в країнах з розвинутою економікою існують різні підходи до прибутковості банків. Наприклад, в країнах, де до банків ставляться як до елемента в механізмі економічної і соціальної політики, аналітики стримують наполегливу вимогу до прибутків. У таких випадках, звичайно, у банках, які належать державі, капітал для забезпечення збитків та збільшення активів є просто рядком у фіскальному бюджеті. Багато континентальних Європейських банків показують відносно низькі прибутки, але досить високі рівні резерву. Прибуток до виплати податків розподіляється на різні категорії резерву. Оскільки прибутки банку можуть значно оподатковуватися в тій чи іншій формі.

Інновації у фінансовій індустрії змусили сфокусувати увагу аналітиків на пасиві балансу. В результаті значні коливання процентних ставок і загострення конкуренції за кошти зробили необхідним для банків та їх конкурентів відкриття нових джерел фінансування та здійснення моніторингу вартості депозитних та недепозитних зобов'язань. На формування сучасної вартості банківського капіталу в різних країнах світу впливають два чинники: Базельська угода про вимоги до капіталу з урахуванням ризику, яка була укладена в 1988 році і яка вступила в дію в 1992 році, а також прийнятий в 1991 році Закон про вдосконалення федерального страхування депозитів (Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act, FDICIA) [6]. Базельська угода спрямована на встановлення законодавчих вимог до капіталу з урахуванням кредитного ризику банку. FDICIA є найважливішим законодавчим актом банківської сфери, прийнятим в США з часів закону Гласа-Стигалла 1933 року. Як Базельська угода, так і FDICIA змушують банки нарощувати капітал, але їх методи розрізняються. З 1992 року, згідно з Базельською угодою, банки стали визначати величину обов'язкового капіталу, виходячи зі ступеня кредитного ризику, притаманного кожній організації. Вимоги Базеля виражаються в простому правилі управління ризиком: чим вище кредитний ризик, тим більше капітал, який вимагають регулятори. FDICIA регламентує дії, які спрямовані на забезпечення безпеки банківської системи, а саме попередження кризових явищ, які пов'язані з фінансовими труднощами. Зокрема, це порядок отримання позички у ФРС недостатньо капіталізованих та критично недокапіталізованих закладів, введення премій за страхування вкладів на підставі ризику. Позитивні наслідки цих дій були відчутні вже в перші роки після запровадження, що дало змогу рекапіталізувати Банківський страховий фонд.

Метою управління зобов'язаннями є контроль над джерелами фінансування банку. Ключовим аспектом управління є ціна (тобто процентна ставка та інші умови, запропоновані щодо депозитів та інших позик) з метою досягнення обсягу та вартості бажаного. З метою відкриття нових джерел фінансування аналітики звернулися до більш складних фінансових ринків та ринків облігацій. Це означає, що привабливі можливості кредитування можуть бути легко профінансовані за рахунок випуску облігацій. Таким чином, борг як джерело фінансування має перевагу порівняно з депозитами. Ускладнення боргових ринків грошей є вигідним для банків, оскільки цей ринок забезпечує їм гнучкість під час пошуку джерел фінансування і розподілу ризиків, що робить більш легким для банку пошук ліквідних ресурсів. Більш того, легкість залучення коштів дала

змогу банкам збільшити свій кредитний портфель кредитів і диверсифікувати свої джерела фінансування. Тут слід пригадати гіпотезу Модильяні-Міллера, яка полягає в такому положенні: якщо фінансування діяльності підприємства вигідніше за рахунок позичкового капіталу, а не за рахунок власних джерел коштів, то власники акцій підприємства зі змішаною структурою капіталу можуть продати частину акцій свого підприємства, використавши виручені кошти на покупку акцій підприємства, що не користується залученим фінансуванням, отже, заповнити недолік у фінансових ресурсах за рахунок позичкового капіталу. Говорячи про можливість застосування теорії Модильяні-Міллера до банківської діяльності, Міллер відповідає: «І так, і ні» [10]. З одного боку, на його думку, цінні папери, що пропонуються банками, не мають будь-яких особливостей, які б давали змогу вивести їх з-під «юрисдикції» «моделі М & М». З іншого боку, не слід забувати про властиву виключно банківським цінним паперам специфіку, а саме про наявність урядових гарантій, які слугують захистом емітованим паперам. Таким чином, ринок банківського капіталу існує за законами, які часто-густо диктуються ззовні, саме тому Міллер не може однозначно ствердно відповісти на запропоноване запитання. Потрібно пам'ятати також про існування численних як балансових, так і позабалансових джерел капіталу банку. Урядові гарантії на банківські депозити та інші пасиви не поширюються на корпоративні цінні папери, що впливає на вартість залученого з цих джерел капіталу. Звичайні акції – найдорожче джерело банківського капіталу, адже, скорочуючи витрати, банки прагнуть використовувати інші боргові інструменти.

Для вимірювання ризику ліквідності українські банки використовують структуру активів і пасивів, побудовану з урахуванням термінів операції щодо кожної валюти. Для оцінки ризику ліквідності будується календар грошових потоків – розклад платежів за відсотками і основною сумою боргу. Він схожий на календар переоцінки, що використовується для контролю процентного ризику, з тим винятком, що в останньому основне значення має дата зміни ціни, в календарі грошових потоків акцент зроблений на дату виплати відсотків і основної суми боргу. З метою контролю за станом ліквідності банків Національний банк установлює такі нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6). Слід зауважити, що ці показники не змінювалися та не реформувалися докорінно, хоча банківська система пройшла через кризи, які були пов'язані з ліквідністю. Нові вимоги до капіталу банків затверджені Постановою Правління НБУ «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 12 травня 2015 року № 312 [14]. З січня 2019 року для системно важливих банків встановлюються значення нормативів миттєвої ліквідності (Н4) не менше 30%, максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) не більше 20%.

Висновки. Провідну роль в розробці методологічних положень відіграють директивні документи Базельського комітету з банківського нагляду. Пріоритетними завданнями банківського нагляду є трансформація підходів відповідно до конкретних вимог та суверенних ризиків. Основними складовими успіху банківського бізнесу є:

1) детальне дослідження специфіки клієнтської бази з метою виявлення основних потреб та очікувань клієнтів, а також розроблення нових продуктів та послуг;

2) реструктуризація доходів банку з метою підвищення частки комісійних доходів в загальній структурі доходів; з цією метою можливим є введення гнучких тарифів на обслуговування, які дають змогу варіювати

рівень тарифного навантаження на клієнта залежно від фінансового положення та потреб;

3) дослідження структури кредитного портфеля з метою мінімізації кредитних ризиків.

Банківська система України потребує відновлення шляхом запуску механізмів кредитування, а також підвищення довіри населення до банків. Оскільки протя-

гом останніх років багато банків зазнали банкрутства, необхідним є проведення дослідження для визначення того, скільки банків постраждало внаслідок кризи ліквідності з метою визначення слабких місць регулювання та етапів поступового запровадження рекомендацій Базельського Комітету, які повинні мати стимулюючий ефект.

Список використаних джерел:

1. Базельський комітет банківського нагляду, Третя Базельська угода (Third Basel Accord) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org>.
2. Directives 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on the capital adequacy investment firms and credit institutions / The European Parliament and the Council. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/index_en.htm.
3. Directives 2006/49/EC of the European Parliament and the Council. The capital adequacy of investment firms and credit institutions / The European Parliament and the Council. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eur-lex.europa.eu.
4. Directive 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms (CRD IV) / The European Parliament and the Council. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
5. Directive 93/6/EEC of 15 March 1993 on the capital adequacy of investments firms and credit institutions / The European Parliament and the Council. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
6. FDIC Law, Regulations, Related Acts // Federal Deposit Insurance Corporation. – 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.fdic.gov/regulations/laws/rules/6500-3400.html>.
7. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року // Постанова Правління НБУ від 18 червня 2015 року № 391. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/doccatalog.
8. Koch T. Bank management / T. Koch, S. MacDonald. – Mason : Thomson Higher Education, 2006. – 562 с.
9. Методологические аспекты управления банковскими рисками. Финансовый менеджмент. – 2001. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dis.ru/fm/arhiv/2001/1/2.html>.
10. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / F. Modigliani, M. Miller. // American Economy Reviw. – 1958. – P. 261–297.
11. Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Правління НБУ № 361. – 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/doccatalog.
12. Методичні вказівки з інспектування банків. Система оцінки ризиків : Постанова Правління НБУ № 104. – 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/doccatalog.
13. Regulation (EU) №575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms (CRR) / The European Parliament and the Council. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
14. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ від 12 травня 2015 року № 312. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12>.

Аннотация. Трансформация финансовых рынков повлияла на состав банковского баланса таким образом: с одной стороны, наблюдается значительный рост важности пассивов и развития, например, рынка CDs; с другой стороны, наблюдается значительное расширение межбанковского рынка, где банки могут легко покупать и продавать избыточную ликвидность. Базельский комитет разработал ряд мероприятий стандартов капитала и ликвидности, которые направлены на укрепление банковской системы. В последние годы управление активами и пассивами приобрело большое значение в управлении банком.

Ключевые слова: баланс банка, активы, пассивы, банковское регулирование, Базельский комитет по банковскому надзору, управлению активами и пассивами, управление ликвидностью.

Summary. The transformation of the financial markets has affected the composition of banks' balance sheet: on one hand there has been a significant growth in the importance of the liability side and the development for example, of CDs markets; on the other hand, there has been a significant expansion of the interbank markets where banks can easily buy and sell excess liquidity. Basel Committee has developed a raft of measures on capital and liquidity standards, designed to strengthen the banking system. In recent years Banks Asset & Liability Management (ALM) has gained greater importance in bank management.

Key words: banks' balance sheet, assets, liabilities, Asset & Liability Management (ALM), liquidity management, Basel Committee on Banking Supervision.

Патинська М. М.

здобувач кафедри макроекономіки і державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Patynska M. M.

Researcher of Department of Macroeconomics and Public Administration
Kyiv National Economic University
named Vadim Hetman

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОСВІТИ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ

CONCEPTUAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF SOCIAL ORIENTAL EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS: ANALYSIS OF TODAY'S STATE

Анотація. У статті на основі моніторингового дослідження економічної структури видатків держави на соціальний захист дітей проаналізовано сучасний стан управління фінансовими ресурсами в закладах соціального спрямування. Охарактеризовано мережу інтернатних установ системи освіти, фінансові механізми їх соціального обслуговування. Виокремлено основні проблемні питання формування й розподілу коштів місцевих бюджетів для фінансування інституційних закладів. Окреслено актуальні проблеми утримання інтернатних установ, запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: бюджетний моніторинг, державний бюджет, загальний фонд, місцевий бюджет, позабюджетні ресурси, спеціальний фонд, структура видатків, фінансове забезпечення.

Вступ та постановка проблеми. Одним із пріоритетних напрямів соціальної політики в Україні є правовий та соціальний захист дітей, які опинилися у складних життєвих обставинах. Система соціального захисту та соціального забезпечення вразливих груп дітей охоплює інституційні заклади, що перебувають у підпорядкуванні таких трьох міністерств, як Міністерство освіти і науки, Міністерство охорони здоров'я та Міністерство соціальної політики.

Необхідно зауважити, що в Україні статистичні дані щодо мережі інтернатних установ, чисельності в них дітей, обсягів фінансування є суперечливими. Зокрема, в одних випадках зазначено загальну кількість дітей, які залишилися без батьківської опіки й утримуються в будинках-інтернатах, а в інших – у загальну чисельність об'єднано школи-інтернати для дітей-сиріт і спеціальні школи; відсутня оперативна інформація щодо змін у кількісному складі вихованців інтернатів у зв'язку зі збільшенням чисельності влаштованих у прийомні сім'ї та дитячі будинки сімейного типу; не здійснено об'єктивного аналізу фінансування дитячих будинків загалом; офіційна статистика в окремих випадках відрізняється від показників, якими оперують громадські організації та фонди; не дотримано принципу відкритості використання публічних коштів.

З метою виявлення достовірних даних та об'єктивного аналізу управління фінансовими ресурсами установ соціального спрямування нами проведено моніторингове дослідження функціонування інтернатних закладів у різних регіонах, а саме у Житомирській, Запорізькій, Чернівецькій областях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи до аналізу управління фінансовими ресурсами в установах соціального спрямування досліджувалися відомими зарубіжними та вітчизняними вченими. Такі російські економісти, як Н.В. Войтоловський, А.П. Калініна, І.І. Мазурова, О.С. Стоянова, О.Д. Шеремет, здійснили значний внесок у теорію аналізу фінансового

стану організації. Цінні теоретико-практичні напрацювання щодо розв'язання проблем управління фінансами бюджетних установ мають такі відомі українські вчені, як В.П. Андрущенко, О.Д. Василик, Н.І. Вовна, Л.Я. Гончарук, О.В. Гушта, В.М. Опарін, В.М. Федосов, І.Я. Чугунов. Сучасні дослідження механізмів формування та методології розвитку закладів соціального обслуговування посідають значне місце у працях О.В. Березіна, М.Г. Безпарточного, Л.О. Нікілевої. Вагомими є доробки Н.О. Квітко, К.В. Павлюк, Д.В. Полозенка, які розкрили фінансові механізми управління установами соціального спрямування, обґрунтували актуальні проблеми вдосконалення практичної діяльності держави у сфері соціального забезпечення дітей, реформування системи інституційних закладів. Аналіз фінансування соціальних послуг для вразливих верств населення (дітей-інвалідів) став об'єктом досліджень І.В. Богдан, Г.В. Герасименко, І.В. Іголкіна, О.В. Степанової. Питання організаційної взаємодії в соціальному управлінні, менеджменті соціальної роботи висвітлені у працях М.П. Лукашевича, М.В. Туленкова.

Однак, враховуючи науково-практичну цінність опублікованих праць, можна сказати, що питання аналізу управління фінансовими ресурсами в установах інституційного догляду дітей залишається актуальним і потребує подальшого досконалішого вивчення.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі моніторингового дослідження економічної структури видатків держави для функціонування установ соціального захисту дітей проаналізувати сучасний стан управління фінансовими ресурсами в інституційних закладах, процес формування й розподілу коштів у державному та місцевому бюджетах різних регіонів України, спрямованих на фінансування інтернатних установ.

Результати дослідження. Згідно з даними моніторингового дослідження стану діяльності установ соціального захисту дітей, проведеного службою Уповноваженого Президента з прав дитини за технічної підтримки пред-

ставництва ЮНІСЕФ, в Україні функціонувало наприкінці 2014 р. – початку 2015 р. 957 установ інституційного догляду державної та комунальної форм власності, розрахованих на 153,8 тис. місць, у яких фактично перебувало 117,6 тис. дітей (1,5% дитячого населення країни), причому лише 13 тис. дітей є сиротами [15]. Наприкінці 2015 р. – початку 2016 р. існували 774 інтернатні заклади різних форм, у яких виховувалося близько 104 тис. дітей, 10 тис. із них – це діти-сироти та діти, які залишилися без піклування батьків. Станом на 1 вересня 2016 р. були 744 інтернатні заклади, у яких постійно проживає 105 783 дитини. І тільки 8 741 дитина, або 8%, є сиротами чи позбавленими піклування батьків. У 97 042 дітей, або 92%, є батьки. Переважно сім'ї віддають державі на виховання дітей через бідність або за наявності в дитини особливих потреб, зокрема інвалідності. Відсоток дітей, що виховуються в інтернатах, складає 1,4–1,5% дитячого населення, у різних регіонах він не є однаковим: у Житомирській області він дорівнює 0,93%, у Запорізькій області – 2,4% [11].

Мережа закладів інституційного догляду системи Міністерства освіти і науки України охоплює 62% усіх установ соціального захисту дітей і нараховує 605 одиниць; до них належать загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні санаторні школи-інтернати; загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків; спеціальні загальноосвітні школи-інтернати, навчально-реабілітаційні центри та інші заклади освіти для дітей з вадами у фізичному та (або) розумовому розвитку; дитячі будинки (табл. 1).

На основі аналізу статистичних показників можна зробити висновок, що протягом останніх п'яти років спостерігається тенденція до зменшення кількості інтернатних установ, зокрема шкіл-інтернатів для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків. Позитивні тенденції зумовлені заходами щодо виконання Державної цільової соціальної програми реформування системи закладів для дітей-сиріт і дітей, які залишилися без піклування батьків, зокрема переходу від системи інтернатів до сімейних форм виховання, розвитку та вдосконалення системи сімейного влаштування дітей. На початок 2014 р. в Україні функціонували 881 ДБСТ, у яких виховувалося 5 890 дітей; у 2015 р. – 939 ДБСТ, до яких улаштовано 6 159 дітей [17]. Однак кількість дітей цієї категорії в загальній чисельності дитячого населення в Україні щорічно зростає: у 2011 р. кожна 83 дитина, у 2012 р. – 86, у 2013 р. – 88, у 2014 р. – 90, у 2015 р. – 91, у 2016 р. – 90 [5]. На

початок 2015 р. нараховувалося 83,7 тис. дітей, що залишилися без піклування батьків, у 2016 р. – 84,0 тис. дітей. Зазнала змін мережа інтернатних установ для дітей з вадами у фізичному чи розумовому розвитку: відповідно до табл. 1, збільшилася кількість навчально-реабілітаційних центрів, що забезпечують право на освіту дітей зі складними порушеннями психофізичного розвитку, натомість зменшилася чисельність учнівського контингенту в спеціальних загальноосвітніх школах-інтернатах. Однак у регіонах України процес реформування установ має свої особливості, наприклад, у Житомирській області загальна кількість вихованців інтернатних закладів не зазнала суттєвих змін: у 2013 р. нараховувалося 2 434 особи, у 2015 р. – 2 316, у 2016 р. – 2 393; зменшився контингент вихованців шкіл-інтернатів для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків, а також вихованців спеціальних загальноосвітніх шкіл-інтернатів.

Результати дослідження підтверджують, що інтернати наповнені на 76%. Зокрема, у загальноосвітніх школах-інтернатах вільних місць 36%, у спеціальних школах-інтернатах – 24%. Упровадження інтегрованого та інклюзивного навчання сприяло збільшенню кількості дітей з особливими потребами, зокрема з інвалідністю, які здобувають освіту в загальноосвітніх навчальних закладах. Згідно з інформацією Міністерства освіти і науки України, поданою до Державної служби статистики, кількість дітей з інвалідністю, які навчаються в загальноосвітніх школах, щороку збільшується: у 2012–2013 н. р. було 45,8 тис. осіб; у 2013–2014 н. р. – 50,8 тис. осіб; у 2014–2015 н. р. – 59,6 тис. осіб [6]. 5 тис. дітей здобували освіту в 533 спеціальних класах; 2 165 учнів – в інклюзивних класах загальноосвітніх шкіл; 13 287 дітей – за індивідуальною формою в загальноосвітніх навчальних закладах [10]. У 2016 р. інклюзивним навчанням охоплено 8 тис. дітей, що становить 5%. Однак спостерігається така закономірність: чим більше дітей перебуває в закладах інституційного догляду, тим менше з них охоплено інклюзивним навчанням. Зокрема, у Чернівецькій області функціонує 8 спеціальних шкіл-інтернатів, 7,8% дітей навчаються в інклюзивних класах; у Запорізькій області – 17 спеціальних шкіл-інтернатів, 2,2% дітей навчаються в інклюзивних класах [11].

Утримання та забезпечення дітей у сфері соціального захисту регулюються законодавчо-правовою базою. Зокрема, відповідно до ст. 52 Конституції України, на державу покладається утримання та виховання дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків;

Таблиця 1

Мережа інтернатних закладів системи МОН

Види установ	Кількість установ (одиниць), у них кількість вихованців (осіб) за роками					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні санаторні школи-інтернати						152
Загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків	72	64	47	33	23	21
	9 269	7 933	4 722	3 555	2 078	2 400
Спеціальні загальноосвітні школи-інтернати, школи та інші заклади для дітей з вадами у фізичному чи розумовому розвитку, зокрема:	382	380	382	338	334	263
	46 327	45 357	46 666	38 396	38 962	
Навчально-реабілітаційні центри		32	45	48		
		5 000	5 600	5 500		
Дитячі будинки	104	91	62	41	40	38
	4 244	3 371	2 060	1 454	1 444	1 426

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [2; 3; 4; 5; 6; 11; 15; 16]

Закон України «Про охорону дитинства» від 26 квітня 2001 р. № 2402 визначає охорону дитинства як стратегічний загальнонаціональний пріоритет держави; Законом України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування» від 13 січня 2005 р. № 2342 затверджені засади та гарантії державної підтримки дітей цієї категорії; «План заходів на 2013–2016 роки щодо реалізації Стратегії реформування системи надання соціальних послуг» (2013 р.) визначає нові підходи до соціального захисту громадян; Законом України «Про Державний бюджет України», Бюджетним кодексом України, Постановами Кабінету Міністрів України («Про затвердження формули розподілу освітньої субвенції між місцевими бюджетами» від 26 червня 2015 р. № 435; «Про поліпшення виховного, навчального, соціального захисту та матеріального забезпечення дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування» від 5 квітня 1994 р. № 226; «Про затвердження норм матеріального та нормативів фінансового забезпечення дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, а також вихованців шкіл-інтернатів» від 17 листопада 2003 р. № 763) тощо врегульовано порядок діяльності дитячих будинків та загальноосвітніх шкіл-інтернатів для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків, порядок надання відповідних послуг (забезпечення проживанням, харчуванням, одягом, взуттям, медикаментами, навчальним приладдям, спортивним інвентарем тощо); закріплено державні гарантії щодо створення належних умов для їх фізичного, інтелектуального, духовного розвитку, підготовки до самостійного життя в загальноосвітніх школах-інтернатах та дитячих будинках.

Відповідно до Бюджетного кодексу (ст. ст. 89, 90, 103, 94) з урахуванням змін, внесених Законом України від 28 грудня 2014 р. № 79, з 2015 р. видатки на загальноосвітні навчальні заклади для дітей-сиріт і дітей, які залишилися без піклування батьків, дитячі будинки здійснюються з бюджетів міст республіканського АР Крим та обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, бюджету АР Крим та обласних бюджетів із залученням коштів освітньої субвенції з державного бюджету на оплату поточних видатків. Обсяг освітньої субвенції, відповідно до ст. 94 Бюджетного кодексу, визначається на підставі державних соціальних стандартів і нормативів. Постановою Кабінету Міністрів України від 14 січня 2015 р. № 6 затверджено порядок та умови надання освітньої субвенції місцевим бюджетам, головним розпорядником якої є МОН, а на місцевому рівні затверджено структурні підрозділи з питань освіти і науки, визначені рішенням ради про бюджет [5, с. 14]. Отже, соціальна захищеність дітей, що потрапили у складні життєві обставини, гарантується законом, однак на сучасному етапі розвитку економіки фінансове забезпечення установ соціального спрямування залежить від впливу інфляційних процесів, які зумовлюють проблему недостатнього фінансування, відсутність єдиних соціальних стандартів утримання підопічних в інтернатних закладах.

Для забезпечення умов проживання та розвитку, виховання і навчання, професійної орієнтації та підготовки дітей до самостійного життя держава витрачає значні кошти, зокрема з державного бюджету на утримання інтернатів у 2014 р. було виділено 5,7 млрд. грн., у 2015 р. – 5,1 млрд. грн., у 2016 р. – 7 млрд. грн. При цьому безпосередні витрати на утримання дітей (харчування, одяг, лікування, взуття) у 2014 р. становили 14% від загальної суми коштів (789 млн. грн.) [17]; у 2016 р. –

12% (600 млн. грн.), оплата комунальних послуг дорівнювала 11% (550 млн. грн.), заробітна плата персоналу – 70% (3,5 млрд. грн.), інші видатки – 7% [11]. Отже, кількість дітей зменшується, кількість установ суттєво не скорочується; видатки на їх утримання зростають.

Витрати інтернатних закладів державної опіки подано на рис. 1.

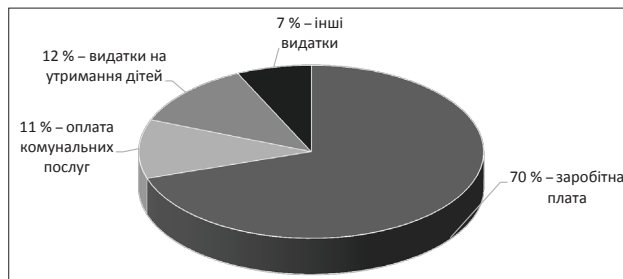


Рис. 1. Структура фінансування інтернатних закладів для дітей

Згідно з даними Державної казначейської служби фактичний обсяг фінансування видатків Зведеного бюджету за функціональною класифікацією «Загальноосвітні спеціалізовані школи-інтернати та спеціальні школи-інтернати» в 2015 р. становив 5 637 млн. грн. із запланованих 6 076 млн. грн., що складає 92,8% асигнувань. У 2013–2014 рр. 75% інтернатних установ від загальної кількості (обласної форми власності) фінансувалися з державного бюджету з урахуванням міжбюджетних трансфертів та освітньої субвенції. У 2015 р., згідно із внесеними змінами до Бюджетного кодексу України, видатки також здійснюються з місцевих бюджетів із залученням освітньої субвенції з державного бюджету, кошти якої мають бути використані лише за затвердженими цільовими напрямками.

Згідно з розрахунками спеціалістів Рахункової палати у складі дотації вирівнювання з держбюджету на забезпечення функціонування шкіл-інтернатів у 2014 р. спрямовано 205,7 млн. грн., що становить 0,34% загального обсягу дотації вирівнювання, передбаченого в законі про державний бюджет на відповідний рік (60,5 млрд. грн.), дитячих будинків – 145,2 млн. грн. (0,24%). Під час обчислення розміру освітньої субвенції обсяг видатків на забезпечення функціонування загальноосвітніх шкіл-інтернатів аудитором визначено на 2015 р. у сумі 321,9 млн. грн. (0,74%), для дитячих будинків – 220,3 млн. грн. (0,5%). У 2014 р. 2015 р. затверджено видатків загального фонду місцевих бюджетів за КТКВКМБ 070302 «Загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків» та КТКВКМБ 070304 «Спеціальні загальноосвітні школи-інтернати, інші заклади освіти для дітей із вадами у фізичному та розумовому розвитку» менше від асигнувань, що враховані Мінфіном під час визначення обсягів міжбюджетних трансфертів: у 2014 р. вони склали 228,9 млн. грн. (47% від 487,1 млн. грн.), 2015 р. – 308,2 млн. грн. (4,2% від 321,9 млн. грн.). Виконання плану видатків становило по загальноосвітніх школах-інтернатах 215,7 млн. грн. (83,5%) до затверджених розписом призначень, по спеціальних загальноосвітніх школах-інтернатах 215,7 млн. грн., або 83,5% [5, с. 17].

Об'єктивного аналізу фінансування дитячих будинків загалом в Україні неможливо провести, оскільки зазначені заклади фінансуються за одним кодом із дитячими будинками сімейного типу та прийомними сім'ями, видатки на які покриваються за рахунок іншої субвенції. Проаналізуємо формування та проведення видатків, спря-

мованих на утримання та навчання дітей, які потребують соціального захисту, в закладах освіти регіонів України. Згідно з даними департаментів фінансів обласних державних адміністрацій у 2016 р. передбачена освітня субвенція, що спрямовується на поточні видатки для утримання загальноосвітніх шкіл-інтернатів та санаторних загальноосвітніх закладів (КФКВ 070301), загальноосвітніх шкіл-інтернатів для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків (КФКВ 070302), спеціальних загальноосвітніх шкіл та інших закладів для дітей, які потребують корекції фізичного та розумового розвитку (КФКВ 070304), загальноосвітніх спеціалізованих шкіл-інтернатів з поглибленим вивченням окремих предметів (КФКВ 070307). Зокрема, у Житомирській області (на утримання 17 шкіл-інтернатів) спрямовується фінансування у розмірі 151,1 млн. грн.; у Чернівецькій області (на утримання 11 інтернатних закладів) – у сумі 97,2 млн. грн.; у Запорізькій області (на утримання 24 інтернатних закладів) – 385,02 млн. грн.

У Житомирській області в 2015–2016 н. р. освітні послуги дітям-сиротам, дітям, позбавленим батьківського піклування, дітям з особливими освітніми потребами надають 17 закладів загальною чисельністю 2 393 вихованці, зокрема: 1 загальноосвітня школа-інтернат для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків, де виховується 105 дітей; 12 спеціальних навчальних закладів із чисельністю 1 300 дітей (серед них є 8 загальноосвітніх шкіл-інтернатів для дітей із вадами у фізичному чи розумовому розвитку (1 143 особи) та 2 навчально-реабілітаційні центри (157 підопічних); 3 загальноосвітні школи-інтернати та загальноосвітні санаторні школи-

інтернати, в яких навчаються 525 учнів; 1 загальноосвітня спеціалізована школа-інтернат із поглибленим вивченням окремих предметів, що охоплює 463 учнів.

У табл. 2 представлено розподіл видатків обласного бюджету на функціонування соціальних закладів освіти області.

Аналізуючи дані табл. 3, можна зробити висновок, що надходження фінансових ресурсів здійснено відповідно до розподілу видатків обласного бюджету. Порівняно з попереднім роком у 2015 р. видатки споживання збільшено на 17 069 тис. грн., або на 11,9%; зокрема, кошти спеціального фонду збільшено на 16,46%. Значно зросли витрати на оплату комунальних послуг та електроенергії, а саме на 54,94%. За загальним фондом у 2015 р. не передбачено видатків розвитку, за спеціальним фондом їх сума суттєво зменшена.

Як свідчить проведений аналіз, на соціальне забезпечення дітей в інтернатних закладах області фактичний рівень надходжень був меншим від затверджених показників. У 2014 р. із загального фонду було спрямовано 93,3% коштів, зі спеціального фонду – 6,7%; у 2015 р. було спрямовано 95,67% із загального фонду і 4,33% – зі спеціального фонду. У розподілі місцевих бюджетів видатки на школи-інтернати затверджено в менших обсягах, ніж враховано Мінфіном.

Аналіз надходжень асигнувань спеціального фонду свідчить про те, що в 2015 р. збільшено кошти, отримані як плата за послуги, та кошти, отримані за іншими джерелами власних надходжень (найбільшу питому вагу цих джерел доходів мають спеціалізовані школи-інтернати і спеціальні загальноосвітні школи-інтернати, школи та

Таблиця 2

Розподіл видатків обласного бюджету на функціонування соціальних закладів освіти Житомирської обласної ради на січень 2015 р., грн.

Кількість закладів	Чисельність дітей	Загальний фонд				Спеціальний фонд	Усього
		Усього	Видатки споживання	Оплата праці	Комунальні послуги та електроносії		
Загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків							
1	105	15 241 520	15 241 520	4 855 928	2 578 356	3 752	15 245 272
Спеціальні загальноосвітні школи та інші заклади освіти для дітей з вадами у фізичному та розумовому розвитку							
12	1 300	114 135 361	114 135 361	53 465 761	13 788 796	1 866 323	116 001 684
Загальноосвітні школи-інтернати, загальноосвітні санаторні школи-інтернати							
3	525	24 220 822	24 220 822	9 217 627	3 280 704	5 726 800	29 947 622
Усього							
16	1 930	153 597 703	153 597 703	67 539 316	19 647 856	7 596 875	161 194 578

Джерело: фінансова звітність Житомирської обласної ради (не враховано видатків на утримання Житомирського обласного ліцею-інтернату для обдарованих дітей)

Таблиця 3

Зведені дані бюджетних асигнувань на функціонування соціальних закладів освіти Житомирської обласної ради в 2014–2015 рр., грн.

Назва видатків за економічною класифікацією	Роки	Разом	Загальний фонд	Спеціальний фонд
Видатки споживання, з них:	2014	143 434 640	143 106 340	328 300
	2015	160 503 620	160 121 290	382 330
оплата праці	2014	71 791 320	71 751 120	40 200
	2015	68 285 930	68 245 730	40 200
оплата комунальних послуг та енергоносіїв	2014	14 374 220	14 355 120	19 100
	2015	22 272 040	22 242 940	29 070
видатки розвитку	2014	5 402 720	–	5 402 720
	2015	66 000	–	66 000

Джерело: фінансова звітність Житомирської обласної ради (у сумі асигнувань загального бюджету враховано витрати на утримання Житомирського обласного ліцею-інтернату для обдарованих дітей)

Таблиця 4

Аналіз фінансування видатків на утримання інтернатних установ системи освіти в Житомирській області (2014, 2015 рр.), грн.

Рік	Усього затверджено зі змінами	Загальний фонд			Спеціальний фонд		
		Затверджено	Профінансовано	%	Затверджено	Профінансовано	%
2014	151 221 911	141 041 570	139 957 161	99,2	10 180 341	9 568 717	94,0
2015	178 320 962	170 590 985	161 617 525	94,7	7 729 977	7 271 861	94,1

Джерело: фінансова звітність Житомирської обласної ради

Таблиця 5

Надходження коштів спеціального фонду на утримання шкіл-інтернатів Житомирської області, грн.

Структура видатків за формою	2014 р.	2015 р.	Відхилення, % (+, -)	2016 р.	Відхилення, % (+, -)
4.1. Кошти, отримані як плата за послуги	783 167,5	937 319,4	+19,7	712 205,1	-24,0
4.2. Кошти, отримані за іншими джерелами власних надходжень	3 241 586,3	4 235 484,5	+30,7	2 050 912,8	-51,6
4.3. Інші надходження спеціального фонду	6 155 590,0	2 557 175,0	-58,4	487 700,0	-81,0

Джерело: фінансова звітність управління освіти і науки Житомирської обласної державної адміністрації

інші заклади для дітей з вадами у фізичному чи розумовому розвитку). Нині суттєво зменшено кошти, отримані за іншими надходженнями спеціального фонду; у 2016 р. значно скорочено фінансові ресурси за всіма формами видатків. Відповідно до даних табл. 5 мізерними є асигнування за іншими надходженнями спеціального фонду та за іншими джерелами власних надходжень. Отже, під час формування потреб у фінансуванні закладів у 2016 р. не передбачено витрат на придбання предметів першої необхідності, санітарно-гігієнічних засобів, м'якого інвентарю. Потреби в цих предметах задовольняються за рахунок спонсорської допомоги. Переважно асигнування спрямовані на оплату товарів і послуг (2 183 880 грн., або 67,2 %) та на капітальні видатки (985 168, або 30,3%), однак вони є недостатніми.

Проектом розрахунків обласного бюджету Запорізької обласної ради на 2016 р. для утримання установ і закладів, підпорядкованих Департаменту освіти і науки облдержадміністрації (3 загальноосвітні школи-інтернати, 5 загальноосвітніх санаторних навчальних закладів, 16 спеціальних загальноосвітніх навчальних закладів для дітей з вадами у фізичному чи розумовому розвитку), загальною чисельністю 6 688 дітей у загальному фонді бюджету передбачено 656 990,9 тис. грн. (зокрема: освітня субвенція – 385 020,4 тис. грн., видатки за рахунок власних ресурсів обласного бюджету – 271 970,5 тис. грн.), що порівняно з 2015 р. більше на 72 707,1 тис. грн., або 12,4%, порівняно з 2014 р. більше на 199 952,8 тис. грн., або на 44%. Видатки на оплату праці з нарахуваннями на неї становлять 266 867,3 тис. грн.; медикаменти – 2 798,2 тис. грн.; видатки на харчування – 58 054,6 тис. грн.; на оплату комунальних послуг та енергоносіїв – 56 504,6 тис. грн.; видатки на виплату допомоги для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків, – 216,8 тис. грн.; інші видатки складають 578,9 тис. грн. (0,6% від загального обсягу видатків). Видатки на утримання інтернатних закладів, що не забезпечені обсягом освітньої субвенції, передбачені за рахунок власних ресурсів обласного бюджету в обсязі 91 182,9 тис. грн. (за даними фінансової звітності Запорізької обласної ради).

Переважає частина витрат у досліджуваних закладах спрямовується на заробітну плату з нарахуваннями та на обслуговування інфраструктури. Зокрема, у видатках обласного бюджету Житомирської області на фінан-

сування установ за КТКВКМБ 070302 «Загальноосвітні школи-інтернати для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків» заробітна плата з нарахуваннями та плата за комунальні платежі становила 48,78%; тоді як видатки на фінансування закладів КТКВКМБ 070304 «Спеціальні загальноосвітні школи-інтернати, інші заклади освіти для дітей із вадами у фізичному та розумовому розвитку» складала 55,42% [12].

Одним із критеріїв оцінки фінансового забезпечення, що гарантує гідні умови життя дітей у соціальних установах, є рівень асигнувань із розрахунку на одного вихованця. Згідно з даними дослідження, проведеного службою Уповноваженого Президента України з прав дитини, на одну дитину в день витрачається 27 грн., з яких 23 грн. йдуть на харчування, 3 грн. – на одяг, 1 грн. – на лікування.

Відповідно до затвердженої методики розрахунковий обсяг видатків, що враховується під час планування освітньої субвенції на установи соціального забезпечення дітей, визначається, виходячи із розрахункового нормативу видатків на одного учня в загальноосвітніх школах на відповідний рік, кількості вихованців у закладах конкретної адміністративно-територіальної одиниці станом на 1 січня року, що передусе поточному бюджетному періоду, та коефіцієнтів приведення кількості вихованців у закладах даного типу до кількості учнів у загальноосвітніх школах [8]. За показниками, доведеними Мініном до місцевих фінансових органів, фінансовий норматив бюджетної забезпеченості одного учня (вихованця) у 2014 р. становив 9 352,25 грн., у 2015 р. – 8 898, 47 грн.,

Таблиця 6

Витрати на утримання 1 вихованця в закладах соціального забезпечення дітей системи освіти в Україні, 2016 р., грн.

Види закладів	У гривнях
Загальноосвітні школи-інтернати	3 133
Загальноосвітні санаторні школи-інтернати	3 117
Спеціальні загальноосвітні школи-інтернати, школи та інші заклади для дітей з вадами у фізичному чи розумовому розвитку	4 883
Дитячі будинки	7 483

Джерело: моніторингове дослідження функціонування системи інтернатних закладів та закладів соціального захисту дітей (заклади інституційного догляду) [11]

Видатки на харчування у школах-інтернатах системи освіти

(за регіонами)

Регіон, область	Видатки на харчування, грн. (2016 р.)	Із розрахунку на 1 дитину (за роками)		
		2014	2015	2016
Україна	207 792 000	45,99	57,25	73,95
Житомирська область	44 581 590	42,3	53,0	69,0
Запорізька область	58 054 600		43,28	44,51
Чернівецька область	15 930 400		40,72	58,0

Джерело: фінансова звітність Житомирської обласної ради, Запорізької обласної ради, Чернівецької обласної ради

у 2016 р. – 9 269, 6 грн., на 1 липня 2016 р. – 9 100 грн. Згідно з даними моніторингового дослідження вказані суми є значно меншими.

У різних типах закладів вартість утримання дітей не є однаковою: найвища в навчально-реабілітаційних центрах і загальноосвітніх школах-інтернатах для дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків. У досліджуваних регіонах, зокрема в Житомирській області, була визначена в таких сумах відповідно: у 2014 р. – 10 774 грн. та 8 007 грн., у 2015 р. – 13 449 грн. та 9 980 грн., у 2016 р. – 11 047 грн. та 9 283 грн. При цьому в різних закладах цей показник значно коливався, наприклад, у Коростишівській спеціальній загальноосвітній школі-інтернаті витрати на утримання одного вихованця у 2014 р. склали 6 351 грн., у 2015 р. – 6 701 грн., у 2016 р. – 6 836 грн. Водночас із розрахунку на одного вихованця школи-інтернату касові видатки у 2014 р. в Одеській області становили 58,5 тис. грн., у Дніпропетровській області – до 378 тис. грн.; при цьому видатки з оплати праці та утримання таких закладів загалом становили майже 90%, а отже, на забезпечення дітей продуктами харчування, одягом та взуттям спрямовувалося недостатньо коштів.

Видатки на харчування вихованців шкіл-інтернатів вираховуються відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження норм харчування у навчальних та оздоровчих закладах» від 22 листопада 2004 р. № 1591. Кошти розподіляються за віковими групами згідно з денними нормами на одну дитину. Відповідно до чинних нормативів пільговим категоріям населення, зокрема вихованцям шкіл-інтернатів, у 2016 р. видатки на харчування передбачено з урахуванням індексу споживчих цін (12%).

Відповідно до табл. 7 у регіонах України різні видатки на харчування, а також показники їх збільшення. Зокрема, найвищий (30,18%) спостерігається у Житомирській області, видатки з бюджету покривали норми харчування на 100%. У школах-інтернатах Чернівецької області видатки зросли порівняно з показником 2015 р. на 3 млн. 650,3 тис. грн., або на 29,7%. У Запорізькій області видатки на харчування 6 688 вихованців шкіл-інтернатів здійснено в сумі 58 054,6 тис. грн., що на 6 221,6 тис. грн. (на 12%) більше, ніж у 2015 р.; у 2017 р. для 6 836 вихованців шкіл-інтернатів заплановано видатки на загальну суму 62 756,991 тис. грн., що на 4 702,42 тис. грн. (на 8,1%)

більше, ніж у 2016 р. Щоденні витрати на харчування з бюджету в середньому на одну дитину передбачено в сумі 60,03 грн. (у 2016 р. – 44,51 грн.). Проведений аналіз свідчить про відсутність на місцевому рівні єдиного підходу держадміністрацій, органів місцевого самоврядування і керівництва комунальних інтернатних закладів до фінансового й матеріального забезпечення дітей.

Висновки. За результатами аналізу управління фінансовими ресурсами установ соціального спрямування можна зробити висновок, що загалом стан фінансування інтернатних закладів є задовільним, державні видатки складають значні асигнування, кошти в розрахунку на одну дитину відповідають потребам. Однак у структурі витрат найбільшу частку становлять видатки за кодом заробітної плати та нарахування на неї, на оплату комунальних послуг та електроенергії. З 2013 р. їх частка суттєво зростає, що зумовлено інфляційними процесами в економіці. Особливо низький рівень капітальних видатків, недостатні кошти на забезпечення гідних умов життя дітей, зокрема на закупівлю м'якого інвентарю, необхідного обладнання, медичних препаратів, санітарно-гігієнічних засобів. Можна відзначити тенденцію до зменшення частки доходів за спеціальним фондом, а також коштів від благодійної допомоги спонсорів та меценатів. На нашу думку, вирішення цих проблем вимагає: 1) проведення моніторингу діяльності інституційних закладів; упорядкування системи статистичної звітності, створення єдиної бази системи соціального забезпечення (установи, контингент дітей у них, конкретні потреби отримувачів соціальних послуг та спеціалістів, що їх надають); 2) удосконалення фінансових механізмів надання освітніх послуг дітям з особливими потребами; 3) спрямування коштів на задоволення потреб дитини, сім'ї, а не на інституційні заклади («гроші мають іти за родиною, а не в дитячі будинки»); 4) вивчення у громадах потреб у забезпеченні соціальними послугами сімей, у яких є діти з особливими потребами; 5) послідовне впровадження системи інклюзивної освіти та визначення джерел її фінансування; 6) розширення сфери державно-приватного партнерства, залучення спонсорів, меценатів до соціально-економічного забезпечення дітей вразливих груп; 7) ширшого залучення міжнародних фондів, проєктів фінансової допомоги; 8) удосконалення системи міжбюджетних відносин у сфері фінансування освітніх послуг.

Список використаних джерел:

1. Механізми формування та методологія розвитку закладів, підприємств соціального обслуговування : [монографія] / [О.В. Березін, М.Г. Безпарточний, Л.О. Нікілева] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/1671/1/Монографія%20Нікілевої%20\(1\).Pdf](http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/1671/1/Монографія%20Нікілевої%20(1).Pdf).
2. Демографія, соціальна статистика, тенденції фінансування. Серія довідкових статей «Передумови майбутніх соціальних потреб і попиту на соціальні послуги». Стаття 3. Аналіз соціального обслуговування в установах інтернатного типу в Україні, прогноз чисельності й складу контингенту таких установ до 2050 р., прогнози фінансових наслідків його динаміки до 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : fisco-id.com/download.php?m=an&l=ua&id=52.
3. Захист дітей, які потребують особливої уваги суспільства : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2014.

4. Захист дітей, які потребують особливої уваги суспільства : статистичний збірник. – К., 2016.
5. Звіт про результати аналізу формування та проведення видатків, спрямованих на утримання та навчання дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків, у комунальних закладах освіти. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16746530/R_RP_4-4.pdf.
6. Інформаційно-аналітичні матеріали з питань підготовки до 2016–2017 навчального року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mon.gov.ua/content/Новини/2016/08/17/konf20162.doc.
7. Информация по странам // База данных TransMonEE, 2013, Региональный офис ЮНИСЕФ по странам ЦВЕ/СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.transmonee.org/Downloads/RU/2013/Country_Profiles_2013_v3_RU_FINAL.xls.
8. Квітко Н.О. Розвиток інтегрованих соціальних служб для вразливих сімей та дітей. Аналіз витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення дітей / Н.О. Квітко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.p4ec.org.ua/upload/library/pdf/finance_report_final_march_ukr.pdf.
9. Щодо підготовки бюджетних запитів до проекту державного бюджету на 2016 рік та прогнозу державного бюджету на 2017–2018 роки : Лист Міністерства фінансів України від 13 серпня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8201/471350>.
10. Матеріали до розгляду Комітетом ООН з питань захисту прав людей з інвалідністю щодо виконання Конвенції ООН про права людей з інвалідністю (проект). Стаття 24 «Освіта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://education-ua.org/ua/analytics/386-materiali-do-rozglyadu-komitom-oon-z-pitan-zakhistu-prav-lyudej-z-invalidnistyu-shchodo-vikonannya-konventsiji-oon-pro-prava-lyudej-z-invalidnistyu-proekt-stattya-24-osvita>.
11. Моніторингове дослідження функціонування системи інтернатних закладів та закладів соціального захисту дітей (закладів інституційного догляду) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/v-ukrayini-blizko-104-tis-ditej-vihovuyutsya-v-zakladah-inst-36703>.
12. Програма економічного та соціального розвитку Житомирської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zt.gov.ua/index.php/2016-01-27-10-56-55/проекти-рішень-3-сесії/7976-про-затвердження-програми-економічного-і-соціального-розвитку-житомирської-області-на-2016-рік.html>.
13. Сафонов Ю.М. Фінансове забезпечення установ соціального спрямування: стан, проблеми, шляхи їх вирішення / Ю.М. Сафонов, М.М. Патинська // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 3. – С. 74–79.
14. Соціальний захист населення : статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16746806/Zvit_4-4.pdf.
15. Україна у цифрах 2014 : статистичний збірник. – К., 2015.
16. Фінансування соціальних послуг для вразливих верств населення (дітей-інвалідів) / [К.В. Павлюк, О.В. Степанова, І.В. Богдан, І.В. Іголкін]. – К. : ДННУ «Акад. фін. Управління», 2014. – 69 с.
17. Щодо стану подолання та профілактики соціального сирітства в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1556>.

Аннотация. В статье на основе мониторингового исследования экономической структуры расходов государства на социальную защиту детей проанализировано современное состояние управления финансовыми ресурсами в заведениях социальной направленности. Охарактеризованы сеть интернатных учреждений системы образования, финансовые механизмы их социального обслуживания. Выделены основные проблемные вопросы формирования и распределения средств местных бюджетов для финансирования институциональных учреждений. Очерчены актуальные проблемы содержания интернатных учреждений, предложены пути их решения.

Ключевые слова: бюджетный мониторинг, государственный бюджет, местный бюджет, внебюджетные организации, специальный фонд, структура расходов, финансовое обеспечение.

Summary. The article deals with the analysis of a modern state of financial resources management of educational establishments responsible for social defense of children on the basis of a monitor research of economic structure of expenditure for children's social defense. It is characterized the system of boarding schools, financial mechanism of its social service. The main questions of shaping and distributing in local budgets for financing of institutional establishments are given. The actual problems of maintenance of boarding schools and the ways of their decision were described.

Key words: budget establishment, state budget, general fund, local budget, extra budgetary funds, special fund, structure of expenditure, financial support.

Петрук І. П.

*аспірант кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

Petruk I. P.

*PhD Student,
Department of Management and Public Administration
Ternopol National Economic University*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

ORGANIZATIONAL-INSTITUTIONAL ARCHITECTONICS CRISIS MANAGEMENT NATIONAL ECONOMY

Анотація. Розглядаючи проблему структурної корекції, або структурної перебудови, національної економіки, не можна ігнорувати той факт, що цей процес має орієнтуватися на перспективні цілі, досягнення яких буде залежати не стільки від подолання інфляції, фінансової стабільності, ліквідації бюджетного дефіциту, скільки від правильного вибору пріоритетів розвитку економіки та їх забезпечення. За відсутності інституційного забезпечення реформ, чіткої, системної структурної політики держави структурні зміни в національній економіці стали наслідком функціонування ринкових агентів на засадах раціональної поведінки, а економічна система затрималася на багато років у точці біфуркації, не вийшовши на оптимальну траєкторію розвитку. Піднімаючи проблему формування інституційної архітектури структурного реформування економіки, визначимо її засадничі основи, сутнісні характеристики її основних елементів (інституцій, інститутів). Економічні інституції, згідно з інституційною методологією, є не лише такими утвореннями, але й типами економічної культури, економічної поведінки, вкоріненими в національному господарстві способами здійснення і регулювання економічних процесів.

Ключові слова: економічна система, організаційно-економічна архітектура, антикризове управління, національна економіка, ринкова економіка, структурна перебудова національної економіки.

Вступ та постановка проблеми. Розглядаючи проблему структурної корекції або структурної перебудови національної економіки, не можна ігнорувати той факт, що цей процес має орієнтуватися на перспективні цілі, досягнення яких буде залежати не стільки від подолання інфляції, фінансової стабільності, ліквідації бюджетного дефіциту, скільки від правильного вибору пріоритетів розвитку економіки та їх забезпечення. Це вимагає відмови від традиційних підходів до економічного аналізу і моделювання розвитку національної економіки як системи, що базуються на положеннях класичної і неокласичної теорії, які як і в XX ст., так і особливо в XXI ст. не здатні пояснити причини теперішнього стану економіки країн, зокрема країн з перехідною економікою та країн з ринками, що розвиваються, а також приймати адекватні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розробки у сфері пошуку оптимальної моделі державного регулювання та формування ефективної антикризової політики знайшли відображення у роботах таких українських вчених, як І. Лукінов, Ю. Макогон, І. Малий, Б. Маліцький, С. Мочерний, В. Найдюнов, В. Ніколаєв, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, В. Семиноженко, Д. Стеченко, А. Сухоруков, В. Соловійов, О. Терещенко, В. Федоренко, А. Філіпенко, Ю. Харашівлі, А. Чумаченко, А. Чухно, Л. Шинкарук, Г. Яловий.

Економічна наука робить спробу оцінити економічні явища і процеси на засадах інституційної економічної теорії [1], представники якої пробують пояснити сучасні явища через такі теоретичні конструкції, які раніше ігнорувалися, стверджують, що наявність позитивних трансакційних витрат веде до необхідності розгляду інституцій як ендогенних змінних економічної моделі.

Політичні, соціально-економічна нестабільність в Україні, кризові явища в усіх сферах суспільного життя зумовлюють необхідність дослідження інституцій архітектури антикризового управління.

Метою роботи є дослідження природи та систематизація чинників організаційно-інституційної архітектури антикризового управління національною економікою в сучасному розвитку економічних систем з метою діагностики видів організаційно-інституційного управління національною економікою.

Для досягнення поставленої мети були поставлені такі завдання:

1) вивчення сутності та обґрунтування необхідності використання механізму організаційно-інституційної архітектури антикризового управління національною економікою в сучасному розвитку національної економіки для ідентифікації системи антикризового управління національною економікою, її складових елементів, інструментів та механізмів;

2) дослідження моделей інституційної архітектури антикризового управління національною економікою для пошуку моделей, які можуть бути корисні для національної економіки в організаційно-інституційній архітектурі;

3) обґрунтування методичних підходів антикризового управління національною економікою для побудови алгоритму проведення поставленої проблеми.

Результати дослідження. Інституційна архітектура структурного реформування як система може бути адекватною екзогенним і ендогенним викликам, якщо вона реагуватиме на ці виклики; буде ефективно використовувати всі види ресурсів, що є в її розпорядженні (організаційні, інформаційні, кадрові, матеріальні, комуніка-

ційні); адекватно реагуватиме на фактори невизначеності та ризику, що властиві зовнішньому середовищу; буде володіти адаптивними властивостями; буде динамічною і стратегічно зорієнтованою.

Саме ігнорування впливу інституційних чинників стало причиною неуспішності структурних трансформацій у перехідних економіках. Значною мірою це зумовлено тим, що за традиційним методологічним підходом (з позиції теорії структуралізму) поняття «структура соціально-економічної системи» трактується як співвідношення елементів складу системи, а не відношень між цими елементами, що має загрозу схематизму, неувважності до генетичних зв'язків, відстороненості від явищ, які не вписуються в структурні порядки.

Як наслідок, проведення реформ в управлінні не завжди пов'язується зі структурними трансформаціями і структурним реформуванням. Хоча у вітчизняній економічній літературі ще на початку 90-х років XX ст. структурна перебудова економіки визнавалась першочерговим пріоритетом, проте, незважаючи на декларування її як пріоритету, не супроводжувалась реальними змінами.

За відсутності інституційного забезпечення реформ, чіткої, системної структурної політики держави структурні зміни в національній економіці стали наслідком функціонування ринкових агентів на засадах раціональної поведінки, а економічна система затрималася на багато років у точці біфуркації, не вийшовши на оптимальну траєкторію розвитку. Оцінюючи це, можна погодитись з Р. Кучуковим [2, с. 35], який стверджує, що водночас з діями держави (успішними чи менш успішними) у сфері створення відповідного інституційного середовища, необхідно було забезпечити прямий цілеспрямований вплив на найбільш чутливі зони реального сектору економіки, які б сприяли, по-перше, усуненню наявних структурних диспропорцій у національній економіці; по-друге, забезпеченню її інноваційного розвитку.

Серед інституційних чинників, що стримують позитивні зрушення в структурі національної економіки, окрім нерозвиненості інституційного середовища, необхідно зазначити деформації державної і приватної власності, формування «інституціональних пасток», несприйняття нових інститутів значною частиною населення.

Долучення інституційного підходу до дослідження і забезпечення структурних трансформацій, [3, с. 58] дає змогу по-новому розглянути цей процес, оперуючи не стільки поняттями «галузеві та секторні компоненти», скільки поняттям «трансакція», що фактично є вартісним вираженням відношень між складовими елементами щодо виробництва, обміну та споживання (використання) товарів. Такий підхід дає змогу не лише закладати в подальшому більш обґрунтовані теоретико-методологічні підвалини для емпіричного аналізу структури економіки в статичній і динамічній, але й вирішити проблему методологічної бази для побудови цілісної системи інституційного забезпечення структурних реформ.

Водночас має бути сформоване чітке уявлення про те, як мають бути вибудовані інституційне середовище, інституційні механізми, їх складові у зв'язку з багатоаспектністю проблеми структурних змін.

Піднімаючи проблему формування інституційної архітектури структурного реформування економіки, визначимо її засадничі основи, сутнісні характеристики її основних елементів (інституцій, інститутів).

В науковій літературі використовується декілька трактувань основної категорії інституційної теорії «інституції». В одному випадку вона визначається як набір формальних і неформальних правил та механізмів, котрі

забезпечують їх дотримання [4]. В іншому випадку інституції трактуються як сукупність чинних правил, на основі яких, зокрема, установлюється, хто саме має право ухвалювати рішення у певних сферах, які дії дозволено або обмежено, які процедури треба виконувати, яка інформація має надаватися, який вигаш отримують індивіди залежно від своїх дій. Автори праць [5] розглядають інституційну економіку як галузь знань про правила економічної поведінки: про те, як вони «працюють», як формуються і змінюються, з якими витратами і вигодами пов'язані їх створення, зміна, дотримання і порушення.

Акцентуючи увагу на зазначеному вище, надалі ґрунтуватимемося на таких поняттях, як «інститути», «норми», «правила», «інституції», «види політики», «формальні і неформальні правила поведінки», «механізми забезпечення», «механізми регулювання», «інструменти та засоби регулювання», «процедури ухвалення рішень», «механізми, що організують і координують соціально-економічні відносини суб'єктів», «формальні і неформальні інституції», «принципи політики».

Викладене вказує на те, що в дослідженні обраної проблеми ми не зводитимемо розбудову системи інституційного забезпечення структурного реформування економіки до створення організаційних утворень і структур. Економічні інституції, згідно з інституційною методологією, є не лише такими утвореннями, але й типами економічної культури, економічної поведінки, вкоріненими в національному господарстві способами здійснення і регулювання економічних процесів [6, с. 49].

Формуючи інституційну архітектоніку структурної корекції (або перебудови) національної економіки, треба виходити з таких положень.

1. В науці немає єдиної позиції щодо спонтанності чи умисності становлення різних інституцій. В першому випадку інституції можуть самоорганізовуватися «без якоїсь угоди, без законодавчого примусу й навіть без урахування суспільних інтересів» (згідно з Ф. Хаєком, «еволюційний раціоналізм» [7]). В іншому випадку інституції можуть бути результатом навмисного задуму, коли впливові суб'єкти (парламент, уряд, підприємств тощо), діючи абсолютно раціонально, можуть створити конкретну інституційну структуру, яка, на їхню думку, є доцільною [7, с. 14] (згідно з Ф. Хаєком, «створені порядки»).

2. Якщо в неокласичній теорії політичній, юридичній, фінансовій та інших інституцій розглядаються як нейтральні, то в інституційній теорії вони активні, тобто інституційна структура впливає як на трансакційні витрати, так і на індивідуальні стимули, а тому й на економічну поведінку всіх суб'єктів економічної системи, а отже, і на процеси її структурування.

3). В країнах з перехідною економікою та країнах, ринки яких лише розвиваються (як, наприклад, в Україні), економічні системи поєднують часто несумісні інституції (ті, що були за старої системи і залишають свій вплив на окремі сфери економічної діяльності, і ті, що обумовлюються створенням нової системи, що призводить, по-перше, в багатьох випадках до суперечливості і конфлікту інституцій; по-друге, до гальмування процесів реформування, реструктуризації, модернізації).

4. Інституція (за поглядами представників неоінституціональної економіки) має формуватися тоді, коли ринкових рішень неможливо досягти або коли вони є неефективними. Як зазначає Р. Заблоцька, суспільні витрати на створення та функціонування інституції не мають перевищувати витрати, пов'язані з її відсутністю [8, с. 15].

5. Створення інституцій має враховувати специфіку об'єкта інституційного забезпечення, характер його еволюції.

Структурні перетворення як об'єкт інституційного впливу перш за все реалізуються через механізм формування і реалізації структурної політики держави. На відміну від підходів, закладених ліберальним неонституціоналізмом, що орієнтуються на теорію раціональної поведінки суб'єктів ринку, які змушені діяти в умовах невизначеності, з урахуванням обмежень у виборі в країнах з перехідною економікою, або з ринками, що розвиваються, через великі деформації в структурі мають бути закладені підходи, що орієнтуються на участь держави. Це фактично інститут, який, використовуючи низку інституцій (законів, правил, норм, структурної політики і механізмів її реалізації – програм структурної перебудови, інвестиційних рішень, цільових програм, національних проектів), застосовує механізми, які забезпечують їх дотримання і контроль. В Україні напрацьована певна інституційна база формування структурної політики, зокрема розробки програм структурної перебудови економіки на національному рівні, яка упродовж 1995–2005 років удосконалювалась: визначення орієнтирів структурної перебудови (1995 рік), визначення національних пріоритетів (1998 рік), переміщення акценту на розширення товарно-грошових відносин (2016 рік), більш чітке визначення головних пріоритетів структурної перебудови реального сектору економіки України. Піднято питання про потребу політики структурної модернізації національної економіки, комплексного вирішення проблем структурного реформування [8].

Обґрунтовуючи доцільність активної структурної політики, треба розуміти, що в Україні процес формування інститутів, становлення інституційної архітектури структурної корекції (перебудови) економіки має відбуватися паралельно двома шляхами: 1) через ініційоване вимогами ринку формування якісно нових інститутів, а саме інституту власності, інституту споживання, інституту соціального захисту населення, інституту ціноутворення, інституту кредитування, інституту самоврядування тощо, а також інституцій, які виникають як потреба їх функціонування (товариства захисту прав споживачів, стандарти якості, регламенти, угоди, нормативно-правові акти тощо); 2) через створення нових інститутів державою та відповідних інституцій, які окреслюють структурні рамки їх функціонування, визначають «структуру стимулів в економіці» [6], є захищеними певними механізмами, підпадають під моніторинг і контроль. За вищого рівня розвитку ринкових відносин, розвиненості інститутів ринкової інфраструктури, демократизації суспільства перевага в розбудові інституційного забезпечення структурних перетворень належатиме першому шляху.

Грунтуючись на викладеному вище та враховуючи принцип полікритеріальності, інституційне забезпечення структурних перетворень у національній економіці треба розглядати як багатоструктуровану систему, яка об'єднує декілька підсистем, орієнтованих на різні критерії цілепокладання (підвищення якості і стандартів життя, зниження матеріальної складової ресурсоемності національної економіки на всіх її рівнях; підвищення економічної безпеки; покращення збалансованості розвитку територій; підвищення конкурентоспроможності з урахуванням викликів глобального ринку) та елементів (інституцій), що їх забезпечують. Згідно з теорією систем такої системі має бути притаманна і головна (генеральна) мета – досягнення бажаного стану інституційного середовища, яке б мінімізувало трансакційні витрати суб'єктів ринку під час формування оптимальної структури національної економіки. Система інституційного забезпечення повинна розглядатись як відкрита система, яка реагує на вплив

зовнішнього середовища (наприклад, міжнародних інституцій, глобальних чинників, формування нового світового порядку, зміни політичного устрою тощо) і є динамічною. Тобто система інститутів та інституцій може реорганізуватися, модернізуватися, створюватися як якісно нова. Останнє є, на наш погляд, дещо небезпечним, оскільки є загроза ігнорування фактору інституційної пам'яті (напрацьовань попередньої системи). Між підсистемами системи інституційного забезпечення та елементами підсистем повинні існувати різні типи зв'язків:

1) перш за все зв'язки взаємодії (координації) між інституціями, що опосередковуються цілями, які поставлені кожною зі сторін взаємодії; найрезультативнішими для структурних перетворень будуть зв'язки, які будуються на засадах кооперації, корпоративності, недопущення конфліктів; по-друге, зв'язки побудови (структурні), котрі передбачають, що наявність одних елементів підсистеми обумовлює необхідність інших елементів (наприклад, структурна політика, зорієнтована на підвищення якості і стандартів життя, передбачає розбудову таких інститутів, як соціальні стандарти, цільові програми, а надалі соціальні замовлення, соціальні проекти, соціальні гранти тощо);

2) зв'язки функціонування, коли, наприклад, різні елементи підсистеми інституційного забезпечення структурної збалансованості регіонів забезпечують функцію скорочення кількості депресивних регіонів;

3) зв'язки розвитку, коли взаємодія елементів будь-якої з підсистем забезпечує зміну стану об'єкта інституційного впливу (відтворювальної, галузевої, секторальної, технологічної, територіальної структури національної економіки).

Особливе місце в системі інституційного забезпечення структурної корекції (структурної перебудови) національної економіки відводимо синергічному зв'язку, який за спільних дій незалежних елементів системи може забезпечити зростання загального ефекту до більшого значення, ніж сума ефектів цих елементів, якщо вони діють незалежно. Саме тому ми ставимо питання про побудову системи інституційного забезпечення структурних реформ. Саме відсутність такої системи, відсутність її впорядкованості не дають змогу отримати ефект від спроб структурних реформ, що були в Україні. Із синергічних зв'язків випливають інтегративні (емерджентні) властивості, тобто властивості цілісної системи, які не розглядаються поза системою. Без впорядкованості елементів системи (підсистем) інституційного забезпечення структурних реформ створюється інституційний хаос. Викладені авторські позиції дають змогу змодельовати наступну, найбільш загальну, архітектуру інституційного забезпечення структурної корекції (структурної перебудови) національної економіки.

Зупинимось на деяких проблемах розвитку окремих елементів пропонованої архітектури інституційного забезпечення структурних реформ у національній економіці України.

Зокрема, в контексті вирішення проблем структурного реформування, орієнтованого на підвищення якості і стандартів життя, удосконалення відтворювальних пропорцій, заслуговує уваги інститут споживання та інститут заощаджень домогосподарств. Для інституту заощаджень характерними є такі особливості: 1) поява нових для українського пострадянського ринку організаційних форм заощаджень (наявна іноземна валюта, залишки на валютних рахунках, вкладення в цінні папери); 2) динамічне зростання заощаджень в іноземній валюті на руках у населення; 3) низький рівень заощаджень домашніх

господарств, розміщених у цінних паперах; 4) збільшення сум, які спрямовуються в квазізаощадження. Переважання заощаджень в неорганізованих формах не дає змогу залучати їх до інвестиційного процесу і водночас призводить до зменшення споживання, не дає змогу залучити повною мірою домогосподарства до відтворювального суспільного процесу. Вирішення цієї проблеми вимагає розбудови таких інституцій: інституції інфраструктури ринку цінних паперів, законодавства у сфері стимулювання інвестиційних фінансових рішень, інституційної підтримки активної поведінки домогосподарств на фінансових ринках, розвитку і зростання ролі небанківських установ, недержавних пенсійних фондів, розширення кола фінансових інститутів.

Важливими аспектами інституціоналізації структурних реформ мають стати економізація домогосподарств, підтримка їх підприємницької діяльності, сімейного бізнесу, реформування системи розподілу прибутку акціонерних товариств, удосконалення системи корпоративного управління, відновлення виробничої функції домогосподарств, що в сукупності вимагали формування сучасної, принципово нової системи суб'єктів регулювання їх розвитку.

Негативно на соціальну структуру економіки впливає деформованість інституту споживання населення. На відміну від розвинутих країн, в Україні є низькою якість споживання. У структурі споживчих грошових видатків домогосподарств 55% припадає на придбання продовольчих товарів. За міжнародними вимірами, коли витрати домогосподарства на продукти харчування становлять 50% його доходу, то можна говорити про низький рівень життя та соціально-економічного розвитку. Господарства з низьким рівнем доходів практично не споживають платні послуги. На 20% найбільш бідних домогосподарств припадає всього 1% витрат на придбання нерухомості. Витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, відкриття депозитів, купівлю нерухомості притаманні лише заможним домогосподарствам. Суттєві відмінності між рівнем споживання витрат найбільш і найбагатших домогосподарств, деформація структурних споживчих витрат в бік вуглеводно-насиченої системи харчування, відставання фактичних рівнів споживання продовольчих товарів від науково-обґрунтованих норм вимагають оптимізації структури споживчих витрат через такі інституційні перетворення, які спрямовані на комплексне реформування системи державного регулювання доходів домогосподарств, підвищення частки оплати праці у ВВП, рівня мінімальної заробітної плати, скорочення неформальних доходів, імплементацію сучасних механізмів інституційного регулювання ринку праці.

Висновки. В контексті вирішення проблем галузевої структури економіки України, усунення диспропорцій у відтворювальній структурі заслуговує на увагу інститут ціноутворення, для якого характерні суттєві деформації. Особливістю інституту ціноутворення в економіці України є: 1) з одного боку, відрив ціни від вартості, з іншого – її невідповідність попиту; 2) тиск монополізму на формування цін; 3) не завжди вдале використання механізмів державного (муніципального) регулювання цін.

Через зростання трансакційних витрат ціни реалізації в декілька разів перевищують ціни виробників. Як наслідок, інститут ціноутворення не забезпечує функціонального навантаження щодо регулювання переліку капіталів і встановлення рівноваги на ринку. Капітал курсує між галузями, що дають значний або швидкий прибуток (торгівля, сфера послуг, фінансові операції, операції з нерухомістю). При цьому реальний сектор не отримує належного обсягу ресурсів. З інституційної точки зору це вимагає удосконалення законодавства та регуляторної діяльності в напрямі боротьби з монополізмом і підтримки конкурентного середовища на монополістичних ринках.

Вирішення проблеми структурної трансформації економіки в контексті забезпечення збалансованості економіки регіонів сприятиме розвитку інституту власності, інституції власності, інституції нових організаційно-правових форм господарювання, законодавчій зміні їх статусу, які треба розглядати як перманентний процес. Сьогодні недостатньо ефективно використовувати інститут комунальної власності, недостатньо захищеними є права приватних власників. Законодавча база як один із основних елементів інституційної архітектури структурного реформування вимагає окремого розгляду, хоча частково ми підняли цю проблематику. Інституційна структура регулювання структурними перетвореннями, яка сьогодні представлена на наднаціональному, національному, регіональному і муніципальному рівнях, має розвиватися в трьох площинах: 1) врахування, процесів інституціоналізації світової економіки, а відповідно, узгодження рішень у сфері національного регулювання з регуляторними актами наднаціональних інституцій – міжнародних організацій; 2) формування інститутів демократичного регулювання (симбіозу державного, інституціонального з боку інститутів ринкової інфраструктури, громадського регулювання); 3) переміщення частини регуляторних функцій з центру на регіональний рівень.

Треба зауважити, що розвинута інституційна структура зменшує невизначеність структурної трансформації. Водночас велике значення має якість інституцій. З метою з'ясування якості інституцій Д. Кауфманн та інші вчені використовують такі показники: ефективність державного управління (якість дій уряду), рівність перед законом, контроль корупції.

Для оцінювання цих індикаторів необхідний моніторинг результативності інституційних рішень, перш за все результатів реалізації програм структурної перебудови, макроструктурних та регіональних стратегій, цільових державних програм, регуляторних актів тощо, зокрема, через розрахунки індексів структурних зрушень.

Резюмуючи, зазначимо, що інституційна архітектура структурного реформування як система може бути адекватною екзогенним і ендогенним викликам, якщо вона реагуватиме на ці виклики; буде ефективно використовувати всі види ресурсів, що є в її розпорядженні (організаційні, інформаційні, кадрові, матеріальні, комунікаційні); адекватно реагуватиме на фактори невизначеності та ризику, що властиві зовнішньому середовищу; буде володіти адаптивними властивостями; буде динамічною і стратегічно зорієнтованою.

Список використаних джерел:

1. Пресс-релиз МВФ № 08/245. – Вашингтон : МВФ. – 10 октября 2008 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org.
2. Стратегія економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року : затверджена рішенням Ради голів урядів СНД від 14 листопада 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cis.minsk.by.
3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций : утверждена Резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.un.org.

4. Динаміка ринку праці та доходів населення / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
5. Про затвердження Спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків : Постанова НБУ від 1 грудня 2008 року № 405.
6. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» // Комітет з економічних реформ при Президенті України. – 88 с.
7. Гесць В. Економіка і суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним) / В. Гесць, А. Гриценко // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4–24.
8. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

Анотація. Рассматривая проблему структурной коррекции, или структурной перестройки, национальной экономики, нельзя игнорировать тот факт, что этот процесс должен ориентироваться на перспективные цели, достижение которых будет зависеть не столько от преодоления инфляции, финансовой стабильности, ликвидации бюджетного дефицита, сколько от правильного выбора приоритетов развития экономики и их обеспечения. При отсутствии институционального обеспечения реформ, четкой, системной структурной политики государства структурные изменения в национальной экономике стали следствием функционирования рыночных агентов на основе рационального поведения, а экономическая система задержалась на многие годы в точке бифуркации, не выйдя на оптимальную траекторию развития. Поднимая проблему формирования институциональной архитектуры структурного реформирования экономики, определим ее основополагающие основы, сущностные характеристики ее основных элементов (институций, институтов). Экономические институты, согласно с институциональной методологией, являются не только такими образованиями, но и типами экономической культуры, экономического поведения, укоренившимися в национальном хозяйстве способами осуществления и регулирования экономических процессов.

Ключевые слова: экономическая система, организационно-экономическая архитектура, антикризисное управление, национальная экономика, рыночная экономика, структурная перестройка национальной экономики.

Summary. Considering the problem of structural adjustment or restructuring of the national economy, we cannot ignore the fact that this process should focus on long-term goals, the achievement of which will depend not only on fighting inflation, financial stability, elimination of the budget deficit as the correct choice of priorities for economic development and their maintenance. In the absence of institutional support for reforms, clear, systematic structural policy, structural changes in the national economy resulting from the operation of market agents on the basis of rational behavior and economic system was delayed for many years in the bifurcation point without coming on the optimal path of development. Raising the issue of formation of institutional architecture structural economic reform, define its fundamental basis, the essential characteristics of its basic elements (institutions, institutes). Economic institutions for institutional methodology is not only such entities, but also the types of economic culture, economic behavior, rooted in the national economy and ways to implement the regulation of economic processes.

Key words: economic system, organizational architectonic economic, crisis management, national economy, market economy, restructuring national economy.

УДК 336-027.511(512.317)

Петько С. М.

*кандидат економічних наук, старший викладач
Інституту екології, економіки і права*

Petko S. M.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
Institute of Ecology, Economics and Law*

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ГОНКОНГУ НА ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВІЙ АРЕНІ

POSITIONING HONG KONG ON THE GLOBAL FINANCIAL ARENA

Анотація. У статті описано ефективне використання процесів глобалізації, транснаціоналізації та інтеграції економіки Гонконгу у глобальну фінансову систему, що дало змогу території стати фінансовим центром глобального рівня, який представляє Азійсько-Тихоокеанський регіон. Проаналізовано еволюцію фінансової системи Гонконгу, визначено роль податкового законодавства у фінансах та бізнес-кліматі території, підкреслено особливу роль прямого іноземного інвестування в становленні корпоративного сектору Гонконгу. На прикладі досвіду Гонконгу окреслено проблеми розвитку економіки України щодо її євроінтеграційних намірів та очікувань.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, транснаціоналізація, фінансовий ринок, Гонконг, ринок фінансових послуг, корпоративний сектор, прямі іноземні інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Фінансова глобалізація, науково-технологічний прогрес та інформаційна революція суттєво каталізували процеси нагромадження капіталу у фінансовій та банківській сферах глобальної економіки, які є найприбутковішими справами останніх десятиліть. Прикладом ефективного використання процесів транснаціоналізації та інтеграції економік у глобальну фінансову систему є країни Азійсько-Тихоокеанського регіону, серед яких чільне місце посідає Гонконг, котрий за останні десятиліття не тільки суттєво зміцнив свої конкурентні позиції у глобальній фінансовій системі, але й перетворився у провідний фінансовий центр світу та вкрай привабливу територію залучення транснаціонального фінансового капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу процесів фінансової глобалізації та транснаціоналізації, структуру глобального ринку та специфіку функціонування його фінансового компоненту, особливості функціонування глобальних ТНК та ТНБ на ринках країн Азійсько-Тихоокеанського регіону склали дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених (О. Білорус, В. Білошапко, М. Вонг, Г. Ву, А. Грінспен, С. Канг, Е. Лін, Д. Лук'яненко, О. Мозговий, Є. Панченко, А. Поручник, Н. Рубіні, Л. Руденко-Сударева, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, Л. Чунг, В. Янг, І. Ямазава та ін.).

Метою роботи є розгляд впливу процесів транснаціоналізації та фінансової глобалізації шляхом інтеграції країни в глобальну економічну систему.

Результати дослідження. Сучасний Гонконг – це спеціальний адміністративний район Китаю, який є офшорною зоною та одним із головних фінансових центрів Азійсько-Тихоокеанського регіону. У класичному розумінні Гонконг не є таким. Але територіальний принцип оподаткування, який передбачений законодавством країни, дає змогу гонконгським компаніям, які ведуть свою діяльність поза межами країни, отримувати привілеї та звільнення від податків. Звільнення компанії від оподаткування можливе лише тоді, коли здійснюється оцінка діяльності компанії відповідним податковим органом на основі раніше підготовлених фінансових документів компанії.

Становлення фінансової системи сучасного Гонконгу почалося у другій половині XX ст., що мало на меті вихід країни на світову фінансову арену та отримання відповідної ніші на ній. Економіка Гонконгу будувалася на принципах ринкового лібералізму, низьких податкових ставок, соціальної справедливості та вільної конкуренції. На початку 2000-х років Гонконг став одним із найважливіших фінансових центрів глобальної торгівлі та фінансів, а ринок фінансових послуг є найбільш конкурентним та регульованим компонентом фінансової системи країни. Гонконг – один із світових лідерів щодо ВВП на душу населення, а сфера послуг (особливо фінансових) дає приблизно 90% ВВП.

Фактично Гонконг виступає глобальним посередником у фінансовій сфері, який за короткий термін вивчив досвід зарубіжних країн з фінансової точки зору, створив сприятливі соціально-економічні умови для розвитку фінансового ринку та ринку фінансових послуг на конкурентній основі національного законодавства. А також довів, що, не маючи природних та трудових ресурсів, великої території, але маючи вміння правильного використання географічного положення, маючи політичну волю правлячих кіл у створенні прозорої, диверсифікованої, конкурентної, некорумпованої, глобально-інтегрованої економіки, за короткий термін можна стати фінансовим гігантом на глобальній фінансовій арені.

На прикладі Гонконгу можна стверджувати, що добре налагоджена банківська справа та страхування, м'який податковий клімат, розвинутий корпоративний сектор та інвестування, належне функціонування різних фінансових посередників сприяють зміцненню фінансів країни, вирішенню соціально-економічних проблем, підвищенню соціального забезпечення населення.

Згідно з даними МВФ (2015 рік) Гонконг посів 18 сходинку глобального рейтингу ВВП на душу населення, який складає у річному еквіваленті приблизно 43 млрд. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Країни-лідери щодо ВВП на душу населення за 2015 рік (млрд. дол. США)

Глобальний рейтинг	Країна	Млрд. дол. США
1.	Люксембург	101,994
2.	Швейцарія	80,603
3.	Норвегія	74,598
4.	Катар	68,940
5.	Ірландія	61,206
6.	США	56,084
7.	Сінгапур	52,888
8.	Данія	52,139
9.	Австралія	51,181
10.	Ісландія	50,277
11.	Швеція	50,050
12.	Сан Маріно	49,615
13.	Великобританія	43,902
14.	Австрія	43,724
15.	Нідерланди	43,603
16.	Канада	43,413
17.	Фінляндія	42,413
18.	Гонконг	42,295
19.	Німеччина	40,952
20.	Бельгія	40,529
132.	Україна	2,125

Джерело: [3]

У контексті сказаного наголосимо на тому, що транснаціоналізація глобального бізнесу не обійшла і Гонконг. Формування корпоративного сектору Гонконгу почалося із середини 60-х років XX ст., коли провідні компанії західних країн почали здійснювати масове вивезення капіталу. Гонконг привернув до себе увагу глобальних ТНК та ТНБ перш за все податковим кліматом, який у сучасних умовах є найбільшим фактором конкуренції серед інших так званих офшорних територій. Основним мотивом входження фінансових та нефінансових ТНК на ринок Гонконгу було отримання надприбутків від ведення їхньої діяльності, а податкове законодавство країни активно сприяло цьому.

Основною перевагою податкового законодавства Гонконгу є територіальний принцип оподаткування компаній. Тобто гонконгські корпорації та філіали закордонних ТНК повинні сплачувати податки лише в тому разі, якщо вони виключно ведуть свою діяльність на території Гонконгу, а джерело отримання прибутків повинне також знаходитись на території цієї країни. Прибутки, отримані закордоном, не оподатковуються, навіть якщо вони акумулюються на банківських чи інших рахунках у самій країні. Природа грошей у Гонконзі нікого не цікавить.

Такі процеси транснаціоналізації та фінансової глобалізації інтегрували Гонконг у єдину глобальну економічну

систему, що спричинило посилення взаємозв'язку його фінансового ринку з глобальним.

Отже, головним завданням Гонконгу в умовах динамічного розвитку глобалізаційних процесів було ефективно використання переваг від повномасштабної інтеграції до глобальної економіки, а також одночасне подолання можливих негативних наслідків від такої інтеграції. Виконання окресленого завдання було можливим за умови повного розуміння урядом Гонконгу сутності процесів, які відбуваються у глобальних фінансах.

Інформаційна революція, яка охопила світ з кінця XX ст., перейшла у стадію глобальної інформатизації, на підготовленій базі якої виникнув єдиний глобальний фінансовий ринок. Інформаційні технології та системи, які миттєво передають та переробляють інформацію з одного кінця світу в інший, інтегрування національних фінансових ринків в єдиний глобальний фінансовий ринок дали змогу високорозвиненим, передовим країнам заробляти «великі» гроші, не використовуючи матеріальну реальність. Тому саме участь Гонконгу у процесах фінансової глобалізації головним чином визначила його подальший розвиток, окреслила місце і роль у глобальній економічній системі.

Водночас інтеграція та взаємозалежність фінансового ринку Гонконгу з глобальним фінансовим ринком посилили диспропорції внутрішнього ринку, а сама економіка Гонконгу стала вкрай вразливою від впливу зовнішніх факторів. Численні фінансові кризи, які виникали в світі протягом останніх 20 років, продемонстрували вразливість високорозвинених країн, особливо таких «фінансових» територій, як Гонконг.

Згадаємо Азіатську фінансову кризу, яка вирувала у 1997 році. Спочатку вона була кризою порушення ліквідності. При цьому Гонконг, охоплений цією кризою, не мав на той час велику заборгованість та корпоративних дефолтів. Економіка Гонконгу перебувала у процесі динамічного розвитку, а також мала високий рівень заощаджень. Для країни основна проблема полягала в тому, щоб інвестиції з інших країн, які переважно були короткостроковими капіталами і призначалися для фінансування спекулятивних угод у сфері нерухомості та біржових ринків. Причому банківські та фінансові організації відігравали роль фінансових посередників, а також користувалися значною маржею між прибутковістю локальних інвестиційних фондів і вартістю фінансових ресурсів. Також грошова одиниця Гонконгу була переоціненою порівняно з долларом США. Криза ліквідності переросла в масштабну фінансову кризу, що викликало спад економік в країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону, спричинило припи-

нення розподілу кредитів в економіку, банкрутство корпорацій, а також продемонструвало крихітність банківської системи Гонконгу.

Після глобальних фінансових криз 1997 року та 2008–2009 років, а також з огляду на світові тренди у Гонконзі почала функціонувати та набирати динамічного розвитку *система регулювання фінансових послуг*, основними регуляторами якої виступають Валютне управління Гонконгу, Комісія з цінних паперів і ф'ючерсів, Управління страхових інвесторів (комісарів), Уповноважений орган системи резервних (пенсійних, страхових) фондів. Названі організації уповноважені здійснювати регулювання банківського сектору, обіг та емісію цінних паперів і ф'ючерсів, регулювання страхового ринку, а також розподіл пенсійних заощаджень [1, с. 60].

При цьому слід врахувати, що Валютне управління Гонконгу є частиною Уряду Спеціального адміністративного регіону Гонконг, але водночас має високий рівень автономії, яка доповнюється високою відповідальністю та прозорістю. Цей орган був створений у результаті злиття Управління валютного фонду з Управлінням уповноважених щодо питань банківського сектору. Першочергові цілі цього злиття полягали в гарантуванні того, що функції центрального банку з підтримки фінансової стабільності та стабільності банківського сектору будуть виконані з високим рівнем професіоналізму та безперервності у вигляді, що забезпечує довіру з боку населення країни та міжнародного фінансового співтовариства [1, с. 60].

З огляду на викладене додамо, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) Японії та США відіграли велику роль у становленні корпоративного сектору Гонконгу. Так, у 1960-х роках американські та японські інвестиції йшли в трудомісткі галузі Південної Кореї, Сінгапура, Тайваню, Гонконгу. З надзвичайно стрімким економічним розвитком цих країн та територій виробництво перебазувалося до менш розвинутих країн (Філіппіни, Малайзія, Індонезія), де витрати були нижчими. Вся увага перемістилася від трудомістких до капіталомістких галузей на основі зниження відносних переваг на трудові витрати та підвищення обмінних курсів валют. Якщо в 1950-х роках головним інвестором японської економіки були США, то з 1960-х років для нових індустріальних країн Азії першою хвилі ними стали Японія та США [10, с. 27]. Тому японські інвестиції в економіку нових азійських індустріальних країн вплинули на зміну характеру регіонального розподілу праці так: від вертикального до горизонтального. Таким чином, інтенсифікація та збільшення внутрішньофірмового товарообігу в загальній зовнішній торгівлі країн Азійсько-Тихоокеанського регіону пов'язані з

Таблиця 2

Найбільші корпорації Гонконгу за розміром активів у 2016 році (млрд. дол. США)

Назва корпорації	Галузь	Активи	Кількість співробітників
“Citic Pacific”	Металургія	877,8	133 526
“AIA Group”	Страхові послуги	166	20 000
“CK Hutchison”	Телекомунікації	133,3	270 000
“Bank of East Asia”	Фінансові послуги	100,8	13,653
“Sun Hung Kai Properties”	Фінансові послуги, операції з нерухомістю	78,8	37 000
“Jardine Matheson”	Роздрібна торгівля, операції з нерухомістю, фінансові послуги	67	440 000
“Wheelock Properties”	Інвестиції в нерухомість, фінансові послуги	66,2	15 500
“China Taiping Insurance”	Страхові послуги	58,6	53 682
“New World Development”	Операції з нерухомістю, транспортні послуги	52,9	48 000
“China Resources Land”	Операції з нерухомістю та інвестиції	50,2	31 481

Джерело: узагальнено автором на підставі [5]

Таблиця 3
Основні фінансові показники компанії “Bank of East Asia” за період 2014–2015 років (млрд. дол. США та млрд. дол. Гонконгу)

Назва показників		Роки	
		2014	2015
Обмінний курс USD/HKD		7,761	7,752
Валовий дохід	млрд. HKD	25,457	23,588
	млрд. USD	3,280	3,042
Відсоткові витрати	млрд. HKD	12,782	11,654
	млрд. USD	1,647	1,503
Чистий відсотковий дохід	млрд. HKD	12,675	11,934
	млрд. USD	1,633	1,539
Операційний прибуток	млрд. HKD	18,232	17,064
	млрд. USD	2,349	2,201
Прибуток до сплати податків	млрд. HKD	8,424	6,749
	млрд. USD	1,085	0,870
Чистий прибуток	млрд. HKD	6,774	5,638
	млрд. USD	0,872	0,727
Кількість співробітників		13 365	13 653

Джерело: узагальнено автором на підставі [2]

інтенсифікацією американських та японських інвестицій, що виявляються у високій частці внутрішньофірмової торгівлі. Найбільші корпорації Гонконгу подано у табл. 2.

Згідно з даними табл. 2 найбільшими компаніями Гонконгу стали компанії нематеріального виробництва, а саме компанії, які спеціалізуються у наданні різного виду послуг конгломеративного типу. Так, у 2015 р. поширеною практикою гонконгських компаній стала організація спільних компаній у сфері фінансів, що дає змогу контролювати фінансовий сектор і фінансові ринки країни, а також мати прямий вихід на бізнес та політичну арену країни.

Аналізуючи діяльність корпоративного сектору Гонконгу, ми звернули увагу на гонконгський банк “Bank of East Asia” (табл. 3). Цей банк є найбільшим незалежним місцевим банком у Гонконзі й має активів на своєму балансі більш ніж на 100 млрд. дол. США. Банк спеціалізується у таких напрямках: корпоративний банкінг та приват-банкінг, управління капіталом, широкий спектр банківських та інвестиційних послуг клієнтам. Закордоном “Bank of East Asia” веде активну діяльність у Південно-Східній Азії, Великобританії, США та є дуже залежним від фінансової ситуації на материковому Китаї.

Розглянемо дані табл. 3, де чистий прибуток “Bank of East Asia” в 2015 році склав 727 млн. дол. США, тобто знизився порівняно з 2014 роком на 145 млн. дол. США. Це пояснюється передусім тим, що в 2015 році китайський фондовий ринок охопила масштабна криза, а оскільки Китай є основним партнером країни, криза не обійшла й Гонконг. Масштабне падіння фондових індексів Китаю, девальвація юаню та «перегрів» китайської економіки відразу відобразилися на стані корпоративного сектору Гонконгу, а особливо банківських організацій. Зростання кількості персоналу “Bank of East Asia” в період 2014–2015 років відбувалося переважно завдяки відкриттю нових філій у США та Великобританії.

Висновки. Отже, результати наших наукових пошуків на прикладі вивчення досвіду «економічного дива» Гонконгу для України є вкрай важливими. Рівень вітчизняної фінансової науки і практики порівняно з європейськими чи азійськими аналогами дає можливість говорити про те, що Україна за роки своєї незалежності ще не побудувала стійку до внутрішніх та зовнішніх фінансових потрясінь економіку, не виробила сталу модель та стратегію розвитку фінансового ринку та ринку фінансових послуг, не має розвинутого корпоративного сектору з широкою інфраструктурою та інноваційними технологіями. Можна не тільки констатувати, але й глибоко зрозуміти всю суть, що всього цього не може бути в умовах війни на Сході, зростання внутрішнього та зовнішнього боргів, мізерного обсягу ВВП нашої країни за останні роки, а звідси й низького обсягу фінансових ресурсів, їхнього тотального дефіциту як на макро-, так і на мікрорівнях.

У багатьох європейських (Швейцарія, Люксембург, Ліхтенштейн, Німеччина), азійських (Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Бруней, ОАЕ), північно-американських (США, Канада) фінансово-розвинутих країнах та територіях рівень розвитку фінансового ринку, ринку фінансових послуг та методи його регулювання є індикаторами зрілості ринкових відносин. Фінансовий досвід європейських країн та країн «азійських тигрів», які зуміли створити спільний, конкурентний, високорозвинений інноваційний ринок товарів та послуг, є вкрай актуальним для України.

На прикладі Гонконгу ми показали, як, не маючи власних природних ресурсів, значних та дешевих трудових ресурсів, будучи протягом тривалого часу колонією Великобританії, можна створити «територію» майбутнього з найкращим рівнем життя населення.

Список використаних джерел:

- Обваева А. Инфраструктура финансового рынка Гонконга: платёжные системы и системы расчёта по ценным бумагам / А. Обваева, Ю. Пряхникова // Деньги и кредит. – 2013. – № 1. – С. 59–68.
- Bank of East Asia / Annual Report, 2015. – 360 p.
- IMF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external>.
- Cheung L. Measuring the position of Hong Kong as an international financial center / L. Cheung, V. Yeung // Hong Kong Monetary Authority Quarterly Bulletin. – 2007. – December. – P. 5–12.
- FORBES [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:All%20countries_filter:All%20states.
- Hong Kong's Roles and Positioning in the Economic Development of the Nation. Recommendation Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cmab.gov.hk/doc/report_20100919_en.pdf.
- Pet'ko S. Integration component of Asian-Pacific region development (on example APEC) / S. Pet'ko // Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. – Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China. 2016. – P. 152–155.
- Pet'ko S. The impact of the ECB monetary policy on the EU financial market / S. Pet'ko // Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. – Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE. – 2016. – P. 171–174.
- Positioning Hong Kong as an International IPO Centre of Choice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fsdc.org.hk/sites/default/files/IPO4-2%20\(Final%2017-6-2014\).pdf](http://www.fsdc.org.hk/sites/default/files/IPO4-2%20(Final%2017-6-2014).pdf).
- Yamazawa I. Experiments in institutional reform in the post-crisis Indonesian economy: lessons and challenges for the new government / I. Yamazawa. – K. : Imai ; Tokyo : Institute of Developing Economies, 2005. – 214 p.

Аннотация. В статье описано эффективное использование процессов глобализации, транснационализации и интеграции экономики Гонконга в глобальную финансовую систему, что позволило территории стать финансовым центром глобального уровня, который представляет Азиатско-Тихоокеанский регион. Проанализирована эволюция финансовой системы Гонконга, определена роль налогового законодательства в финансах и бизнес-климате территории, подчеркнута особая роль прямого иностранного инвестирования в становлении корпоративного сектора Гонконга. На примере опыта Гонконга очерчены проблемы развития экономики Украины по поводу её евроинтеграционных намерений и ожиданий.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, транснационализация, финансовый рынок, Гонконг, рынок финансовых услуг, корпоративный сектор, прямые иностранные инвестиции.

Summary. It's described the effective process of the globalization, transnationalization and integration of Hong Kong's economy in the global financial system, what gives the territory the status of the financial center on the global level, which represents the Asian-Pacific Region. The author points out that Hong Kong has been one of the leading centers for the inward financial sector direct investment and fares well in exports of financial services. Analyzed the evolution in Hong Kong's financial system; identified the role of the tax laws in finances and business climate of the territory; stressed the special role of the foreign direct investments in the establishing of Hong Kong's corporate sector; outlined on Hong Kong's experience the problems in Ukrainian economic development in the way of its European integration intentions and expectations.

Key words: globalization, integration, transnationalization, Hong Kong, financial market, financial services market, corporate sector, foreign direct investments.

УДК 005.346

Пеліпей А. О.

*здобувач кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Pelipey A. O.

*Applicant of Department of Finance and Banking
East Ukrainian Volodymyr Dahl National University*

РОЗРОБКА КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ТА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИХ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF LEVEL AND RESOURCE ENSURING DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE FOCUSED INTANGIBLE ASSETS OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті визначено напрями та критерії оцінки рівня розвитку нематеріальних активів як складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. Обґрунтовано структуру рейтингових оцінок та показників класифікації рівнів розвитку та рівнів ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства. Надано системну характеристику варіантів розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства відповідно до результатів оцінки стану розвитку та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Ключові слова: ресурсне забезпечення, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, інноваційно-орієнтовані нематеріальні активи.

Вступ та постановка проблеми. В умовах становлення інформаційної економіки в Україні, спрямованої на реалізацію інноваційного потенціалу, широкого використання досягнень науково-технічного прогресу, виробництва нової науково-технічної інформації для удосконалення процесів виробництва та надання послуг, удосконалення організації процесів управління особливого значення серед ресурсів підприємства набувають нематеріальні активи. Особливості нематеріальних активів як об'єктів управління пов'язані з проблемами їх ідентифікації, складністю оцінювання їх ринкової вартості, відсутністю матеріального втілення, обумовлюють встанов-

лення особливих вимог до аналітичного інструментарію забезпечення управління нематеріальними активами. В умовах визначення інтенсифікації інноваційного розвитку як безальтернативного шляху розвитку підприємства та невід'ємної умови реалізації інноваційних проєктів для забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку формування аналітичного інструментарію управління нематеріальними активами набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань аналізу та оцінки нематеріальних активів підприємства присвячені численні праці таких вітчизня-

них та зарубіжних вчених, як, зокрема М.С. Абрютіна, М.І. Баканов, К.В. Ізмайлов, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, О.В. Олійник, Г.В. Савицька, М.Г. Чумаченко. Проте питання методичного забезпечення аналізу нематеріальних активів не є остаточно вирішеними. Дискусійними та різноспрямованими є підходи до оцінки та аналізу нематеріальних активів в умовах мінливого середовища господарювання, безперервного перебігу трансформаційних процесів, суттєвих диспропорцій умов та факторів інвестиційно-інноваційного розвитку. За таких умов особливі вимоги висуваються до якості інформаційного та методичного забезпечення аналізу формування та використання нематеріальних активів як найважливішого ресурсу інноваційної діяльності. Недостатнього висвітлення отримали питання оцінки рівня та ресурсного забезпечення розвитку нематеріальних активів підприємства, що є вихідними передумовами для прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень у сфері управління нематеріальною складовою ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, втіленням якої виступають сформовані на підприємстві інноваційно-орієнтовані нематеріальні активи.

Метою роботи є розробка концептуальних засад формування методики та інструментарію оцінки рівня та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства для підвищення ефективності управлінських рішень у сфері управління нематеріальними ресурсами інноваційної діяльності.

Результати дослідження. Рівень розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів є категорією, що визначає стан нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства та обумовлює можливості ефективної реалізації інноваційної діяльності на підприємстві. Оцінка рівня інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства повинна враховуватися в процесі планування інноваційної діяльності на підприємстві, формулювання стратегічних завдань технологічного оновлення підприємства та визначає характер конкурентної поведінки підприємства на ринку. Відповідно до отриманих в результаті оцінки рівня інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів (ІОНМА) даних підприємства можуть бути розділені на групи за рівнем ІОНМА.

Певний науковий інтерес викликає запропонована О.В. Мельник типологія підприємств на основі використання нематеріальних активів, яка визначає підприємства з високим рівнем нематеріальних активів, яким притаманна домінуюча конкурентна позиція та можливості продажу або оренди недовикористаних нематеріальних активів; підприємства із середнім рівнем нематеріальних активів, що мають стабільну конкурентну позицію та розвивають активи певного типу; підприємства з низьким рівнем нематеріальних активів, що мають низьку конкурентну позицію та характеризуються низьким рівнем інноваційної активності та розвитку нематеріальних активів [1, с. 559].

Класифікація підприємства, відповідно до визначеної О.В. Мельник типології, визначає вихідні передумови для встановлення та конкретизації цілей і завдань управління нематеріальними активами підприємства, характеризує наявну на підприємстві політику управління нематеріальними активами, поточний стан забезпечення підприємства нематеріальними активами та співвідношення між рівнем нематеріальних активів та конкурентною позицією підприємства.

Р.О. Мірошник розглядає підходи до позиціонування підприємств виходячи з матриці «нематеріальні активи – інноваційна активність», що включає чотири основні

позиції: «підприємства-аутсайтери», що характеризуються низьким рівнем інноваційної активності та розвитку нематеріальних активів; «ринкові лідери», що мають високий рівень нематеріальних активів, проте характеризуються низькою інноваційною активністю; «технологічні лідери» з низьким рівнем нематеріальних активів та високою інноваційною активністю; «інтелектуальні лідери» з високим рівнем нематеріальних активів та високою інноваційною активністю [2, с. 103].

Як бачимо, на відміну від О.В. Мельник, Р.О. Мірошник розглядає характеристики рівня нематеріальних активів та інноваційної активності відокремлено, допускаючи, що високий рівень розвитку нематеріальних активів може супроводжуватися низькою інноваційною активністю, і навпаки.

Загалом підходи до визначення рівня нематеріальних активів, запропоновані О.В. Мельник та Р.О. Мірошник, базуються переважно на якісних характеристиках, відсутні чіткі кількісні критерії віднесення підприємства до того чи іншого типу за рівнем нематеріальних активів. У зв'язку з цим оцінка рівня нематеріальних активів підприємства може бути неоднозначною. Якісні оцінки здійснюються переважно за допомогою експертних методів, що мають певні недоліки, пов'язані із суб'єктивністю суджень та оцінок експертів.

Встановлення кількісних критеріїв поряд із якісними критеріями оцінки рівня нематеріальних активів частково нівелює вплив суб'єктивних факторів та забезпечує універсальність й розширює аналітичні можливості інструментарію оцінки рівня нематеріальних активів підприємства.

На наш погляд, висновки щодо оцінки рівня розвитку інноваційно-орієнтованих активів повинні здійснюватися переважно експертним шляхом. При цьому для забезпечення отримання максимально реалістичної експертної оцінки необхідно формувати відповідну інформаційну базу оцінки рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства, що повинна складатися з набору найбільш суттєвих показників, які всебічно характеризують окремі фактори розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

На наш погляд, для класифікації підприємств за рівнем розвитку нематеріальних активів як складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності можна використовувати такі показники: питома вага нематеріальних активів у складі необоротних активів підприємства; показники вибуття та оновлення нематеріальних активів підприємства; обсяги операцій, пов'язаних із трансфером технологій та формуванням нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності; якісні показники нематеріальних активів підприємства, що характеризують їх науково-технологічний рівень, рівень конкурентоспроможності на ринку технологій, унікальність, структурна характеристика наявних на підприємстві нематеріальних активів.

Отже, оцінку рівня нематеріальних активів як складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства можна розділити на три основні напрями: структурна характеристика нематеріальних активів в складі необоротних активів підприємства, характеристика динаміки (обігу) нематеріальних активів підприємства, характеристика якісних показників стану нематеріальних активів підприємства (рис. 1).

При цьому слід пам'ятати, що оптимізація системи управління нематеріальною складовою ресурсного забезпечення інноваційної діяльності потребує ідентифікації інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів в складі нематеріальних активів підприємства, що обумовлює необхідність встановлення відповідних критеріїв

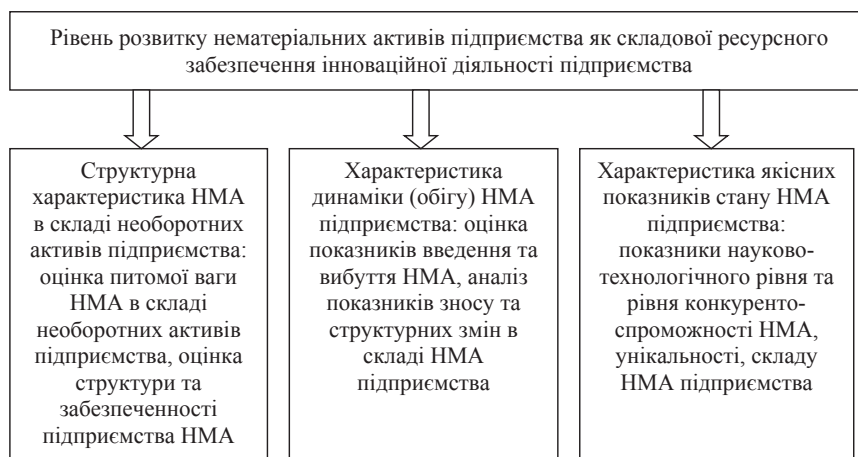


Рис. 1. Основні складові оцінки рівня розвитку нематеріальних активів підприємства як складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства

визначення ступеня відношення окремих нематеріальних активів до забезпечення інноваційного процесу.

Важливими аспектами для забезпечення оцінки рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів є ідентифікація інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів у складі нематеріальних активів підприємства та визначення критеріїв, складу якісних та кількісних показників оцінки рівня інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Основним критерієм, що характеризує відношення до складу інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів, є включення до складу витрат на інноваційну діяльність придбаних об'єктів інтелектуальної власності, відображених в обліку у вигляді нематеріальних активів.

Отже, оцінка рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів на підприємстві повинна базуватися на використанні якісних та кількісних показників, що характеризують якісний склад, питому вагу в структурі активів підприємства, ступінь та інтенсивність використання, вплив інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів на перебіг інноваційних процесів на підприємстві. До числа ключових індикаторів та факторів розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів також слід віднести такі, як інноваційна культура, інноваційна політика підприємства, місце та пріоритетність питань розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів в загальній стратегії економічного розвитку підприємства.

Таким чином, до складу основних критеріїв оцінки рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства слід віднести такі.

1. Рівень забезпеченості підприємства інноваційно-орієнтованими нематеріальними активами, що визначається на основі оцінки технологічного рівня виробництва на підприємстві на основі порівняння із загальним рівнем технологічного розвитку галузі та зарубіжними підприємствами-конкурентами; оцінки питомої ваги інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів в загальному обсязі нематеріальних активів підприємства та в загальному обсязі необоротних активів.

При цьому слід звернути увагу на повноту та достовірність відображення нематеріальних активів в обліку підприємства. Недостатнє чи недостовірне відображення вартості нематеріальних активів в обліку підприємства може призвести до викривлення результатів оцінки рівня розвитку інноваційно-орієнтованих активів підприємства.

2. Питома вага інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів у складі нематеріальних активів підприємства (що характеризує рівень інноваційності нематеріальних активів підприємства), а також питома вага інноваційно-орієнтованих активів у складі необоротних активів підприємства.

3. Склад та структура інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства (характеризують види інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів, що використовуються на підприємстві, та співвідношення їх питомої ваги).

4. Критерії оцінки динаміки інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства, що характеризують кількісні показники введення, вибуття, амортизації, зміни складу та структури інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів на підприємстві.

5. Якісні показники інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства, що відображають науково-технічні та технологічні параметри, а також характеристики наявних інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

6. Показники ефективності використання інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства, що характеризують загальний рівень ефективності та рівень ефективності окремих видів інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Аналіз наведених показників за основними критеріями оцінки рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства дає змогу зробити обґрунтовані експертні висновки щодо рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства та забезпечити формування релевантної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності підприємства.

Однак отримана в ході оцінки рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства інформація не є самодостатньою, а визначає переважно статичну оцінку стану нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності на підприємстві, а можливості подальшого інноваційного розвитку підприємства залишаються поза увагою. У зв'язку з цим важливим питанням, вирішення якого завершує формування інформаційного поля прийняття управлінських рішень щодо управління нематеріальною складовою ресурсного забезпечення інноваційної діяльності на підприємстві, є оцінка перспектив подальшого розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Визначення перспектив розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів для забезпечення активізації інноваційної діяльності підприємства пов'язане із певним колом можливостей і обмежень, обумовлених ресурсним забезпеченням формування нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства.

На думку Т.С. Мойсеєнко, взаємозв'язок між поняттями «ресурс» та «інновація» реалізується через прямий та зворотний механізм. Прямий механізм ресурсного забезпечення інновацій передбачає односпрямованість вектору «ресурс – інновації» та орієнтацію на ймовірніс-

ний характер інновацій. Зворотній механізм ресурсного забезпечення інновацій характеризується обоюсторонньою спрямованістю вектору «ресурс – інновація», при цьому інновація-ідея встановлює вимоги до ресурсу, за допомогою якого вона має втілитись, перетворившись на інновацію-результат [3, с. 18].

В цьому аспекті особливої актуальності набуває використання ресурсного підходу до управління інноваційно-орієнтованими нематеріальними активами підприємства.

Ресурсний підхід ґрунтується на ендогенних (внутрішніх) факторах формування конкурентних переваг, а саме на особливих, унікальних комбінаціях матеріальних і нематеріальних ресурсів і управлінні ними [4, с. 88]. Отже, визначальним фактором забезпечення формування конкурентних переваг є не лише наявність певних видів ресурсів, але й деяка унікальна їх комбінація. При цьому система створених на підприємстві ресурсів та компетенцій, включаючи нематеріальну складову ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, надає додаткові конкурентні переваги за умов, якщо вона є важко імітованою конкурентами.

Ресурсне забезпечення розвитку підприємства можна визначити як сукупність певних видів ресурсів (матеріальних, технологічних, трудових, фінансових, інформаційних, інтелектуальних) і джерел їх формування, що безпосередньо беруть участь у процесах розвитку підприємства або можуть бути мобілізовані з метою забезпечення широкомасштабного використання його потенційних можливостей та переходу підприємства до якісно нового стану [5, с. 190].

При цьому ресурсне забезпечення підприємства кожної галузі характеризується структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої приналежності, характеру виробництва, місцезнаходження; системою прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення розробки та виконання ресурсних стратегій, оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей розвитку підприємства [6, с. 149].

Інноваційно-орієнтовані нематеріальні активи підприємства є виразом частини ключових інтелектуальних ресурсів підприємства, в процесі формування яких відбувається витрачання (перетворення) всіх видів ресурсів підприємства для забезпечення розвитку нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності.

При цьому, як зазначає Н.В. Ревуцька, за своєю природою активи становлять статичну частину ресурсів підприємства, якими воно володіє, управляє та розпоряджається. Однак самі по собі активи не є продуктивними, а відображають, скоріше, вартісну характеристику матеріально-технічної бази підприємства як результату минулих подій. Натомість залучення активів та інших ресурсів інтелектуального характеру у систему бізнес-процесів підприємства дає змогу сформувати сучасні «ресурсні похідні», тобто компетенції, організаційні здатності та організаційні рутини, які становлять динамічну складову ресурсів [4, с. 90].

Поряд із розумінням ресурсного забезпечення у статичному аспекті як унікальної комбінації сукупності певних ресурсів в науковій літературі використовується також процесний підхід до розуміння поняття «ресурсне забезпечення». На думку Н.М. Чухраєвої, погляд на ресурсне забезпечення інноваційного розвитку як на процес охоплює певні етапи і передбачає реалізацію управлінських функцій на рівні прикладних процедур [7, с. 607].

І.О. Грязнова та І.І. Моїсєєва, розглянувши сучасні тенденції в економіці, роблять висновок, що одними з осно-

вних ресурсів, що впливають на інноваційну діяльність та успішне її здійснення, є інформація та людський ресурс [8, с. 208]. Саме поєднання нової інформації у вигляді нових технологій, організаційних рішень та інноваційної спроможності персоналу (здатності до сприйняття нововведень, реалізації творчого підходу в процесі інноваційної діяльності) переважно визначає результат інноваційної діяльності підприємства.

До числа нестандартних та складно вимірюваних ресурсів інноваційного розвитку можна віднести також ресурс часу, пов'язаний із сутнісною характеристикою «новизни», яка використовується під час класифікації інноваційних проектів. Як зазначає Т.Є. Мойсєєнко, наділеність будь-чого характеристикою новизни означає перш за все потенціал часу, тобто положення на початку кривої «життєвого циклу» [4, с. 16].

Серед підходів до ресурсного забезпечення інноваційного розвитку підприємства виділяють також такі, як фінансовий, в межах якого ресурсне забезпечення ототожнюється із фінансовим забезпеченням; підприємницький, що характеризується розглядом ресурсного забезпечення у нерозривній єдності з організаційними формами впровадження інновацій; інформаційний, що базується на використанні сучасних інформаційних систем автоматизації процесів ресурсного забезпечення для комплексного використання різноманітних видів ресурсів; знаннєвий, в межах якого знання розглядаються як ключовий метаресурс інноваційного розвитку, що характеризує здатність підприємства до впровадження інновацій [7, с. 607].

На наш погляд, ресурсне забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства слід розглядати комплексно, тобто в статичному та динамічному аспектах. Характеристика ресурсного забезпечення повинна включати не тільки оцінку комбінації наявних ресурсів, але й оцінку процесів планування, формування, використання ресурсів, здатності генерувати нові комбінації ресурсів відповідно до сучасних об'єктивних потреб інноваційного розвитку підприємства.

Отже, якщо оцінка стану розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства дає нам переважно статичну оцінку досягнутого рівня нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, характеристика ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів характеризує можливості трансформації наявних ресурсів для отримання нової унікальної комбінації ресурсів та їх похідних, а також формування більш досконалої нематеріальної складової ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства. Оцінка ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів характеризує, з одного боку, можливості, а з іншого боку, обмеження подальшого їх розвитку відповідно до максимального обсягу наявних ресурсів, граничних можливостей залучення ресурсів та продуктивності процесів управління ресурсним забезпеченням інноваційного розвитку на підприємстві (рис. 2).

Як видно з рис. 2, можливості майбутнього розвитку інноваційно-орієнтованих активів підприємства визначаються інтервалом показників від поточного стану розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства до максимально можливого рівня їх розвитку в майбутньому, ступінь досягнення якого визначається повнотою використання наявних ресурсів та їх похідних.

Для проведення експертної оцінки рівнів стану та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнто-

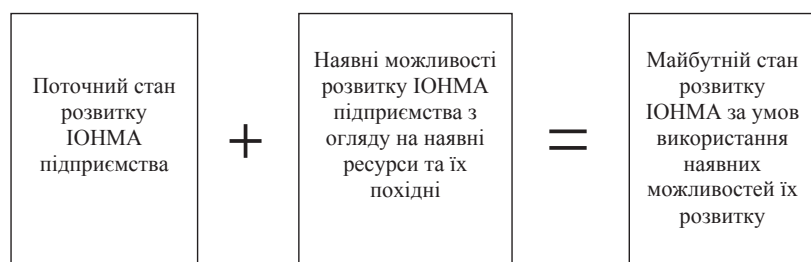


Рис. 2. Схема формування результату розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства

ваних нематеріальних активів підприємства результати такої оцінки будемо розподіляти в межах п'ятизначної шкали відповідно від найнижчого до найвищого рівня: дуже низький, низький, середній, високий та дуже високий. Опис та якісну характеристику рівнів розвитку та рівнів ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства наведено в табл. 1.

Виходячи із сукупності можливих комбінацій рівнів розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства та рівнів ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів

підприємства (табл. 2), охарактеризуємо співвідношення та взаємозв'язок стану та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства, можливості переходу підприємства від одного рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства до іншого рівня відповідно до ступеня використання наявних ресурсних та організаційних можливостей розвитку підприємства.

Як видно із табл. 2, квадранти AA, BB, CC, DD, EE характеризують збалансованість поточного рівня розвитку та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства, хоча при цьому квадранти DD, EE свідчать про незадовільний стан інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів, проблеми ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів та наявність суттєвих перешкод для інноваційного розвитку підприємства. Квадранти AA, BB характеризують ефективне використання наявних ресурсних можливостей для розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Таблиця 1

Характеристика рівнів розвитку та рівнів ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства

Рівень розвитку / рівень ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА	Характеристика рівня розвитку ІОНМА	Характеристика рівня ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА
Дуже високий (А)	Підприємство має високий рівень питомої ваги ІОНМА в складі необоротних активів, має високий рівень якості ІОНМА підприємства, посідає найвищі позиції на ринку технологій, розвиток ІОНМА спрямований на підтримку позиції лідера на ринку	Високий рівень ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА, унікальність та складність або неможливість копіювання комбінацій ресурсів та їх похідних, гнучкий характер та мобільність системи ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА
Високий (В)	Підприємство має достатній рівень питомої ваги ІОНМА в складі необоротних активів, рівень якості ІОНМА підприємства вище середньогалузевого, підприємство має стійку конкурентну позицію на ринку технологій, подальший розвиток ІОНМА є необхідним для збереження конкурентоздатності підприємства	Підприємство достатньою мірою забезпечено ресурсами та їх похідними для розвитку ІОНМА, комбінації ресурсів підприємства та їх похідних є досить унікальними та забезпечують конкурентоспроможність ресурсного забезпечення підприємства на рівні вище середньогалузевого
Середній (С)	Підприємство має мінімально необхідний рівень питомої ваги ІОНМА в складі необоротних активів та загалом придатну якість ІОНМА для забезпечення середньогалузевого рівня конкурентоспроможності на ринку технологій, однак існує потреба в технологічному оновленні виробництва	Підприємство забезпечено мінімально необхідним рівнем ресурсів та їх похідних для забезпечення поступового розвитку ІОНМА, комбінації ресурсів та їх похідних характеризуються певним рівнем унікальності та загалом є конкурентоспроможними на середньогалузевому рівні
Низький (D)	Критично низька питома вага ІОНМА в складі необоротних активів підприємства, низька якість використовуваних на підприємстві ІОНМА, низька конкурентна позиція на ринку технологій, суттєва потреба в технологічному оновленні виробництва	Підприємство відчуває недостатність ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА, існує потреба пошуку нових джерел та способів ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА, наявні комбінації ресурсів та їх похідних не відповідають об'єктивним потребам забезпечення інноваційного розвитку підприємства
Дуже низький (Е)	Катастрофічно низька питома вага або відсутність ІОНМА в складі необоротних активів підприємства, дуже низька якість використовуваних на підприємстві ІОНМА, дуже низька конкурентна позиція на ринку технологій, гостра потреба в технологічному оновленні виробництва	Можливості ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА знаходяться на катастрофічно низькому рівні, існує гостра потреба пошуку джерел ресурсного забезпечення розвитку ІОНМА для створення оптимальних комбінацій ресурсів та їх похідних

Комбінації рівнів розвитку та рівнів ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства

Показники	Рівень ресурсного забезпечення розвитку інноваційно орієнтованих нематеріальних активів підприємства					
	Рівні	Дуже низький	Низький	Середній	Високий	Дуже високий
Рівень розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства	Дуже низький	EE	ED	EC	EB	EA
	Низький	DE	DD	DC	DB	DA
	Середній	CE	CD	CC	CB	CA
	Високий	BE	BD	BC	BB	BA
	Дуже високий	AE	AD	AC	AB	AA

Квадранти AE, BE, AD ілюструють високий рівень незбалансованості рівня розвитку та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства. Незважаючи на досягнутий високий рівень розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів, відсутність достатнього ресурсного забезпечення ускладнює підтримку досягнутого рівня в майбутньому та створює перешкоди для використання потенціалу інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів в інноваційному процесі на підприємстві.

Квадранти EA, EB, DA також свідчать про незбалансованість рівня розвитку та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства. Проте низький рівень розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів за умов високого рівня ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів характеризує наявність широких можливостей для підвищення рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства за умов ефективного використання наявних ресурсів.

Низький та дуже низький рівні ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства унеможливають перехід до більш високого рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства або навіть можуть сприяти переходу до більш низького рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Середній рівень ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства дає можливості підтримання досягнутого рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства та поступового переходу до більш високого рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Високий та дуже високий рівні ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства характеризують можливості підприємства до довготривалого підтримання позицій лідера на ринку технологій або підвищення рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства на один чи декілька рівнів відповідно до повноти використання ресурсних можливостей інноваційного розвитку підприємства.

Загалом перевищення рівня ресурсного забезпечення над рівнем розвитку інноваційно-орієнтованих активів

підприємства свідчить про наявність перспектив розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства. А перевищення рівня розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів над рівнем ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства є індикатором проблем інноваційного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі та потребує прийняття відповідних управлінських рішень з метою подолання дисбалансу в системі забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Висновки. Таким чином, визначено основні напрями та критерії оцінки рівня розвитку нематеріальних активів підприємства як складової ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. До числа основних критеріїв оцінки рівня розвитку нематеріальних активів підприємства віднесено показники забезпеченості підприємства інноваційно-орієнтованими нематеріальними активами, показники питомої ваги інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів у складі активів підприємства, показники складу, структури, динаміки та якісні показники інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Запропоновано п'ятирівневу структуру рейтингових оцінок та ключові показники класифікації рівнів розвитку та рівнів ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства, а також надано їх системну характеристику.

Досліджено можливі варіанти розвитку інноваційно-орієнтованих активів підприємства як похідної від комбінації поточного стану розвитку інноваційно-орієнтованих активів, рівня ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих активів та ступеня використання наявних ресурсів та їх похідних для розвитку нематеріальної складової ресурсного забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Запропоновані підходи до оцінки рівня розвитку та ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства створюють передумови до підвищення обґрунтованості управлінських рішень в інноваційній сфері діяльності підприємства.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку аналітичного інструментарію оцінки рівнів розвитку, рівнів ресурсного забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства та перспектив подальшого розвитку інноваційно-орієнтованих нематеріальних активів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Мельник О.В. Методические и прикладные аспекты внедрения стратегически ориентированного управления нематериальными активами промышленного предприятия / О.В. Мельник // Журнал европейской экономики. – 2013. – Т. 12 (№ 4). – С. 555–562.

2. Мірошник Р.О. Методика позиціювання машинобудівних підприємств у матриці «Нематеріальні активи – інноваційна активність» / Р.О. Мірошник, О.З. Сорочак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. № 3 (11). – С. 101–117.
3. Мойсеєнко Т.Є. Ресурсне забезпечення інноваційної діяльності підприємств: теоретичні аспекти підприємств / Т.Є. Мойсеєнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. № 18. – С. 16–19.
4. Ревуцька Н.В. Ресурсне забезпечення конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах / Н.В. Ревуцька // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 10 (151). – С. 88–93.
5. Масліченко О.М. Особливості ресурсного забезпечення розвитку підприємств / О.М. Масліченко // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. (21 жовтня 2010 р.) / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; редкол.: Г.О. Швиданенко (відп. за вип.) та ін. – К., 2010. – С. 190–192.
6. Ресурсне забезпечення розвитку підприємства / [І.Я. Кулиняк, О.Г. Шпак, Л.Р. Прийма] // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті професора О.Ф. Балацького (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми, 2013. – Т. 1. – С. 148–149.
7. Чухраєва Н.М. Ресурсне забезпечення інноваційного розвитку / Н.М. Чухраєва // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості : тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції до 50-річчя Інженерно-економічного факультету (Львів, 14–16 травня 2015 р.) / Національний університет «Львівська політехніка» та інші. – Львів, 2015. – С. 606–608.
8. Грязнов І.О. Проблеми ресурсного забезпечення інноваційного розвитку / І.О. Грязнов, Ю.Ю. Моїсєєва // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону : збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Красноармійськ, 20 грудня 2012 р.) / Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ. – Т. 1. – Донецьк : Світ книги, 2012. – С. 207–209.

Аннотація. В статті определены направления и критерии оценки уровня развития нематериальных активов как составляющей ресурсного обеспечения инновационной деятельности предприятия. Обоснована структура рейтинговых оценок и показателей классификации уровней развития и уровней ресурсного обеспечения развития инновационно-ориентированных нематериальных активов предприятия. Дана системная характеристика вариантов развития инновационно-ориентированных нематериальных активов предприятия согласно результатам оценки состояния развития и ресурсного обеспечения развития инновационно-ориентированных нематериальных активов предприятия.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение, инновационное развитие, инновационная деятельность, инновационно-ориентированные нематериальные активы.

Summary. The directions and criteria for evaluation of the level of development of intangible assets as a component of resource ensuring innovative activity of the enterprise are defined. The structure of rating estimates and indicators of classification of the levels of development and levels of resource ensuring development of the innovative focused intangible assets of the enterprise is proved. The system characteristic of options of development of the innovative focused intangible assets of the enterprise according to results of an assessment of a condition of development and resource ensuring development of the innovative focused intangible assets of the enterprise is given.

Key words: resource providing, innovative development, innovative activity, the innovative focused intangible assets.

Пилипенко О. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донбаського державного педагогічного університету

Pilipenko O. S.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Chair of Management
Donbas State Pedagogical University

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

PROVIDING DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF NATIONAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF USING NEW BUSINESS-MODELS

Анотація. У статті автором розглянуто сутність та складові інноваційного потенціалу підприємств, а також особливості оцінки рівня інноваційного потенціалу на основі використання ресурсного та процесно-структурованого методологічних підходів. Розкрито механізми використання технології бізнес-моделювання в умовах вітчизняного бізнесу. Обґрунтовано роль бізнес-моделей як сучасних прогресивних інструментів реалізації стратегії підприємства в ринкових умовах.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, бізнес-модель, бізнес-ресурси, технології бізнес-моделювання, стратегічні зміни, ключові компетенції.

Вступ та постановка проблеми. У ХХІ столітті базою динамічного економічного зростання, розподілу країн за ступенем впливу на світові економічні процеси є рівень розвитку науково-технічної сфери. Вирішальну роль у цьому процесі відіграють якість і ступінь реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Загалом під інноваційним потенціалом підприємства розуміють ступінь його готовності до реалізації програми інноваційних стратегічних змін. Вважається, що інноваційна діяльність пов'язана лише з кардинальною зміною технології виробництва будь-якої складної продукції. Проте нині все більш поширеним стає інше розуміння інновацій, що включає не тільки технічні інновації, але й нові ринки і джерела постачання, нові поєднання ресурсів, фінансові та організаційні перетворення, які базуються на знаннях. Глобальна стратегія соціально-економічного прогресу, заснованого на знаннях, потребує нової якості інновацій на основі інтеграції інтелектуальної праці та капіталу в процесі науково-інноваційного розвитку. Такі інновації дають змогу швидко забезпечити доходи, підвищити фінансову стійкість. Але у практиці українських підприємств інноваційні система та інфраструктура, що їх обслуговує, тільки починають формуватися. Відповідно, зростає актуальність досліджень щодо об'єктивного вивчення інноваційного потенціалу підприємства за новими методиками, що зумовлюють необхідність розробки відповідних методичних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжними і вітчизняними вченими за цією проблемою опубліковано чимало робіт. Так, розгляду проблем, що пов'язані з управлінням інноваціями та інвестиціями, присвячені праці зарубіжних економістів, а саме роботи М. Блауга, Р. Брейлі, Ю. Бриггема, Е. Долана, П. Друкера, Ф. Котлера, Г. Фостера та інших. У працях О. Амоші, Л. Антонюк, І. Балабанова, А. Воронкова, Д. Ільєнкової, М. Йохні, І. Капінос, П. Кишені, В. Ковалева, А. Коваль, Н. Ревуцької, А. Черепи, М. Чумаченка, І. Яненкової та інших вчених досліджено питання розробки, освоєння та впровадження нововведень, розвитку інноваційних систем.

Водночас деякі питання щодо розробки методів оцінки та вибору показників ефективності інновацій, інноваційного потенціалу та моделювання процесів розроблення інноваційних програм в умовах обмежених ресурсів досліджені недостатньо.

Метою роботи є висвітлення питання щодо забезпечення розвитку інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств на основі використання нових бізнес-моделей.

Результати дослідження. Інновація – це важливий елемент виробничих відносин в стабільній інноваційній економіці. Суттєвою перешкодою для здійснення інноваційної діяльності для вітчизняних підприємств є те, що вона часто пов'язана з необхідністю вкладати значні фінансові ресурси, що виводить на певний час з обігу частини наявних ресурсів компанії протягом значного періоду часу. Витрачені зусилля і ресурси спрямовані на пошук шляхів виживання в конкурентному середовищі за рахунок створення конкурентної переваги [1].

За умови, коли ринок змінюється, підприємство стикається з необхідністю розробки та впровадження нової бізнес-моделі. Моделі розвитку та розширення бізнесу можуть мати пряму та зворотну інтеграцію. Компанії свідомо та цілеспрямовано рухаються до нової операційної моделі і ніколи не повертаються до старого зразка чи шаблону.

Бізнес-модель є сучасним прогресивним інструментом реалізації стратегії підприємства в умовах динамічного та непередбачуваного ринкового середовища. Використання технології бізнес-моделювання в умовах вітчизняного бізнесу є сьогодні перспективним аспектом наукових досліджень та практичної апробації [6].

Одними з найістотніших чинників ефективної конкуренції підприємства є його здатність і результативність впровадження інновацій. Враховуючи вплив і способи створення конкурентної переваги, вважаємо важливим виділити два головні види інновацій.

1) Приростові інновації. Це інновації з характером удосконалення продуктів і технологій. Вводяться найчастіше систематично, уможливаючи поступове зрос-

тання чи також підтримування конкурентоспроможності. Їх можна трактувати як чинник, який послідовно, лінійно впливає на зростання конкурентоспроможності.

2) Радикальні інновації. Цей вид інновацій створює не тільки нові технології і продукти, але й нові концепції бізнесу. Їхній стрибкоподібний, загалом революційний характер викликає те, що вони забезпечують часто порівняно тривалу конкурентну перевагу, створюючи нові умови конкуренції [2].

Як приростові, так і радикальні інновації впливають на три важливі сфери, вирішальні для умов конкуренції і конкурентоспроможності. Це такі сфери, як:

- економіка і сектори, що її утворюють;
- підприємства і реалізовані ними бізнес-діяльності;
- продукти і процеси.

Для того щоб впровадити ту чи іншу інновацію (виробничу, маркетингову, організаційну), підприємство має володіти відповідними можливостями на кожному етапі інноваційного циклу, тобто від НДДКР до впровадження інноваційного товару на ринок. Ці можливості становлять основну частину інноваційного потенціалу підприємства [5].

Весь інноваційний потенціал підприємства має певні складові. Оцінити потенціал можна за спроможністю (готовністю та достатністю) системи для здійснення інноваційної діяльності. За умов використання ресурсного методологічного підходу рівень інноваційного потенціалу може бути визначений за допомогою певних параметрів:

- матеріально-технічні складові (технологія, устаткування, матеріали, сировина, інформаційно-комунікаційні засоби);
- фінансово-економічні (ресурси, що забезпечують інноваційну діяльність у рамках довгострокової перспективи, виконання програм та проектів, витрати на НДДКР, наявність венчурного капіталу і можливість створення венчурних малих підприємств у складі компанії);
- ринково-ситуаційні складові (споживчі та технічні характеристики товару/послуги, товари-аналоги конкурентів, швидкість фізичного та морального старіння);
- кваліфікаційно-якісні складові (рівень кваліфікації, освіти, стаж спеціалістів і робітників);
- структурно-функціональні (культура менеджменту, організаційна побудова, ефективні методи управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукоємного матеріального (інтелектуального) продукту).

Якщо розглядати структуру інноваційного потенціалу підприємства з іншої точки зору, то можна сказати, що інноваційний потенціал підприємства включає такі основні складові (елементи), як фінансова, матеріально-технічна, інформаційна, кадрова, організаційна, комунікаційна.

Цей підхід до розуміння структури інноваційного потенціалу підприємства можна використовувати в рамках реалізації процесно-структурованого підходу. Він враховує, що формування інноваційного потенціалу підприємства відбувається під впливом не лише внутрішніх, але й зовнішніх чинників. Інноваційні бізнес-моделі – це інтегруюча інновація, яка об'єднує інноваційні процеси (технології), продуктів і способів ведення бізнесу [4].

Бізнес-модель – це метод стійкого ведення бізнесу. Величезну роль у побудові сучасних моделей бізнесу відіграють інновації. Сучасна бізнес-модель є такою конструкцією, що трансформує інноваційні технології в економічні вигоди для підприємства та високу споживчу цінність для клієнтів [7].

Інноваційною концепцією ведення бізнесу можна вважати використання радикальних інновацій, які відкрива-

ють цілком нові можливості на ринку. Технологія побудови інноваційної моделі бізнесу досягається завдяки детальному розробленню та плануванню таких ключових елементів, як:

- пропозиція цінності для споживача;
- ланцюг створення цінності;
- модель створення продукту;
- ключові ресурси, бізнес-процеси, компетенції, необхідні для забезпечення прибутковості пропозиції цінності для споживача.

Зміні традиційних і появи інноваційних моделей бізнесу особливо сприяє розвиток Інтернету. Інтернет дає змогу компаніям формувати свою конкурентну стратегію на базі системи партнерства зі споживачами, вести з ними діалог, обговорювати нові товари і послуги тощо.

Розвиток галузевих бізнес-систем сприяє прагненню провідних компаній в усьому світі до зміни наявних бізнес-моделей та появи гібридних конкурентних стратегій.

Гібридні конкурентні стратегії зорієнтовані на споживача і ґрунтуються на уникненні чи зміні форми конкуренції, що приводить до розширення меж ринку. Вони висувають на перше місце процес формування унікальної цінності товару для споживача як основного фактору успіху пропозиції підприємства на ринку [5].

Загалом бізнес-модель описує, як компанія позиціонує себе в ланцюзі створення цінності у межах своєї галузі та яку модель створення прибутку та генерування доходу вона обрала.

В динамічних умовах зовнішнього ринку поточна бізнес-модель фірми постійно є об'єктом атак з боку нових бізнес-моделей конкурентів. Тому все більш очевидним стає той факт, що тривалість життєвого циклу бізнес-моделі скорочується. Підприємство повинно безперервно контролювати стратегічні точки змін у галузі та оновлювати свою бізнес-модель для забезпечення стійкого та ефективного розвитку.

Підприємствам необхідно застосовувати венчурну ринкову технологію ведення бізнесу (концепцію «інтелектуального лідерства»).

У бізнес-моделі повинні гармонійно пов'язуватись такі основні компоненти, як пропозиція споживчої цінності, модель отримання доходів і прибутку, стратегія розвитку бізнесу.

Економічна сутність бізнес-моделі виявляється через такі її функції:

- дослідження пріоритетів споживачів для визначення перспективного рівня споживчої цінності продуктів (послуг);
- визначення ринкового сегменту, тобто споживачів, для яких створена і на які націлена інноваційна технологія створення споживчої цінності;
- формулювання стратегії, визначення ключових компетенцій, стратегічних ресурсів і конкурентних переваг, якими володіє компанія;
- дослідження ланцюга створення цінності;
- оцінка структури вартості і моделі генерування доходу та прибутку від розміщення пропозиції продуктів і послуг з інноваційною споживчою цінністю [6].

Виявлення сутності та складових інноваційного потенціалу підприємства є основою для формування цілей управління інноваційним потенціалом для забезпечення ефективного динамічного інноваційного розвитку підприємства, яке відображається в підвищенні його ринкової вартості, за будь-яких змін зовнішнього середовища, відповідно, задачі повинні формулюватися з урахуванням зміни базових параметрів інноваційного потенціалу [3].

Підсистема діагностики в системі управління інноваційним потенціалом підприємства – це комплексний попередній синтетичний висновок про стан фактичного та перспективного інноваційного потенціалу підприємства, який досліджується на основі різної аналітичної інформації, її синтезу та зіставлення. Без якісної проведеної діагностики інноваційного потенціалу підприємства неможливо прийняти обґрунтоване та ефективне рішення, не можна планувати систему управління.

Підсистема планування інноваційного потенціалу підприємства складається зі стратегічного, тактичного та оперативного планування оптимальної системи формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Підсистема мотивації персоналу в системі управління інноваційним потенціалом підприємства повинна спонукати до підвищення ефективності формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства та бути за певними центрами відповідальності та на індивідуальному рівні.

Підсистема організації (забезпечення) спрямована на організацію обслуговування процесу оптимального створення, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу. Це найголовніша підсистема, метою якої є формування керуваної та керуючої системи. Ця підсистема вирішує питання

кінцевої оптимальної структури інноваційного потенціалу, а також упорядкування й регламентації дій виконавців.

Підсистема моніторингу та контролю носить всеосяжний характер і прямо або побічно пов'язана з усіма підсистемами менеджменту.

Отже, розроблена система управління інноваційним потенціалом підприємства поєднує різноманітні функціональні підсистеми та підпадає під вплив внутрішніх та зовнішніх чинників, що обумовлює зв'язки всередині системи, впливає на її властивості та визначає необхідну глибину зміни системи з метою забезпечення ефективного менеджменту інноваційного потенціалу.

Висновки. Тільки представлення інноваційного потенціалу у вигляді системи дає змогу поглиблено виявити його сутність, структуру, а також взаємодію і взаємозумовленість структурних елементів, що сприяє підвищенню ефективності управління інноваційним потенціалом для задоволення зростаючих потреб ринку.

Посилення системних глобалізаційних процесів на регіональному, національному та світовому рівнях, що розгортається на тлі радикальних інноваційних перетворень у всіх галузях економіки та суспільного життя, зміни технологічних укладів, переходу до постіндустріального суспільства, супроводжується загостренням міжнародної конкуренції та формування нових моделей бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Інновації: теорія, механізми розробки та комерціалізації : [монографія] / [Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук]. – К. : КНЕУ, 2010. – 394 с.
2. Блауг М. Управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід : [монографія] / М. Блауг, М. Гаман. – К. : Вікторія, 2011. – 312 с.
3. Йохна М. Економіка і організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / М. Йохна, В. Стадник. – К. : Академія, 2011. – 400 с.
4. Інвестиційно-інноваційні чинники формування розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства : [монографія] / [Д. Солоха, В. Морева, С. Чирков, В. Козлова, О. Белякова]. – Донецьк : СПД Дмитренко Л.Р., 2010. – 400 с.
5. Кишеня П. Структура інноваційного потенціалу системи управління / П. Кишеня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/htb/13344/1/61_kishenJa_131-133_69.pdf.
6. Ревуцька Н. Теоретичні аспекти формування бізнес-моделі підприємства / Н. Ревуцька // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – Вип. 6 (13). – С. 232–235.
7. Яненко І. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : [монографія] / І. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 59 с.

Анотація. В статті автором розглянуті сутність і складові інноваційного потенціалу підприємств, а також особливості оцінки рівня інноваційного потенціалу на основі використання ресурсного і процесно-структурованого методологічних підходів. Раскрыты механизмы использования технологии бизнес-моделирования в условиях отечественного бизнеса. Обоснована роль бизнес-моделей как современных прогрессивных инструментов реализации предприятия в рыночных условиях.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, бизнес-модель, бизнес-ресурсы, технологии бизнес-моделирования, стратегические изменения, ключевые компетенции.

Summary. In the article the author analyzes the essence, the components of the innovative potential, the peculiarities of the evaluation of the level of the innovative potential on the basis of using the resource and process-structuring methodological approaches. The mechanisms of using the business-modelling in terms of national business are uncovered. It is grounded the role of the business-models as a modern progressive instrument of realization of the strategy of the enterprise under the market conditions.

Key words: innovations, innovative potential, innovative development, business-model, business-resources, technologies of business-modelling, strategic changes, key competences.

Пірус В. О.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Pirus V. O.

*Graduate student of International Economic Relations Department
Khmelnytsky National University*

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS INFLUENCING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена проблемам інноваційного розвитку вищих навчальних закладів. Визначено, що трансформаційні зрушення, які відбуваються в національній економіці, обумовлюють необхідність створення сприятливих умов для інноваційного розвитку ВНЗ. В роботі розглянуто підходи до структурування факторів впливу на діяльність вищих навчальних закладів. Запропоновано авторський підхід до систематизації зовнішніх факторів, які впливають на інноваційний розвиток ВНЗ. Згруповано та проаналізовано внутрішні фактори впливу на інноваційний розвиток ВНЗ.

Ключові слова: освіта, вищий навчальний заклад, зовнішні фактори, внутрішні фактори, інноваційний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Трансформаційні зрушення, які відбуваються в світовій економіці, обумовлюють необхідність створення сприятливих умов для інноваційного розвитку. Реалізація інноваційної моделі розвитку України передбачає необхідність ефективного використання різних форм інтеграції у глобальний освітній простір вітчизняних навчальних закладів. Динамічна зміна технологій, розвиток інформаційного суспільства вимагають забезпечення відповідного рівня вищої освіти в Україні, що визначається насамперед якістю освітніх послуг та системою ефективного менеджменту як окремих вищих навчальних закладів, так і системи освіти загалом. Саме тому з метою ефективного управління ВНЗ необхідно виявити всі сили, які чинять вплив на якість вищої освіти: ті, що безпосередньо беруть участь у перетворенні властивостей об'єкта, тобто фактори впливу, та умов – сил, які впливають на об'єкт опосередковано.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, пов'язані з розвитком вищої освіти, переважно присвячені проблемам економіки, менеджменту і маркетингу закладів освіти, а також виміру ефективності освіти. Це праці В. Андрушенка, І. Грищенка, В. Жаміна, С. Жильцова, І. Ільїнського, О. Кукліна, В. Куценко, В. Лугового, В. Савчука, О. Сидоренко, В. Сафонові, В. Щетиніна, В. Юхименка та інших науковців. Надбання вчених та фахівців, які працюють в галузі теорії, методології та організації вищої освіти, є значним внеском у вирішення питань вдосконалення функціонування закладів освіти. Попри значну увагу вчених до окремих аспектів функціонування вищих навчальних закладів, варто зауважити, що в літературі та практиці недостатньо системними є дослідження, націлені на ідентифікацію та врахування зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на діяльність ВНЗ, що в сучасному трансформаційному періоді є особливо актуальним завданням, вирішення якого має значне практичне значення для побудови ефективної моделі управління ВНЗ та сприяння їх інноваційному розвитку.

Метою роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретичних положень щодо класифікації факторів впливу на інноваційний розвиток вищих навчальних закладів України.

Результати дослідження. Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки передбачає побудову суспільства, заснованого на знаннях, де соціальний й економічний добробут країни визначається наукоємними технологіями, інноваційною спрямованістю і рівнем інтелектуального розвитку суспільства. Саме освіта, насамперед вища, має величезне значення для інноваційної системи країни, виступаючи одним із найбільш значимих ресурсів її формування [1]. Водночас з урахуванням стану розвитку вітчизняної соціально-економічної системи підвищення ефективності вищої освіти за рахунок розвитку її інноваційної складової, а також підвищення якості освітніх послуг неможливе врахування зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на динаміку функціонування ВНЗ як безпосередньо, так і опосередковано.

На основі проведеного аналізу фахової економічної літератури варто зазначити, що, розглядаючи різні аспекти діяльності ВНЗ, науковці приділяють увагу факторам, які впливають на об'єкт їхнього дослідження. Так, В. Зінченко, вивчаючи вплив зовнішнього середовища на діяльність вищих навчальних закладів, доводить необхідність виділення в діяльності суб'єктів господарювання, зокрема ВНЗ, п'ять ієрархічних інфраструктур і відповідного зовнішнього середовища, а саме виділення міжнародної, загальнодержавної, регіональної, обласної та місцевої інфраструктур [2, с. 31].

Я. Малихіна, вивчаючи вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність ВНЗ, зазначає, що у макросередовищі, яке оточує підприємство, діє значно більша кількість факторів, ніж у мікросередовищі. Їм притаманний високий рівень варіативності, невизначеності та непередбачуваності, що зумовлено їх опосередкованою дією на суб'єкти господарювання. До основних факторів макросередовища Р. Фатхутдінов відносить економічні, політичні, соціокультурні, науково-технологічні, природно-кліматичні, демографічні та інші фактори. Погоджуючись із науковцем, вважаємо, що ці основні фактори, безумовно, мають вплив на діяльність ВНЗ і взаємопов'язані з нею [3].

І. Царенко, розглядаючи фактори, які впливають на конкурентоспроможність ВНЗ, вважає, що найбільший

вплив на конкурентоспроможність ВНЗ здійснюють такі фактори, як науково-освітній потенціал, що має найбільшу питому вагу серед оцінок науковців, матеріально-технічна база, наявні форми навчання, просування освітніх послуг на ринку, конкурентоспроможність фахівців, підготовку яких здійснює ВНЗ. Найменш впливовими є швидкість реагування на зміни запитів споживачів, спектр освітніх послуг, престиж спеціальностей, фінансова забезпеченість та внутрішньокорпоративне середовище [4, с. 40].

Н. Цимбаленко, аналізуючи середовище формування конкурентного потенціалу ВНЗ, виділила такі фактори, які впливають на означені процеси: глобальні (євроінтеграційні процеси, а саме поширення практики транснаціональної освіти); економічні (зменшення реальних доходів населення, високий рівень інфляції, економічна нестабільність); соціально-демографічні (низький рівень життя населення, недостатній рівень розвитку соціальної інфраструктури; значні міграційні процеси); відповідні виду економічної діяльності (досить високі рівні кваліфікації та оплати праці); кон'юнктури ринку освітніх послуг (посилення дії ринкових механізмів; високий рівень конкуренції серед ВНЗ і працівників ВНЗ) [5].

Що стосується питання інноваційного розвитку ВНЗ, то у ході дослідження В. Сафонова визначила такі фактори, що справляють негативний вплив на розвиток інноваційного потенціалу вищої школи, як, зокрема, низька інвестиційна й інноваційна активність в освоєнні нових наукоємних технологій, відсутність навичок комерціалізації науково-технічних розробок; зниження престижу науки, старіння наукових і науково-педагогічних кадрів; відтік кваліфікованих наукових і науково-педагогічних кадрів у комерційні структури і закордон; погіршення матеріально-технічної бази освіти й науки. Ці чинники знижують масштаби проведення науково-дослідних робіт, послаблюють зв'язки вищих навчальних закладів та наукових установ системи освіти з промисловістю, соціальною сферою країни, галузевою й академічною наукою тощо [1]. Ми вважаємо, що запропонований перелік факторів потребує систематизації та виділення груп зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на інноваційну діяльність ВНЗ.

Г. Клімова до внутрішніх факторів, що сприятливо та стимулююче впливають на становлення інноваційного клімату ВНЗ, відносить високу кваліфікацію професорсько-викладацького складу; багаті традиції ВНЗ в галузі організації освітнього процесу, спортивні і культурні досягнення; наявність затребуваних напрямів підготовки кадрів; розвинену структуру освіти після закінчення ВНЗ (докторантура, аспірантура, пошукацтво, дисертаційні ради із захисту кандидатських і докторських дисертацій); розгалужену мережу філіалів; наявність потенціалу додаткової професійної освіти; наявність баз практики студентів; надання вищим навчальним закладам допомоги в працевлаштуванні випускників; наявність монографій, навчальних посібників і науково-методичних розробок, що друкуються за ініціативою власне викладачів; тенденції зі зростання обсягів НДР тощо.

Серед внутрішніх факторів, що стримують або обмежують створення у ВНЗ інноваційного клімату, можна назвати такі: нез'ясованість критеріїв відбору змісту освіти; невідповідність наявних педагогічних технологій навчання і контролю сучасним вимогам до освітнього процесу і якості підготовки випускників; недостатній ступінь розвитку фундаментальних і прикладних наукових досліджень; розрив між теоретичним навчанням і практикою; слабка сприйнятливість професорсько-викладацького складу до інновацій у різноманітних галузях удоско-

налення діяльності ВНЗ; відсутність ефективної системи залучення студентів до НДР і НДРС і використання результатів досліджень в освітньому процесі; слабка популяризація досягнень ВНЗ (наукових шкіл, досягнень випускників); дефіцит фінансування діяльності ВНЗ, недостатній розвиток матеріально-технічної бази, інформаційного і науково-методичного забезпечення освітнього процесу, що модернізується; неефективність чинної системи профорієнтації; невідповідність рівня професорсько-викладацького складу вимогам, що зростають, до якості підготовки студентів; низький рівень зарплатні професорсько-викладацького складу; старіння викладацького корпусу; неprestижність ВНЗ тощо.

Інноваційна спрямованість модернізації вищої освіти значною мірою зумовлюється різноманітними факторами зовнішнього соціокультурного середовища. Серед них слід назвати політичні (наявність цільового держзамовлення на розробку і реалізацію державної програми в галузі молодіжної політики); економічні (кризові явища в економіці); демографічні (падіння народжуваності, криза родини тощо); культурно-моральні (моральна деградація, зниження рівня загальної культури й освіченості молоді); зростання значущості вищої освіти у світі; наявність конкурентів на освітньому ринку. Вказані фактори у своїй сукупності детермінують формування інноваційного клімату в конкретному ВНЗ [6]. Ми вважаємо, що запропонований перелік факторів потребує систематизації та уточнення, оскільки перелік факторів є надто громіздким, що не сприяє практичному використанню у процесі прийняття управлінських рішень.

Л. Бурдонос, розглядаючи фактори, що впливають на ефективність наукової та інноваційної діяльності університетів, стверджує, що ефективно функціонування вищого навчального закладу загалом та його наукової складової визначається багатьма чинниками, серед яких провідну роль відіграють кадрові, фінансові забезпечення та впровадження інноваційних технологій [7, с. 14]. Такий підхід, на наш погляд, є досить вузьким та не враховує зовнішні фактори впливу на діяльність ВНЗ, а внутрішні фактори висвітлює фрагментарно.

Отже, в економічній фаховій літературі фактори, які здійснюють вплив на інноваційну активність ВНЗ, класифікують за такими ознаками:

- за характером результативності впливу (стимулюючі, стримуючі);
- за рівнем економічного впливу (зовнішні, внутрішні).

Вивчення факторів та умов забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти, на наш погляд, потребує подальшого дослідження. Так, перш ніж перейдемо до висвітлення сутності факторів, які впливають на інноваційний розвиток ВНЗ, визначимо, що означає термін «фактор».

Фактор (походить від лат. "factor" – «той, що обумовлює») – це рушійна сила або причина будь-якого процесу чи явища, що визначає його характер або окремі риси [8]. Згідно з таким тлумаченням під факторами впливу на інноваційний розвиток ВНЗ доцільно розуміти умови, рушійні сили, завдяки яким виникають, створюються і впроваджуються інновації у вищій школі.

Весь набір сил, що впливають на інноваційний розвиток вищої освіти, можна об'єднати у дві класифікаційні групи: внутрішні фактори та зовнішні фактори.

Зовнішні фактори – це, як правило, неконтрольовані сили, що впливають на рішення менеджерів, на їх дії і, врешті-решт, на внутрішню структуру і процеси в організації.

Зовнішні фактори, які впливають на інноваційний розвиток ВНЗ, доцільно систематизувати за такими підгрупами: фінансово-економічні, техніко-технологічні, організаційно-правові, політичні, демографічні, соціокультурні, що дасть змогу сформулювати ефективну систему управління ВНЗ, крім того, такий перелік зовнішніх факторів поєднує фактори як прямого, так і непрямого впливу.

Фінансово-економічні фактори відображають рівень розвитку економіки, інноваційні процеси в економічному просторі, стан фінансового ринку, галузеву кон'юнктуру. До цієї групи факторів віднесемо макроекономічну ситуацію в країні, обсяг державних видатків на освіту, розвиток недержавних інструментів фінансування освіти, рівень фінансування інноваційних проектів, платоспроможний попит, рівень розвитку ринку освітніх послуг.

Досить вагомий вплив на інноваційний розвиток ВНЗ здійснюють організаційно-правові фактори, до яких ми відносимо законодавче та нормативно-правове забезпечення вищої освіти; норми і стандарти в галузі вищої освіти; нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності; рівень захисту права інтелектуальної власності, авторських та пов'язаних з ними майнових та моральних інтересів.

Політичними факторами, які здійснюють вплив на інноваційний розвиток ВНЗ, на нашу думку, є загальнополітичний клімат у державі; політичний курс країни; регуляторна діяльність уряду; державна політика у сфері вищої освіти та інноваційної діяльності.

Технологічні фактори пов'язані з розвитком техніки, технологій, інструментів, які використовуються як під час управління ВНЗ, так і під час організації навчального процесу. Також до технологічних факторів відносяться рівень науково-технічних досліджень, рівень інформаційно-технологічної інфраструктури, розробка державних інноваційних програм, проектів у науково-технічній галузі.

Основними демографічними факторами, які здійснюють значний вплив на інноваційний розвиток ВНЗ, є чисельність населення, віковий склад населення, рівень народжуваності, рівень урбанізації, міграція населення, територіальне розміщення населення, рівень освіти, доходів населення.

Соціокультурні фактори формуються в межах конкретного суспільства і відображають погляди, цінності та норми поведінки людей, що впливають на прийняття ними управлінських рішень. До соціокультурних факторів віднесемо національні традиції та цінності, особис-

тісну орієнтацію в освіті в поєднанні з гармонійним розвитком особистості, менталітет.

Внутрішні фактори – це фактори, які безпосередньо пов'язані з результатами діяльності господарюючого суб'єкта, тобто, відповідно до об'єкта нашого дослідження, вищого навчального закладу.

Внутрішні фактори, які впливають на інноваційний розвиток ВНЗ, доцільно згрупувати у такі підгрупи: фінансово-економічні, організаційно-правові, науково-технологічні, управлінські, кадрові.

Фінансово-економічні фактори відображають економічний розвиток ВНЗ, ефективність господарської діяльності, характеризують його фінансову систему та гнучкість, джерела фінансування діяльності та розвитку, рівень фінансування інноваційних проектів, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

Організаційно-правові фактори включають в себе організаційну структуру ВНЗ, норми, правила, процедури, розподіл прав і відповідальності, ієрархію підпорядкованості тощо.

До складу науково-технологічних факторів інноваційного розвитку ВНЗ включають швидкість оновлення знань у сфері діяльності освітнього закладу; зміну освітніх технологій у сфері освіти; обов'язкові витрати на НДР та НДРС; розмір витрат на дослідження в сфері методології викладання та поточну модернізацію інформаційно-технічних засобів навчання.

Кадрові фактори включають якість професорсько-викладацького складу, особистісні якості, креативність, амбіції, наявність спільних інтересів, вміння працювати в колективі, правильне самоорганізування тощо. Міжособистісні відносини відіграють важливу роль як фактор впливу на інноваційний розвиток ВНЗ, оскільки дають змогу максимально ефективно використовувати індивідуальні можливості працівників.

Управлінські фактори характеризують структуру та ефективність системи управління вищим навчальним закладом, систему прогнозування, стратегічного та поточного планування.

Висновки. Таким чином, проблеми інноваційного розвитку вищої освіти є предметом дискусій у різних джерелах як наукового, так і практичного спрямування. Утвердження інноваційної стратегії потребує вивчення та обґрунтування не тільки ролі та значення інноваційної діяльності в теорії економічного зростання, але й вирішення проблеми забезпечення її ефективності на основі врахування сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів впливу.

Список використаних джерел:

1. Сафонова В. Освітній ресурс формування інноваційної економіки : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / В. Сафонова ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2012. – 44 с.
2. Зінченко В. Вплив зовнішнього середовища на діяльність вищих навчальних закладів Луганської області / В. Зінченко // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 4 (14). – С. 30–33.
3. Малихіна Я. Вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність ВНЗ / Я. Малихіна // Проблеми сучасної педагогічної освіти. Педагогіка і психологія. – 2013. – Вип. 39 (3). – С. 221–227.
4. Царенко І. Фактори конкурентоспроможності вищої освіти / І. Царенко // Фактори впливу на формування та розвиток фінансової системи України : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (28–29 листопада 2014 р.). – Ч. 3. – Львів, 2014. – С. 38–41.
5. Цимбаленко Н. Середовище формування конкурентного потенціалу ВНЗ в Україні / Н. Цимбаленко // Актуальные проблемы современной науки : тезисы докладов IV Международной научно-практической конференции (Москва – Будапешт – Вена, 29 декабря 2015 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inter-nauka.com/issues/conf-2015/december1/667>.
6. Клімова Г. Формування інноваційного клімату у ВНЗ / Г. Клімова // Право та інновації. – 2013. – № 4. – С. 54–64.
7. Бурдонос Л. Ефективність наукової та інноваційної діяльності університетів України / Л. Бурдонос // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17/2. – С. 14–18.
8. Краткий экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.

Аннотация. Статья посвящена проблемам инновационного развития высших учебных заведений. Определено, что трансформационные сдвиги, которые происходят в национальной экономике, обуславливают необходимость создания благоприятных условий для инновационного развития вуза. В работе рассмотрены подходы к структурированию факторов влияния на деятельность высших учебных заведений. Предложен авторский подход к систематизации внешних факторов, которые влияют на инновационное развитие вуза. Сгруппированы и проанализированы внутренние факторы влияния на инновационное развитие вуза.

Ключевые слова: образование, высшее учебное заведение, внешние факторы, внутренние факторы, инновационное развитие.

Summary. The article deals with the problems of innovative development of higher education. Determined that the transformational changes taking place in the national economy necessitated the creation of favorable conditions for the development of innovative universities. We consider approaches to structuring factors influencing the activities of higher education institutions. A systematization author's approach to external factors that influence the development of innovative universities. Grouped and analyzed internal factors influence the development of innovative universities.

Key words: education, higher education institutions, external factors, internal factors, innovative development.

УДК 339.13:331.1:51-37:004

Полоус О. В.
кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки
Національного авіаційного університету
Романов В. О.
студент
Національного авіаційного університету

Polous O. V.
PhD in Economics, Assistant Professor
National Aviation University
Romanov V. O.
Student
National Aviation University

МАРКЕТИНГ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ РОЗВИТКУ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ

MARKETING OF HUMAN CAPITAL IN THE SPHERE OF DEVELOPMENT OF IT TECHNOLOGIES

Анотація. У статті визначено поняття людського капіталу та маркетингу людського капіталу, проаналізовано світовий ринок вкладів в людський капітал. Запропоновано програму "self-branding" для ІТ-фахівця, який бажає стати частиною команди відділу роботи зі спільнотою, маркетингу і комунікацій провідної ІТ-компанії.

Ключові слова: людський капітал, маркетинг людського капіталу, маркетинг особистості, самомаркетинг, персональний маркетинг, брендинг, інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах істотно зростає значення освіти і науки як факторів, які дають змогу людині стати набагато ціннішою за інших робітників та змогу розвиватися на усіх рівнях. На рівні країни освіченість населення, його спроможність здійснювати аналіз інформації та вміння застосовування знань стає однією з найважливіших конкурентних переваг. Проблеми маркетингу інтелектуального капіталу досліджуються в економічній літературі передусім як засіб підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій. Здійснюючи маркетинг знань, людського капіталу, необхідно враховувати, що виникнення нової економіки пов'язане значною мірою з поширенням Інтернету та інформаційно-комп'ютерних технологій, що робить цей напрям привабливим для подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначають вітчизняні та зарубіжні автори, одним із сучасних аспектів менеджменту, найбільш ефективним в роботі з управлінням якістю роботи персоналу є внутрішній маркетинг. Це пов'язано з тим, що жорсткість конкуренції та збільшення в сучасних компаніях числа професіоналів роблять винятково важливим питання про лояльність працівника до організації. При цьому лояльність персоналу розглядається як наслідок його задоволеності своїм місцем роботи. Основою цієї задоволеності у співробітників є їх потреби і очікування. Від того, наскільки задоволені перші і виправдані другі, залежать ступінь вмотивованості працівника на ефективну працю і, як наслідок, рівень лояльності до своєї організації. Саме тут керівнику можуть стати в нагоді ідеї внутрішнього маркетингу.

В контексті ідей внутрішнього маркетингу залишається не до кінця визначеним місце маркетингу людського капіталу загалом та «self-branding» як позиціонування робітника в компанії зокрема. Адже не тільки керівництво має «пропонувати» особливий продукт – посаду з її специфічними правами, обов'язками і умовами роботи, але й працівник має «купувати» цей продукт, «оплачуючи» його своєю працею відповідної якості.

Метою роботи є складання програми «self-branding» для IT-фахівця, який бажає стати частиною команди відділу роботи зі спільнотою, маркетингу і комунікацій провідної IT-компанії.

Результати дослідження. Людський капітал розглядається як сукупність якостей, які визначають продуктивність і можуть стати джерелами доходу для людини, підприємства і суспільства. Такими якостями зазвичай вважають здоров'я, природні здібності, освіти, професіоналізм, мобільність.

Набір характеристик, які використовуються в літературі для визначення можливостей ефективної праці, не повною мірою відповідає реаліям сучасної економіки. Цей набір доцільно розширити на основі поняття людського капіталу. Його компоненти повинні характеризувати:

- 1) можливості участі в суспільно корисній діяльності;
- 2) можливості нормальних соціальних контактів;
- 3) здатності до генерації нових ідей, нових підходів, методів, образів, уявлень;
- 4) раціональність та наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків і видів робіт.

Економічна теорія звернула увагу на саму людину порівняно недавно, а саме 30–40 років тому. Раніше об'єктами дослідження економічної теорії були заробітна плата, доходи людини, методи виробництва, проте не сама людина, її знання та ідеї, погляди, які і створюють нові підходи до діяльності та нові продукти. Людина стоїть на початку виробництва, вона є центром і зосередженням виробництва, та сама людина стоїть і в кінці нього як споживач будь-якого виробництва. Людський капітал на всіх підставах можна розглядати поряд з іншими видами капіталу як змістовний елемент економічної системи, її важливої категорії та невід'ємної частини [7].

Під людським капіталом в економіці розуміється наявний у людини запас знань, здоров'я, навичок, досвіду, які використовуються індивідом для отримання доходу. Отже, можна сказати, що це не просто сукупність знань, здібностей, якими володіє людина, а придбаний запас знань, які доцільно використовувати в тій чи іншій сфері суспільної діяльності, що сприяє зростанню продуктивності праці та виробництва; використання даного запасу приводить до зростання заробітків (доходів) даного працівника; збільшення доходів сприяє зацікавленості працівника, що приводить до подальшого інвестування в людський капітал.

Людський капітал є однією з найбільш бурхливо зростаючих і перспективних сфер економіки. Згідно з оцінками фахівців у всьому світі обсяги попиту та пропозиції освітніх послуг зростають досить істотно, особливо у вищій і післядипломній освіті, тобто в підготовці та перепідготовці фахівців, а в найбільш динамічно зростаючих країнах темп їх щорічного зростання досягає 10–15%.

Окупність інвестицій в освіту становить від 3 до 6 доларів на кожний вкладений долар, що робить цю сферу особливо привабливою для підприємців. Однак така віддача досягається далеко не відразу, тому у всьому світі держави активно підтримують, безпосередньо фінансують освіту, забезпечують для вищої освіти пільговий режим. Особливо це стосується країн, які здійснюють різкий стрибок у розвитку, наприклад, Німеччини та Японії.

Згідно з дослідженнями «Markets&Markets» загальний ринок вкладів в людський капітал постійно зростає з початку 90-х років. Так, орієнтовний прибуток виріс з 10,96 мільярдів доларів у 2014 році до 12,59 млрд. доларів у 2016 році, за прогнозами до кінця 2017 року він складе 17,70 млрд. доларів, а в 2019 році він складе 19,88 млрд. доларів США. До 2021 року в середньому темп росту складатиме 9,6% (рис. 1.) [10].

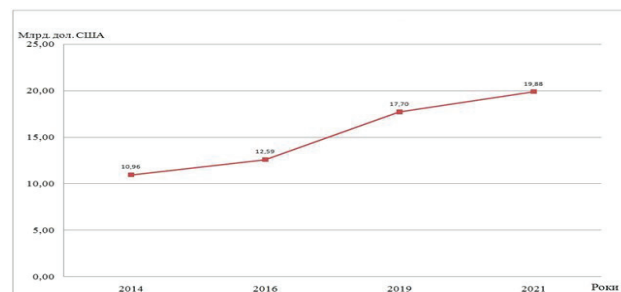


Рис. 1. Середній прибуток від вкладень в людський капітал на рік

Отримання кращих віддач від інвестицій в людський капітал вимагає здатності оцінювати якість і кількість наявних навичок у населення, визначати і передбачати навички, необхідні на ринку праці, а також спонукати до придбання й ефективного використання цих навичок на якісних робочих місцях. Це створює серйозні проблеми в країнах, що розвиваються, де дані про навички та людський капітал поганої якості або взагалі відсутні. Те ж саме можна сказати про окремі сфери діяльності та, зокрема, про компанії, що працюють у сфері IT-технологій.

Маркетинг людського капіталу першим своїм компонентом називає маркетинг робочої сили (персоналу) і робочих місць на ринку праці, а також маркетинг робочих місць, відносин і кар'єри всередині компанії.

Об'єктом уваги маркетингу і перш за все маркетингових досліджень на ринку праці зазвичай виступають тенденції і процеси розвитку ринку робочої сили, включаючи аналіз зміни економічних, науково-технічних, демографічних, соціальних, екологічних, законодавчих та інших факторів (структура і географія ринку, його ємність, динаміка зайнятості населення, бар'єри ринку робочої сили, стан конкуренції, кон'юнктура, можливості і ризики). Дослідження роботодавців як споживачів робочої сили, конкурентів дає змогу визначити і зрозуміти весь комплекс факторів, якими керуються роботодавці, вибираючи робочу силу [4].

Відомий маркетолог А.П. Панкрухин абсолютно справедливо пише про маркетинг людського капіталу, який включає маркетинг робочої сили і робочих місць, маркетинг знань і освіти, нарешті маркетинг інтелектуальних продуктів і послуг [5, с. 507–516]. Дійсно, ринок праці може розглядатися як особливий ринок, де не тільки задовольняється потреба в робочій силі, але й сам працівник підшукує собі робоче місце, що його задовольняє. Іншими словами, цільовою установкою дослідження товару «робоча сила» виступає визначення ступеня відповідності характеристик працівників, які знаходяться на ринках робочої сили, запитам і вимогам роботодавців, а також аналіз їх конкурентоспроможності.

Таким чином, претенденти на ті чи інші робочі місця на ринку робочої сили докладають певних зусиль в процесі пошуку найбільш прийнятних робочих місць, використовуючи ряд характеристик, пов'язаних з вміннями, рівнем освіченості, трудовими навичками тощо, причому діють

вони на певних ринках робочої сили, які не завжди є для них традиційними, нерідко вони висловлюють бажання «перейти» на інші, більш цікаві і «вигідні» ринки.

Маркетинг особистості (особистостей) виступає як один з різновидів маркетингу соціальних суб'єктів, людського капіталу. При цьому слід мати на увазі ту обставину, що, крім назви «маркетинг особистості», як синоніми нерідко вживаються такі поняття, як, зокрема, «персональний маркетинг», «особистісний маркетинг», «маркетинг знаменитостей».

Під маркетингом особистості розуміють такий різновид маркетингу соціальних суб'єктів, який націлений на формування або зміну ставлення населення, споживачів, різних груп громадськості до певних осіб, особистостей. Мається на увазі ставлення до діяльності (оцінка діяльності) фізичних осіб, що займаються соціальною діяльністю, зокрема вчених, письменників, проповідників, політиків, що просувають на соціальному ринку свої продукти [1, с. 75–76].

Якщо виходити з того визначення, яке дав подібного виду маркетингу його класик Ф. Котлер, то треба сказати, що звучить воно таким чином: «маркетинг окремих осіб – це діяльність, що здійснюється для створення, підтримки або зміни позицій та/або поведінки по відношенню до конкретних осіб. Двома найбільш поширеними формами цієї діяльності є маркетинг знаменитостей і маркетинг політичних кандидатів. Опис третьої форми, самомаркетингу, дається в додатку Б «Кар'єра в сфері маркетингу» [3, с. 457].

Суттєве значення в побудові кар'єри має програма «self-branding» (створення і «розкрутки» себе як професіонала), яку фахівцю бажано складати і оновлювати кожні п'ять років. Подібні програми актуальні останнім часом закордоном. Випускнику вищого навчального закладу потрібно визначитися, де і ким він бачить себе через п'ять років, поставити мету і завдання, визначити цільові групи громадськості. У програмі мають міститися конкретні дії, заходи щодо вдосконалення професіоналізму і набуття майстерності, підвищення кваліфікації, класності і створення імені в професійному співтоваристві, а також методи, терміни виконання і бюджет [6, с. 149–150].

Слід зазначити, що поточний період, мабуть, найскладніший за весь час існування експортного ІТ-сектору України. Необхідно вести непросту щоденну діяльність на висококонкурентних ринках, паралельно підтримуючи розвиток вітчизняної системи освіти, синхронізуючи дії з трансформаціями та реформами в країні, і все це в умовах АТО на Сході країни. Надзвичайно важливо при цьому витримувати баланс «risk vs reward» для високомобільного людського капіталу, професійних ІТ-фахівців – тих, без кого життєдіяльність ІТ-індустрії немислима.

Одна людина, ІТ-фахівець, є мікробізнесом, одиницею людського капіталу, яка здатна виробити самостійно досить дорогу продукцію, вартістю в десятки і сотні тисяч доларів. А компанія, що, об'єднуючи кілька таких фахівців-мікробізнесів комерційними B2B-відносинами, служить агрегатором, формуючи додану вартість.

Для порівняння, в США різниця в оподаткуванні контрактора і працівника може становити до 20%. Водночас в Україні ця різниця зараз відчутно більше, саме це і є причиною напруги. Загалом необхідно в стратегічному ключі підтримувати як можливість компаній працювати в руслі комерційних відносин з контракторами, які воліють до більш високого рівня особистої відповідальності та меншого податкового навантаження, так і брати співробітників в штат на трудові договори з більшим рівнем соціального захисту [2].

В рамках статті для дослідження нами була обрана компанія «Blizzard Entertainment», що є роботодавцем для багатьох ІТ-фахівців, зокрема для наших співвітчизників. «Blizzard Entertainment» – світовий лідер у сфері виробництва комп'ютерних ігор. Компанія була заснована в 1994 році і швидко здобула широку популярність у всьому світі. Пріоритетом компанії є створення красивих, опрацьованих до дрібниць і захоплюючих ігор. Саме тому «Blizzard» з моменту створення має репутацію компанії, у якій найдорожча якість продукції [9].

За перший квартал, що закінчився 31 березня 2016 року, у компанії «Activision Blizzard» за GAAP чиста виручка склала рекордні 1,46 млрд. дол. порівняно з \$1,28 млрд. за перший квартал 2015 року. На не GAAP основі, доходи компанії в першому кварталі 2016 року склали 908 мільйонів доларів порівняно з 703 млн. дол. у першому кварталі 2015 року.

За перший квартал 2016 року чистий прибуток за GAAP від цифрових джерел склав квартальний рекорд в 926 млн. доларів, що на 59% більше, ніж за 1 квартал 2015 року, і склав цілих 64% від загальної виручки компанії. На не GAAP основі, доходи від цифрових каналів побили квартальний рекорд в \$797 млн., що на 48% більше, ніж в 2015 році, і склали квартальний рекорд у 88% від загальної виручки компанії [8].

В компанії «Blizzard Entertainment» діє такий принцип: «В нашій професії перше враження важливе, але друге – куди важливіше». Тому у відносинах з гравцями, колегами і діловими партнерами співробітники завжди дотримуються принципу виняткової порядності та професійної бездоганності. Поведінка кожного співробітника «Blizzard Entertainment», як на сайті або форумі, так і в реальному житті, є частиною загального іміджу компанії.

Також фахівцями компанії зазначається, що світ комп'ютерних ігор ніколи не стоїть на місці. Технології безперервно удосконалюються, змінюється техніка, дизайнерські концепції застарівають. З моменту заснування «Blizzard Entertainment» компанія намагається працювати з кожним днем все краще, враховуючи попередній досвід. Відповідальність за це несе кожен співробітник окремо і компанія загалом. В отриманні необхідних знань і досвіду співробітники можуть розраховувати на беззастережну підтримку і допомогу колег, керівництва і компанії як такої.

В рамках компанії «Blizzard Entertainment» функціонує окремий відділ роботи зі спільнотою, маркетингу і комунікацій. Він займається організацією заходів, тримає гравців в курсі новин, невинно поширює інформацію про ігри «Blizzard». Співробітники PR налагоджують зв'язки з журналістами, допомагають їм готувати огляди ігор та інтерв'ю з розробниками (враховуючи те, що знайти час в їх зайнятому графіку дуже не просто), влаштовують прес-конференції і загалом працюють з різними групами, щоб втілити в життя всі масштабні проекти щодо роботи зі спільнотою.

Враховуючи вищевикладене, ми вирішили запропонувати власну програму «self-branding» для ІТ-фахівця, який бажає стати частиною команди «Blizzard Entertainment», а саме відділу роботи зі спільнотою, маркетингу і комунікацій компанії.

Для ІТ-компаній зараз настав час не тільки великих можливостей, але й все більш і більш складних завдань. За ступенем того, як зростає ринкова площа в межах висококонкурентного середовища, більше, ніж будь-коли раніше, стає необхідним ефективний ІТ-маркетинг. Виділимо п'ять найважливіших бізнес-задач, що стоять перед ІТ-компанією (рис. 2).



Рис. 2. Топ-5 найважливіших задач ІТ-компанії

Дані результати є особливо показовими порівняно з результатами, отриманими в інших секторах, що надають професійні послуги. Як і для компанії в інших секторах, залучення та розвиток нового бізнесу є головним пріоритетом, і цей показник буде тільки набирати більш важливого значення, оскільки все більше і більше конкурентів увійшли на ринок ІТ-технологій та змагаються за обмежену кількість покупців.

ІТ-фахівець, який бажає стати частиною відділу роботи зі спільнотою, маркетингу і комунікацій компанії, має володіти шістьма основними стратегічними прийомами, які можуть допомогти компанії розвинути конкурентну перевагу.

Першим і, мабуть, основним стратегічним прийомом є дослідження на ринку ІТ, що дасть змогу знати потреби й очікування клієнтів краще, що дасть можливість більш ефективно обслуговувати їх. Дослідження ринку також дає уявлення про те, як використовують ваші процеси. Спеціаліст може розробити більш об'єктивне, глибоке розуміння того, які аспекти компанії є найбільш популярними, а також зрозуміти, які послуги повинні бути запропонованими. Дана філософія повинна бути знайома багатьом в галузі ІТ-послуг: з більшою кількістю даних, ви можете приймати більш ефективні рішення. Як показує практика, компанії, які проводять систематичні дослідження своїх потенційних клієнтів, ростуть від трьох до десяти разів швидше, а також мають до двох разів більший прибуток.

Другим стратегічним прийомом є робота із сайтом компанії не лише з погляду його технічного функціоналу, але й як з інструментом реклами. Нині в секторі інформаційних та ігрових послуг сайт повинен бути вражаючим. Для клієнтів це є прямим показником довіри компанії. Дослідження за напрямками маркетингу показують, що не вражаючий сайт є однією із головних причин того, що покупці виключають рефералів.

Але слід пам'ятати, що сайт – це не просто інструмент, який допомагає уникнути втрати клієнта. Він служить концентратом для присутності компанії в Інтернеті, прислання експертного змісту, опису послуг, соціальних медіа-платформ тощо. Ось чому 80% покупців використовують сайт компанії, щоб перевірити її. Тому фахівця з ІТ-маркетингу слід слідкувати за тим, щоб сайт компанії був найбільш поширеним джерелом інформації про неї.

Наступний стратегічний прийом пов'язаний з культивуванням «Відомих експертів». Цей прийом пов'язаний із важливістю клієнтської освіти. Крім задоволення попиту клієнтської аудиторії, слід створити або підтримувати освітній контент, який допомагатиме створювати профіль

окремих експертів в рамках компанії. Цей процес має велике значення для ІТ-компаній. Створюючи або підтримуючи профіль професіоналів в рамках компанії, вона може, зрештою, створити «Відомих експертів», тобто свого роду «зірок», які можуть відобразитися в заголовках конференції, залучати інвестиції і нових перспективних спеціалістів в компанію.

Четвертим важливим стратегічним прийомом є пошукова оптимізація. Як і ринок інформаційних та ігрових послуг загалом, так і SEO постійно розвиваються, і важливо не відставати. Секрет ефективного використання SEO полягає в підвищенні актуальності сайту компанії за допомогою стратегічного використання цільових ключових фраз, пов'язаних з послугами і досвідом компанії, в поєднанні із сильною технічною основою SEO на сайті компанії.

“Off-сайт” SEO збільшує сприйняття авторитету сайту компанії за допомогою посилань, соціальних медіа, згадування бренду і зовнішніх думок щодо діяльності компанії в гостьових статтях. Для більш детального плану дій розробляється SEO перелік ІТ-послуг компанії.

Стратегічний прийом змістовного маркетингу знову повертає ІТ-фахівця до важливості знань у сфері освітнього контенту. «Змістова воронка» є ключовим елементом для маркетингу ІТ-послуг, залучаючи відповідні аудиторії і приводячи до розширення бізнесу (рис. 3).

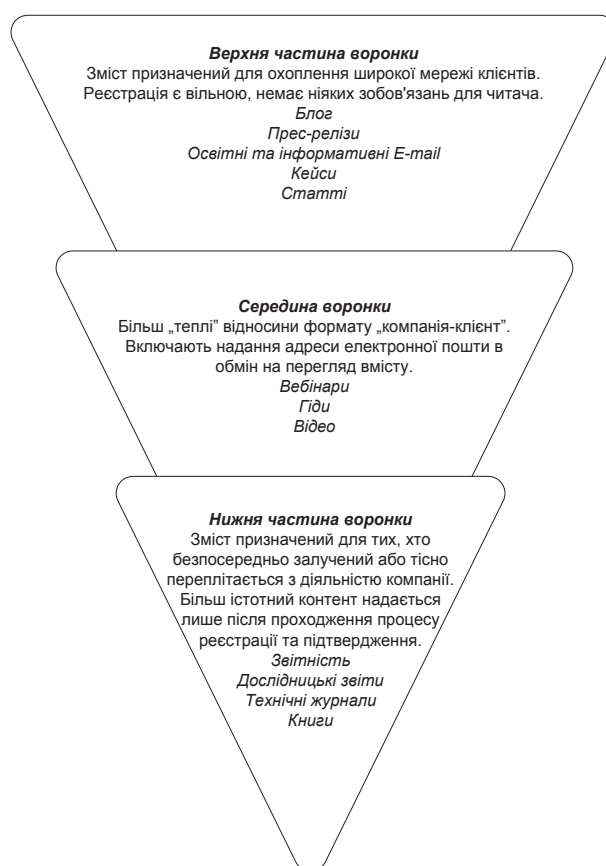


Рис. 3. «Змістова воронка», або виховання цільової аудиторії у сфері ІТ-послуг

Змістовний маркетинг включає в себе різні типи контенту за різними каналами, зокрема власні веб-ресурси (веб-сайт, блог, і соціальні медіа). Через засоби масової інформації, професійних партнерів, зміст синдикації і гостьовий блогінг спеціаліст з ІТ-маркетингу може поши-

рювати досвід компанії для цілого ряду нових аудиторій.

Це і є основною метою маркетингу контенту. Навчаючи цільову аудиторію і вирішуючи її проблеми через зміст, спеціаліст з IT-маркетингу будує довіру і видимість постійної участі, що в результаті приведе до зростання бізнесу компанії.

Безперечним фактом є те, що соціальні медіа є ключовим фактором зростання IT-послуг компанії. Це не тільки істотний мережевий канал роботи з людьми на ринку і участі в його розвитку, але й засіб обміну контентом і втримання взаємодії з аудиторією.

Як ми вже зазначали раніше, сучасний розвиток соціальних медіа означає нові виклики і пускає в хід необхідність розробки нових правил. Для того щоб скористатися перевагами соціальних медіа, спеціаліст з IT-маркетингу повинен навчитися робити це ефективно. Соціальні медіа є середовищем для демонстрації свого лідерства в галузі,

тому потрібно як обмінюватися інформацією з експертними контентами, так і залучати їх до обміну інформацією з компанією.

Висновки. Отже, підтримка навичок протягом усього життєвого циклу кожної людини є однією з ключових проблем, оскільки вона вимагає створення високої якості, легкої доступності можливості для навчання і перенавчання працівників безпосередньо на робочому місці. Між людським капіталом та економічним зростанням будь-якої компанії існує міцний взаємозв'язок. Людський капітал впливає на діяльність компанії і може допомогти розвивати її через знання і навички людей. Запропонована в статті програма "self-branding" для IT-фахівця, який бажає стати частиною команди відділу роботи зі спільнотою, маркетингу і комунікацій провідної компанії, в черговий раз підтверджує, що цей напрям потребує додаткових інвестицій, що може стати подальшою темою дослідження.

Список використаних джерел:

1. Акимов Д.И. Социальный маркетинг / Д.И. Акимов. – К. : Наукова думка, 2008. – 144 с.
2. Бек В. Человеческий капитал ищет, где лучше. / В. Бек // Деньги. – 2015. – № 19 (309). – С. 16.
3. Основы маркетинга / [Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг]. – К. ; М. ; СПб. : Вильямс, 1998. – 1056 с.
4. Лапін О.В. Організаційно-економічні основи підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Лапін. – 2006. – 170 с.
5. Панкрухин А.П. Маркетинг / А.П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2007. – 656 с.
6. Семенова Л.М. Самомаркетинг и самобрендинг специалиста в сфере коммуникаций как условие повышения конкурентоспособности на рынке труда / Л.М. Семенова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8. – № 4. – С. 145–151.
7. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер ; пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 669 с.
8. Финансовый отчет "Activision Blizzard" за 1 квартал 2016 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mmo13.ru/news/post-1389>.
9. Blizzard Entertainment. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eu.blizzard.com>.
10. Markets&Markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketresearch.com/MarketsandMarkets-v3719>.

Аннотация. В статье определено понятие человеческого капитала и маркетинга человеческого капитала, проанализирован мировой рынок вкладов в человеческий капитал. Предложена программа "self-branding" для IT-специалиста, который желает стать частью команды отдела работы с общественностью, маркетинга и коммуникаций ведущей IT-компании.

Ключевые слова: человеческий капитал, маркетинг человеческого капитала, маркетинг личности, самомаркетинг, персональный маркетинг, брендинг, инвестиции.

Summary. The concept of human capital and human capital marketing are certain in the article, the global market deposits in human capital is analyzed. A self-branding program for IT-professional who wants to be the part of a team of the department of community, marketing and communications of the leading IT-company is offered.

Key words: human capital, marketing of human capital, personality marketing, personal marketing, self-branding, branding, investments.

Поляков М. В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного університету водного господарства
та природокористування

Polyakov M. V.

PhD in Economics,
Associate Professor of International Economics Department
National University of Water and Environmental Engineering

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА ЇХ ПРОЯВИ НА РІВНІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

DISTINCTIVE FEATURES OF KNOWLEDGE ECONOMY AND THEIR EFFECTS AT THE LEVEL OF WORLD ECONOMY

Анотація. У статті запропоновано підходи до розуміння сутності економіки знань та наведено рівні її дослідження. Визначено особливості економіки знань та їх прояви на рівні світового господарства. Виокремлено відповідні зміни окремих форм міжнародних економічних відносин та напрями інтернаціоналізації складників національної системи знань.

Ключові слова: економіка знань, світове господарство, міжнародні економічні відносини, інтернаціоналізація, національна система знань.

Постановка проблеми. Прогрес техніки та технологій завжди мав особливе значення в історії людства. Природно-наукова революція, що відбулася в XVI–XVII ст., призвела до наступних промислових революцій. Наука перетворилася в найважливішу продуктивну силу суспільства, а технологічні зміни стали однією з головних рушійних сил перетворення господарських систем. На початку XXI ст. спостерігається новий якісний стрибок у технологіях із подальшим передбачуваним ривком в енергетиці та інших галузях. Цілком справедливо вищу стадію прогресу економіки називають економікою знань (ЕЗ). Саме навколо науки і технологій сьогодні зосереджують зусилля провідні країни, створюючи передумови наступного довгострокового циклу розвитку. Немає сумнівів, що він стане циклом нової організації життя людей, заснованої на об'єктивних знаннях.

Концепція ЕЗ стає основою для трансформації (а не реформування) сучасних господарських систем. Це спостерігається не тільки на рівні національного, а й сходиться на рівень світового господарства. Водночас перетворення системи міжнародних економічних відносин у контексті переходу до ЕЗ досліджені фрагментарно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На рубежі XX–XXI ст. з'явилася нова хвиля зацікавленості у сфері знань та розуміння ЕЗ. Цьому сприяли перехід до інноваційної моделі, розвиток високотехнологічних галузей, розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Почали широко досліджуватися процеси інформатизації та інтелектуалізації економіки, технології і нові галузі, особливі процеси генерування, поширення та використання знань в економіці.

Теоретико-методологічні аспекти дослідження ЕЗ на рівні національного господарства закладені у роботах Г. Беккера, П. Друкера, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, К. Маркса, Ф. Махлупа, Г. Менша, Д. Нортона, Р. Солоу, М. Туган-Барановського, Ф. фон Хайєка, Т. Шульца, Й. Шумпетера, К. Дж. Ерроу. Їхні напрацювання довели, що розвиток економічних систем неможливий без урахування впливу чинника знань.

Серед сучасних українських учених питанням побудови ЕЗ присвячено праці В. Геєця, А. Жариної, О. Захарової, Д. Лук'яненка, Б. Малицького, О. Поповича, В. Семиноженка, С. Сіденко, В. Соловйова, Л. Федулової, А. Філіпенка, І. Ханіна.

У західній науковій думці з'являється новий напрям досліджень, присвячений глобалізації ЕЗ (Дж. Робертс [1], Д. Геллек, Т. Мадіес, Ж.-К. Прагерет [2]). Світогосподарські аспекти ЕЗ починають досліджуватися й українськими вченими, такими як: С. Сіденко [3], Д. Лук'яненко, О. Лук'яненко, О. Дорошенко [4], О. Захарова, Н. Підлужна [5], З. Шмігельська [6]. Спроба доповнити основи розгляду глобальної ЕЗ здійснена в роботі М.В. Полякова [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас необхідність розгляду ЕЗ (як найвищої стадії розвитку та моделі відтворення) на рівні світового господарства залишається недостатньо обґрунтованою. Недостатньо пояснено зміни світового господарства в контексті переходу до ЕЗ. Також фрагментарно досліджено процеси інтернаціоналізації національної системи знань та окремих її складників.

Мета статті полягає в уточненні сутності та особливостей ЕЗ, визначенні їх проявів на рівні світового господарства, а також відокремленні напрямів інтернаціоналізації складників національної системи знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усвідомлення знань як базового чинника економічного зростання і розвитку вимагає формування нових уявлень про еволюцію економіки, зміни її типу і принципів господарювання. Позитивною стороною концепції ЕЗ є те, що вона звертає увагу на нові особливості економіки, які явно виявлялися в XX ст. і посилюються на початку XXI ст. Концепція охоплює зміни в усіх галузях і секторах, перетворюється на нову доктрину розвитку країн.

У сучасній концепції сутність ЕЗ передається через набір характеристик (збільшення значущості людського капіталу, розвиток діяльності з генерування, розповсюдження та використання знань, підвищення значущості творчої та інтелектуальної праці, збільшення частки

нематеріальних активів тощо) [1; 3–5]. Одно це не дає достатніх уявлень та демонструє слабкість концепції.

З огляду на це, необхідно виділити чотири головних твердження сучасної концепції ЕЗ: важливість знань у сучасній економіці зростає; виникає новий тип економіки, до якого, так чи інакше, рухаються всі країни; знання стають більш важливими як продукт із погляду виробництва або продажу; знання, що є систематизованими (формалізованими), формують певний економічний базис, виступають основою технологій, виробництва та господарської діяльності в цілому; несистематизовані («приховані») знання також важливі і пов'язані з людським капіталом; перехід до ЕЗ не може ототожнюватися виключно з прогресом у сфері ІКТ.

Пропонуються такі підходи до визначення сутності ЕЗ:

– **історичний підхід** (макрорівень), у межах якого ЕЗ розуміється як найбільш висока стадія розвитку економіки та суспільства, якій відповідають більш досконалі продуктивні сили, форми економічної організації, соціальні відносини та інститути;

– **політекономічний підхід** (макрорівень), у межах якого ЕЗ розуміється як новий тип економіки, за якого основні умови і параметри відтворення залежать від об'єктивного знання; виникає новий спосіб виробництва, що характеризується збільшенням наукоємності;

– **технологічний підхід** (макро- та мікрорівень), у межах якого ЕЗ розуміється як новий тип економіки, за якого максимально широко використовуються передові технології і на цій основі змінюється виробництво і організація життя суспільства;

– **ресурсно-факторний підхід** (макро- та мікрорівень), у межах якого ЕЗ розуміється як тип економіки, за якого головним ресурсом стають знання, охоплюючи людський капітал і технології; це стає більш глибоким рівнем розгляду економічних процесів та робить науку головною продуктивною силою;

– **соціальний підхід** (макро- та мікрорівень), у межах якого ЕЗ розуміється як тип економіки, за якого фокусується увага на важливості, розвитку і ефективному використанні людського потенціалу, створенні умов для інтелектуальної праці.

Як видно з представлених підходів, ЕЗ може розглядатися на різних рівнях економіки (табл. 1).

На національному, мезо-, мікро- та індивідуальному рівнях доцільно розглядати міжнародні аспекти та вплив зовнішньо-міжнародних факторів.

У поясненні сутності ЕЗ важливо враховувати її зв'язки та співвідношення з іншими моделями: інноваційною економікою (підкреслює орієнтацію на перманентну інновацію, що вимагає постійного прогресу знань); інформаційною економікою (підкреслює зростання значущості інформації, зростаючий обсяг інформаційних продуктів і послуг, що впливає на сферу знань); креативною економікою (підкреслює важливість креативності як драйвера економічних систем). Кожна з концепцій розкриває певну сторону ЕЗ.

Центральним об'єктом вивчення у концепції ЕЗ є знання (єдина і множинна кількість однаково правомірні). У сучасному господарстві значущість чинника знань найбільша в історії людства. Вони розглядаються як первинний складник господарства і стають самостійним предметом економічного аналізу. Водночас існують об'єктивні труднощі економічного розуміння знань, що зумовлено труднощами об'єктивізації та оцінки, великим обсягом неявних, індивідуальних знань тощо. Знання можуть приймати форму наукових законів, теорій, практик, методологій, патентів, управлінських рішень, ноу-хау. У низці випадків знання необхідно представляти як соціальну конструкцію (колективне отримання і використання, вплив інститутів).

Для визначення особливостей ЕЗ та її становлення на рівні світового господарства необхідно враховувати розуміння знань як: 1) фактору виробництва; 2) ресурсу; 3) активу; 4) продукту; 5) власності; 6) товару. Кожна із цих інтерпретацій може бути використана у вивченні міжнародних процесів, зокрема: управління знаннями в міжнародних компаніях, трансферу технологій, купівлі-продажу нематеріальних активів, міжнародного науково-технічного обміну. Крім цього, потрібно враховувати знання як джерело: 1) вартості (соціальної цінності) у національних і глобальних ланцюжках; 2) ренти і конкурентних переваг під час торгівлі на світових ринках; 3) капіталізації компаній, зокрема міжнародних (транснаціональних).

Для вивчення ЕЗ незалежно від рівнів пропонується розглядати такі основні процеси: 1) отримання знань (придбання вже накопичених і генерування нових знань); 2) абсорбцію знань (охоплюючи у тому числі й зовнішні

Таблиця 1

Рівні дослідження ЕЗ

Рівні	Простір	Об'єкти дослідження
Світовий	глобальний простір, світове господарство	глобальні процеси (торгівля, міграція тощо); глобальні мережі, зокрема інформаційні; світові тренди у сфері науки, освіти, технологій; взаємодія регіонів світу; світовий ринок знань
Міжнародний	групи країн	міжнародне співробітництво та науково-технічна інтеграція; діяльність міжнародних організацій; торговельні та інші відносини, пов'язані зі знаннями, у межах певних груп країн; міжнародні інноваційні системи; регіонально-міжнародні ринки знань
Національний	національне господарство, його зовнішні зв'язки	стан і процеси розвитку науки, освіти, технологій, підприємництва; структурні зміни господарства; економічна політика; національні інноваційні системи; національні ринки знань
Мезорівень	галузі, сектори економіки, регіони	НДДКР та інноваційні процеси; технологічні зміни; інноваційні системи мезорівня; галузевий та регіональний трансфер технологій (ринки знань)
Мікрорівень	підприємства, організації	управління знаннями; нематеріальний капітал, інтелектуальні ресурси, інноваційний потенціал; процеси отримання та використання знань (спеціальна діяльність)
Індивідуальний	Середовище діяльності індивіда	дії (поведінка) окремих людей з отримання та використання знань; інтелектуальна та інноваційна праця; різноманітні мережі і співтовариства; адаптація до змін і нових знань

для національного господарства джерела); 3) передачу знань (розглядається в різних трактуваннях: поширення, рух, купівля-продаж та ін.), яка може протікати на міжнародному рівні; 4) використання знань (переважно для розроблення інновацій та прийняття управлінських рішень). Усі процеси супроводжуються економічною оцінкою знань, яка набуває істотної специфіки на міжнародному рівні: у діяльності міжнародного бізнесу, у торгівлі знаннями (патентами, інформацією, обладнанням) між країнами, у найманні фахівців за кордоном, у придбанні послуг. Оцінка також істотно змінюється залежно від специфіки галузей (глобальні і мультинаціональні) та інновацій (глобальні, національні, місцеві, «точкові»), а також з урахуванням впливу національних культур, до яких включаються знання.

Головними особливостями ЕЗ на рівні національного господарства є:

- **поява нового способу виробництва**, для якого є характерним зв'язок науки, ринку і виробництва, впровадження нових технологій, удосконалення засобів і організації виробництва. Сучасне виробництво стає більш індивідуалізованим, спостерігаються диференціація продукції і розширення асортименту;

- **структурні зміни**, що проявляється у зростанні частки високотехнологічних галузей (підгалузей, сегментів) та нематеріальних активів, а також збільшенні масштабів секторів науки, освіти та інновацій;

- **трансформація моделі економічного зростання**, що проявляється у новому співвідношенні його чинників, у переході до інтенсифікації, диференціації продукту, нарощуванні капіталу, підвищенні якості зростання;

- **перетворення (національної) економічної системи**, що виявляється в ускладненні процесів розподілу, виробництва, обміну і споживання, у зміні соціально-економічних відносин та господарського механізму;

- **виникнення спеціальної інфраструктури**, яка забезпечує процеси отримання, поширення та використання знань, співпрацю, інформаційні та матеріальні потоки. Передусім мова йде про систему захисту інтелектуальної власності, інноваційну інфраструктуру, наукові центри, центри трансферу технологій;

- **поява нового типу підприємництва**, що виявляється в домінуванні інноваційного шляху максимізації прибутку, супроводжується переорієнтацією на нові сфери діяльності, пов'язані з отриманням знань і розробленням інновацій, а також розширенням інтелектуальних операцій і творчих складників;

- **цільове інвестування і саме поява «інвестицій в знання»**, а саме в науку, освіту, високі технології, зокрема ІКТ, нематеріальні активи;

- **створення (вдосконалення) спеціальних інститутів**, що стосується передусім формальних інститутів, які регулюють протікання всіх ключових процесів ЕЗ; також можуть розглядатися зміни неформальних інститутів, пов'язані з підприємництвом, професійною культурою та ін.;

- **розвиток ринку знань**, що полягає в активізації вартісного обміну знаннями та виявляється у появі спеціальних ринкових механізмів і взаємодій; цей ринок має свої сегментації і функції;

- **зміна характеру праці**, що проявляється насамперед у збільшенні частки інтелектуальної та інноваційної праці, концентрації людського капіталу; спостерігається зміна вимог до праці та зростання попиту на високу кваліфікацію.

Усі наведені особливості мають прояви на рівні світового господарства і викликають зміни в окремих формах міжнародних економічних відносин.

Потрібно також урахувати зміну типу конкуренції, що проявляється і на світовому рівні. Конкуренція все більше поширюється на сферу знань (науку, освіту, технології) і вимагає нового конкурентного порядку. Знання стають одночасно предметом і суперництва, і співробітництва, що значно впливає на їх розповсюдження.

ЕЗ є «мозаїчною», тобто в ній зберігаються ланки, що належать до попередніх стадій розвитку економіки, тому ЕЗ просторово більш нерівномірна. Це проявляється на міжнародному рівні в зростанні асиметрії країн за рівнем розвитку, нерівномірному зосередженні наукових ресурсів, центрів виробництва знань, інноваційної активності. Істотно підвищується роль міст як «парників знань», що вимагає врахування процесів агломерації. Міста у найближчому майбутньому будуть відігравати визначальну роль у просторовому розвитку міжнародного торговельного та науково-технічного обміну.

Поряд із концентрацією ЕЗ необхідні великі інтерактивні простори, які дають змогу підтримувати комунікації та інформаційний обмін, що є критично необхідним для продуктивної діяльності у сфері знань. Це також створює новий аспект просторового розвитку ЕЗ на національному і світовому рівнях, охоплюючи наукові (технологічні) центри, міста, національні регіони, країни, інтеграційні угруповання, різні міжнародні мережі та спільноти, глобальний вимір. Інтерактивні простори для знань можуть досліджуватися з погляду різних підходів (соціального, мікроекономічного, когнітивного, організаційного, інституційного), але провідним сьогодні є інформаційний, пов'язаний із розширенням використання ІКТ як у просторовому, так і в інструментальному сенсі. Сучасні ІКТ докорінно змінюють способи здійснення операцій зі знаннями. У зв'язку із цим можуть розглядатися спеціальні міжнародні середовища, нові форми передачі інформації й організації співробітництва.

Істотний вплив на сферу знань має глобалізація, яка за своєю природою передбачає конвергенцію інститутів, інтеграцію національних систем (ринків), інтенсифікацію різноманітних потоків та розповсюдження загальносвітових мереж. Глобалізація формує нові умови для функціонування національної системи знань та сприяє інтернаціоналізації її складників [8].

Ще однією важливою особливістю ЕЗ є зміна ролі держави. Це проявляється, крім іншого, у появі нових сфер і функцій у зовнішній і внутрішній економічній політиці. У зовнішньоекономічній стратегії держава прагне за рахунок взаємодії з міжнародним простором (науково-технічного обміну та співробітництва, придбання знань, залучення у країну фахівців тощо) сприяти розвитку національного господарства та становленню ЕЗ. Держава здійснює регулювання зовнішніх мікрорівневих зв'язків у сфері знань, забезпечуючи національну безпеку. Також держава визначає необхідність приєднання до міжнародних інститутів, договорів (зокрема, у сфері інтелектуальної власності), міжнародних стандартів у сфері науки, освіти та технологій. Це істотно змінює державне регулювання, передбачає зростання відкритості національної системи знань та змінює інституційне середовище діяльності у сфері знань.

Таким чином, усі представлені особливості ЕЗ так чи інакше сходять на міжнародний (світовий) рівень. Із початку XIX ст. (а в багатьох сферах і набагато раніше) міжнародні економічні відносини, особливо торговельні, розвивалися переважно під впливом НТП. Це зберігається і донині і може розглядатися в межах концепції ЕЗ.

Структурні зміни національних господарств призводять до відповідних зрушень на рівні світового госпо-

дарства. Перехід до ЕЗ призведе до підвищення інтенсивності процесів міжнародного науково-технічного співробітництва та обміну. Це спричинить зміни в міжнародній трудовій міграції, русі капіталу, міжнародній інституційній системі.

Проявами особливостей ЕЗ на рівні світового господарства будуть:

- трансформація глобальних ланцюжків створення вартості, посилення ваги національних замкнених циклів від створення знань (науки) до виробництва і споживання кінцевої продукції;
- зміни структури міжнародної торгівлі, зростання частки наукомісткої торгівлі і послуг, інформації і знань, включаючи технології;
- ускладнення міжнародних економічних відносин, поява нових первинних і вторинних форм, зміна наявних механізмів їх здійснення;
- виникнення на міжнародному рівні спеціальної інфраструктури, що забезпечує процеси отримання, поширення та використання знань, співпрацю, інформаційні та матеріальні потоки;
- розвиток інноваційної, аналітичної та науково-дослідної діяльності міжнародного бізнесу, поява його нових типів, пов'язаних з отриманням, поширенням та використанням знань (зокрема, збором та обробкою даних);
- зростання іноземного інвестування у сфері знань, посилення міжнародного руху інвестицій, пов'язаних із наукою, освітою, високими технологіями, інтелектуальною власністю;
- створення (вдосконалення) спеціальних інститутів у сфері знань на міжнародному рівні;
- розвиток світового ринку змін, поява нових механізмів взаємодії, зокрема із використанням ІКТ, посилення інтеграції національних ринків;
- поява нового середовища міграції висококваліфікованих кадрів та їх віртуального залучення.

Отже, необхідність розгляду ЕЗ на рівні світового господарства зумовлена розвитком продуктивних сил, об'єктивно-закономірними змінами структури господарства й економічних систем, що буде змінювати систему міжнародних економічних відносин. Із погляду національного господарства це дає змогу вдосконалювати зовнішньоекономічну стратегію, регулювати внутрішні процеси змін відповідно до світових трендів у становленні ЕЗ. Із погляду світового господар-

ства розгляд ЕЗ є необхідним для розуміння зміни окремих форм міжнародних економічних відносин, міжнародних інститутів (правових і організаційних), а також створення нових умов для гармонійного функціонування світогосподарської системи. У подальшому потрібно очікувати становлення глобальної економіки знань, що буде вимагати нових підходів до розуміння світогосподарських змін [1; 2; 7].

У контексті становлення ЕЗ необхідно розглядати зміни в окремих формах міжнародних економічних відносин:

а) первинні – міжнародна торгівля (зростання обсягу торгівлі технологіями та інформацією, перетворення механізмів торгівлі); міжнародний рух капіталу (посилення руху венчурного капіталу); міжнародна трудова міграція (посилення руху висококваліфікованих кадрів); міжнародне науково-технічне співробітництво й обмін (вихід на якісно новий рівень, зростання кількісних параметрів);

б) вторинні – міжнародні організації і правові інститути (створення спеціальних організацій, укладання конвенцій та угод); міжнародний бізнес (поява нових сфер діяльності та видів бізнесу, активізація бізнесу у сфері ІКТ та послуг у середовищі Інтернет); міжнародна кооперація виробництва (зміна глобальних виробничих ланцюжків); міжнародна економічна інтеграція (появи нових форм міжнародної науково-технічної інтеграції, нових міжнародних стратегій).

На сучасному етапі необхідно розглядати новий напрям – міжнародне інформаційне співробітництво, до якого потрібно віднести створення глобальної інфраструктури збору, зберігання й обробки даних та їх обміну.

Виокремимо напрями інтернаціоналізації складових ЕЗ. На національному рівні така економіка може бути представлена як гармонійне поєднання і збалансований розвиток шести основних складників: науки, освіти, ІКТ, бізнесу, технологій (охоплюючи сферу виробництва) та інноваційних систем. Це також доцільно визнати складниками національної системи знань [8]. Напрями інтернаціоналізації цих складових представлено в табл. 2.

Представлені напрями інтернаціоналізації складників системи знань тісно пов'язані з інтеграцією національного ринку знань у світовий простір, гармонізацією національних і міжнародних інститутів, залученням іноземних інвестицій. Це також утворює вторинний рівень інтернаціоналізації ЕЗ.

Таблиця 2

Напрями інтернаціоналізації складників національної системи знань

Складники	Напрями інтернаціоналізації
Наука	Проведення міжнародно-кооперативних НДДКР; створення міжнародних організацій і регуляторних інститутів, спільних наукових центрів; отримання міжнародних патентів, спільні публікації; придбання науково-технічної інформації за кордоном; проведення міжнародних конференцій
Освіта	Прийняття міжнародних стандартів у сфері освіти; створення спільних освітніх організацій; обмін студентами; придбання освітньої літератури; включення в глобальну систему онлайн-освіти, бібліографічної системи тощо
ІКТ (сфера знань)	Інтеграція національної системи науково-технічної інформації в міжнародні структури; підключення до глобальних сервісів у сфері знань; співробітництво у сфері збору й обробки даних, обмін даними; міжнародне співробітництво у сфері розвитку ІКТ-інфраструктури тощо
Бізнес	Зовнішня торгівля знаннями (у всіх формах); створення спільних підприємств у сфері високих технологій; зарубіжні інвестиції у НДДКР; придбання окремих видів послуг; залучення висококваліфікованих фахівців із-за кордону тощо
Технології	Долучення до міжнародних технічних стандартів; міжнародний обмін технологіями; купівля-продаж патентів та обладнання за кордоном
Інноваційні системи	Створення міжнародних технопарків; комерціалізація інновацій на світових ринках; інтернаціоналізація венчурного капіталу; прийняття міжнародних стандартів у сфері інновацій

Висновки. Для визначення сутності ЕЗ доцільно використовувати історичний, політ економічний, технологічний, ресурсно-факторний, соціальний підходи. ЕЗ потрібно розглядати на світовому, міжнародному, національному, мезо-, мікро-, індивідуальному рівнях. ЕЗ має низку особливостей (поява нового способу виробництва, структурні зміни, трансформація моделі економічного зростання та ін.), які проявляються і викликають зміни

у світовому господарстві. Також у контексті переходу до ЕЗ необхідно розглядати зміни в окремих формах міжнародних економічних відносин та напрями інтернаціоналізації складників національних систем знань (науки, освіти, ІКТ, бізнесу, технологій, інноваційних систем). У перспективних дослідженнях передбачається охарактеризувати зміни світогосподарської системи в контексті переходу до ЕЗ.

Список використаних джерел:

1. Roberts J. The global knowledge economy in questions / J. Roberts // *Critical perspectives on international business*. – 2009. – Vol. 5. – № 4. – P. 285–303.
2. Patent Markets in the Global Knowledge Economy. Theory, Empirics and Public Policy Implications / D. Guellec, T. Madies, J.-C. Prager et al. – 2014. – 259 p.
3. Сіденко С.В. Виклики глобалізації і гуманітарний капітал як провідний чинник конкурентоспроможності / С.В. Сіденко // *Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку* : [монографія] : у 2-х т. Т. 2 / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк [та ін.] ; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 592 с.
4. Лук'яненко Д. Імплементация парадигмы экономики знаний у стратегии национального экономического развития / Д. Лук'яненко, О. Лук'яненко, О. Дорошенко // *Міжнародна економічна політика*. – 2013. – № 19. – С. 5–26.
5. Захарова О.В. Систематизація підходів до оцінки ступеня досягнення економікою країни стану економіки знань / О.В. Захарова, Н.О. Подлужна // *Соціально-трудові відносини: теорія та практика* : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2016. – № 2(12). – С. 90–99.
6. Шмігельська З.К. Особливості глобального менеджменту в реалізації концептуальних доктрин економіки знань / З.К. Шмігельська // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. – 2014. – № 10(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : fkd.org.ua/article/download/29256/26269.
7. Поляков М.В. Основи концепції та складники глобальної економіки знань / М.В. Поляков // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. – 2016. – № 21. – С. 32–36.
8. Білозубенко В.С. Національна система знань: загальна концепція і принципи побудови в умовах глобалізації / В.С. Білозубенко // *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. – 2016. – № 2. – С. 31–43.

Аннотация. В статье предложены подходы к пониманию сущности экономики знаний и приведены уровни ее исследования. Определены особенности экономики знаний и их проявления на уровне мирового хозяйства. Выделены соответствующие изменения отдельных форм международных экономических отношений и направления интернационализации составляющих национальной системы знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, мировое хозяйство, международные экономические отношения, интернационализация, национальная система знаний.

Summary. This paper suggests new approaches to understanding the essence of knowledge economy and indicates the levels of its study. It also identifies distinctive features of knowledge economy in the context of world economy as well as their effects at the level of world economy. The paper also highlights the respective changes of certain forms if international economic relations and trends for internationalization of the national knowledge system components.

Key words: knowledge economy, world economy, international economic relations, internationalization, national system of knowledge.

УДК: 338.24:338.43

Русак О. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналізу і статистики імені І. В. Поповича
Житомирського національного агроекологічного університету*

Паламарчук Т. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналізу і статистики імені І. В. Поповича
Житомирського національного агроекологічного університету*

Rusak O. P.

*P(h) of economic sciences, associate professor,
associate professor of Analysis and Statistics
department named after I. Popovich
Zhytomyr National Agroecological University*

Palamarchuk T. M.

*P(h) of economic sciences, associate professor,
associate professor of Analysis and Statistics
department named after I. Popovich
Zhytomyr National Agroecological University*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

RISKS' IDENTIFICATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ACTIVITY UNDER TERMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Анотація. У статті досліджено процес ідентифікації ризиків. Охарактеризовано зовнішні та внутрішні ризик-фактори, що визначають дієвість аграрних підприємств. Проаналізовано динаміку виробництва сільськогосподарської продукції. Уточнено сутність ризику. Обґрунтовано групи моделей ідентифікації ризиків. Виокремлено класифікаційні ознаки основних видів ризиків та запропоновано сучасний механізм їх уникнення.

Ключові слова: ідентифікація ризиків, сталий розвиток, аграрні підприємства, управлінські рішення, економічні тенденції, модифікація, концентрація.

Постановка проблеми. Необхідною умовою забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств є своєчасний, неперервний та економічно обґрунтований процес ідентифікації ризиків, який певною мірою залежить від низки чинників, що забезпечують реалізацію цілей у часі. До таких слід віднести насамперед внутрішню систему керування і діапазон його гнучкості; ступінь узгодження інтересів працівників, фахівців, менеджерів і власників аграрного підприємства; рівень резервування площ сільськогосподарських угідь, інтенсивність використання виробничих потужностей, обладнання і технологій тощо. Не менш важливими ризик-факторами є: система підготовки й перепідготовки кадрів; форма господарювання і власності; забезпеченість ресурсами; фінансова стабільність; рівень інфляції, маркетинг; імідж тощо.

Зважаючи на велику кількість внутрішніх та зовнішніх чинників, що визначають дієвість аграрного підприємства, питання ідентифікації ризиків, яке б сприяло ефективній роботі підприємства, залишається актуальним і зумовлює необхідність поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростаючі теоретичні і практичні потреби у формуванні та розвитку цілісного уявлення про механізм ідентифікації ризиків у діяльності аграрних підприємств значною мірою відображені в наукових працях В.В. Вітлінського, О.М. Віленчука, І.Л. Литвинчук, І.Є. Януль, С.М. Марущак, Г.В. Єфімової, О.В. Пашенко, С.К. Разанова, О.А. Бурбели, О.М. Ляшенко та інших учених.

Процес реструктуризації аграрних підприємств породжує нові аспекти даної проблеми, що вимагає подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у виявленні та обґрунтуванні теоретичних і методологічних засад процесу ідентифікації ризиків в умовах сталого розвитку аграрних підприємств як одного з напрямів відродження пріоритетної галузі національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У межах сучасних трансформацій національної економіки характерною особливістю розвитку аграрних підприємств стала залежність від структурних перетворень, що виступають ефективним інструментом у подоланні кризових явищ. Спосіб і характер їх господарювання зумовлюються регіональними відмінностями в темпах, засобах і методах уникнення ризиків, які стали ключовими в процесі формування кінцевих результатів. Невиваженість політики державних органів влади щодо розвитку аграрних підприємств та недосконалість цінового механізму призвели до різкого зменшення основних показників продукції сільськогосподарства (табл. 1). Аналіз їх структури вказує на те, що три роки поспіль спостерігається зниження рівня виробництва продукції тваринництва на 4%, у т. ч. у господарствах населення – на 7%. Обсяги виробництва рослинницької продукції в 2015 р. скоротилися на 2% порівняно з 2013 р., у т. ч. у господарствах населення – на 3%, у сільськогосподарських підприємствах – на 2% відповідно.

Очевидним є те, що господарства населення як суб'єкти аграрного виробництва, які впродовж останніх років активно взаємодіяли в ході господарської діяльності, зазнали руйнівного впливу з боку зовнішнього середовища. За таких умов спроба налагодження економічно справедливих зв'язків і відносин між суб'єктами різних форм господарювання, за умови абсолютної мобільності ресурсів і цілеспрямованої політики державного регулювання надають можливостей аграрному підприємництву закріпити потужну ринкову нішу з урахуванням євроінтеграційних вимог. Разом із тим в умовах невизначеності зміна поведінки підприємств через запровадження жорстких бюджетних обмежень, властивих ринковій економіці, супроводжується систематичними ризиками.

Необхідність ідентифікації ризиків є ключовим завданням сучасності, оскільки здійснюється заради визначення параметрів ризикової ситуації (що може статися, де, коли, як та чому). Метою ідентифікації ризиків є виявлення та складання повного переліку можливих загроз, які можуть вплинути на діяльність аграрного підприємства. Цей перелік має бути максимально повним, оскільки неідентифіковані ризики представляють істотну небезпеку під час досягнення поставлених цілей, втрати контролю над процесами управління та координації діяльності підприємством, а також призводять до невикористання наявних можливостей розвитку. Необхідною умовою проведення повної та всебічної ідентифікації ризиків є якість інформації, яка визначається достовірністю, об'єктивністю, своєчасністю, актуальністю, повнотою охоплення [3].

Задля своєчасного та якісного виявлення фундаментальних ризиків, що притаманні певному об'єкту, першочергово постає потреба у визначеності сутності ризику як економічної категорії. У сучасній літературі однозначного трактування сутності категорії «ризик» відсутнє, оскільки це складне явище, що має багатоаспектні, а інколи протилежні реальні основи: філософи визначають ризик, як можливість чогось небажаного (наприклад, втрата), економісти – як можливість відхилення фактичного результату від запланованого, статистики – ймовірність настання визначеної небажаної події [1]. Досить часто поняття ризику асоціюють із не менш важливими тлумаченнями, такими як «невизначеність», «ускладнення», «проблема». Однак протиріччям такого поєднання є кожна конкретна ситуація на підприємстві, де «невизначеністю» слід уважати відсутність та недостатність необхідної інформації для прийняття управлінського рішення; «ускладнення» проявляється у разі чіткого усвідомлення та впевненості, що негативна подія трапиться і призведе до негативного наслідку, тобто до «проблеми». Зважаючи на зазначене,

можна стверджувати, що ризик – це насамперед небезпека втрати ресурсів та недоодержання доходів унаслідок несприятливих ситуацій, пов'язаних із невизначеністю, ускладненістю, порушенням екосистем та соціосистем, а також проблемами, що виникають під час господарської діяльності підприємства в умовах неминучого вибору.

Вибір підходу до ідентифікації ризиків може залежати від досвіду і практичних навиків, поширених у веденні аграрного бізнесу, або ж від специфіки роботи конкретного підприємства. Запорукою правильної модифікації даного процесу є ретельне та своєчасне виявлення джерел, проблем або випадків (ситуацій). У цілому моделі ідентифікації ризиків можна визначити такими групами:

- ідентифікація, заснована на цілях: аграрні підприємства, розробляючи стратегію сталого розвитку, повинні зважати на те, що будь-які ситуації, які можуть загрожувати досягненню мети (повністю або частково), визнаються ризиком;
- ідентифікація, заснована на сценаріях: в аналітичному процесі розробляються різноманітні сценарії, які можуть виступити альтернативними шляхами досягнення поставлених цілей або результатом аналізу взаємодії окремих ресурсів (сил), наприклад на ринку. Будь-який випадок, який зумовлює реалізацію сценарію небажаної альтернативи, ідентифікується як ризик;
- ідентифікація, заснована на систематизації або ж розподілу можливих джерел ризиків шляхом експертної оцінки. Базуючись на систематизації та попередньому досвіді, виконується анкетування, що в подальшому сприяє виявленню ризиків;
- загально-ризикова перевірка найбільш характерних відомих ризиків у загальному переліку, що дає можливість визначити їх відповідність щодо конкретної ситуації.

Не менш важливою умовою здійснення процесу ідентифікації є виокремлення класифікаційних ознак основних видів ризиків в аграрному підприємстві, які тривалий період позиціонують себе як доповнюючий елемент загальної економічної тенденції (рис. 1).

З-поміж багатьох видів ризиків найбільш помітними є політичні (P_1), оскільки саме вони впродовж останніх років проявляються, насамперед, у невизначеності політичної ситуації в країні та нестабільності економічного законодавства. Задля зниження такого виду ризику, на нашу думку, необхідно відмовитися від існування стратегічних проєктів у нестабільних регіонах, лобіювати процес диверсифікованості аграрного виробництва на умовах залучення міжнародних інститутів до фінансування проєктів та зменшення податкового тиску. Враховуючи особливості зовнішньоекономічного ризику, а саме мож-

Таблиця 1

Динаміка виробництва продукції сільського господарства, млн. грн.

Показники	Роки			2015 р. до 2013 р., %
	2013	2014	2015	
Продукція сільського господарства, всього	246109,4	251427,2	239467,3	97,3
Сільськогосподарські підприємства	133683,1	139058,4	131918,6	98,7
Господарства населення	112426,3	112368,8	107548,7	95,7
у тому числі:				
- продукція рослинництва, всього	172131,2	177707,9	168439,0	97,9
Сільськогосподарські підприємства	101297,0	105529,3	99584,7	98,3
Господарства населення	70834,2	72178,4	68854,3	97,2
- продукція тваринництва, всього	73978,2	73719,3	71028,3	96,0
Сільськогосподарські підприємства	32386,1	33528,9	32333,9	99,8
Господарства населення	41592,1	40190,4	38694,4	93,0

Джерело: розраховано за даними [8]

ливість уведення обмежень на торгівлю й поставки аграрної продукції та зміни митної політики, необхідно здійснювати ретельний підбір альтернативних каналів ринків збуту з обов'язковим урахуванням основних вимог щодо якості продукції, висунутими світовою спільнотою.

Соціальні ризики (P_2) в аграрному підприємстві часто пов'язують із спорадичним ризиком, тобто нерегулярним, викликаним виключно рідкими явищами та форс-мажорними обставинами, що реалізуються з дуже низькою ймовірністю. Крім цього, такий вид ризику здебільшого асоціюють із використанням людського фактору виробництва, джерелом якого є непередбачуваність поведінки індивідуума, недобросовісність і ненадійність партнерів та низька кваліфікація виробничого персоналу.

Наявність окремих негативних явищ призводить до отримання неповної та неточної інформації про динаміку техніко-економічних показників, параметрів нової техніки і технології та дезінформації про фінансове становище й ділову репутацію підприємства. Такої ситуації можна уникнути у разі ретельного підбору кадрів з обов'язковими рекомендаціями від незалежних осіб та організацій, вивчення завірених аудитором фінансових звітів за низку років, залучення проектувальника й підрядника, що мають високу кваліфікацію та досвід реалізації контрактів із чіткими умовами й штрафними санкціями.

Урахування коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів, неправильний вибір ринків збуту в сукупності характеризують економічні ризики (P_3), урахування яких надає гарантії щодо укладання довгострокових контрактів із чіткою фіксацією цін і штрафних санкцій, механізму перерахування валют через наявність маркетингової політики.

Низка фінансових ризиків (P_4) в господарській діяльності виникає внаслідок підвищення витрат на підприємстві, незадовільної фінансової політики підприємства, неефективного управління витратами, доходами і фінансовими результатами. Зовнішнє походження їх проявляється у загальному спаді обсягів виробництва в країні, збільшенні рівня інфляції, уповільненні платіжного обігу, зменшенні рівня реальних доходів і купівельної спроможності населення, нестабільності фінансового і валютного ринків, недостатній ліквідності фондового ринку тощо.

Уникнути такого виду ризиків в аграрних підприємствах можна насамперед у разі відмови від сумнівної фінансової операції, однак досягти його зменшення можна лише за рахунок:

- установлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту;
- самостраховання як оперативного механізму подолання тимчасових труднощів на підприємствах, особливо в тих, чия діяльність піддається ризику;

- хеджування як засобу страхування вартості товарів або прибутку, а також валютних ризиків підприємства.

Не менш дієвим заходом нейтралізації фінансових ризиків є диверсифікація, яка полягає у зменшенні рівня їх концентрації і використовується, як правило, для уникнення негативних наслідків. Незалежно від того, який ризик мінімізується за допомогою диверсифікації, головний і єдиний принцип ризик-менеджменту – максимально розподілити грошові вкладення між різноманітними активами, щоб уникнути значних фінансових утрат тоді, коли окремі активи стають збитковими під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Залежно від конкретних напрямів і видів діяльності підприємство може використовувати диверсифікацію для зменшення таких видів ризику [7]:

- виробничого (диверсифікація видів діяльності й асортименту продукції);
- депозитного (диверсифікація депозитного портфеля шляхом розміщення вільних залишків грошових коштів не в одному, а декількох банках);
- кредитного (диверсифікація кредитного портфеля шляхом надання відстрочок платежу більшому колу покупців продукції з одночасним лімітуванням обсягу кредиту в розрахунок на одного клієнта);
- валютного (диверсифікація валютного портфеля шляхом формування «валютного кошика» для уникнення ризику вибору валюти);
- ризику реального інвестування (диверсифікація портфеля інвестиційних проектів за строками, регіонами і т. ін.).

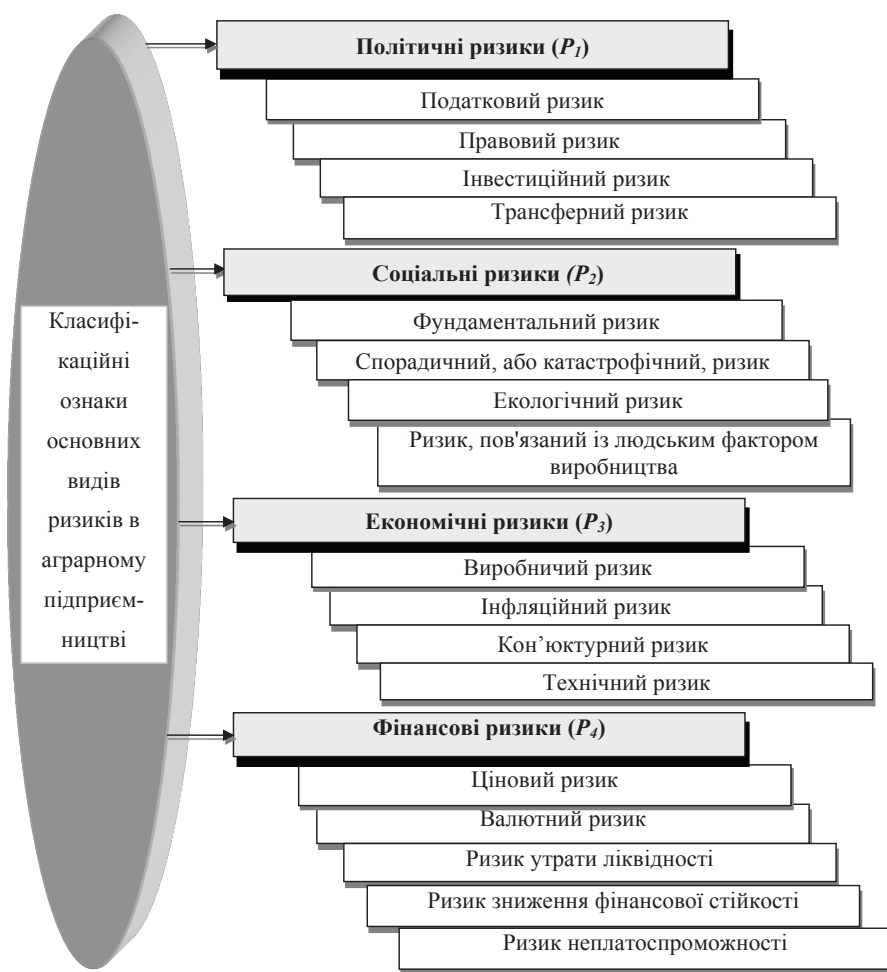


Рис. 1. Класифікаційні ознаки основних видів ризиків в аграрному підприємстві

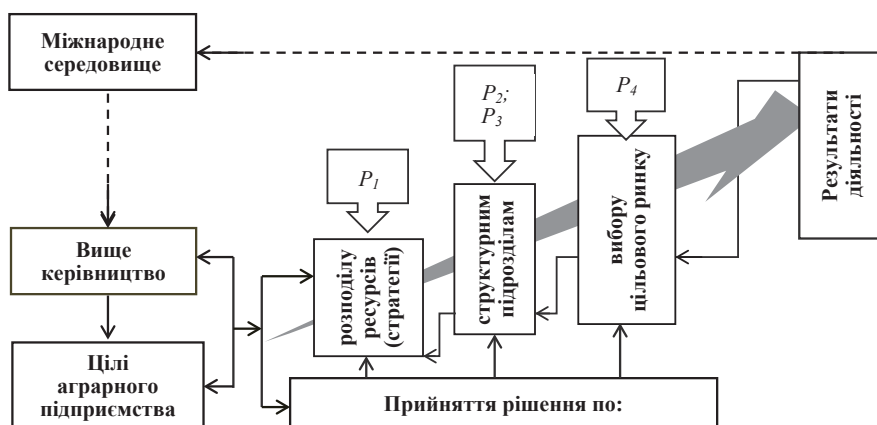


Рис. 2. Процес прийняття управлінських рішень з урахуванням можливих ризиків

Досліджуючи та ідентифікуючи ризики господарської діяльності, важливо мати на увазі два моменти. Перший – це те, що всі види ризиків є взаємопов’язаними між собою, другий – це те, що ступінь дії окремого виду ризику на прийняття рішення різний (рис. 2).

Ураховуючи основні цілі аграрного підприємства, яке орієнтоване на міжнародне середовище, та приймаючи рішення щодо забезпечення ефективної його життєдіяльності, керівництво повинно брати до уваги рівень впливу ризиків, причому як у бік покращення, так і погіршення.

тенденцій задля забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств необхідно розробляти превентивні заходи ризик-менеджменту, серед яких найвагомішими є: лімітування, самострахування, хеджування та диверсифікація як найбільш обґрунтований і відносно менш витратний спосіб зниження ступеня ризику. Така група заходів надала б можливість знизити ймовірність їх виникнення, а результат упровадження віддзеркалював би особливості управління та прийняття позитивних рішень в умовах можливих загроз або невикористаних можливостей.

Список використаних джерел:

1. Баранцева С.М. Теоретичні підходи до сутності ризику як економічної категорії / С.М. Баранцева, А.А. Костирева, А.В. Федорець // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. Донецьк – 2011. – С. 14–16.
2. Віленчук О.М. Ризикогенність та страхування в аграрній сфері (теорія, практика) : [кол. монографія] / О.М. Віленчук, І.Л. Литвинчук, І.Є. Януль ; за заг. ред. д. е. н., проф. Є.І. Ходаківського. – Житомир : Полісся, 2013. – 323 с.
3. Віленчук О.М. Концептуальні підходи до ідентифікації, оцінювання та управління ризиками в аграрній сфері / О.М. Віленчук // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2013. – № 1–2(2). – С. 137–147.
4. Марущак С.М. Оцінка та управління підприємницькими ризиками : [навч. посіб.] / С.М. Марущак, Г.В. Єфімова, О.В. Пащенко. – Херсон : Олді-плюс, 2014. – 296 с.
5. Рамазанов С.К. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень : [монографія] / С.К. Рамазанов [та ін.]. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 947 с.
6. Чуприна І.В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності / І.В. Чуприна // Збір. наук. праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3(70). – С. 187–194.
7. Методи нейтралізації фінансових ризиків / Фінансовий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/52/3814/>.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/.

Анотація. В статті досліджено процес ідентифікації ризиків. Охарактеризовано зовнішні та внутрішні фактори ризику, що визначають ефективність аграрного підприємництва. Проаналізовано динаміку виробництва сільськогосподарської продукції. Уточнено сутність ризику. Обґрунтовано групи моделей ідентифікації ризиків. Виділено класифікаційні ознаки основних видів ризиків та запропоновано механізм їх уникнення.

Ключевые слова: ідентифікація ризиків, стабільне розвиток, аграрні підприємства, управлінські рішення, економічні тенденції, модифікація, концентрація.

Summary. There are analyzed the process of identifying risks. Characterized the external and internal risk factors which determine the effectiveness of agrarian business structures. Estimated the dynamics of agricultural production. Singled the essence of risk. Clarified the essence of the risk. Justified groups of risk identification models. Classification features the main types of risks and proposed the mechanism of it's avoidance in the article.

Key words: risk identification, sustainable development, agricultural enterprises, administrative decisions, economic trends, modification and concentration.

Сергєєва О. Р.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Університету імені Альфреда Нобеля

Sergeeva O. R.

Candidates of Sciences in Public Administration,
Associate Professor the department of enterprise,
trade and exchange activity
Alfred Nobel University

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

THE ESSENCE AND MAIN ASPECTS OF THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE CASH FLOWS

Анотація. В умовах сьогодення важлива роль у функціонуванні підприємства відводиться грошовим коштам. У статті розглянуто науково-методичні підходи до визначення сутності та виявлення основних аспектів управління грошовими потоками підприємства. Актуальність дослідження зумовлена тим, що в період кризових перетворень в економіці країни особливого значення набувають питання забезпечення достатнього рівня життєдіяльності підприємств. Досліджено етапи управління грошовими потоками підприємства. Згруповано актуальні проблеми, які виникають під час управління грошовими потоками підприємств в умовах кризи.

Ключові слова: грошовий потік, управління грошовими потоками, грошові кошти, надходження, етапи управління.

Постановка проблеми. У сучасних кризових умовах управління грошовими потоками підприємства є важливим засобом підвищення ефективності його господарювання.

В умовах глобальної економічної кризи важливою умовою господарювання є комплексна оцінка стану підприємства, що набуває особливо важливого значення практично для всіх ланок фінансово-економічної системи. Особлива увага приділяється підприємству як первинній і провідній одиниці економіки держави, оскільки саме тут створюються конкретні економічні блага, які стають першоосновою національного багатства [5, с. 36]. Фінансово-господарська діяльність вітчизняних підприємств неможлива без наявності і руху грошових коштів, який і визначає вхідні та вихідні грошові потоки. Визначення сутності поняття «грошовий потік», а також «управління грошовими потоками» є дискусійним питанням серед багатьох учених-економістів. Нині через велику різноманітність поглядів та дискусій стосовно досліджуваного питання воно залишається недостатньо вивченим у науковій літературі. Необхідність подальшого дослідження сутності та основних аспектів ефективного управління грошовими потоками підприємства зумовлена тим, що без наявності грошових потоків на підприємстві неможливий жоден напрям його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність грошей у функціонуванні підприємства та шляхи їх надходження досліджували такі вчені-економісти, як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Кейнс. Теоретичні та практичні аспекти сутності грошових потоків, а також управління грошовими потоками підприємства знайшли відображення у працях вітчизняних та закордонних учених, таких як: І.О. Бланк, М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Гриньова, Г.Г. Кірейцев, І.А. Маркіна, А.М. Поддєрьогін, Ю. Бріггем, Р. Брейлі, Дж. Ван Хорн та ін. Ці науковці глибоко вивчали досліджуване питання, а також зробили значний внесок для подальшого його дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні та подальшому уточненні сутності поняття грошових потоків, а також дослідженні основних аспектів управління грошовими потоками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сьогоденні умовах функціонування вітчизняних підприємств великою проблемою є брак грошових коштів для виконання поточних зобов'язань. Це відбувається через недостатнє залучення грошових коштів, а також нерациональне їх використання. Відомо, що основою будь-якого підприємства є грошові потоки, саме це спонукає більшість науковців продовжувати дослідження стосовно питань сутності грошових потоків та, насамперед, процесу їх ефективного управління.

Забезпечуючи прибуткову діяльність підприємств, керівники здійснюють управління грошовими потоками. Грошові активи є основою всіх сфер діяльності підприємства, опосередковують кругообіг капіталу на всіх його стадіях, підвищують ліквідність, платоспроможність і забезпечують фінансову стійкість підприємства. Платоспроможність і ліквідність прямо залежать від спроможності підприємства своєчасно і в потрібному обсязі генерувати грошові потоки. Все це вимагає реалізації цілісної системи прогнозування, планування і контролю над грошовими потоками. В умовах фінансової кризи управління грошовими потоками підприємств є надзвичайно актуальним.

Управління грошовими потоками підприємства є важливим елементом в організації його фінансово-господарської діяльності. Також управління грошовими потоками підприємства є необхідною функціональною стратегією, успіх якої виступає запорукою високих результатів підприємницької діяльності, конкурентоздатності та динамічного розвитку підприємства [1, с. 108].

Для підприємств, які працюють у кризовому середовищі, головним є безперервний рух грошових коштів, який може забезпечити функціонування основної діяль-

ності, оплату зобов'язань та здійснення соціального захисту працівників [11, с. 151]. Дослідження й аналіз руху та динаміки грошових потоків підприємства дає можливість виявити перевищення надходжень над зобов'язаннями й оцінити спроможність підприємства до самофінансування.

Вчені-економісти стверджують, що сутність поняття грошових потоків можна трактувати по-різному, залежно від завдань аналізу [13, с. 102].

Аналіз наукових досліджень свідчить про те, що існує велика кількість підходів до трактування сутності поняття грошового потоку як економічної категорії.

І.О. Бланк наголошує, що грошовий потік підприємства являє собою сукупність розподілених у часі надходжень та виплат грошових коштів, які генеруються його господарською діяльністю [2, с. 315].

В.А. Верба та О.А. Загородніх трактують поняття грошового потоку як різницю між кількістю отриманих та витрачених коштів [4, с. 75]. Вищенаведене твердження поділяє і С.О. Москвін, стверджуючи, що сутність грошового потоку обмежується поняттям різниці між грошовими надходженнями й витратами [11, с. 45].

І. Балабанов пояснює сутність грошового потоку, передбачаючи обіг грошей, який протікає безпосередньо в часі. При цьому автор звертає увагу на те, що система відношень, яка виникає під час грошового потоку, носить фінансовий характер [1, с. 175].

МСБО № 7 «Звіт про рух грошових коштів» трактує поняття «грошовий потік» як надходження і вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів. Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання [8].

Д. Ван Хорн та Д. Вахович зазначають, що грошові потоки підприємства – це:

- потоки готівкових коштів, які мають безперервний характер;
- власні обігові кошти.

Чистий грошовий потік може утворюватися не лише за рахунок приросту чи скорочення власних обігових коштів, а й шляхом збільшення або зменшення таких видів активів та пасивів підприємства, як:

- 1) дебіторська заборгованість;
- 2) кредиторська заборгованість (поточні зобов'язання);
- 3) інші активи;
- 4) інші пасиви [3, с. 217].

О. Дзюблук визначає грошовий потік як базове джерело для погашення позик та спосіб оцінки кредитоспроможності підприємства. Вчений вважає, що для розрахунку грошового потоку підприємства слід використовувати такі фінансові показники, як:

- 1) виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- 2) кредиторська заборгованість;
- 3) інші поточні зобов'язання.

Також О. Дзюблук стверджує, що дебіторська заборгованість не є частиною грошового потоку підприємства (адже існує достатня ймовірність перетворення її на сумнівну або безнадійну), а є наслідком неперетворення її в наявні грошові ресурси.

Л.М. Коваленко наголошує на тому, що грошовий потік – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств [6, с. 79]. Ми поділяємо думку Л.М. Коваленка та вважаємо необхідним під час визначення сутності грошового потоку враховувати наявність виробничо-господарської діяльності підприємства.

Управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві,

від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта [9, с. 247].

Метою ефективного управління грошовими потоками будь-якого підприємства є гарантування фінансової та економічної рівноваги шляхом коригування та збалансування обсягів надходжень та витрат грошових коштів господарюючого суб'єкта.

В умовах кризи для отримання бажаного економічного результату діяльності важливе місце посідають своєчасний моніторинг фінансового стану підприємства та оперативне реагування на виявлені негативні показники, саме тому одним із важливих елементів управління грошовими потоками підприємства повинна бути внутрішньогосподарська інформація про фінансовий стан.

Процес управління грошовими потоками підприємства повинен здійснюватися в рамках економічної політики підприємства та бути одним із важливих інструментів досягнення основної мети підприємницької діяльності – підвищення добробуту власників капіталу за рахунок збільшення щорічного прибутку та росту ринкової вартості підприємства.

І.О. Бланк стверджує, що процес управління грошовими потоками підприємства охоплює такі етапи:

- забезпечення повного і достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності;
- аналіз грошових потоків підприємства в попередньому періоді;
- оптимізація грошових потоків підприємства;
- планування грошових потоків підприємства в розрізі окремих їх видів [2, с. 320].

Рациональне управління грошовими потоками підприємства є вагомим елементом процесу збільшення обігу його капіталу. Отже, прибутковість діяльності підприємства прямо взаємодіє із системою управління грошовими потоками. Ми вважаємо, що систему управління грошовими потоками підприємства доцільно реалізувати за допомогою певних етапів управління (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1, доцільно зауважити, що планування і прогнозування грошових потоків є елементами внутрішньогосподарського фінансового прогнозування та планування на підприємстві, у результаті використання яких досягається узгодженість величини очікуваних грошових потоків із потребами фінансового забезпечення господарських операцій підприємства в рамках його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [10, с. 416].

У рамках даного етапу важливим є проведення аналізу грошових коштів у періоді, що передував звітному. Такий аналіз здійснить оцінку суми та рівня середнього залишку грошових активів підприємства, а також визначить ефективність використання грошових засобів із погляду ліквідності підприємства та його здатності вчасно розрахуватися за зобов'язаннями [2, с. 332]. На нашу думку, основним завданням етапу прогнозування і планування є запровадження дієвого плану надходжень та видатків грошових коштів підприємства в контексті окремих складників його господарської діяльності, який забезпечить безперервну платоспроможність.

Наступним етапом є впровадження запланованих параметрів та подальше здійснення фінансово-господарської діяльності. У рамках даного етапу, на нашу думку, доцільно: запровадити масштаб цін на товарний асортимент підприємства; розробити основні аспекти ведення грошових розрахунків підприємства з клієнтами; розробляти та впроваджувати методику залучення додаткових фінансових ресурсів для здійснення діяльності підпри-

емства; розробляти та реалізовувати заходи, спрямовані на мобілізацію фінансових ресурсів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел.

Фінансовий контролінг передбачає побудову систем контролю над грошовими активами, моніторинг виконання планових показників фінансово-господарської діяльності підприємства та дотримання встановлених значень. Реалізація даного етапу передбачає своєчасне виявлення відхилень величини та строків формування вхідних та вихідних грошових потоків від індикаторних величин; локалізацію виявлених відхилень та проведення аналізу причин їх формування; своєчасне інформування фінансового менеджера про виявлене відхилення; обґрунтування та подання варіантів урахування відхилень під час прийняття подальших управлінських рішень щодо управління грошовими потоками підприємства [10, с. 423].

Ураховуючи мобільність грошових коштів, доцільно відзначити, що навіть у короткостроковому періоді планові показники можуть не відповідати дійсності. Саме тому важливими аспектами в системі управління грошовими потоками підприємства є коригування показників та оцінка досягнутих результатів.

Для здійснення коригування фінансові менеджери можуть переглядати цільові (прогнозні та планові) показники формування грошових потоків підприємства; відстрочувати формування вихідних грошових потоків шляхом здійснення пролонгації заборгованості, реструктуризації боргів; інкасувати відстрочені вхідні грошові потоки [10, с. 425].

В основі планування грошових потоків покладено грошові розрахунки, які сприяють підвищенню оборотності активів і капіталу, забезпечують фінансову стійкість, надають прогнозну інформацію для розвитку, сприяють своєчасним виплатам фінансовим партнерам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Отже, грошові потоки пов'язані з ліквідністю, платоспроможністю та фінансовою здатністю підприємств ефективно вести господарську діяльність [6].

Оптимізація грошових потоків підприємства ґрунтується на збалансованості обсягів додатного та від'ємного грошових потоків. Відсутність такої збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошових потоків, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства.

Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку підприємства проявляються у зниженні ліквідності та рівня платоспроможності підприємства, що призводить до зростання кредиторської заборгованості, зростання тривалості фінансового циклу підприємства та зниження показників ефективності використання капіталу підприємства.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку передусім проявляються у тому, що грошові кошти, які не задіяні в обороті підприємства, породжують значні альтернативні витрати: втрачається реальна вартість тимча-



Рис. 1. Система управління грошовими потоками підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [9]

сово вільних коштів, унаслідок інфляції уповільнюється оборотність капіталу, через простій коштів втрачається частина потенційного доходу у зв'язку з втраченою вигодою від прибуткового розміщення коштів в операційному або інвестиційному процесі [9, с. 246].

Отже, оптимізація грошових потоків є процесом вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов та особливостей здійснення господарської діяльності. Результати оптимізації грошових потоків знаходять своє відображення у системі планів формування та використання грошових коштів у наступному періоді.

Актуальні проблеми, які виникають під час управління грошовими потоками підприємств в умовах кризи, доцільно згрупувати так:

- відсутність розмежування управління грошовими потоками в розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;
- низький рівень застосування в процесах управління грошовими потоками сучасних інформаційних технологій;
- недотримання гнучкості планування грошових потоків;
- відсутність чітко розробленого процесу складання фінансових планів;
- низька ефективність використання грошових коштів у результаті здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності;
- недотримання пропорцій розподілу грошових коштів для здійснення підприємством реальних та фінансових інвестицій;
- нерациональне встановлення інтервалів та методів планування;
- допущення помилок в обліковій документації та ін.

Висновки. Ефективне управління грошовими потоками призводить до фінансової гнучкості підприємства, а саме збалансованості надходжень і видатків грошових коштів, збільшення обсягів продаж, оптимізації витрат за рахунок доцільного перерозподілу ресурсів, залучення

кредитів на вигідних умовах, а також підвищення платоспроможності підприємства.

Для підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства важливо дотримуватися таких рекомендацій:

- узгоджувати стратегічні цілі підприємства з його фінансовими можливостями;
- планувати довгострокові та короткострокові шляхи розвитку підприємства;
- забезпечити оптимізацію грошових потоків та їх ефективне фінансування;

- здійснювати постійний контроль над розподілом грошових коштів;
- формувати резервні джерела фінансування;
- підвищувати рівень залучення інвестицій до підприємства.

Отже, головне завдання підвищення ефективності управління грошовими потоками – забезпечення платоспроможності підприємства. Перспективним дослідженням у цій галузі є вивчення проблем економічних збитків, які можуть виникнути в процесі неефективного управління грошовими потоками.

Список використаних джерел:

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование / И.Т. Балабанов ; 2-е изд, доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 208 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк ; 2 е изд., перераб. и доп. – К. : Ника Центр, Эльга, 2004. – 656 с.
3. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн ; пер. с англ. ; гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
4. Верба В.А. Проектний аналіз : [підручник] / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.
5. Демчук Н.І. Теоретико-методичні засади діагностики фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання / Н.І. Демчук, А.Ю. Євладенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 36–41.
6. Коваленко С.О. Сутність грошових потоків та їх роль в управлінні фінансами підприємств / С.О. Коваленко // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
7. Литвинчук Т.В. Грошові потоки в системі правління підприємством / Т.В. Литвинчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 86–90.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів IASB від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_019.
9. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 1(52). – С. 245–249.
10. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент / А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
11. Стащук О.В. Грошові потоки підприємства: суть та необхідність управління / О.В. Стащук, А.М. Хандучка // Молодий учений. – 2014. – № 6.
12. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 150–155.
13. Яструбецька Л.С. Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту / Л.С. Яструбецька // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 101–109.

Аннотация. В сегодняшних условиях важная роль в функционировании предприятия отводится денежным средствам. В статье рассмотрены научно-методические подходы к определению сущности и выявлению основных аспектов управления денежными потоками предприятия. Актуальность исследования обусловлена тем, что в период кризисных преобразований в экономике страны особое значение приобретают вопросы обеспечения достаточного уровня жизнедеятельности предприятий. Исследованы этапы управления денежными потоками предприятия. Сгруппированы актуальные проблемы, которые возникают при управлении денежными потоками предприятий в условиях кризиса.

Ключевые слова: денежный поток, управление денежными потоками, денежные средства, поступления, этапы управления.

Summary. In terms of today's important role in the functioning of the enterprise is given in cash. We consider the scientific and methodological approaches to defining the essence and identify the main aspects of cash management company. Relevance of the study due to the fact that during the crisis changes in the economy are particularly important issues to ensure a sufficient level of life companies. Studied stage cash management business. Grouped actual problems that arise in the management of cash flows for companies in crisis.

Key words: cash flow, cash flow management, cash receipts, management stages.

Серьогіна Н. В.

старший викладач кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Serohina N. V.

Senior Lecturer of the Department of Construction Economics
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ АВТОДОРОЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

PROBLEMS OF MODERNIZATION OF REGIONAL ROAD INFRASTRUCTURE

Анотація. У статті розглянуто проблеми модернізації автодорожньої інфраструктури Півдня України. Проаналізовано процеси використання коштів на розвиток автодорожньої інфраструктури за фактичними даними та запланованими. Зроблено припущення стосовно можливих напрямів пошуку фінансування ремонтних робіт. Розроблено рекомендації щодо залучення приватного сектору та розглянуто особливості проведення тендерів у цій галузі.

Ключові слова: фінансування, автомобільні дороги, реконструкція, приватно-державне партнерство, контроль якості робіт, переваги співробітництва.

Постановка проблеми. Залучення приватного сектору до співробітництва з державою над об'єктами державної власності обґрунтовується фінансовою необхідністю та має приносити певний економічний ефект. Економічний ефект від партнерства держави і приватного сектору для суспільства полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги за зменшення витрат. Партнерство сприяє розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва [1, с. 13].

У власності держави є об'єкти автодорожньої інфраструктури, реконструкція яких та подальша ефективна експлуатація можливі лише за умови залучення приватного сектору, оскільки такі об'єкти розташовані по всій території України. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у організаційно-економічному та бюджетному регулюванні регіонального розвитку розглядається у світовій практиці як один із ключових шляхів забезпечення сталого регіонального розвитку, що дає змогу підвищити ефективність використання бюджетних ресурсів та активів регіону [2, с. 51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання транспортної інфраструктури та окремо її автодорожнього складника розглядали у своїх роботах В. Шинкаренко, В. Бондар, І. Дмитрієв, М. Бурмака, Т. Блудова, А. Безуглий та ін., а питання задіяння державою проектів державно-приватного партнерства розглядали О. Головінов, О. Тофанюк, І. Чалий, Н. Бондар, серед зарубіжних: В. Варнавський, Е. Бондаренко, Л. Єфімова, В. Якунін [2; 3]. Але залишаються недостатньо висвітленими питання залучення приватних партнерів до співробітництва та заохочення їх до співпраці.

Мета статті полягає у пошуку напрямів можливого вирішення проблем ефективного ремонту автодоріг регіону із залученням приватного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одеський регіон займає одне з останніх місць за станом автомобільних доріг, оскільки частина автодоріг у критичному стані вже перейшла 50%, але найгіршою на території Одеської області є траса Одеса – Рені. Автомобільна дорога Одеса – Рені, яка позначена на карті як М-15, є дорогою міжнародного значення, що співпадає з частиною євро-

пейського автомобільного маршруту Е-87 «Одеса – Констанца – Ізмір – Анталія» та є частиною європейського коридору «Чорноморське економічне співтовариство». Автомобільна дорога закінчується в населеному пункті Рені, де знаходиться пропускний пункт, що веде до Румунії. Траса Одеса – Рені має стратегічне значення, оскільки з'єднує п'ять портів (Одеський, Іллічівський, Білгород-Дністровський, Ізмаїльський та порт Рені) та дев'ять районів Одеської області.

Загальна протяжність даної автодороги – 284,4 км. Важливість її для розвитку регіону не викликає сумнівів, проте це не є аргументом для забезпечення відповідного рівня обслуговування. За оцінками стану даної траси на початок 2016 р., тільки 6 км не потребують ремонту, а близько 60 км мають гострий аварійний стан. Оскільки ця автодорога є частиною міжнародного транспортного коридору, вона входить до маршрутів слідування великовантажних автопоїздів. Активний рух вантажного транспорту, рух із перевищенням вагових норм та невідповідний стан дорожнього полотна – причини постійного погіршення стану дороги. Нині через технічний стан дорожнього покриття вантажні перевезення трасою суттєво скоротилися, а пасажирські перевезення майже відсутні, оскільки населення користується послугами залізничного транспорту, умови якого більш комфортні та безпечні.

Для реконструкції траси М-15 було запропоновано два проекти, один з яких розрахований на тривалу перспективу – будівництво автобану «з нуля». Це доволі об'ємний проект, який включає не тільки будівництво самої дороги, але також будівництво залізничної колії та паромної переправи. Такий комплекс має надати Одеській області можливість стати пунктом пропуску до Європейського Союзу, тобто забезпечить регіон транзитними перевезеннями, які будуть постачатися торговим шляхом Китай – Європейський Союз, що проходить через Азербайджан, Грузію, Україну та Румунію. Наявність такого торгового шляху надасть можливість Одеському регіону суттєво підвищити свою міжнародну економічну роль. Упровадження такого довготривалого проекту, розрахованого приблизно на три роки, потребує витрат у розмірі декількох мільярдів доларів, що на даний час не є можливим для України.

Таким чином, транспортним відділом Одеської облдержадміністрації прийнято рішення про реалізацію другого масштабного проекту – реконструкційного. На початку 2016 р. визначили, що ремонт траси по всій її протяжності є неможливим, тому планувалося провести ремонт найгірших ділянок, а саме 80 км дороги. Для запобігання виникненню ризику корупційних схем частину траси М-15, що планувалося ремонтувати, було розбито на окремі ділянки загальною протяжністю кожної близько 5 км, тендер проводився окремо для кожної ділянки, але не було визначено, що один претендент не може виграти конкурс на реконструкцію декількох ділянок, що знецінює прагнення до виключення ризику корупції.

На конкурс залучалися державні та приватні компанії, у тому числі іноземні з великим досвідом роботи, а якість і підхід компаній планувалося ретельно контролювати з метою оцінки їх діяльності для участі у наступному конкурсі. Однак дроблення обсягів виконання робіт на такі короткі ділянки призвело до небажання іноземних претендентів приймати участь у тендері. Просування практики із залученням місцевих виконавців є позитивною тенденцією, оскільки це сприяє розвитку регіону, але у такому разі слід об'єктивно оцінювати якість робіт, що ними виконується. Іноземні виконавці забезпечують більш високу якість, що суттєво впливає на вартість робіт.

Фінансування ремонту траси М-15 здійснювалося за новою схемою, з чотирьох джерел, за рахунок яких були отримані такі суми:

- обласний бюджет – 100 млн. грн.;
- державний бюджет та бюджет «Укравтодору» – запланована сума видатків мала становити 500 млн. грн. (15% від загальної суми), але фактична знизилася до 399 млн. грн.: 297 млн. грн. у вигляді кредитних коштів за попередні роки, та 102 млн. грн. із держбюджету;
- Державний фонд регіонального розвитку – 134 млн. грн.;
- надходження з Одеської митниці – 92 млн. грн.

Отже, загальна сума становила 725 млн. грн., а вартість робіт із ремонту 80 км траси М-15 визначили у розмірі, близькому до 1 млрд. 100 млн. грн. Таким чином, наявне фінансування покривало лише 56 км траси задовільної якості. Незважаючи на недостатність фінансування, у березні 2016 р. була розпочата реконструкція траси М-15, а вже у вересні була потрібна додаткова сума в розмірі 500 млн. грн., що дає змогу припустити помилковість або неточність визначеної раніше вартості. Тем не менш, на початок жовтня 2016 р. виділено ще 54 млн. грн. на ремонт даної траси.

Для додержання термінів та контролю якості виконання робіт біля кожної ділянки, де ведуться роботи з реконструкції, планувалося встановити відеорежими, які працюють на сонячних батареях. На даний час встановлено чотири камери на трьох ділянках загальною протяжністю 15 км, але контроль лише на 15 км із 278 необхідних не надасть навіть мінімальної інформації. Таким чином, слід у подальшому розвивати мережу відеорежимів, оскільки наявність таких камер дає змогу не тільки забезпечити прилюдність результатів виконання робіт, але й здійснювати контроль над приватним партнером із боку держави. До того ж це відповідає напрямкам реформи дорожнього господарства, згідно з якими над усіма роботами, що проводяться в дорожньому господарстві, має здійснюватися громадський контроль. У подальшому встановлені камери дадуть змогу спостерігати над інтенсивністю руху транспортних засобів дорогою, над візуальною оцінкою перевищення вагових та габаритних норм тощо, тобто здійснювати збір статистичних даних.

Гарантійний строк якості траси Одеса – Рені після ремонту становитиме 10 років. Згідно з рекомендаційними гарантійними термінами експлуатації автомобільних доріг, визначеними в додатку 10 до п. 1.10 «Порядку прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом (реконструкцією, капітальним ремонтом) автомобільних доріг», це є максимальним гарантійним терміном для земляного полотна, а гарантійний термін експлуатації дорожнього одягу – три роки [4, с. 3]. Однак слід урахувати, що ремонт дороги ведеться по незв'язаним між собою ділянкам, унаслідок чого за тривалого ремонту їх якість суттєво знизиться. Не пізніше ніж через 10 років реконструйовані ділянки за відсутності ремонту почнуть руйнуватися, і це за умови, що протягом 10 років даною трасою не буде здійснюватися рух перевантажених транспортних засобів, в іншому разі руйнування полотна почнеться вже за три-чотири роки. Можна констатувати, що ремонт, що проводиться в 2016 р., матиме тимчасовий ефект та використання коштів на такий ремонт не буде раціональним, якщо в найближчий час не буде проведено ремонт решти траси.

Підвищення якості виконання робіт супроводжується потребою у скороченні термінів виконання робіт. За 2016 р. виконано реконструкцію усього 56 км дороги за наявності незадовільного стану на 222 км. У разі збереження темпів виконання робіт реконструкція траси закінчиться приблизно через чотири роки, що є неприпустимим у наявних умовах. Це доводить необхідність більш швидкої реконструкції решти ділянок, при цьому треба орієнтуватися на скорочення строків виконання робіт і на збільшення їх обсягів. Потрібно виконувати реконструкцію 110 км дороги на рік, що дасть змогу закінчити реконструкцію траси за два роки.

Крім того, потрібно вирішити питання з фінансуванням, яке є критично недостатнім. Необхідно розробити заходи, які дадуть змогу виконувати роботи з реконструкції в запланованих обсягах, а саме мінімум 100–110 км на рік. Реконструкція вказаної протяжності автомобільної дороги обійдеться у 1 512,5 млн. грн., що більше, ніж у 2016 р., майже у два рази – на 733,5 млн. грн. Це доводить необхідність залучення приватного сектора до виконання робіт, у тому числі в частині фінансування. Залучення державою приватного бізнесу є й однією з основних світових тенденцій у розвитку транспорту. При цьому таке залучення відбувається у найрізноманітніших формах – від контрактів на управління діючими об'єктами до передачі приватним компаніям повного циклу будівництва та експлуатації нового об'єкта інфраструктури [3, с. 1].

У зв'язку із підвищенням вимог до виконання робіт із реконструкції дороги пропонується проведення двох турів тендеру. Через необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника та створення умов для розвитку їх конкурентних переваг слід проводити перший тур торгів саме для вітчизняних претендентів. Якщо під час укладання договорів на реконструкцію інших ділянок траси держава вимагатиме фінансової участі приватних партнерів щонайменше у розмірі 20%, то це надасть певні переваги для держави, а саме дасть змогу зменшити розміри фінансування. Якщо приватний партнер прийме умови держави та візьме на себе забезпечення 302,5 млн. грн., то державне фінансування порівняно з 2016 р. підвищиться до 1 210 млн. грн. Додаткові 431 млн. грн. має бути забезпечено за рахунок інтенсифікації роботи Одеської митниці, яка, згідно з планом, у 2016 р. мала профінансувати більше 400 млн. грн.

Отже, розглянемо окремо кожне джерело фінансування:

1) обласний бюджет має становити щонайменше 200 млн. грн.;

2) державний бюджет та бюджет «Укравтодору» – 500 млн. грн.;

3) державний фонд регіонального розвитку – 150 млн. грн.;

4) надходження з Одеської митниці – 360 млн. грн.

Таким чином, окрім збільшення надходжень від роботи митниці, слід збільшити видатки з обласного бюджету на 100 млн. грн., із державного бюджету – на 47 млн. грн., із державного фонду регіонального розвитку – на 16 млн. грн. Усе це доводить, що залучення приватного сектору та часткове фінансування за його рахунок є вкрай необхідними для розвитку автодорожньої інфраструктури України та доведення її до належного стану, який відповідатиме мінімальним вимогам європейського рівня автомобільних доріг.

Якщо на запропоновані умови не погодиться ніхто з вітчизняних приватних компаній, то необхідно провести другий тур, який буде включати іноземних учасників, але тендери на ділянки протяжністю 5 км не зможуть привернути їх увагу. Отже, слід буде збільшити протяжність ділянок усюди, де це можливо. Такий захід буде виправданим, оскільки ризики виникнення корупційних схем за участі іноземних учасників будуть мінімальними, а небажання іноземних претендентів приймати участь у конкурсі може зрости у зв'язку з економічною недоцільністю виконання робіт у малих обсягах.

Незалежно від того, вітчизняні чи іноземні приватні учасники будуть виконувати роботи з реконструкції траси М-15, слід розробити заходи, які привернуть увагу приватних партнерів, отже, треба запропонувати певні пільги для них, які дадуть їм змогу компенсувати свої вкладення в реконструкцію дороги. Якщо переможцем тендеру буде вітчизняний виробник, то можливо запропонувати йому податкові або митні пільги у розмірі суми недоведених коштів на протязі двох років. Якщо переможцем стане іноземна компанія, держава може запропонувати їй отримання певної частини надходжень від користування дорогою на протязі певного періоду, доки не буде повністю виплачена частка фінансування приватного партнера.

Перевага держави за часткового фінансування виконання робіт приватним партнером полягає у тому, що необхідна сума виділяється не повністю, хоча недовидану суму не можна враховувати як економію, оскільки через податкові пільги приватному партнеру держава недоотримає ці кошти в бюджет. Це полегшить фінансування, та з урахуванням його недостатності роботи будуть виконуватися швидше із залученням приватного партнера.

Основні принципи запропонованих заходів наведено в табл. 1.

Якщо державі не вдасться укласти договори на всі ділянки дороги, що залишилися, із залученням до фінансування приватних партнерів, то навіть на окремих ділянках державі вдасться скоротити фінансування кожного

кілометра дороги на 1,9 млн. грн. порівняно з 2016 р. Оптимальним буде варіант, за якого договори із сумісним фінансуванням будуть укладені на всі 110 км, але навіть часткова реалізація цього варіанту буде прийнятною для держави.

За умови, що на протязі двох-чотирьох років траса М-15 Одеса – Рені буде повністю реконструйована, термін її експлуатації на задовільному рівні не перевищить п'яти років, якщо будуть спостерігатися порушення вагових норм під час перевезення та недотримання обмежень у русі в літній період. Таким чином, збільшення обсягів перевезень вантажів до 30 млн. т, як це вже було в 2008 р., поступово скоротиться до тих обсягів, що є зараз, а надходження від користувачів автодороги також скоротяться, що обмежить накопичення коштів на утримання дороги. Таким чином, ситуація з наявним станом дорожнього покриття та супутнього сервісу знову повториться.

Обсяги пасажирських перевезень відрізнятиме аналогічна тенденція. Але низький рівень міжнародних пасажирських перевезень вплине на певну частину ринку послуг на Україні, а саме на розвиток туризму, оскільки на території країни знаходяться гори, де є багато гірськолижних курортів, розвинений «зелений» туризм, Чорне море, прибережна зона якого насичена місцями літнього відпочинку. Україну також відрізняє велика кількість історично відомих археологічних пам'яток, наявність культурних центрів, де збереглася архітектурна спадщина країни – замки, фортеці, храми. Усе це робить Україну досить привабливою для самих українців та для іноземних туристів, і Одеська область не є винятком, оскільки також є зоною, де багато можливостей для відпочинку іноземних туристів. Окрім того, через Одеську область, а саме трасою Одеса–Рені, пролягають маршрути до інших областей, які суттєво ускладнюватимуться у разі зниження якості дороги до такого рівня, що є зараз. Таким чином, технічний стан автодороги М-15, а також розвиток та досконалість дорожнього господарства на цьому відрізку транспортного коридору тісно взаємопов'язані та безпосередньо впливають на туристичну галузь не тільки Одеського регіону, але й інших регіонів країни.

Повний ремонт траси М-15, окрім міжнародних вантажних та пасажирських перевезень, зможе впливати на місцеві перевезення. Розширення виробничих зв'язків дасть змогу збільшити внутрішній регіональний продукт та більшою мірою забезпечити ринки місцевою продукцією. Але під час розвитку регіону, крім якості дорожнього покриття траси М-15, слід також урахувати інші її технічні характеристики. Нині ширина проїжджої частини траси М-15 становить 7,5 м, тобто ця дорога має дві полоси в обидві сторони. За економічного та виробничого розвитку регіону збільшення обсягів перевезень, як вантажних, так і пасажирських, стане неможливим через недостатню пропускну здатність траси М-15 навіть за задовільного технічного стану дорожнього полотна. Отже, у подальшому слід повернутися до першого про-

Таблиця 1

Принципи та умови співробітництва держави та приватного сектору під час реконструкції траси М-15

Учасник угоди	Наявність умов	Фінансування	Обсяги робіт	Важіль впливу
Вітчизняний приватний партнер	Високі вимоги до якості виконання робіт	Не менш ніж 20% власних коштів	Ділянки приблизно по 5 км	Податкові або митні пільги
Іноземний приватний партнер			Ділянки від 5 до 30 км	Виплати з надходжень
Переваги держави	Підвищення якості дорожнього полотна	Скорочення обсягу видатків	Більша протяжність відремонтованої частини траси М-15	Залучення фінансування з боку приватного сектору

Джерело: розроблено автором

екту, що був запропонований, або виконати хоча б ту його частину, що стосується безпосередньо дороги без додаткових структур, а саме будівництво автомобільної дороги високої якості «з нуля». При цьому проектом має бути заплановано розширення дорожнього полотна траси, що призведе до поліпшення його транспортно-експлуатаційних характеристик. Розширення дороги, крім збільшення кількості смуг руху, також має враховувати будівництво зручних транспортних розв'язок та будівництво додаткових споруд, що належать до автотранспортної інфраструктури, тощо. Розроблення та впровадження нового, більш глобального проекту зумовлені потребою у розширенні наявної дороги та підвищенням характеристик її якості до європейського рівня. Усе це дасть змогу не тільки підтримувати та підвищувати рівень виробництва та торгівлі в регіоні, але й в подальшому збільшити обсяги транзитних перевезень, залучаючи до України транспортні потоки, котрі останнім часом йдуть через Білорусь, Молдову та Росію.

Можна передбачити також планування переваг у майбутньому будівництві для приватних партнерів, які нині задіяні в реконструкції траси М-15 на більш вигідних для держави умовах. Розроблення механізму задіяння таких переваг потребує особливої уваги та точності задля запобігання виникнення дискримінаційних умов, що може негативно відобразитися на майбутній реалізації такого масштабного проекту. Водночас під час прийняття рішення про нове будівництво дороги М-15 із можливістю розширення обсяги робіт будуть настільки великими, що реалізація проекту одним виконавцем буде

неможливою, що автоматично знімає більшу частину дискримінаційних ознак.

Висновки. Таким чином, розглянувши перспективи розвитку траси М-15 Одеса – Рені, можна зробити такі висновки:

- 1) необхідними є розроблення та впровадження проекту, який ураховуватиме не тільки будівництво нового дорожнього полотна, але і його розширення для збільшення кількості смуг руху;
- 2) нині реалізація масштабного проекту будівництва нової траси не є можливою через відсутність відповідних ресурсів, у тому числі фінансових;
- 3) неможливість будівництва нової траси не означає відсутності необхідності ремонту наявної дороги для поліпшення її експлуатаційних характеристик;
- 4) проведення ремонтних робіт на рівні більш вищому, ніж ямковий ремонт, потребує значних фінансових вкладень, що викликає невідкладну потребу у залученні капіталу приватного сектора до співробітництва із державою;
- 5) за неможливості зробити трасу М-15 повністю або частково платною, що дало би приватному сектору змогу отримувати прибуток, для залучення вітчизняних або іноземних приватних партнерів слід розробити певні пільгові механізми, які дадуть їм змогу відшкодувати вкладені ними кошти;
- 6) для подальшого регіонального розвитку слід надати вітчизняним виробникам першочерговість участі в тендері на ремонт траси, що певним чином можна розглядати як дискримінаційні умови, але це не є дійсним для іноземних учасників, поки вони проявляють незацікавленість через дрібність тендерів, що проводяться.

Список використаних джерел:

1. Павлюк, К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 10–19.
2. Тофанюк О.В., Чалий І.Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства в бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О.В. Тофанюк, І.Г. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівельної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 4. – С. 41–53.
3. Бондар Н.М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі / Н.М. Бондар // Ефективна економіка. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=241>.
4. Наказ № 458 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1103-07>.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы модернизации автодорожной инфраструктуры Юга Украины. Проанализированы процессы использования средств на развитие автодорожной инфраструктуры по фактическим данным и запланированным. Сделаны предположения относительно возможных направлений поиска финансирования ремонтных работ. Разработаны мероприятия по привлечению частного сектора и рассмотрены особенности проведения тендеров в этой области.

Ключевые слова: финансирование, автомобильные дороги, реконструкция, частно-государственное партнерство, контроль качества работ, преимущества сотрудничества.

Summary. Considered a problems of modernization of the road infrastructure of the South of Ukraine. The processes of using funds for the development of road infrastructure were analyzed based on actual data and planned. Assumptions are made regarding possible directions for finding financing for repair work. Have been developed measures to attract the private sector. Peculiarities of holding tenders in this field were considered.

Key words: financing, car roads, reconstruction, public-private partnership, quality control of works, advantages of cooperation.

Сіухіна К. М.

аспірант кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Siukhina K. M.

Postgraduate student of Credit and Budget Institutions
Accounting and Economic Analysis Department
Kyiv National Economics University named after Vadim Hetman

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ПІД МОЖЛИВІ ВТРАТИ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ З КЛІЄНТАМИ

FACTOR ANALYSIS OF LOSS ALLOWANCE ON CREDIT TRANSACTIONS WITH CUSTOMERS

Анотація. У статті розглянуто підходи до виявлення причин змін резервів очікуваних або зазнаних збитків для групи активів «кредити клієнтам». Для виявлення причин змін резервів проведено факторний аналіз на рівні групи активів та індивідуальному рівні. Еліміновано низку факторів (портфель невідконтрольної вітчизняному уряду території), які могли суттєво спотворювати дані про якість кредитного портфеля. Виокремлено низку факторів першого та другого порядків, які мають різний вплив на резерви, а також суттєвий вплив на зміну резервів, зокрема очікувані надходження, ймовірність дефолту та курс валют.

Ключові слова: факторний аналіз, аналіз резервів банку, резерви під кредити, курс валют, ймовірність дефолту, експозиція під ризиком, очікувані грошові потоки.

Постановка проблеми. Важливість банківської системи як галузі економіки важко переоцінити. Проблеми у фінансовій сфері породжують ланцюгову реакцію негативних змін у всіх сферах суспільного життя, тому одним із важливих складників аналізу діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, зокрема і банку, є аналіз ризиків. Вплив ризиків у системі бухгалтерського обліку відображається, зокрема, у формі резервів. Розуміння факторів, які впливають на зміну обсягів резервів, дає змогу завчасно змінювати підходи до управління активами, які піддаються впливу ризиків. Аналіз ступеня важливості факторів впливу на результативний показник є одним із завдань факторного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи факторного аналізу описані в багатьох підручниках та поглиблено вивчені в монографіях, зокрема, вченими Н.В. Мішеніною, Г.А. Мішеніною, І.Є. Яровою [1], а також С.Л. Блюмінім, С.Ф. Сухановим та С.В. Чеботарьовим [2]. Теоретичні напрацювання є основою для практичного застосування.

Резерви та ризики як одні з об'єктів дослідження вивчалися в контексті досліджень із питань економічної безпеки підприємства, зокрема в монографії Л.В. Гнилицької [3]. Факторний аналіз резервів розглядався за трифакторною моделлю в роботі І.Б. Русієвої [4]. У дисертації Н.В. Хорохордині розглядалася двухфакторна модель резерву та її вплив на продуктивність сільськогосподарського підприємства [5]. З огляду на особливості резервування у фінансовій установі, вважаємо за необхідне вивчити питання факторного аналізу резервів банку як окремого об'єкту дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Факторний аналіз зазвичай застосовують на рівні підприємства чи галузі, інколи – групи активів. Окрім того, дослідження стосуються різних сфер економіки. Вважаємо, за необхідне врахувати особливості здійснення

банківської діяльності та поглибити рівень деталізації, що дасть змогу під час аналізу виявити перелік факторів, які впливають на якість активів на індивідуальному рівні як основу для прийняття управлінських рішень.

Мета статті полягає у виявленні факторів, які впливають на зміну обсягів резервування за активами. Для досягнення поставленої мети виокремлено низку завдань: визначити рівні деталізації факторного аналізу, провести факторний аналіз на рівні агрегованих даних об'єктів обліку та індивідуальному рівні; вивчити механізм розрахунку резервів як бази для встановлення факторної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Факторний аналіз забезпечує комплексне та системне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. Виділяють різні види факторного аналізу: детермінований та стохастичний, одноступеневий та багатоступеневий, ретроспективний та перспективний [1, с. 49]. У даному дослідженні здійснюватимемо детермінований ретроспективний аналіз. Фактори, що впливають на рівень резервів, можна групувати, відповідно, маємо нагоду здійснити не лише одноступеневий, але й багатоступеневий факторний аналіз.

Факторний аналіз резервів банку можливо здійснити на багатьох рівнях починаючи від рівня банку загалом (на рівні установи), продовжуючи аналізом окремих груп та закінчуючи аналізом резервів на рівні окремого активу. Для того щоб проаналізувати фактори, які вплинули на обсяги та зміни в резервуванні, слід згадати методику розрахунку резервів.

Аналіз на груповому рівні здійснюватимемо на рівні банку, тобто з офіційної звітності. Ураховуючи характер наданої інформації у звітності різних банків, об'єктом дослідження оберемо резерви ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», інформація у звітності якого дає змогу провести факторний аналіз на рівні об'єктів обліку. Резерви очіку-

ваних або зазнаних збитків (loan loss allowance – авторський переклад) формуються для відображення реальної вартості активів, які оцінюються на предмет зменшення корисності. Вони формуються за такими групами активів, як кредити клієнтів, цінні папери, інші фінансові та нефінансові активи, а також інші активи, які є достатньо якісними і куди включаємо заборгованість банків та грошові кошти, які також резервуються.

Можемо визначити вплив таких факторів на резерви очікуваних або зазнаних збитків (Р. о/з збитків), як обсяг активів, імовірність дефолту та забезпечення, що співвідноситься із формулою розрахунку цих резервів згідно з Інструкцією № 351 [6]:

$$P. \text{ о/з збитків} = EAD * PD * LGD, \quad (1)$$

де EAD – експозиція під ризиком (балансова вартість активів до врахування резервів);

PD – імовірність виникнення збитків;

LDG – рівень збитків у разі виникнення збиткової події.

Рівень збитків можливо визначати трьома методами: ринковим, методом працюючих активів (workout LGD – авторський переклад) та методом вбудованого ризику (implied market LGD – авторський переклад) [7, с. 6]. Сучасна модель оцінки ризиків будується на методі працюючих активів, що передбачає врахування всіх очікуваних платежів за активом, скоригованих на можливість та витрати на їх отримання та реалізації [7, с. 7]. Загалом показник рівня збитків (LGD) розраховується так:

$$LGD = 1 - \frac{\text{Забезп.}}{EAD}, \quad (2)$$

де Забезп. – забезпечення по активу, зважене на ймовірність реалізації.

Підставивши значення рівня збитків у першу формулу та враховуючи, що у цій формулі один із факторів використовується два рази, для спрощення розрахунку здійснимо перетворення формули:

$$P. \text{ о/з збитків} = EAD * PD * \left(1 - \frac{\text{Забезп.}}{EAD}\right) = EAD * PD * \frac{EAD - \text{Забезп.}}{EAD} = (EAD - \text{Забезп.}) * PD \quad (3)$$

Для факторного аналізу використаємо суму резервів очікуваних або зазнаних збитків, балансову вартість активів за відповідними групами, збільшену на суму відповідних резервів, середньозважену суму забезпечення. Коефіцієнт імовірності дефолту можливо обчислити на базі вказаної інформації. Цей коефіцієнт є середньозваженою сумою ймовірностей виникнення збитків за групою. Групування здійснимо за такими групами: «кредити клієнтам банку», «інші фінансові та нефінансові активи» та «інші активи», які включають кредити банків та грошові кошти. Окремо буде розглянуто факторний аналіз кредитів, виданих на території Донецької та Луганської областей, які не

контролюються урядом України (зона АТО). Здійснення аналізу такої групи є необхідним через суттєвий рівень імовірності дефолту за цим портфелем.

Оскільки кожен із досліджуваних груп резервів має різні формули розрахунку, то знаходження впливу факторів здійснимо методом ланцюгових підстановок, який є найбільш універсальним для різних моделей обчислення результативних показників. Формула розрахунку резервів очікуваних або зазнаних збитків кредитів клієнтів належить до мультиплікативно-адитивного типу, де є як якісні, так і кількісні фактори.

Для правильного визначення впливу факторів необхідно виявити, які з факторів є якісними та кількісними, що впливає на порядок підстановок та виявлення впливу факторів. У даній моделі (формула (3)) першим кількісним показником є експозиція під ризиком (вартість відповідної групи кредитів). Другим кількісним показником є зважене на коефіцієнт ліквідності забезпечення, яке в такому формулюванні є якісно-кількісним показником. Проте враховуючи неможливість виокремити фактор ліквідності забезпечення та те, що результат обчислення вимірюється в тій же валюті виміру, його враховуємо як другий кількісний показник. Третій фактор – якісний, який агрегує всі невраховані чинники, які не впливали на інші чинники. Цей фактор – імовірність виникнення збиткової події, яка є сукупністю факторів впливу часу на вартість активів, платіжної дисципліни по кредиту, фінансового стану суб'єкта кредитування, галузевих особливостей, сезонного коливання тощо.

Результати проведеного факторного аналізу за групою «кредити клієнтам» наведено в табл. 1. Метод ланцюгових підстановок передбачає розрахунок сум результативного показника з поступовою заміною даних по факторах із базового року на звітний. Аналіз здійснюється по двох роках. Дані ланцюгових підстановок наведено у стовпцях 4 та 8 табл. 1. Вплив факторів на зміну результативного показника є різницею між кожним з етапів ланцюгових підстановок. Здійснимо для прикладу розрахунок впливу факторів на резерви очікуваних збитків по групі «кредити клієнтам» за період 2013–2014 рр.

Вплив обсягу кредиту: $P_1 - P_0 = 12513 - 8282 = 4231$ (млн. грн.).

Вплив зміни обсягу забезпечення: $P_2 - P_1 = 13832 - 12513 = 1318$ (млн. грн.).

Вплив зміни ймовірності виникнення збитків: $P_3 - P_2 = 20137 - 13832 = 6305$ (млн. грн.).

Зміна резерву за період: $\Delta P = 20137 - 8282 = 11855$ (млн. грн.).

Перевірка, сумарний вплив факторів: $4231 + 1318 + 6305 = 11855$ (млн. грн.).

Для того щоб побачити, який із факторів виявився найвпливовішим, знайдемо частку кожного з факторів у сукупній зміні.

Таблиця 1

Факторний аналіз резервів очікуваних або зазнаних збитків кредитів клієнтів

Види резервів та відповідних факторів	2013	2014	Резерв зі зміною одного фактора, млн. грн.	Вплив фактору, млн. грн.	ЧВФ ¹ , %	2015	Резерв зі зміною одного фактора, млн. грн.	Вплив фактору, млн. грн.	ЧВФ ¹ , %
Резерв під кредити клієнтів, млн. грн.	8282	20137	8282	11855		30056	20137	9919	
Експозиція під ризиком, млн. грн.	37588	48514	12513	4231	36%	55325	23978	3841	39%
Забезпечення, млн. грн.	16203	12799	13832	1318	11%	12626	24075	97	1%
Ймовірність дефолту	0,39	0,56	20137	6305	53%	0,70	30056	5981	60%

¹Частка впливу фактору у зміні результативного показника, %

Джерело: складено та розраховано автором за [8]

Як бачимо, у 2014 р. на зміну резервів під кредити клієнтів найбільше вплинув ступінь ризику. Трохи більше половини всіх змін (6 305 293 тис. грн.) пов'язано зі зростанням імовірності дефолту. У 2015 р. зберігаються ті ж самі пропорції впливу на резерв від кредитів клієнтам банку. Але скорочення забезпечення у цьому році набагато менше вплинуло на зростання резерву. Трохи більше на зростання резерву вплинуло саме збільшення рівня резервування (ймовірності дефолту) – 60% усіх змін у 2015 р. та 53% усіх змін у 2014 р. Як бачимо, зменшення вартості забезпечення найменше впливало на зміну резерву, спричинюючи протилежний вплив на резерв, тобто збільшуючи його.

Маючи відомості про портфель кредитів у зоні, яка не контролюється урядом України, розрахуємо вплив факторів на резерв очікуваних або зазнаних збитків (Р. о/з збитків) по цій території. Інформація про забезпечення відсутня у звітності. Відповідно, змінюється факторна модель з адитивно-мультиплікативної та суто мультиплікативну:

$$P. \text{ о/з збитків} = EAD * PD. \quad (4)$$

Суто формально порівняння даних розрахованих різними факторними моделями не припустимо. Проте враховуючи умови, через які, власне, і виникає питання аналізу окремої географічної зони кредитування, можемо стверджувати, що ліквідність отриманого під час оформлення кредитів забезпечення відсутня. Це говорить про майже повну відсутність можливості реалізувати таке забезпечення. Таким чином, перехід до такої моделі є виправданим. Це можливо також розуміти як значення справедливої вартості застави по даній групі кредитів на рівні нуля. Результати розрахунків наведено в табл. 2.

Як бачимо, тут у 2014 р. було зарезервовано 89% усього портфелю, а в 2015 р. – 99,6%. Можемо припустити, що інші 0,04% кредитного портфелю (100–99,6%) резервуються вартістю застави, про яку відомості відсутні.

Зміни резерву тут маємо лише за 2015 р., оскільки в 2013 р. зони АТО ще не існувало, а отже, порівнювати 2014 р. немає з чим. Він є базовим для факторного аналізу резервування по цій території. Зміни на 70% були спричинені саме зростанням рівня резервування, і на 30% зміни були спричинені збільшенням обсягу кредитного портфеля зони. Знову припустимо, враховуючи відомості з історії того, як розвивалися події на цій території, що ріст кредитного портфелю був пов'язаний саме з територіальним розширенням зони АТО, а не видачею нових кредитів як зазвичай. Враховуючи настільки високу зарезерованість такого портфеля, цікаво дізнатися, наскільки вимушеність створювати резерви по зоні АТО вплинула на весь рівень ризикованості портфеля кредитів клієнтів. Для цього віднімо відповідні дані по портфелю кредитів Донецької та Луганської областей від кредитного портфеля клієнтів (результат у табл. 3). Заставу будемо враховувати в повному обсязі через припущення, що вартість застави в зоні проведення АТО близька до нуля. Перед проведенням аналізу маємо припущення, що фактори впливу змінять пропорцію у впливі на ріст резервів. Припускаємо, що виключення найбільш зарезерованого по територіальному принципу портфеля знизить вплив імовірності дефолту на ріст резервів.

Розглянувши структуру впливу факторів на резерви без резервів Донецької та Луганської областей, бачимо, що деякі з припущень були хибними. Це стосується змін у 2015 р.: імовірність збитків на резерви, навпаки, зросла (із 60% до 65%). Вплив імовірності дефолту в обох роках після виключення портфелю зони АТО скоротився (із 0,56 до 0,49 у 2014 р. та із 0,7 до 0,65 у 2015 р.). Зменшення розриву між отриманими ймовірностями за 2015 та 2014 рр. спричинило зменшення частки ймовірності збитків у впливі на зростання резервів. Загалом структура розподілу факторів резервування не змінилася навіть із відніманням суттєво збиткової зони.

Аналізуючи зміни, які відбувалися із резервами очікуваних або зазнаних збитків, не враховувався такий фактор, як ріст курсу валют. Враховуючи зміни валютного курсу, ріст кредитів міг мати суто номінальне збільшення у зв'язку з перерахунком валютних кредитів у гривневий еквівалент. На жаль, інформації наданої у звітності, не достатньо, щоб зрозуміти, наскільки зростання курсу

Таблиця 2

Факторний аналіз резервів очікуваних або зазнаних збитків кредитів клієнтів, виданих у зоні АТО

Види резервів та відповідних факторів	2014	2015	Резерв зі зміною одного фактора, млн. грн.	Вплив фактору, млн. грн.	Частка впливу фактору у зміні результативного показника, %
Резерви під кредити клієнтів зони АТО, млн. грн.	5580	6584	5580	1003	0
Експозиція під ризиком, млн. грн.	6267	6608	5883	303	30%
Імовірність дефолту	0,89	0,99	6584	700	70%

Джерело: складено та розраховано автором за [8]

Таблиця 3

Факторний аналіз резервів очікуваних або зазнаних збитків кредитів клієнтів за винятком кредитів, виданих у зоні АТО

Види резервів та відповідних факторів	2014	2015	Резерв зі зміною одного фактора, млн. грн.	Вплив фактору, млн. грн.	Частка впливу фактору у зміні результативного показника, %
Резерви під кредити клієнтів без кредитів зони АТО, млн. грн.	14556	23471	14556	8915	
Експозиція під ризиком, млн. грн.	42246	48717	17755	3199	32%
Забезпечення, млн. грн.	12799	12626	17841	85	1%
Імовірність дефолту	0,49	0,65	23471	5631	57%

Джерело: складено та розраховано автором за [8]

валют спричинювало номінальний ріст сум кредитів під час перерахунку їх із валюти без реальних нових видач кредитів. Відповідно, лише портфель фізичних осіб, де кредитування в іноземній валюті заборонене, може відобразити ріст, не пов'язаний із перерахунком вартості в іноземній валюті. Але відображені дані можуть містити кредити, видані фізичним особам ще до заборони видавати їм валютні кредити.

Окрім того, слід зазначити, що зміна валютного курсу впливає на всі інші компоненти формули (як двофакторної мультиплікативної, так і трьохфакторної адитивно-мультиплікативної). Так, застава має обліковуватися на основі справедливої вартості, яка в нормальних ринкових умовах буде змінюватися відповідно до курсу валют. Тобто зростання вартості забезпечення може бути лише номінальним через зміну цін на ринку, який, своєю чергою, спричинюється курсовими коливаннями.

Ймовірність дефолту також ураховує курсові різниці. Зростання курсу переважно негативно впливає на можливість погашення кредитів, що в кінцевому підсумку негативно впливає на кредитний ризик позичальника.

Інформації у звітності банку недостатньо для точного або хоча б приблизного розуміння, наскільки суттєве зростання курсу валют могло вплинути на зміни в резервах банку, тому перейдемо на рівень індивідуального факторного аналізу.

Тут, як і на груповому рівні, передусім визначаємо модель розрахунку резерву. Вона базується на формулі (3), але можемо врахувати більшу кількість показників.

У МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [9] під час розрахунку резервів (Р. о/з збитків) уважається, що очікувані платежі, які враховують усі майбутні платежі по активу, навіть ті, які ще не відображені в обліку, слід приводити в теперішній час. Формула розрахунку базується на теорії приведення грошей у певний проміжок часу. Кожен з очікуваних платежів слід приводити відповідно до періоду, в якому ці платежі очікуються отримати. Стосовно приведення вартості застави, то єдиних умов не існує. Загалом ураховується той факт, що отримання застави можливе за рішенням суду або через виконавчу службу, на що необхідний час. Також ураховується час, необхідний на реалізацію застави. У середньому період приведення вартості застави під час розрахунку будемо брати на два роки довше, ніж термін останнього платежу за кредитом. Таким чином, матимемо формулу розрахунку резерву, що враховує не лише теперішню вартість активу, але й майбутню вартість активу та показники, які використовуються до приведення її у теперішню вартість:

$$P. \text{ о/з збитків} = \left(\sum_{i=1}^n \frac{EAD}{(1+i_{ef})^n} - \frac{\text{Забезп.} \cdot k_{\text{ліквід}}}{(1+i_{ef})^n} \right) \cdot PD. \quad (5)$$

де i_{ef} – ефективна ставка по активу;

n – кількість періодів, через які очікується платіж;

Забезп. – справедлива вартість забезпечення;

$k_{\text{ліквід}}$ – коефіцієнт ліквідності кожного виду забезпечення, що враховує ймовірність його реалізації.

Ураховуючи, що нас цікавило питання впливу зміни курсу іноземної валюти на резерв для активів, виданих не в національній валюті, дістанемо формулу розрахунку резерву (Р. о/з зб. _{ін.вал.}) для активу, виданого в іноземній валюті (формула (6)). Розрахунок базується на тому, що вартість забезпечення обліковується завжди в національній валюті і саме його значення переводиться в іноземну валюту.

$$P. \text{ о/з зб.}_{\text{ін.вал.}} = \left(\sum_{i=1}^n \frac{EAD}{(1+i_{ef})^n} - \frac{\text{Забезп.} \cdot k_{\text{ліквід}}}{(1+i_{ef})^n} : v \right) \cdot PD = \left(\sum_{i=1}^n \frac{EAD}{(1+i_{ef})^n} - \frac{\text{Забезп.} \cdot k_{\text{ліквід}}}{(1+i_{ef})^n \cdot v} \right) \cdot PD = \left(v \sum_{i=1}^n \frac{EAD}{(1+i_{ef})^n} - \frac{\text{Забезп.} \cdot k_{\text{ліквід}}}{(1+i_{ef})^n} \right) \cdot \frac{PD}{v}, \quad (6)$$

де, v – курс валют, грн. за 1 од. ін. вал.

У звітності відображається резерв у національній валюті, який розраховується за формулою (7). Якщо розглядати весь портфель активів, який включає кредити в різних валютах, то у цій формулі необхідно застосовувати середньозважений курс валют (v), який ураховує структуру портфелю по різних валютах.

$$P. \text{ о/з зб.}_{\text{грн.}} = v \left(v \sum_{i=1}^n \frac{EAD}{(1+i_{ef})^n} - \frac{\text{Забезп.} \cdot k_{\text{ліквід}}}{(1+i_{ef})^n} \right) \cdot \frac{PD}{v} = \left(v \sum_{i=1}^n \frac{EAD}{(1+i_{ef})^n} - \frac{\text{Забезп.} \cdot k_{\text{ліквід}}}{(1+i_{ef})^n} \right) \cdot PD, \quad (7)$$

Останню формулу і будемо використовувати для факторного аналізу резервів на індивідуальному рівні. Ураховуючи, що остання формула є деталізацією формули (3), можемо здійснити дворівневий факторний аналіз (рис. 1). За багаторівневого аналізу виникає необхідність у групуванні даних. Якщо отримані факторні величини на нижчих рівнях, то під час аналізу відхилень результативного показника необхідне групування відповідних факторних величин, розрахованих для кожного первісного елементу [2, с. 85].

У попередньому випадку здійснювався детермінований ретроспективний аналіз фактичних даних. Уважаємо, що здійснювати такий самий аналіз немає сенсу. Але можемо додатково виявити саме значимість впливу факторів на результативний показник. Для цього здійснимо контрольовану зміну всіх факторів на рівні 10%, як це здійснювалося в дослідженні професора Л.В. Гнилицької [3, с. 163].

Нехай маємо певний кредит, повернення якого очікується через два квартали, експозиція під ризиком та скориговану приведену вартість забезпечення розраховуємо згідно з компонентами формули (7) (табл. 4).

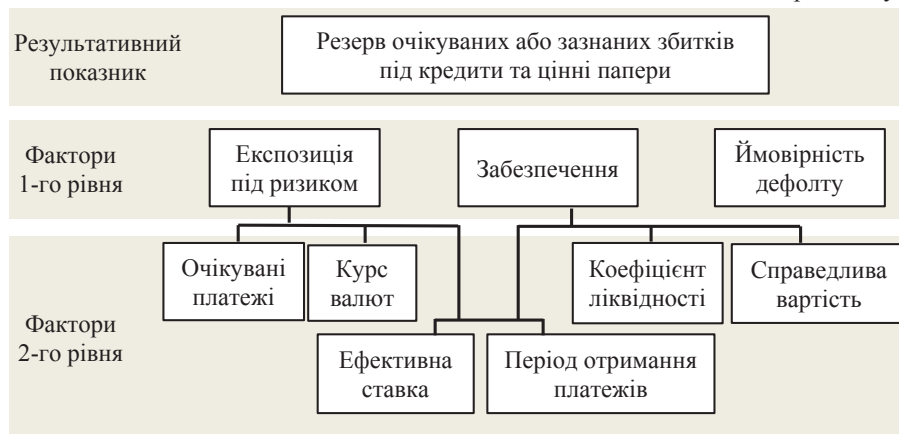


Рис. 1. Фактори зміни обсягів резервів очікуваних або зазнаних збитків під кредити та цінні папери

Таблиця 4

Дані для факторного аналізу окремого кредиту
з контрольованою зміною факторів

Платежі та відповідний період (квартал)	Базовий рік		Звітний рік (базові показники збільшені на 10%)	
Повернення боргу, тис. грн.	2	457	2,2	503
Застава, тис. грн.	10	4561	11	5017
Ефективна ставка, %	3,00%		3,30%	
Курс валют, грн. за 1 дол.	24,5		26,95	
Коефіцієнт ліквідності застави	0,45		0,495	
Ймовірність дефолту	0,35		0,385	
Експозиція під ризиком, тис. грн.	10554		11609	
Забезпечення скориговане, тис. грн.	1527		1738	
Резерв, грн.	3159		4187	

Джерело: сформовано автором

Таблиця 5

Факторний аналіз резервів очікуваних або зазнаних збитків окремого кредиту

Види резервів та відповідних факторів	Базовий рік	Звітний рік	Резерв зі зміною одного фактора, млн. грн.	Вплив фактору, млн. грн.
Резерви під кредити, тис. грн.	3159	4187	3159	1028
Експозиція під ризиком, тис. грн.	10554	11609	3880	721
Забезпечення, млн. грн.	1527	1738	3807	-74
Ймовірність дефолту	0,35	0,385	4187	381

Джерело: сформовано автором

Таблиця 6

Факторний аналіз експозиції під ризиком та застави

Результативні ознаки та відповідних факторів	Базовий рік	Звітний рік	Результативна ознака зі зміною одного фактора, млн. грн.	Вплив фактору, млн. грн.	Частка впливу фактору у зміні результативного показника, %	Вплив фактору на результативний показник вищого порядку, млн. грн.
Експозиція під ризиком, тис. грн.	10554	11609	10554	2060		721
Очікувані платежі, тис. грн.	457	503	11609	1055	51,2%	369
Період, квартал	2	2,2	11541	-68	-3,3%	-24
Ефективна ставка, %	3	3,3	11467	-74	-3,6%	-26
Курс валют, грн. за 1 дол.	24,5	26,95	12614	1147	55,7%	401
Забезпечення, тис. грн.	1527	1738	1527	210		-74
Справедлива вартість застави, тис. грн.	4561	5017	1680	153	72,6%	-53
Коефіцієнт ліквідності застави	0,45	0,495	1848	168	79,8%	-59
Період, квартал	10	11	1794	-54	-25,6%	19
Ефективна ставка, %	3	3,30	1738	-56	-26,8%	20

Джерело: сформовано автором

Для початку розрахуємо вплив факторів на першому рівні (табл. 5). Наступним етапом є визначення впливу факторів на другому рівні для експозиції під ризиком та зваженої суми забезпечення (табл. 6), які в даному разі є результативними ознаками. Знайдемо частку впливу кожного з факторів другого порядку на результативний показник.

Перемноживши частку впливу факторів другого порядку на абсолютну зміну відповідного результативного показника першого порядку, можемо знайти вплив зміни показників другого порядку на резерв, тобто результативний показник першого порядку.

Оскільки деякі з факторів другого порядку (кількість періодів та ефективна ставка) впливають на два результативні фактори, узагальнимо вплив факторів другого порядку на резерв у табл. 7. Фактори, які віднімаються у формулі або які знаходяться у знаменнику, діють протилежно на зміну резерву. Оскільки всі фактори збільшували

Таблиця 7

Роль факторів на зміну резервів очікуваних або зазнаних збитків

Види факторів	тис. грн.	Суттєвість впливу
Очікувані платежі	369	36%
Справедлива вартість застави	-53	-5%
Коефіцієнт ліквідності застави	-59	-6%
Період	-5	-0,5%
Ефективна ставка	-6	-0,58%
Курс валют	401	39%
Ймовірність дефолту	381	37%
Сумарний вплив	1028	

Джерело: сформовано автором

лися, то всі фактори, які сприяють зменшенню резерву, мають від'ємне значення. Суттєвість впливу факторів знаходимо як частку впливу в абсолютних значеннях щодо загального впливу або обсягу зміни резерву.

Термін приведення та ефективна ставка враховуються під час приведення платежів, які мають різноспрямований вплив на резерв. Відповідно, їхній сумарний вплив на резерв банку несуттєвий. Майже третину впливу мають платежі по кредиту, ймовірність дефолту та очікувані платежі.

Курс валют, ймовірність дефолту та обсяги очікуваних платежів є першорядними факторами, зміну яких необхідно контролювати для недопущення суттєвого зростання резервів. Звичайно, розуміємо, що курс валют не контролюється банком, але завчасні передбачення щодо його змін можуть дати шанс вчасно зреагувати на негативні зміни в економічній кон'юктурі.

Повернувшись до даних табл. 3, після виключення кредитного портфеля занадто ризикової території бачимо, що зміни в 2015 р. на 32% залежали від збільшення експозиції під ризиком, а на 57% – від зростання рівня ймовірних збитків. Експозиція під ризиком формується під впливом двох першорядних чинників: курсу валют та очікуваних надходжень. При цьому якщо інтенсивність змін факторів однакова, вплив на резерви також майже однаковий. Розуміємо це так, що визначальною є саме інтенсивність змін кожного з факторів.

Зростання курсу валют змінювалося з 15,76 до 24,00 грн. за долар США та з 19,23 до 26,22 грн. за євро протягом 2015 р. [8]. Інтенсивність приросту становила 52% для доларів США та 36% для євро, у середньому 44%. Використовуючи статистичні дані НБУ [10] про кредитний портфель ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», бачимо, що в середньому за 2015 р. частка валютного портфелю становила третину портфелю, маючи тенденцію до скорочення. Тобто третина портфелю кредитів могла зрости на 44% через валютні коливання, що для всього портфелю кредитів становить близько 15% можливого приросту портфелю. Вплив експозиції на зростання резервів у 2015 р. становив 32%, тобто 5% ($15\% \cdot 32$) цього росту могло бути спричинено саме валютними коливаннями.

Тут слід зазначити, що отримані дані базуються на низці припущень. По-перше, використана усереднена структура кредитного портфелю, яка не враховує різні варіанти розподілу валютних кредитів між різними валютами. По-друге, не враховується вплив інших факторів другого порядку на експозицію під ризиком, які могли як скоротити, так і збільшити частку курсів валют у впливі на експозицію. Це виникає через різноспрямований вплив факторів на результативний показник. По-третє, вплив курсу валют не виокремлюється як фактор, що міг спричинити збільшення справедливої вартості застави. По-четверте, не враховуються курсові коливання на зміну ймовірності дефолту, яка може зростати, якщо клієнт не має стабільних надходжень у валюті. Але, враховуючи структуру кредитного портфеля по іноземних валютах, цей показник у загальному може бути несуттєвим.

Висновки. Факторний аналіз дає змогу виявити причини змін результативного показника. У проведеному дослідженні об'єктом виступають резерви очікуваних або зазнаних збитків під кредити клієнтів. Факторна модель базується на формулі розрахунку резервів, яка в загальному вигляді включає три фактори: експозицію під ризиком, забезпечення та ймовірність дефолту, які є факторами першого порядку. Для виявлення причин змін факторів першого порядку була деталізована формула розрахунку резервів. Під час розгляду факторної моделі на двох рівнях з однаковою інтенсивністю зміни факторів було виявлено три фактори, які приблизно однаково впливають на обсяг резервів. Це обсяг очікуваних платежів, ймовірність дефолту та зміна валютних курсів.

Прикладну частину дослідження здійснено на базі даних зі звітності одного з вітчизняних банків, унаслідок якого виявлено зростання ймовірності дефолту в 2014 та 2015 рр. При цьому цей ріст лише частково пов'язаний із резервуванням кредитів у зоні, що не контролюється державою. У досліджуваному періоді суттєво змінювався курс валют. Базуючись на припущенні щодо розподілу кредитного портфелю по валютах, виявлено, що за середнього приросту курсів на 44 %, сума резервів змінилася на 5%.

Список використаних джерел:

1. Мішеніна Н.В. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Н.В. Мішеніна, Г.А. Мішеніна, І.С. Ярова. – Суми : Сумський державний університет, 2014. – 306 с.
2. Блюмин С.Л. Экономический факторный анализ : [монография] / С.Л. Блюмин, В.Ф. Суханов, С.В. Чеботарёв. – Липецк : ЛЭГИ, 2004. – 148 с.
3. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : [монографія] / Л.В. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.
4. Русиева И.Б. Резервирование в системе бухгалтерского учёта : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 / И.Б. Русиева. – Йошкар-Ола, 2004. – 21 с.
5. Хорохордина Н.В. Развитие учетного и аналитического обеспечения резервной системы предприятия АПК : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 / Н.В. Хорохордина. – Воронеж : ВГАУ, 2006. – 20 с.
6. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Правління НБУ від 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.
7. Schuermann T. What do We Know about Loss Given Default? / Til Schuermann. – Wharton Financial Institutions Center Working Paper № 04-01 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ssrn.com/abstract=525702>.
8. Річна звітність ПАТ «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.aval.ua/ru/about/bank_reports.
9. International Financial Reporting Standard 9 «Financial Instruments»: implementation guidance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hb.betterregulation.com/external/IFRS9_July%202014_IG.pdf.
10. Показники банківської системи / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к выявлению причин изменений резервов ожидаемых или понесенных убытков для группы активов «кредиты клиентам». С целью выявления причин изменений резервов проведен факторный анализ на уровне группы активов и индивидуальном уровне. Элиминирован ряд факторов (портфель неподконтрольной отечественному правительству территории), которые могли существенно исказить данные о качестве кредитного портфеля. Выделен ряд факторов первого и второго порядков, имеющих различное влияние на резервы. В результате проведенного исследования выявлен ряд факторов, которые оказывают существенное влияние на изменение резервов, в частности ожидаемые поступления, вероятность дефолта и курс валют.

Ключевые слова: факторный анализ, анализ резервов банка, резервы под кредиты, курс валют, вероятность дефолта, экспозиция под риском, ожидаемые денежные потоки.

Summary. The author examines the approaches of identification of causes of changes in amount of loss allowance for a group of assets - loans to customers. In order to identify the causes of changes in loss allowance the author conducted a factor analysis at group and individual level. When conducting the factor analysis of bank's loss allowance the author eliminated a number of factors (the portfolio of the territories uncontrolled by national government) which could significantly distort the data about the quality of loan portfolio. A number of factors of first and second order, which have different effects on allowance, are displayed. In the result of the study a number of factors that have a significant effect on the change of allowance are revealed, including: expected cash flow, the probability of default and exchange rate.

Key words: factor analysis, analysis of bank reserves, exchange rate, probability of default, exposure at default, expected cash flow.

УДК 336.72

Солодковська Г. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Solodkovska G. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of International Trade Department
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

PERSPECTIVES OF EUROPEAN UNION TRADE POLICY MODERNIZATION

Анотация. У статті досліджено передумови виникнення та домінуючі чинники трансформації спільної торговельної політики Європейського Союзу. Визначено структуру розподілу повноважень між суб'єктами формування торговельної політики ЄС. Структуровано основні принципи, інструменти та завдання спільної торговельної політики. Проаналізовано специфіку функціонування Генеральної системи преференцій Європейського Союзу як інструменту сприяння розвитку країн через поживлення зовнішньої торгівлі. Виявлено перспективні напрями модернізації торговельної політики ЄС у відповідь на зростаючу нестабільність міжнародного середовища.

Ключові слова: ЄС, торговельна політика, Генеральна система преференцій, регіональна торговельна угода, інтеграційне угруповання.

Постановка проблеми. Європейський Союз являє собою повноцінний єдиний ринок, який спирається на єдину систему регулювання процесів економічного розвитку. Складовою частиною цієї системи є єдина торгова політика, яка являє собою унікальний досвід взаємодії. Саме на основі узгодження заходів торгової політики багато в чому стала можлива інтеграція в інших сферах. Вона відрізняється різноманітністю інструментів регулювання та специфікою їх застосування щодо окремих груп країн. У новому тисячолітті торгова політика ЄС не втратила свого значення з погляду забезпечення конкурентоспроможності угруповання. Вироблення єдиної торгової

політики ЄС стало одним із найважливіших напрямів і досягнень інтеграційної взаємодії. За довгі роки ця політика зазнала серйозних реформ, і в даний час єдина торгова політика ЄС є її важливою перевагою й інструментом інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання спільної європейської політики, особливо її торговельний аспект, і надалі залишаються актуальними як для закордонних, так і для вітчизняних науковців серед яких слід відзначити І. Бурковського, Д.Г. Лук'яненко, Т. Мельник, Т. Циганкову, Н. Черкас, В.І. Чужикова, А. Крюгер, Дж. Одделл.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нестабільність глобального економічного середовища, пов'язана з різкими змінами в торговельній доктрині певних країн – партнерів Європейського Союзу, стимулює країни-учасниці модернізувати політику регіонального угруповання. Визначення основних напрямів можливої зміни торговельної політики ЄС на даний момент є ще недостатньо дослідженим.

Мета статті полягає в ідентифікації основних переваг та недоліків єдиної торговельної політики Європейського Союзу для бенчмаркінгу досвіду до вітчизняної практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Населення ЄС становить лише 7% від світового, однак на Євросоюз припадає 25,8% світового ВВП. На торгівлю ЄС із рештою країн світу припадає близько 20% світового експорту та імпорту (без урахування торгівлі всередині ЄС). Через це Євросоюз називають одним із найбільших торговельних гравців у світі [2, с. 22].

Тривалий час відособленість національних ринків і різноманітність уживаних ними захисних та стимулюючих заходів була головною причиною низької конкурентоспроможності європейських фірм. Відмінності в правилах ужиття заходів щодо захисту інтересів європейських виробників давали змогу конкуруючим фірмам проникати на ринки одних країн через ринки інших, менш захищених від іноземної конкуренції, а неузгодженість заходів стимулюючого характеру збільшувало число дрібних конкурентів на ринку, що суттєво посилювало конкурентні позиції американських та японських ТНК. В умовах гострої конкуренції та виходу на новий рівень протекціоністського захисту, а також у зв'язку з розширенням сфери конкуренції і залученням до неї послуг і науково-технічних знань ще більш нагальною стала необхідність вироблення єдиного підходу до захисту національного європейського ринку. Закладені в основу Римського договору принципи і правила формування єдиної зовнішньоторговельної політики були перероблені і доповнені, що отримало відображення в Маастрихтському договорі та Амстердамському пакті. Поняття «зовнішньоторговельна політика» було розширено, і узгоджені дії стали поширюватися на всі сфери зовнішньоекономічної діяльності. У рамках ЄС була розроблена єдина комерційна політика щодо третіх країн, узагальнюючи досвід захисту конкурентних переваг європейського ринку [1].

Уніфікація торгової політики ЄС сприяла посиленню контролю над відповідністю норм національного права принципам єдиного ринку. Спочатку механізм приведення цих норм у відповідність до положень Римського договору передбачав односторонність держав-членів у Раді, що була наділена правом приймати законодавчі акти. Проте даний механізм прийняття рішень досить часто або уповільнював процес уживання заходів, або взагалі не давав результату. Внаслідок цього після прийняття Єдиного європейського акту було здійснено перехід до прийняття рішень більшістю голосів членів Ради. Торгова політика на наднаціональному рівні ЄС формулюється і реалізується за допомогою норм європейського законодавства, тобто згідно з установчими договорами ЄС, договорами, що вносять до них зміни (ревізійні договори); договорами про вступ нових держав – членів ЄС [5, с. 10].

Таким чином, регулювання відносин із третіми країнами та іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин здійснюється на рівні ЄС. Компетенція єдиної торгової політики поширюється на торгівлю товарами, послугами і, відповідно до Договору Ніцци, на торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Інші питання, що частково належать до компетенції єдиної торгової політики, включають: непряме оподаткування, застосування стандартів та заходів технічного регулювання, патентну політику та дотримання зобов'язань щодо прав на інтелектуальну власність. Якщо безпосереднє регулювання зовнішньої торгівлі (наприклад, установлення митних правил і мит) належать до сфери виняткової компетенції органів ЄС (прийняті ними рішення обов'язкові для всіх держав-членів), то у сферах, що надають непрямий вплив на здійснення зовнішньоторговельних операцій, повноваження ЄС досить обмежені. Саме тому в цих сферах між членами ЄС нерідко виникають протиріччя та суперечки.

Нині основним документом, що регулює розподіл повноважень між наднаціональними органами ЄС та національними урядами у сфері торгової політики є Лісабонський договір, який набрав чинності в грудні 2009 р. (табл. 1).

У тому, що стосується укладення торгових відносин із третіми країнами, Римський договір, наприклад, ніякої участі для Європейської Асамблеї (попередниці Європейського Парламенту) у даній сфері не передбачав. Згодом Європейський Парламент підключили до ратифікації угод

Таблиця 1

Повноваження ЄС у сфері торгової політики

Повноваження	Визначення	Сфери використання
Виняткові повноваження ЄС (стаття 3)	Тільки ЄС має право узаконювати та приймати забороняючі акти. Країни-члени мають затверджувати такі акти	Митний союз, спільна комерційна політика, сільськогосподарська політика, конкурентна політика, міжнародні угоди, монетарна політика
Підтримуючі повноваження (стаття 4)	ЄС може втрутитися тільки для підтримки, координації та доповнення дій держави-учасниці. Немає законодавчої влади і не може втручатися у здійснення цих компетенцій, що належать до виняткової сфери дії національних урядів	Адміністративна співпраця, цивільний захист, культура, освіта, професійне навчання, молодь та спорт, здоров'я людини, промисловість, туризм
Координаційні повноваження (стаття 5)	ЄС має право розробляти та приймати керівництва стосовно здійснення координації даних політик національних урядів у рамках функціонування ЄС	Економічна політика, політика у сфері зайнятості, соціальна політика
Інші повноваження	ЄС має повні повноваження стосовно всіх питань Спільної зовнішньої політики та політики безпеки. Крім того, Суд ЄС не має права давати судження у цій сфері	Спільна зовнішня політика та політика безпеки

Джерело: складено автором на основі [3]

про асоціацію (переважно двосторонніх), які він повинен був схвалити простою більшістю голосів.

Окрім того, за Маастрихтським договором 1992 р. якщо торгові переговори з третіми країнами вимагали внесення змін до «внутрішнього» законодавства ЄС, Європарламент повинен був давати на це свою згоду. Таким чином, він міг заблокувати торговельну угоду вже після того, як його схвалили всі уряди країн ЄС та відповідні торговельні партнери останнього. Тепер за Лісабонським договором усі торгові угоди (і двосторонні, і багатосторонні), які укладаються ЄС, потребують парламентському схвалення. Крім того, Комісія повинна регулярно звітувати перед Європарламентом (точніше, перед парламентським Комітетом із міжнародної торгівлі) про ведення нею торгових переговорів.

Отже, можна зробити висновок, що нині наднаціональні органи ЄС мають досить значні повноваження у сфері формування та реалізації спільної торгової політики даного інтеграційного угруповання.

Сферою наднаціонального регулювання є і застосування заходів технічного характеру, а також застосування санітарно-ветеринарних норм під час допуску товарів на ринок ЄС. Як і в усіх сферах торгової політики ЄС, у галузі технічного регулювання необхідно виділити два аспекти. Перший пов'язаний з обігом європейських товарів на ринку ЄС, тобто функціонуванням внутрішнього ринку ЄС. Другий, зовнішній аспект, пов'язаний із використанням заходів технічного регулювання для захисту ринку ЄС від імпорту товарів, що не відповідають досить суворим нормам якості і високим санітарно-ветеринар-

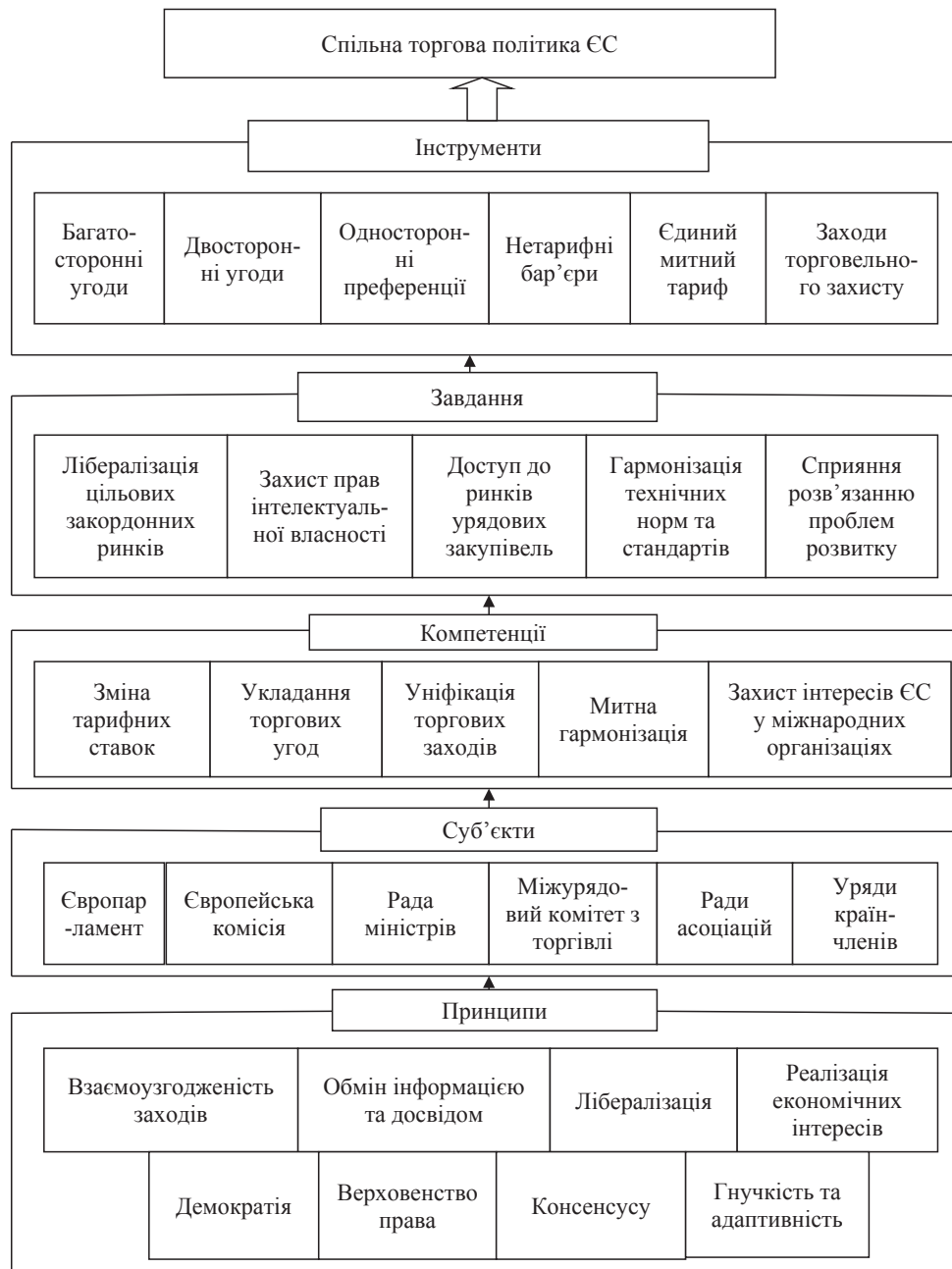


Рис. 1. Компонентна структура спільної торгової політики ЄС

Джерело: складено автором на основі [7; 8]

ним вимогам ЄС. Обидва аспекти важливі для аналізу проблеми, оскільки дають змогу оцінити можливості вступу та обігу товарів на європейському ринку, будь то імпортовані або вироблені всередині угруповання товари. Із розвитком інноваційних процесів у світі в цілому і в ЄС зокрема питання технічного регулювання та санітарної безпеки продовольства та кормів набуватимуть ще більшого значення. У цьому зв'язку можна зробити висновок про те, що необхідна тісна співпраця в рамках багатосторонньої торгової системи для недопущення використання стандартів як заходів протекціонізму.

Розглядаючи торгівлю політику ЄС із погляду інструментального підходу, то треба виділити три її основних складники: участь у багатосторонніх торгових переговорах (на глобальному рівні), підписання двосторонніх регіональних торгових угод та активне використання інструментів торгового захисту (рис. 1).

Як зазначалося раніше, здійснюючи свою торгову політику, ЄС прагне до подальшої лібералізації міжнародної торгової політики і для цього активно використовує двосторонні угоди, зокрема угоди про вільну торгівлю. Забезпечення успішної реалізації чинних угод є пріоритетним завданням для Євросоюзу, адже ЄС уклав понад 200 угод про вільну торгівлю, що охоплюють більше 35% світової торгівлі. Окрім головних обов'язків, двосторонні угоди можуть також передбачати співпрацю щодо державних закупівель, прав інтелектуальної власності, прозорого регулювання, збалансованого та довготривалого розвитку, послуг та інвестицій. Разом ці заходи сприяють здешевленню та пришвидшенню торгівлі, а також роблять її більш передбачуваною [4].

Особливим елементом торгової політики ЄС є використання нею генералізованої системи торгових преференцій.

Основа даної практики була закладена ще за часів формування ЄС унаслідок активної співпраці багатьох європейських країн із їх колишніми колоніями. Узагальнена схема преференцій ЄС (GSP), створена відповідно до рекомендацій ЮНКТАД у 1971 р., допомагає країнам, що розвиваються, спрощуючи умови для здійснення експорту для таких країн.

У рамках ГСП існує три режими преференцій (рис. 2):

- загальний (general arrangement GSP) – охоплює 6 200 (66%) тарифних ліній, які поділяються на «чутливі» (3 785) та «нечутливі» (2 415) категорії. Для «нечутливих» продуктів застосовується нульова ставка ввізного мита, для «чутливих» ставка ввізного мита в середньому на 3,5% нижча за ставку мита відповідно до «Режиму найбільшого сприяння» СОТ. Нині 34 країни та території користуються цим режимом;

- спеціальний (special incentive arrangement for sustainable development and good governance – GSP+) – охоплює 6 270 тарифних ліній. Головною відмінністю від «загального» режиму ГСП є те, що нульова ставка ввізного мита застосовується й до окремих «чутливих» продуктів, а також зняття попередньо накладених обмежень у вигляді виключень із режиму (для України це колісні пари), нині нараховується 13 бенефіціарів даних преференцій;

- «усе, крім зброї» (special arrangement for the least-developed countries – Everything But Arms (EBA)) – охоплює більше 7 000 тарифних ліній, до яких застосовується нульова ставка ввізного мита за винятком зброї та товарів військового призначення. Вказаний режим застосовується до країн, що були класифіковані ООН як найменш розвинені країни, 49 країн можуть використовувати названі пільги.

З 1 січня 2014 р. прийняті серйозні зміни до цієї системи. Нині діюча схема сфокусована на односторонніх



Рис. 2. Генералізована система преференцій ЄС

Джерело: складено автором

преференціях ЄС для країн, що розвиваються, найбільш нужденним в секторах, де вони потрібні (рис. 2). Число бенефіціарів таких преференцій було знижено, тим самим створюючи більше простору для експорту саме з найменш розвинутих країн. Новий GSP далі сприяє сталому розвитку та ефективному управлінню, даючи змогу більшому числу країн отримати право на GSP +, що забезпечує додаткові преференції для вразливих країн, які ратифікували й ефективно здійснювати основні міжнародні конвенції в галузі навколишнього середовища, праці та прав людини. Новий GSP також підтримує схему «все, крім зброї (EBA)», яка забезпечує безмитний доступ до всіх видів продукції з усіх найменш розвинутих країн за винятком зброї та боєприпасів. Загальна кількість країн, яким будуть надаватися пільги, відповідно до реформованої ГСМ, скоротилася зі 177 до 88.

Розглядаючи домінуючі особливості європейської торговельної політики, треба відзначити, що Європейський Союз виступає також помітним суб'єктом формування глобальної торговельної політики. Так, протягом останніх років представники угруповання активно виступають за скасування використання експортних податків. Така активність частково пояснюється прагненням ЄС забезпечити для себе більш широкий та надійний доступ до більш дешевої сировини з країн, що розвиваються. Представники ЄС наголошують на необхідності скасування будь-яких експортних бар'єрів або принаймні їх мінімізації. Супротивники такого підходу зазначають, що такі обмеження найчастіше застосовують країни, що розвиваються, для розбудови місцевої переробної галузі або для захисту навколишнього середовища [6]. Яскравим прикладом такої дискусії є лобіювання ЄС відміни заборони на експорт українського лісу-кругляку.

Невід'ємною частиною дипломатії сучасного світу є використання інструментів торговельної політики для здійснення мирного тиску або демонстрації могутності держави. Європейський Союз не є винятком із цієї тенденції через можливість використання економічних санкцій проти третіх країн. Проте нині використання даного інструменту економічної дипломатії є ускладненим через використання країнами конвенційно-процесуальної моделі торговельної політики, що є системою ресурсно та організаційно забезпечених заходів із моніторингу, переговорів, імплементації, перегляду, захисту та оновлення торгових заходів, інститутів та практики зовнішньої торгівлі товарами, послугами, правами інтелектуальної власності з урахуванням постійно зростаючої кількості вимог

та обмежень, що накладаються мультисторонніми торговельно-економічними домовленостями та угодами.

Висновки. Європейський Союз являє собою повноцінний спільний ринок, що спирається на наднаціональну систему регулювання торгово-економічних процесів. Базовим складником цієї системи є єдина торгова політика, що являє собою унікальний досвід взаємодії країн, що відрізняється ступенем зрілості ринкових відносин, різноманітністю інструментів регулювання, специфікою їх застосування щодо окремих країн за значної гармонізації законодавчих норм. Одночасно з поглибленням інтеграційних процесів відбувається й розбудова наднаціональних інституцій та компетенцій у сфері зовнішньої торгівлі ЄС, що, з одного боку, консолідує потенціал конкурентоспроможності країн-членів, захищає європейський ринок від недобросовісної конкуренції, а з іншого – призводить до певних суперечностей унаслідок економічної та торгової асиметричності всередині інтеграційного угруповання.

Основним питанням, яке стоїть на порядку денному глобальної торгової системи, є відповідь найбільших учасників міжнародного торговельного обігу на потенційну зміну торговельної політики США. Більшість дослідників відзначає можливість трансформації наявної системи регулювання міжнародних торговельних відносин, особливо в реалізації регіональних домовленостей про вільну торгівлю. На тлі загальносвітових побоювань стосовно потенційного посилення протекціоністських тенденцій у світі представники Європейського Союзу наголошують, що офіційний курс зовнішньоторгівельної політики ЄС є незмінним – просування ідеї ліберальної торгівлі у світі, зокрема через активний розвиток дво- та багатосторонніх угод. Звісно, можна говорити про певну лукавість таких заяв, особливо враховуючі наміри ЄС щодо розроблення нових правил проведення антидемпінгових процедур як можливої реакції на виклики з боку КНР, проте факт продовження та інтенсифікації переговорів із країнами МЕРКОСУР, Японією, Філіппінами, Мексикою, Індонезією, Австралією, Новою Зеландією демонструють дійсне продовження цього курсу. Функціонуюча в Європейському Союзі модель формування та реалізації торговельної політики, незважаючи на існування певних недоліків, зумовлених передусім значною кількістю різних сторін інтеграційного угруповання, все ж таки демонструє світові прозорий та демократичний механізм урахування інтересів країн-учасниць та, звісно, прагне відповідати основним вимогам сучасного світу – прозорості та високої адаптивності.

Список використаних джерел:

1. Захарова О.Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия «региональная система» в контексте регионализации экономики / О.Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46–51.
2. Мельник Т.М. Нетарифный протекционизм у країнах ЄС та Україні / Т.М. Мельник, К.С. Пугачовська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 20–27.
3. Division of competences within the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/lisbon_treaty/ai0020_en.htm.
4. Meunier S., Nicolaidis K. The European Union as a conflicted trade power. International relations and the European Union. New York: Oxford University Press, 2011. – P. 275–298.
5. Стрежнева М.В., Руденкова Д.Э. Европейский Союз: архитектура внешней политики / М.В. Стрежнева, Д.Э. Руденкова. – М. : ИМЭМО РАН, 2016. – 135 с.
6. CurtisMark. The New Resource Grab: How EU Trade Policy on Raw Materials is Undermining Development. Aitec/Comhlámh / Oxfam, Germany/Traidcraft/WEED, November 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : new-resource-grab-how-eu-trade-policy-is-undermining-development/.
7. Communication From the Commission to the Council and the European Parliament Wider Europe – Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours / Brussels, 11.03.2003 COM (2003) 104 final [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/com03_104_en.pdf.
8. EU and South Korea sign free trade deal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=443&serie=273&langId=en>.

Аннотация. В статье исследованы предпосылки возникновения и доминирующие факторы трансформации общей торговой политики Европейского Союза. Определена структура распределения полномочий между субъектами формирования торговой политики ЕС. В ходе исследования структурированы основные принципы, инструменты и задачи совместной торговой политики. Проанализирована специфика функционирования Генеральной системы преференций Европейского Союза как инструмента содействия развитию стран через активизацию внешней торговли. Определены перспективные направления модернизации торговой политики ЕС в ответ на растущую нестабильность международной среды.

Ключевые слова: ЕС, торговая политика, Генеральная система преференций, региональное торговое соглашение, интеграционная группировка.

Summary. The preconditions of emergence and modern dominants in transforming the common commercial policy of the European Union are defined in the article. The structure of the division of powers between the players participating in EU trade policy is defined in the paper. The study proposes the structure of basic principles, tools and objectives of the common commercial policy. The author analyzes the specific operation of the General System of Preferences of the European Union as a tool to promote the development of economic recovery through foreign trade. Perspective directions of EU trade policy modernization in response to the growing instability of the international environment are disclosed in the research.

Key words: EU, trade policy, GSP, regional trade agreement, integration group.

УДК 339.56

Ставицька А. В.
*старший викладач кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Stavytska A. V.
*Senior lecturer of Department of Economics
and Management of National Economy of
Oles Honchar Dnipro National University*

ОЦІНКА ПОЗИЦІОНУВАННЯ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: СТАТИСТИЧНІ ВИМІРИ ІНДЕКСНОГО АНАЛІЗУ

EVALUATION OF COUNTRIES POSITIONING IN THE WORLD INFORMATION TECHNOLOGY MARKET: STATISTICAL MEASURES OF INDEX ANALYSIS

Анотація. У статті розглянуто інтегральні характеристики світового ринку інформаційних технологій, проведено аналіз індексних показників, які найбільше використовуються для з'ясування глобальної конкурентоздатності країн на світовому ринку ІТ. З'ясовано рейтингові позиції окремих економік світу на підставі індексного спостереження. Визначено позиціонування країн на світовому ринку ІТ на підставі індексу мережевої готовності на основі розроблення трендів субіндексу «використання ІТ». Через індекс розвитку ІКТ розроблено рейтинг ТОП-5 провідних економік кожного регіону світу, що в підсумку надало можливість визначити групи світових лідерів на ринку ІТ.

Ключові слова: світовий ринок інформаційних технологій, індекс мережевої готовності, рейтинг, індикатор, субіндекс, індекс розвитку ІКТ, позиціонування країн.

Постановка проблеми. Глобалізація світового ринку інформаційних технологій призводить до зростання попиту і пропозиції розширеного спектру ІТ-продуктів на ньому із різних економік світу. Під впливом НТП межі та структури світового ринку ІТ розмиваються, тому для визначення пріоритетних позицій учасників ринку необхідний постійний моніторинг сучасних статистичних значень на підставі певних вимірювальних систем показників та індексів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу різних систем індикаторів розвитку світового ринку ІТ приділяється багато уваги різними вченими, зокрема Жиляєвим І.Б. [1], Довгим О.С. [2], Семенченком А. [3], Коломійцем Г.М. [4], Коновою Е.Ю. [5], Мачугою Р.І. [10] та Ганущак-Єфіменко Л.М. [12]. Але статистичною базою для проведення індексного аналізу слугували

щорічні звіти міжнародних організацій та офіційних установ [11; 13–15], оскільки лише офіційна статистика дає можливість більш точно проаналізувати економічні процеси різних економік світу та провести порівняльні спостереження.

Мета статті полягає в аналізі показників, які входять до е-індексів та визначають ступінь інтегрованості країн до світового ринку інформаційних технологій в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світовий ринок інформаційних технологій в умовах глобалізації розвивається дуже динамічно. Він характеризується високою конкуренцією на ньому, відсутністю чітких меж між країнами-представниками з боку попиту та пропозиції, оскільки вони формуються внаслідок розширення переваг НТП. Такі загальні тенденції світового

ринку ІТ спонукають багато держав збільшувати витрати в національних економіках на розроблення інноваційних інформаційних технологій для забезпечення своєї конкурентоспроможності на даному ринку ІТ.

Позиціонування країн на світовому ринку інформаційних технологій визначається на основі рейтингових досліджень, зокрема за рахунок визначення індексних значень. Тенденції розвитку світового ринку інформаційних технологій, якому притаманні активні процеси взаємодії учасників, можливо охарактеризувати за рахунок індексів, які виокремлюють важливі чинники, що впливають на ІТ-сферу і дають можливість зіставити результати розвитку ринку ІТ та взаємодії його учасників за різними критеріями.

Для інтегральної характеристики використовуються композиційні групи індексів, вибір та методика розрахунків яких більшою мірою залежать від пріоритетів статистичного аналізу.

Існує декілька всесвітньо визнаних індексів, що розраховуються організаціями за різними методиками: Міжнародним союзом електрозв'язку – Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у країнах світу (ICT Development Index) [6], Індекс розвитку Інтернету в країнах світу (The Web Index) [7], Всесвітнім економічним форумом – Індекс мережевої готовності [8].

Сьогодні у світі існує більше ніж 20 різних міжнародних е-індексів [9], але найбільш уживаними вважаються такі:

- Індекс розвитку ІКТ (IDI), який розраховується спеціалізованою установою ООН у сфері глобального електрозв'язку – Міжнародним союзом електрозв'язку (МСЕ). Це складний індекс, що визначає рейтинг країн за показниками, які належать до інфраструктури інформаційних технологій (має 11 показників, що становлять одне контрольне значення за шкалою від 0 до 10). Індекс IDI призначений для моніторингу розвитку ІТ у країнах, їх позиціонування на світовому ринку ІТ і має три субіндекси: доступу, використання і навичок. За даним індексом визначається рейтинг країн за показниками розвитку, впровадження та використання ІТ [10, с. 261];

- Індекс цифрової спроможності або цифрової перспективи (Digital Opportunity Index, DOI), розроблений ІТУ у межах WPIS;

- Індекс цифрового доступу (Digital Access Index, DAI), ІТУ;

- Індекс інформаційного суспільства (Information Society Index, ISI), представлений дослідженнями компанії IDC.

Розглянемо більш детально деякі з них.

Індекс мережевої готовності складається з чотирьох субіндексів, які оцінюють середовище для розвитку ІТ, готовність суспільства до використання ІТ, їх фактичне використання державою, бізнесом, населенням та наслідки, які ІТ породжують в економіці та суспільстві. Перші три субіндекси – це драйвери зростання, які є передумовами для четвертого субіндексу – впливу ІТ на суспільство й економіку.

Ці чотири субіндекси розподілені на 10 складників і 53 змінних. Перший субіндекс –

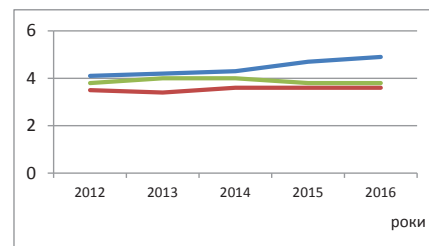
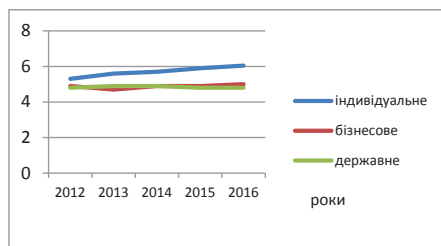
«навколишнє середовище» – містить такі складники, як політичне та нормативно-правове середовище, бізнес та інноваційне середовище; другий субіндекс – «готовність» – інфраструктуру і цифровий контент, доступність ІТ, навички населення; третій – «використання» – розкриває ступінь використання індивідуумами, бізнесом і державою; і четвертий субіндекс – «вплив» – логічно є похідним від трьох вищезгаданих субіндексів і містить такі два складники, як вплив ІТ на економіку і вплив на суспільство в окремо взятій країні. Загальне значення індексу є середнім арифметичним показником чотирьох перерахованих субіндексів. Розрахункову частину Індeksu виконано на підставі статистичних даних міжнародних організацій, а також результатів щорічного комплексного опитування думки керівників державних установ, що проводиться Всесвітнім економічним форумом спільно з власною мережею партнерських організацій в оцінюваних країнах, які зводяться в сукупний Індекс мережевої готовності.

Позиціонування країн на світовому ринку ІТ характеризується моніторингом їх присутності як із боку попиту, так і пропозиції через субіндекс «використання ІТ» за окремими регіонами та групами країн світу (рис. 1, 2).

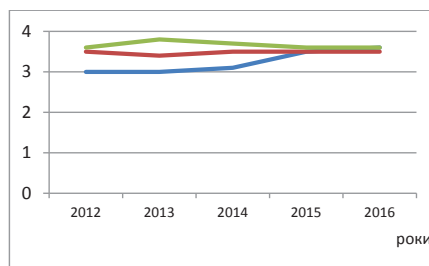
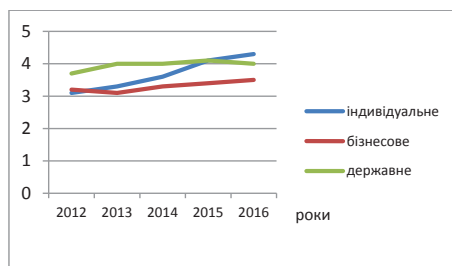
За даними рис. 1. та 2, попит на світовому ринку ІТ формують промислово розвинуті країни, особливо країни Європи, за рахунок індивідуального використання ІТ. Загальне значення субіндексу варіюється в межах 3,5–6. Тренди субіндексу «використання ІТ» у країнах Азії та Америки представлені здебільшого попитом із боку держави, ніж в індивідуальних цілях, оскільки в даних країнах роль держави має вагоме значення майже в усіх сферах господарювання.

Отже, відповідна динаміка тренду субіндексу «використання» демонструє те, що інфраструктура ІТ-сфери має позитивний розвиток у різних регіонах світу. Для країн Європи притаманні ще й інтеграційні процеси у цій сфері. Для країн Азії більше проникнення інформаційних технологій відбувається в державній сфері та корпоративних структурах.

Із даних табл. 1. слідує, що в представлених країнах спостерігаються позитивні зрушення за сумарним індек-



Промислово-розвинуті країни Країни Європи
Рис. 1. Тренди субіндексу «використання ІТ» за 2012–2016 рр.



Країни Азії Країни Америки
Рис. 2. Тренди субіндексу «використання ІТ» за 2012–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [8]

сом мережевої готовності. Ураховуючи те, що кожен із показників, своєю чергою, включає кілька складників, які характеризують відповідно: політичне, регуляторне, ринкове та інноваційне середовище; готовність населення, бізнесу та органів влади до застосування інформаційних технологій; використання інформаційних технологій населенням, бізнесом та органами влади; вплив на економіку та соціальну сферу, то доцільно порівнювати позиції країн окремо внаслідок притаманних їм різних форм державного управління, відношення до власності, структури економіки та загальних законів ринку.

За субіндексом «насколишнє середовище» Сінгапур має першість, причому значення ІТ для цієї країни зростає за рахунок використання інформаційних технологій у бізнес-структурах та сприятливого для цього бізнес-середовища. За усередненим показником субіндексу «готовність» першість демонструють країни Європи, зокрема Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція та Швейцарія, для яких вагоме значення має розвинена інфраструктура ІТ-сфери. На рівні європейських топ-лідерів також знаходяться США з показником 6,4. Найбільше значення субіндексу, що характеризує використання ІТ – 6,0, має Сінгапур, що позитивно позначається і на субіндексі «вплив» (значення 6,1). Серед європейських лідерів перевагу мають Нідерланди з показником 6,0 за рахунок значимого впливу інформаційних технологій на соціальну сферу. В інших країнах Європи даний показник знаходиться в межах 5,2–5,8.

Отже, за даними табл. 1, головними гравцями світового ринку інформаційних технологій в умовах глобалізації можна виокремити економіки, що становлять групи лідерів із країн Південно-Східної Азії (Сінгапур і Японія), європейських країн (Фінляндії, Швеції, Норвегії, Нідерландів, Швейцарії, Великої Британії та Люксембургу), а також Сполучені Штати Америки, економікам яких притаманний високий рівень доходу населення.

Така тенденція відображає кореляційну залежність індексу мережевої готовності від доходу на душу населення. Тому між значеннями різноманітних міжнародних індексів світового ринку інформаційних технологій, які визначаються за різними методиками, існує значна кореляційна залежність від інших показників [12, с. 60].

Індекс розвитку ІКТ визначає позиції провідних країн світу відповідно до їх регіонального рейтингу за показником IDI станом за 2016 р. (табл. 2).

За даними табл. 2 виявляються такі тенденції:

- за загальним рейтингом у світі перше місце належить Республіці Корея (8,84), причому її показник зріс на 0,06 позиції порівняно з 2015 р., де першість також належала даній країні;

- рівень розвитку інформаційних технологій неоднаковий у різних регіонах світу, що визначає регіональне переважання країн Європи за сумарним показником IDI на рівні 8,83–8,45;

- прогрес у розвитку ІТ спостерігається також і в країнах, що розвиваються, особливо в арабських країнах та деяких країнах Африки;

- країни – виробники та постачальники продукції на світовий ринок ІТ, такі як Японія, США, Канада, мають не перші позиції за даним показником (10,15,25 позиції в рейтингу світу відповідно), оскільки більшість їх компаній – засновників ІТ-продукції вже об'єднані з азійськими підприємствами, які виробляють аналогічні конкурентоздатні ІТ-продукти, але з меншими витратами.

Ліберальні тенденції в торгівлі товарами ІТ, активна економічна політика провідних виробників ІТ-продуктів, але при цьому ж і значний цифровий розрив між країнами та їх рівнями економічного розвитку визначають рейтингові розбіжності між позиціями країн за різними індексами значеннями.

За даними Річного звіту Міжнародного союзу електрозв'язку [13], умовно країни можна поділити на кластери за індексом цифрових можливостей:

1) країни з високими показниками індексів цифрових можливостей (0,45 і вище). Це переважно розвинуті економіки Європи, Північної Америки, Східної Азії і Тихоокеанські країни. Вони забезпечують новітні цифрові можливості для більшості їх населення з розвинутою інфраструктурою, загалом низькими цінами й усебічним використанням нових інформаційних технологій;

2) країни із середніми показниками індексів цифрових можливостей (0,30–0,45). Ця група складається з економік країн Латинської Америки, Карибського моря, Азії, Північної Африки та з деяких бідніших європейських країн.

Таблиця 1

Топ 15 країн-лідерів за субіндексними компонентами індексу мережевої готовності (за даними 2015 та 2016 рр.)

Країна	Sab. A ¹		Sab. B ²		Sab. C ³		Sab. D ⁴	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Сінгапур	5,9	6	6,3	6,1	5,9	6,0	6,0	6,1
Нова Зеландія	5,7	5,6	5,8	5,9	5,4	5,5	5,0	5,5
Велика Британія	5,5	5,6	5,9	5,9	5,6	5,7	5,5	5,6
Гонконг	5,5	5,6	6,0	6,2	5,3	5,3	5,2	5,3
Фінляндія	5,6	5,6	6,7	6,6	5,9	5,8	5,8	5,8
Норвегія	5,5	5,5	6,9	6,4	5,7	5,8	5,4	5,6
Швейцарія	5,4	5,5	6,2	6,2	5,6	5,7	5,5	5,6
Нідерланди	5,5	5,5	6,0	5,9	5,9	5,9	5,9	6,0
Люксембург	5,4	5,5	5,9	5,9	5,8	5,9	5,3	5,4
Канада	5,4	5,4	6,2	6,2	5,2	5,2	5,3	5,4
Німеччина	5,1	5,2	6,2	6,1	5,5	5,6	5,2	5,3
Ісландія	5,3	5,2	6,4	6,4	5,3	5,5	5,0	5,1
США	5,3	5,3	6,1	6,4	5,7	5,8	5,6	5,8
Швеція	5,3	5,3	6,2	6,3	5,9	5,9	5,7	5,8
Японія	5,2	5,2	6,0	6,1	5,9	5,9	5,4	5,3

¹ Субіндекс «Насколишнє середовище»; ² Субіндекс «Готовність»; ³ Субіндекс «Використання»; ⁴ Субіндекс «Вплив»

Джерело: складено автором за даними [8; 11]

Таблиця 2

Рейтинг ТОП-5 провідних економік кожного регіону світу за показником IDI в 2016 р.

Європа		АТР		Пд. Та Пн. Америка	
Рейтинг у світі	Країна (IDI)	Рейтинг у світі	Країна (IDI)	Рейтинг у світі	Країна (IDI)
2	Ісландія (8,83)	1	Республіка Корея (8,84)	15	США (8,17)
3	Данія (8,74)	6	Гонконг, Китай (8,46)	25	Канада (7,62)
4	Швейцарія (8,68)	10	Японія (8,37)	34	Сент-Кітс та Невіс (7,21)
5	Великобританія (8,57)	14	Австралія (8,19)	35	Барбадос (7,18)
7	Швеція (8,45)	20	Сінгапур (7,95)	47	Уругвай (6,79)
Арабські країни		СНД		Африка	
Рейтинг у світі	Країна (IDI)	Рейтинг у світі	Країна (IDI)	Рейтинг у світі	Країна (IDI)
29	Бахрейн (7,46)	18	Естонія (8,07)	73	Маврикій (5,55)
38	ОАЕ (7,11)	31	Білорусь (7,26)	87	Сейшельські О-ви (5,03)
45	Саудівська Аравія (6,90)	39	Литва (7,10)	88	ПАР (5,03)
46	Катар (6,90)	40	Латвія (7,08)	95	Туніс (4,83)
53	Кувейт (6,54)	43	Росія (6,95)	96	Марокко (4,60)

Джерело: складено автором за даними [13]

Такі країни мають високий рівень цифрових можливостей та ІТ, відносно низькі ціни на них;

3) країни з низькими показниками індексів цифрових можливостей (0,30 і менше), економіки яких належать до групи найбідніших країн світу з низьким рівнем розвитку інфраструктури, обмеженим доступом до Інтернету та широкосмугового зв'язку, високими цінами щодо місцевих доходів (наприклад, годинний доступ до Інтернету за день перевищує середньоденний дохід у більшості цих країн).

Індекс цифрового доступу пов'язаний із процесом розповсюдження інформаційно орієнтованих інновацій та ІТ, їх упровадженням у різноманітні сфери діяльності в економіці: цифрові технології, комп'ютерна техніка, телекомунікаційні системи тощо. Даний індекс формується у Звіті Світового економічного форуму щорічно та визначає рейтинг країн за комплексним набором семи індикаторів, що визначає загальну позицію певної країни в ньому [14]. Першість у рейтингу за даним показником розподілили країни з різних географічних регіонів: Швейцарія (Європа), Сінгапур (Азія), США (Америка). Частка населення у цих країнах, які використовують Інтернет, знаходиться на рівні 85–90%. Отже, такий показник характеризує потужний розвиток ІТ-сфери в країні, їх активну позицію на світовому ринку ІТ через розширений доступ до ІТ-продуктів,

розвинуту мережу доступу до Інтернету, цифрові можливості.

За індексом інформаційного суспільства країни ранжуються залежно від ступеня інформатизації. До десятки лідерів серед країн Європи, за даними 2016 р., належать [15] Данія, Фінляндія, Швеція і Нідерланди, які мають найпереводіші цифрові економіки в ЄС, за ними слідує Люксембург, Бельгія, Великобританія та Ірландія. Румунія, Болгарія, Греція та Італія мають найнижчі показники за рівнем інформатизації серед країн Євросоюзу.

Висновки. Таким чином, розгалужений набір системи індексних індикаторів та показників дає змогу оцінити потенціал країн на світовому ринку інформаційних технологій, визначити ступінь їх підготовленості до мережевої економіки, оцінити стан участі держави в інформаційному просторі.

Завдяки індексному аналізу проводиться ранжування країн та здійснюється побудова рейтингів для порівняння стану позиціонування країн на світовому ринку ІТ, визначення їх конкурентоздатності на ринку. Порівняльний індексний аналіз також дає змогу визначити лідерів у світовій ІТ-сфері, таких як Сінгапур, Японія, США, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція та Швейцарія; розпізнати їх торговельні позиції та в подальшому переорієнтувати пріоритети для пошуку торговельних партнерів на світовому ринку інформаційних технологій на вигідних умовах.

Список використаних джерел:

1. Жилияев І.Б. Інформаційне право України: теорія і практика : [монографія] / І.Б. Жилияев. – К. : Парлам. вид-во, 2009. – 104 с.
2. Передумови становлення інформаційного суспільства в Україні / За ред. О.С. Довгого. – К. : Азимут-Україна, 2008. – 288 с.
3. Семенченко А. Вимірвальна система розвитку інформаційного суспільства та електронного врядування: інструмент формування й реалізації державної політики і протидії корупції / А. Семенченко, А. Журавльов // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – Вип. 1. – С. 107–120.
4. Коломієць Г.М. Рейтинги країн за рівнем ІТ-сфери як індикатори розвитку актуальних форм суспільного багатства / Г.М. Коломієць, І.Л. Дідорчук // Бизнес Информ. – 2015. – № 11. – С. 8–15.
5. Кононова Е.Ю. Статистические профили информационного общества: сравнительный анализ е-индексов / Е.Ю. Кононова, Э.А. Ковпак // Эффективная экономика. – 2015. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4111>.
6. Measuring the Information Society Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.itu.int/en/ITU/Statistics/Documents>.

7. Индекс развития Интернета в странах мира – The Web and Rising Global Inequality [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://thewebindex.org/report>.
8. Звіт Всесвітнього економічного форуму 2016 р. The Global Information Technology Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2016>.
9. Електронне врядування в Україні: аналіз та рекомендації. Результати дослідження / За ред. О.А. Баранова. – К. : Поліграф-Плюс, 2007. – 254 с.
10. Мачуга Р.І. Сучасний стан ринку інформаційно-комунікаційних технологій України / Р.І. Мачуга, О.С. Борух // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 3. – С. 260–264.
11. Звіт Всесвітнього економічного форуму 2015 р. The Global Information Technology Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/global-information-technology-report-2015>.
12. Ганущак-Сфіменко Л.М. Особливості розвитку підприємництва в ІТ-сфері України / Л.М. Ганущак-Сфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 10(184). – С. 55–67.
13. Measuring the information society 2016 / Річний звіт Міжнародного союзу електрозв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2016/#idi2016rank-tab>.
14. Звіт Світового економічного форуму 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index>.
15. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en>.

Аннотация. В статье рассмотрены интегральные характеристики мирового рынка информационных технологий, проведен анализ индексных показателей, наиболее используемых для выяснения глобальной конкурентоспособности стран на мировом рынке ИТ. Выявлены рейтинговые позиции отдельных экономик мира на основании индексного наблюдения. Определено позиционирование стран на мировом рынке ИТ на основании индекса сетевой готовности посредством разработки трендов субиндекса «использование ИТ». Через индекс развития ИКТ разработан рейтинг ТОП-5 ведущих экономик каждого региона мира, что в итоге позволило определить группы мировых лидеров на рынке ИТ.

Ключевые слова: мировой рынок информационных технологий, индекс сетевой готовности, рейтинг, индикатор, субиндекс, индекс развития ИКТ, позиционирование стран.

Summary. In this work there have been considered the integral characteristics of the world information technology market, it was analyzed the index indicators, which were often used to find out the global competitiveness of countries in the global IT market and their places there. On the basis of index monitoring it has been clarified the rating positions of individual economies of the world. It also determined the countries positioning in the global IT market on the basis of the network readiness index by developing trends in the subindex of "IT usage". Through the IDI it was formed the rating of the TOP-5 leading economies of each region in the world, which eventually allowed to identify the world leaders' groups in the global IT market.

Key words: world information technology market, network readiness index, rating, indicator, subindex, ICT development index, countries positioning.

УДК 330.131.5

Трач Р. В.

*кандидат економічних наук, докторант
Київського національного університету будівництва і архітектури*

Trach R. B.

*PhD in Economics
Kyiv National University of Construction and Architecture*

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЄЮ ПІД ЧАС ІНТЕГРОВАНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

INTEGRATED INFORMATION MANAGEMENT OF THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECTS

Анотация. У статті досліджено можливість упровадження концепції інтегрованої реалізації будівельних проєктів (IPD) для вирішення проблеми зберігання, обміну і використання інформації всіма суб'єктами, які беруть участь на різних етапах циклу життя будівлі, а також удосконалення співробітництва між ними. Integrated Project Delivery (IPD) є цілком новою ідеєю, що ґрунтується на технології Building Information Modeling (BIM). Основна ідея полягає в тісній співпраці між інвестором, проєктантом і будівельним виконавцем. Концепція IPD вимагає повного використання знань і здібностей всіх суб'єктів, що беруть участь у будівельно-інвестиційному процесі на кожному з його етапів, для оптимізації ефектів.

Ключові слова: інформаційне моделювання в будівництві, BIM, інтегрована реалізація будівельних проєктів, IPD, інвестиції.

Постановка проблеми. Стратегічне управління будівельним підприємством являє собою процес накопичення інформації та прийняття рішень, що підтримується функціями планування, організації, мотивації і контролю та має широкий міждисциплінарний діапазон. Предметом його зацікавленості є різні ключові питання виживання та розвитку підприємства з особливим урахуванням впливу зовнішнього оточення і внутрішнього конкурентоспроможного потенціалу.

Із переходом до ринкових умов господарювання значно зросла кількість учасників інвестиційно-будівельного процесу, збільшилися кількості інформаційних потоків та їх вплив на результати діяльності окремих компаній. У зв'язку із цим більш важливим стає вирішення проблеми оптимізації комунікаційного простору.

Деякі вчені-економісти пропонують для управління будівельним підприємством використовувати мережеву організаційну структуру. Наприклад, В.Б. Мелехин і Ш.Т. Ісмаїлова [1] вважають за доцільне застосовувати мережевий підхід в організації управління будівельним підприємством, при цьому пропонують уважати учасників мережі рівноправними під час організації прийняття рішень. Вивчення структури інвестиційно-будівельного комплексу доводить, що вона може бути складною мережею з безліччю учасників, які шляхом взаємодії можуть отримувати спільну вигоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності запровадження і розвитку інформаційного моделювання та інтегрованої реалізації проектів у будівництві досить активно вивчається іноземними вченими, зокрема: Талаповим В., Сухачевим К., Томана А., Устиновічус Л., Зіма К. та ін. В Україні дослідженням проблематики BIM займаються Білик А.С., Беляєв М.А., Тесьолькін А.І., Барабаш М.С., Київська К.І.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим є ще значна частина питань, які потребують наукового обґрунтування та вирішення. До ключових можна віднести: розширення сфери інформації, що зберігається, забезпечення можливості її використання (відповідно до потреб) усіма суб'єктами, які беруть участь в окремих етапах циклу життя будівлі, а також удосконалення співробітництва між ними.

Мета статті полягає у дослідженні впровадження концепції інтегрованої реалізації будівельних проектів (IPD) для вирішення проблеми зберігання, обміну і використання інформації всіма суб'єктами, які беруть участь на різних етапах циклу життя будівлі, а також удосконалення співробітництва між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтегрована реалізація будівельних проектів (Integrated Project Delivery, IPD) є цілком новою ідеєю, що тісно пов'язана з концепцією інформаційного моделювання в будівництві (Building Information Modeling, BIM), яка полягає в тісній співпраці між інвестором, проектантом і будівельним виконавцем.

У мінімалістичному трактуванні IPD означає близьке співробітництво між інвестором, архітектором і генеральним підрядником, який є кінцевим відповідальним за будівельний проект, – від ранньої концепції до завершення будівництва об'єкту [2]. Всі учасники повинні зрозуміти, що тільки через спільні зусилля і логічні компроміси вони зможуть отримати результати, які закладені в цілях проекту і водночас досягти кожен своєї мети [3].

Реалізація інвестиційно-будівельного проекту може відбуватися за трьома різними методами (рис. 1):

– DBB – Design-Bid-Build (Проект – Торги – Будівництво);

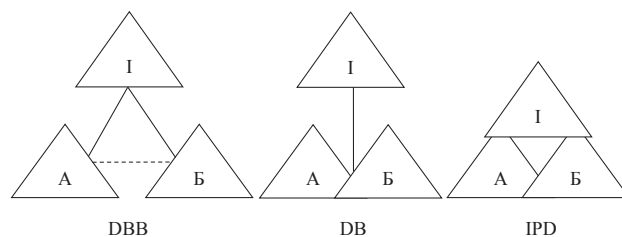


Рис. 1. Методи реалізації інвестиційно-будівельних проектів (І – інвестор, А – архітектор, Б – будівельний виконавець)

Джерело: складено на основі [6]

– DB – Design&Build (Проект і Будівництво);
– IPD – Integrated Project Delivery (інтегрована реалізація будівельних проектів).

Застосування концепції BIM також дає змогу впровадження у будівництві нових стандартів виробництва й управління, а саме запровадження концепції інтегрованої реалізації проекту (IPD) [4], сформульованої Американським Інститутом Архітекторів (AIA). Концепція IPD вимагає повного використання знань і здібностей всіх суб'єктів, що беруть участь у будівельно-інвестиційному процесі на кожному з його етапів, для оптимізації ефектів [5].

IPD – це підхід до реалізації проекту, який інтегрує людей, технології, підприємства, а також практику в один спільний процес для використання умінь і знань усіх учасників для оптимізації ефектів і збільшення цінності з точки зору інвестора за рахунок зниження витрат та збільшення продуктивності на етапах проектування, підготовки і реалізації інвестиції.

Інтегрований процес характеризують:

- рання участь ключових зацікавлених сторін;
- спільна участь у ризиках і прибутках;
- один контракт, що об'єднує ключових учасників;
- співробітництво під час прийняття рішень і контролю;
- спільна відповідальність ключових учасників;
- спільне розроблення і реалізація мети проекту.

Проаналізуємо відому в галузі інформаційного моделювання криву Мак Лімі (MacLeamy Curve), відображену на рис. 2. Хоча останнім часом з'явилися думки, що даний графік має дещо спрощений вигляд та не зовсім точно відображає витрати на різних етапах будівельного процесу, у цілому концепція, закладена в її основі, є вірною.

Графік відображає співвідношення витрат до часу під час реалізації типового будівельного проекту та представляє концепцію раннього прийняття проектних рішень, коли можливість впливу на результат максимальна, а витрати на зміни в проекті – мінімальні. Це чітко показує, що рішення, які приймаються на початку проекту (у процесі проектування), можуть бути виконані з нижчими витратами і з більшою ефективністю. Прийняття рішення може бути зміщене у часі, коли це ще є відносно не дорого. Із цього приводу ідея інтегрованої реалізації інвестиції звертає увагу зацікавлених сторін проекту на зміщення зусиль проектування, щоб окремі сторони могли координувати свій внесок у проект, заохочуючи до більш інтегрованого підходу вже в ранній фазі проектування.

Архітектори, інженери, будівельні виконавці й інвестори на практиці повинні думати про співробітництво через утворення інтегрованого колективу в ранній фазі проекту, працюючи разом, для визначення меж проекту, його цілей і способів їх досягнення. Завдяки співробітництву із самого початку інтегрований колектив будуватиме не тільки спільне бачення проекту, але також спільний

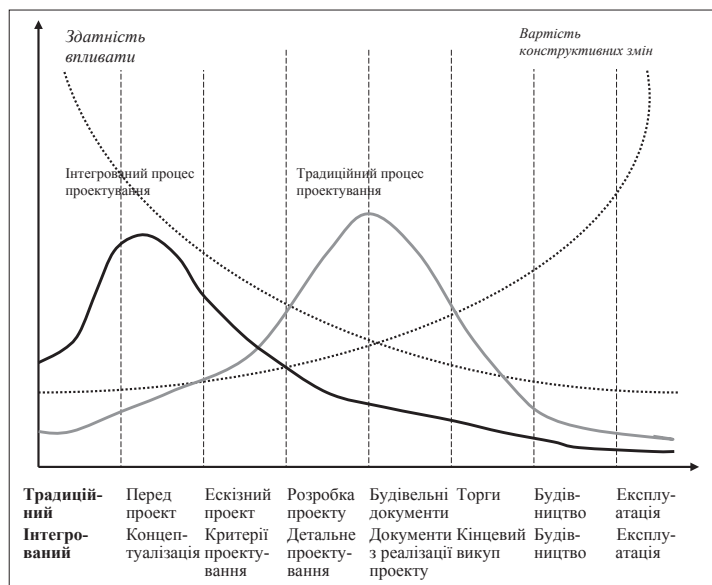


Рис. 2. Залежність зусиль (ефективності) від часу в разі реалізації будівельних проектів традиційним та інтегрованим методами (крива Мак Лімі)

Джерело: складено на основі [6]

план його реалізації. Інтегрована реалізація проекту може допомогти їм працювати більш ефективно, заощадити час і гроші та створити кращий об'єкт [7].

Слід зазначити, що основними результатами неефективної взаємодії учасників інвестиційно-будівельного процесу є систематичні зриви термінів будівництва, зміна кошторисної вартості будівництва в бік збільшення і численні судові процеси між учасниками інвестиційно-будівельної діяльності. У зв'язку із цим оптимізація процесів взаємодії для підвищення ефективності діяльності підприємств інвестиційно-будівельної сфери і зниження вартості їх продукції має величезне значення.

До основних напрямів економії транзакційних витрат на сучасному етапі розвитку інвестиційно-будівельної сфери слід віднести скорочення інформаційних витрат: пошук, обробку, зберігання, передачу інформації, оформлення контрактної документації, проведення моніторингу, складання звітів та ін.

Основними вимогами, які впливають на правильну передачу інформації (information delivery) є її загальна зрозумілість у будівельному процесі та наявність позитивних результатів від їх використання [8]. На практиці вирізняють чотири моделі співробітництва:

- співробітництво «лице в лице» (face to face);
- асинхронне співробітництво;
- асинхронне роздільне співробітництво;
- синхронне роздільне співробітництво.

Співробітництво «лице в лице» вимагає зустрічей у конференційних залах та участі працівників у дискусіях. Прикладом можуть бути зустрічі інвестора з архітектором для погодження загального вигляду проекту або його особливостей. Отже, ця модель вимагає присутності у той же час і в тому ж самому місці.

Асинхронне співробітництво позначає роботу в різний час, але в тому самому місці. Необхідним є ведення графіку зустрічей, заміток або інформаційних бюлетенів між співучасниками.

Синхронне роздільне співробітництво означає роботу в той же час, але в різних місцях. Це вимагає комунікації в реальному часі з використанням таких технологій,

як: телефон, телеконференція, дискусії з використанням Інтернет-комунікаторів типу Skype або на Інтернет-форумах в дискусійних групах і т. п.

Асинхронно роздільне співробітництво – це заходи, що провадяться в різний час та в різних місцях. Способи комунікації – електронна пошта, факс і т. п.

Істотну роль у співпраці, особливо в разі асинхронно розділеного співробітництва, виконує відповідний обіг інформації. Важливим є те, щоб управління обміном інформацією було як найбільш ефективне [9]. Будівельні проекти стають щоразу більш складнішими, насичені все більшою кількістю інсталяцій різного типу, що об'єктивно ускладнює проектування та будівництво, особливо якщо роботи виконуються в традиційній формі. Ефективне управління інформацією необхідне для досягнення успіху всього міроприємства [10].

Модель обміну інформацією між розширеною кількістю учасників інвестиційно-будівельного процесу стандартними методами відображена на рис. 3, на рис. 4 – модель обміну інформацією під час реалізації інтегрованого проекту.

Одним з основних джерел багатьох проблем у будівництві є відділення етапу проектування від етапу реалізації інвестиції. Коли проектування не виступає як одночасний процес реалізації, не можна говорити про ефективність, а тим паче про інноваційність цілого мікроприємства. Інструментом вирішення проблем є співробітництво, тобто інтеграція всіх функцій в один процес.

Метою інвестора є будівництво об'єкту згідно із раніше визначеними термінами та витратами. Роздільна участь під час реалізації всього проекту, спочатку архітектора і проектанта, а пізніше – виконавця будівельних робіт, призводить до того, що вже на початку реалізації проекту існує ризик, що кожен із членів інвестиційного процесу матиме інші цілі.

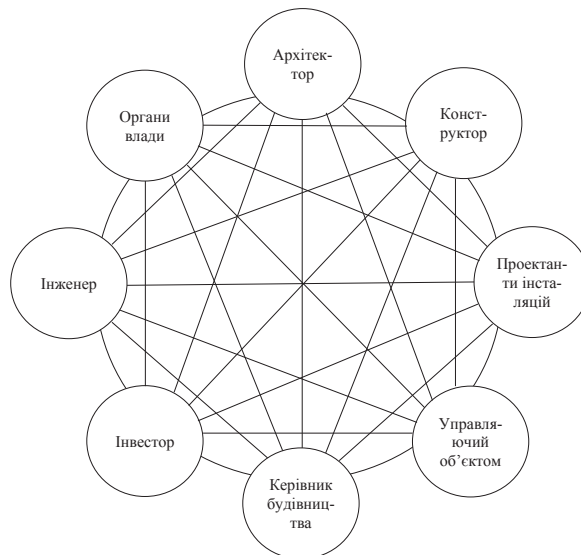


Рис. 3. Формат обміну інформацією під час реалізації будівельного проекту стандартними методами

Джерело: розроблено автором

Архітектор, працевлаштований на стандартних засадах, прагне до максимізації своїх прибутків через застосування найкраще йому відомих технологій та матеріалів, навіть якщо вони не є найкращими для даного проекту. Для нього найважливіше може бути виконання архітек-

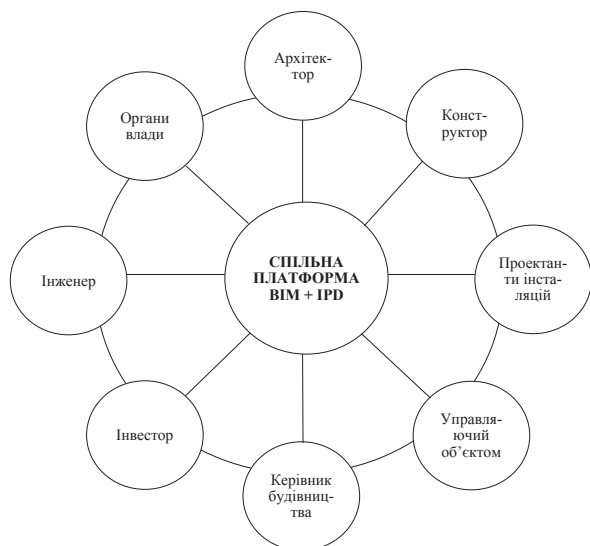


Рис. 4. Формат обміну інформацією під час реалізації будівельного проекту інноваційними методами (BIM + IPD)

Джерело: розроблено автором

турного проекту відомими йому методами в найкоротший час. Виконавець, працевлаштований на стандартних умовах, також буде більше дбати про свої інтереси, застосову-

ючи матеріали-замінники та не надаючи належної уваги якості робіт.

Бажаючи створити інтегрований колектив, складений з архітекторів, проєктантів і виконавців, слід передусім надати їм спільну відповідальність не тільки в ризиках і витратах, але і прибутках із цілого проєкту.

Важливим є також те, щоб на етапі планування і створення концепції брали участь усі майбутні учасники цілого процесу. Завдяки тому ми маємо шанс використати їх унікальні знання і цим самим оптимізувати цілий будівельний процес.

Висновки. Отже, з точки зору інвестора ранній обмін інформацією вдосконалює комунікацію і створює можливості для ефективної та зрівноваженої оцінки прийнятих проєктних рішень і цілей господарської діяльності. Все це збільшує ймовірність, що цілі проєкту, у тому числі час реалізації, вартість будівництва, витрати на експлуатацію об'єкта, якість і стійкість, будуть досягнуті. За спільних цілей уся команда нестиме відповідальність за результати співпраці. Сторони будуть прагнути їх досягнути, спираючись на мотиваційні системи. Проєктант, підрядник, субпідрядники об'єднують свої сили і працюють разом для досягнення цілей інвестора та для реалізації власної мети.

Спільне прийняття рішення дає можливість кращого контролю ризику, завдяки чому можна успішно реалізувати інвестицію, що призводить до розвитку позитивних відносин з інвестором та взаємовигідного співробітництва під час реалізації наступних інвестиційно-будівельних проєктів.

Список використаних джерел:

1. Мелехин В.Б., Исмаилова Ш.Т. Сетевые организационные структуры управления строительным предприятием / В.Б. Мелехин, Ш.Т. Исмаилова // Экономика строительства. – 2004. – № 7. – С. 14–23.
2. Project Delivery and Building Information Modeling, Integrated Project Delivery Frequently Asked Questions, AIA California council, 2006.
3. Kozlovsk M., Sabol L., Building projects risks decreasing through sophistic tools, [in:] Quality, environment, health protection and safety management development trends. – Neum, Bosna a Hercegovina: Tribun EU, 2008. – P. 160–165.
4. Succar B.: Building information modelling framework: A research and delivery foundation for industry stakeholders. Automation in Construction, 18, 2009. – P. 357–375.
5. The American Institute of Architects, Integrated Project Delivery: A Guide, The American Institute of Architects, AIA California Council, 2007.
6. Smith R.E., Prefab Architecture a guide to modular design, John Wiley & Sons Inc, New Jersey 2010.
7. Elvin G., Integrated practice in architecture: mastering design-build, fast-track, and building information modeling, John Wiley & Sons Inc, New York 2007.
8. Wix J., Improving information delivery, In Quipin Shen G., Brandon P., Baldwin A., Collaborative Construction Information Management, Spon Press, London 2009.
9. McIntosh G., Sloan B., The potential impact of electronic procurement and global sourcing within the UK construction industry, [in:] ARCOM 17th Annual Conference, ed. by Akintoye, A, vol. 1, University of Salford, UK, September 2001. – P. 232–240.
10. Mesároš P., Mandičák T., Management of information flows in construction processes, IX. International Scientific Conference of Faculty of Civil Engineering IV. International PhD. Conference Young Scientist 2012 Faculty of Civil Engineering, proceeding on CD, May 23–25, 2012.

Аннотация. В статье исследована возможность применения концепций моделирования информации о здании (BIM) и интегрированной реализации строительных проектов (IPD) для улучшения сотрудничества между участниками инвестиционно-строительного процесса и повышения эффективности хозяйственной деятельности строительных предприятий. Integrated Project Delivery (IPD) является новой идеей, основанной на технологии Building Information Modeling (BIM). Основная идея заключается в тесном сотрудничестве между инвестором, проектировщиком и строительным исполнителем. Концепция IPD требует полного использования знаний и способности всех субъектов, участвующих в строительно-инвестиционном процессе на каждом из его этапов, для оптимизации эффектов.

Ключевые слова: информационное моделирование в строительстве, BIM, интегрированная реализация строительных проектов, IPD, инвестиции.

Summary. This paper analyzed the possibility of integrated construction projects (IPD) implementation taking into account conservation, exchange and use of information by all actors involved at different stages of the building life cycle, and improving of cooperation between them. Integrated Project Delivery (IPD) is entirely new idea based on the technology of Building Information Modeling (BIM) and is designed for close collaboration between the investor, architect and contractor. PD concept requires using the knowledge and abilities of all project participants involved in the construction and investment process at every stage in order to optimize the project results.

Key words: information modeling in the field of construction, BIM, integrated management of construction projects, IPD, investment.

Тупчий О. С.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва

Tupchiy O. S.

Candidate of Economic Sciences,
lecturer of the Department of Enterprise, Trade and Exchange Activities
Uman national University of Horticulture

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ СКЛАДНИК СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО САДІВНИЦТВА

INTENSIFICATION AS AN INTEGRAL COMPONENT OF THE MODERN INDUSTRIAL GARDENING

Анотація. У статті обґрунтовано важливість інтенсивного розвитку виробництва продукції садівництва. Розглянуто чинники інтенсифікації, що сприяють збільшенню й підвищенню якості продукції та зменшенню витрат на одиницю плодів та ягід. Обґрунтовано основні напрями підвищення інтенсифікації виробництва плодів та ягід у садівничих підприємствах.

Ключові слова: інтенсифікація, інтенсивність, садівництво, чинники інтенсифікації, інновації, тип економічного розвитку, садівничі підприємства.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних процесів на світових ринках відкриваються широкі перспективи для вітчизняних садівничих підприємств, зокрема стимулювання для відтворення та вдосконалення розвитку галузі садівництва за рахунок інтенсивного нарощування внутрішнього виробництва й експорту плодоягідної продукції. Галузь садівництва характеризується масовим виробництвом, обмеженими термінами реалізації продукції, високим рівнем споживання плодово-ягідної продукції в Україні на фоні постійного зниження рівня доходів, вираженою сезонністю в надходженні плодів та ягід на переробку, незбіганням піків виробництва й споживання продукції садівництва, обмеженими термінами зберігання плодоягідної сировини, незначними обсягами резервів продукції, ресурсообмеженістю.

Із переведенням усіх сфер економіки на переважно інтенсивний шлях розвитку неминуче посилюється увага до теоретичних та практичних аспектів інтенсифікації. Центр усієї роботи в садівництві переноситься на підвищення ефективності використання всього виробничого потенціалу на основі посилення засад інтенсифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інтенсифікації сільськогосподарського виробництва присвячено роботи низки вітчизняних учених, зокрема: М.І. Єріна, В.П. Єфімова, І.І. Лукінова, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, Г.С. Хачатурова та ін. Стосовно галузі садівництва питання інтенсифікації найповніше висвітлені в працях П.Ф. Дуброви, О.Ю. Єрмакова, Т.А. Маркіної, К.В. Мазур, Д.Ф. Чухна, А.І. Шумейка, В.В. Юрчишина. Проте у вітчизняній науковій літературі ще недостатньо висвітлено як у теоретичному, так і в практичному плані питання інтенсифікації садівництва, особливо з урахуванням влаштування цієї підгалузі в нових умовах господарювання.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації чинників інтенсифікації в садівничих підприємствах та обґрунтуванні критеріїв для встановлення типу економічного розвитку садівничих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах інноваційної економіки досягти підвищення

економічної ефективності та конкурентоспроможності галузі садівництва можливе лише на основі впровадження новітніх прогресивних науково-інтенсивних технологій, техніки, сортів, якісних матеріальних ресурсів.

Сучасний стан сільськогосподарського виробництва через порушення граничних меж основних його напрямів набув екстенсивного типу розвитку. Ключовими проблемами, що виникли у виробництві продукції садівництва, стали: погіршення екології навколишнього середовища, зниження якості продукції, значні втрати зовнішніх і внутрішніх ринків продукції. Основна техніка, що використовується товаровиробниками, вичерпала свій потенціал та потребує заміни. Наявні технічні засоби не дають можливості раціонально використовувати земельні ресурси та виробляти конкурентоспроможну продукцію. Актуальність дослідження інтенсифікації зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що зумовлює необхідність формування інтенсивного розвитку промислового виробництва продукції садівництва.

Екстенсивний шлях відтворення полягає у зміні кількісних параметрів сільськогосподарського виробництва, за рахунок розширення посівних площ чи нарощування поголів'я, інтенсивний – на якісних змінах засобів аграрного виробництва та організаційних структур, за рахунок підвищення економічної родючості ґрунту та застосування ефективніших засобів виробництва. У процесі дослідження типів економічного зростання, на нашу думку, інтенсивний та екстенсивний розвиток здебільшого переплітаються і залежно від обставин трансформуються з одного виду в інший. Тобто одні й ті ж чинники за відповідних обставин забезпечуватимуть інтенсивний, а в іншому разі – екстенсивний характер розвитку сільськогосподарського виробництва (рис. 1).

Інтенсифікація виробництва – ключ до ефективності сільського господарства. Зокрема, у садівництві – це підвищення врожайності за рахунок породно-сортового складу насаджень ефективного використання всіх видів добрив, упровадження науково обґрунтованої, добре продуманої системи садівництва, яка повною мірою врахо-

вує природно-кліматичні умови кожної зони й області, району, кожного господарства [1, с. 14–15].

Ураховуючи вищесказане, щоб забезпечити високу окупність додаткових вкладень у промислового садівництва, за нашими переконаннями, потрібно постійно вдосконалювати організацію та технологію виробництва, використовувати інтенсивні системи ведення в садівничих підприємствах, що засновані на досягненнях науки і техніки. Лише такі напрями розвитку забезпечать високу ефективність як загальних, так і додаткових вкладень матеріальних засобів і праці (рис. 2).

Важливо відзначити, що серед науковців глибоко й усебічно досліджував проблеми організації й економіки промислового садівництва

Л.П. Симеренко. Він першим обґрунтував чітке розмежування понять промислове (товарне) та аматорське (споживацьке) садівництво. «Промислове садівництво – писав він, – має лише єдину мету – торговельну, а тому його завдання й визначається винятковою суттю плодів як товару і нічого спільного не має ні з помологічним, ні з аматорським садівництвом, яке влаштовується переважно для потреб родини» [2, с. 38].

Суть науково-технічного прогресу в промисловому садівництві закладена в появі нових ідей та впровадження їх у життя шляхом планомірного створення нових й поліп-

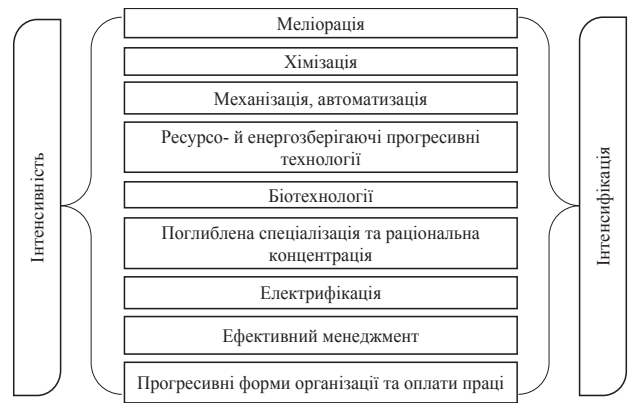


Рис. 2. Напрями інтенсифікації промислового садівництва

шення продуктивних якостей функціонуючих основних засобів виробництва та предметів праці, породно-сортового складу насаджень, технологій виробництва, промислового перероблення, довготривалого зберігання плодів і ягід, у прискоренні всіх процесів відтворення, удосконаленні організаційних структур суб'єктів ринку плодів та ягід, форм організації й оплати праці. У зв'язку із цим під-



Рис. 1. Екстенсивні й інтенсивні чинники розвитку виробництва продукції садівництва

тримуємо думку Л.О. Барабаш про доцільність виділяти в промисловому садівництві поряд із загальноприйнятими для всіх галузей сільського господарства групами факторів науково-технічного прогресу технічні, технологічні, організаційні, біоекономічні [3].

До основних технічних факторів садівництва належать: меліорація (зрошення, осушення), хімізація (застосування мінеральних добрив, захист рослин від шкідників та хвороб тощо), механізація, створення технологічної матеріально-технічної бази галузі. Найважливішою умовою інтенсифікації садівництва та переведення його на промислову основу, безперечно, є створення необхідної матеріально-технічної бази та виробничої інфраструктури [4].

Формування структури основних виробничих засобів у садівництві досягається шляхом своєчасного освоєння комплексних капіталовкладень. Капітальні інвестиції в обсязі не менше 60–70%, які виділяються на формування основних виробничих фондів галузі, необхідно вкладати в товарне плодоношення молодих садів [5]. Промислове садівництво належить до найбільш трудомістких і найменш механізованих галузей сільського господарства [2, с. 211]. Питома вага механізованих робіт у загальних затратах праці на вирощування й збирання плодів не перевищує 14–15% навіть за максимального використання новітньої системи машин у насадженнях яблуні та груші. На комплекс робіт із догляду за насадженнями та збиранню врожаю, що виконуються переважно вручну, припадає близько 90% [2, с. 211].

До технологічних факторів у садівництві належать вирощування оздоровленого садивного матеріалу у відкритому та закритому ґрунті, вдосконалення наявних та створення принципово нових комплексних технологій виробництва продукції садівництва тощо. Виходячи із цього, підтримуємо позицію, згідно з якою багаторічні насадження інтенсивних типів становлять основу новітніх промислових технологій виробництва плодоягідної продукції. Системи ведення садівництва, які склалися в останні десятиріччя, різко змінюються під впливом комплексної системи економічних факторів: прискорення

окупності капіталовкладень у галузі, особливо зниження витрат праці на вирощування плодів та ягід, необхідності раціонального використання земельних ресурсів тощо.

Особливість даних процесів характеризує перехід від вирощування садів із розміщенням на одиниці земельної площі незначної кількості насаджень із величезними кронами, розрахованими на тривалий період продуктивного використання, до загущених схем садіння насаджень із невеликими кронами. Такі схеми розміщення забезпечують ранній вступ дерев у плодоношення, високу їх урожайність та різке зниження трудомісткості плодоягідної продукції.

До групи біоекономічних факторів у садівництві належать: формування породно-сортового складу садів, упровадження швидкоплідних та високопродуктивних, економічно вигідних інтродукованих сортів, підбір підщепи, особливо сорто-підщепних комбінувань. Тривалість високоефективного функціонування багаторічних насаджень, час вступу в пору товарного плодоношення, рівень їх продуктивності, якість продукції садівництва залежать переважно від сорту та виду підщепи тощо. У результаті дослідження впровадження у виробництво високоврожайних сортів плодкових насаджень на вегетативних підщепах відносно до найбільш високорентабельних факторів інтенсифікації, оскільки для садівничого підприємства це, як правило, не пов'язане з додатковими капіталовкладеннями.

До основних організаційних факторів у промисловому садівництві належать: удосконалення спеціалізації та концентрації в садівничих підприємствах, запровадження перспективних форм організації оплати праці, підтримка з боку держави, що забезпечить гарантовану реалізацію (збут) плодоягідної продукції, інтеграція виробництва продукції садівництва, промислової їх переробки та зберігання. На нашу думку, оскільки плодоягідна продукція малотранспортабельна і швидко псується, виникає потреба поєднання виробництва продукції садівництва з промисловою переробкою. Практика доводить, що агропромислова інтеграція в садівництві відзначається високою економічною ефективністю [6].



Рис. 3. Чинники інтенсифікації в садівничих підприємствах

У сучасних умовах спостерігається тісна взаємодія загальнови-робничих, зовнішніх й внутрішніх факторів впливу на ефективне функціонування підприємств, а тому сформувати інтенсивний тип розвитку можуть ті сільськогосподарські підприємства, які раціонально та швидко реалізують новітні досягнення науки та техніки, що й є результатом змін у макросередовищі і, зокрема, у такій його ланці, як науково-технічне середовище (рис. 3).

Інтенсивний шлях розвитку сільськогосподарського підприємства характеризується постійним удосконаленням усіх факторів виробництва (землі, насаджень і тварин, машин і знарядь, технології, організації виробничого процесу та трудових ресурсів) через використання інноваційних-інвестиційних й неінвестиційних чинників інтенсифікації й здатністю на цій основі збільшити та підвищити якість сільськогосподарської продукції та зменшити витрати на одиницю продукції (рис. 4).

Низка авторів, зокрема П.С. Березівський, Н.П. Особа, З.П. Березівський, стверджує, що поступовий приріст економічного розвитку і визначає сформований у підприємствах тип відтворення, який впливає на результати виробництва і найважливіші елементи відтворювального процесу. Ми погоджуємося з тим, що в кожному підприємстві повинна бути сформована та реалізована комплексна система заходів, що забезпечить найбільш доцільний на перспективу тип економічного зростання сільськогосподарського підприємства з урахуванням стану його розвитку й умов господарювання [7].

Поряд із загальноприйнятим виділенням типів економічного розвитку Г.І. Башняниним виділяється детенсивна форма (у перекладі «без напруги») [8]. Детенсивний розвиток полягає в тому, що для виробництва додаткової одиниці продукції необхідно кількість ресурсів додатково збільшити більше ніж на одиницю, тобто коефіцієнт еластичності від затрат виробництва буде менше одиниці, у результаті підприємство деградує.

Формування інтенсивного типу розвитку садівничих підприємств можливе за обґрунтування оптимальних параметрів різних організаційно-правових форм господарювання. До садівничих підприємств належать державні



Рис. 4. Чинники формування інтенсивного типу економічного розвитку в сільськогосподарських підприємствах

та недержавні підприємства, у тому числі господарські товариства, сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, приватні підприємства, які займаються виробництвом продукції садівництва. Ефективне функціонування садівничих підприємств залежить від рівня їх спеціалізації. Найбільш інтенсивним вважається спеціалізоване садівниче підприємство. Залежно від рівня спеціалізації садівничі підприємства розділяють на три групи: 1) вузько- або глибокоспеціалізовані (моногалузеві), в яких промислове садівництво виступає єдиною товарною галуззю за рівня спеціалізації 100%; 2) спеціалізовані, в яких на виробництво продукції садівництва припадає 50% і більше товарної продукції; 3) із недостатньо вираженою спеціалізацією, питома вага продукції садівництва становить менше 50% у структурі товарної продукції [9].

Для визначення типу економічного зростання садівничих підприємств розроблено критеріальну оцінку економічного

Таблиця 1

Критеріальна оцінка економічного розвитку садівничих підприємств

Тип економічного розвитку	Значення критеріїв		
	ID	IC	IE
Інтенсивний, найбільш прогресивний розвиток	ID > 1	IC < 1	IE > 1
Переважно інтенсивний прогресивний розвиток	ID > 1	IC = 1	IE > 1
Переважно екстенсивний малопрогресивний розвиток	ID > 1	IC > 1	IE > 1
Екстенсивний регресивний розвиток	ID > 1	IC > 1	IE < 1
Екстенсивний стабільний (регресивний) розвиток	ID > 1	IC > 1	IE = 1
Детенсивний розвиток	ID < 1	IC < 1	IE < 1

розвитку садівничих підприємств, в основі якої пропонуємо використовувати індекси: доходності (ID) – розраховується як співставлення доходу (виручки) від реалізації продукції садівництва у звітному періоді до його базової величини; собівартості плодоягідної продукції (IC) – визначається аналогічно попередньому критерію; рівня економічної ефективності (IE) – розраховується на основі співвідношення доходності та собівартості на їх досягнення (табл. 1).

Перевагою критеріальної оцінки економічного розвитку садівничих підприємств є те, що вона дає змогу ранжувати підприємства шляхом співставлення розрахункових величин та оцінити ефективність функціонування підприємств у садівництві.

Висновки. У сучасних умовах сутність інтенсифікації набуває глибшого змісту, оскільки відображає не тільки ефективність використання робочої сили та засобів виробництва, але й урахує рівень забезпеченості новітньою технікою та технологіями, що сприяє підвищенню продуктивності праці й якості продукції та зниженню її собівартості.

Для досягнення інтенсивного розвитку сільськогосподарських підприємств необхідно створити механізм формування інтенсивного типу економічного розвитку, що дасть можливість своєчасно усунути наявні протиріччя та сформувати сприятливі умови для ефективного їх розвитку

Список використаних джерел:

1. Інтенсифікація виробництва і соціальний розвиток села / В.П. Мертенс, В.С. Шпигало, А.І. Пастушенко, А.М. Стельмашук. – К.: Урожай, 1986. – 152 с. – (Сер.: Екон. життя країни).
2. Економіка та організація промислового садівництва України / [Шестопаля О.М., Рульєв В.А., Кондратенко П.В. та ін.]; за ред. д-ра економічних наук О.М. Шестопаля, ІС УААН. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
3. Барабаш Л.О. Напрями інтенсифікації садівництва на інноваційній основі / Л.О. Барабаш // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки / Редколегія: Калетнік Г.М. (головний редактор) та інші. – Вінниця, 2010. Випуск 4. – С. 67-73.
4. Гуторова О.О. Особливості конкуренції й основні чинники формування конкурентоспроможності плодово-ягідної продукції / О.О. Гуторова // Збірник наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Мелітополь, вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2012. – № 2(18), том 2. – С. 81-91.
5. Шестопаля О.М. Проблема інвестицій у створення (відтворення) промислових садів і основні напрямки їх вирішення / О.М. Шестопаля // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 47-55.
6. Кушнірук В.С. Напрями інтенсифікації садівництва та ефективність його ведення в регіоні / В.С. Кушнірук // Збірник наукових праць Черкаського ДТУ / Сер. «Економічні науки». – 2007. – Вип. 18: Частина II. – С. 161-164.
7. Березівський П.С. Напрями інтенсифікації розвитку сільськогосподарських підприємств / П.С. Березівський, Н.П. Особа, З.П. Березівський // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 18-25.
8. Башнянин Г.І. Капітал підприємства, його кругообіг і оборот. Суспільне відтворення / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв // Політична економія. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000. – 529 с.
9. Ермаков А.Е. Развитие и эффективность садоводческих предприятий разных форм хозяйствования: монография / А.Е. Ермаков. – К.: «Віпол», 1997. – 293 с.

Аннотація. Обоснована важність інтенсивного розвитку виробництва продукції садоводства. Рассмотрены факторы интенсификации, способствующие увеличению и повышению качества продукции и уменьшению затрат на единицу плодов и ягод. Обоснованы основные направления повышения интенсификации производства плодов и ягод в садоводческих предприятиях.

Ключевые слова: интенсификация, интенсивность, садоводство, факторы интенсификации, инновации, тип экономического развития, садоводческие предприятия.

Summary. Explains the importance of intensive development of production of horticultur., Discusses the factors of intensification, contributing to increase and improve product quality and reduce unit cost of fruits and berries. The article substantiates the main directions of increasing the intensification of production of fruits and berries in horticultural enterprises.

Key words: intensification, intensity, horticulture, factors of intensification, innovation, economic development, horticultural enterprises.

Хаїдура Г. М.
аспірант,

Кіровоградський національний технічний університет

Haidura H. M.
Postgraduate,

Kirovohrad National Technical University

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ АЗИЙСЬКОГО ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОСЛІДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

PROSPECTS OF THE USAGE OF ASIAN STATE EXPERIENCE IN THE SPHERE OF RESEARCH ACTIVITY REGULATION ON HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE

Анотація. Статтю присвячено узагальненню теоретичних положень, методичних підходів та науково-практичних рекомендацій щодо формування та використання механізму державного регулювання (ДР) дослідницької діяльності закладів вищої освіти України з врахуванням досвіду азійських країн. Досліджено теоретичні засади інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти (ІР СЗВО), визначено класифікаційні ознаки чинних форм та моделей ДР діяльності їх науково-дослідницького сектору (НДС), узагальнено особливості міжнародного досвіду ДР ІР НДС СЗВО в умовах переходу до глобальної моделі постіндустріальної економіки знань. Обґрунтовуються стратегічні напрями ІР НДС СЗВО на міжрегіональному рівні; розробляються пропозиції щодо удосконалення організаційно-економічних основ механізму здійснення цього процесу на мезоекономічному рівні національної економіки; визначаються умови фінансового лідування інноваційно-активних ВНЗ та розробляється процесно-орієнтована модель фінансування розробок і досліджень із залученням азійського досвіду використання важелів ДР ІР НДС.

Ключові слова: механізм регулювання, форми та методи державного регулювання, дослідницький сектор навчальних закладів системи вищої освіти.

Постановка проблеми. Теоретичне узагальнення змісту категорії «інноваційний розвиток науково-дослідницького сектора системи закладів вищої освіти» (ІР НДС СЗВО) дає змогу сформулювати визначення сутності його державного регулювання (ДР) як практичного організаційного, адміністративно-розпорядного впливу органів державного управління (ОДУ) на відносини, процеси та структурні елементи національної економіки (НЕ), що охоплюють сферу науково-дослідницької діяльності СЗВО, для їх упорядкування, збереження та перетворення форм, який опирається на владні повноваження держави, створює умови для тривалого та безпроблемного функціонування для отримання очікуваних значимих соціальних та економічних результатів.

Для досягнення конкретних цілей ДР у подальшому будемо послуговуватися визначенням категорії «науково-дослідницький сектор системи закладів вищої освіти» (НДС СЗВО) як сукупності підрозділів ВНЗ III–IV рівнів акредитації, що здійснюють наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність, трансфер технологій у межах організації діяльності системи провайдерів освітніх послуг, що мають за мету реалізацію дослідницької компоненти в процесі забезпечення якості вищої освіти (ЯВО).

Видається достатньо очевидним, що в основу ДР ІР НДС СЗВО, що лише за певних умов набуває ознак завершеної системності і функціонує як багаторівнева, ієрархічна, частково саморегульована, потребує прогнозування та регулювання довгострокового економічного розвитку сукупності взаємопов'язаних елементів, повинен покладатися процес планомірного розвитку НДС у складі комерційного, маркетингового та інвестиційного

складників їх цілісного інноваційного потенціалу, а також використання сукупності методів вирішення завдань розроблення стратегії, механізмів, інструментів та форм розвитку дослідницької активності з можливістю отримання результатів світового рівня та їх подальшого використання у профільній (освітній) діяльності. У ході ефективного регуляторного втручання реалізуються можливості коригувати напрям, швидкість реалізації і характер цільових орієнтирів розвитку НДС як об'єкту управління, відбувається їх оцінювання з погляду відповідності потребам задоволення економічних інтересів зацікавлених сторін діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи дослідження особливостей функціонування НДС СЗВО та їх ДР системно розглядають у своїх працях українські вчені О. Амоша, Л. Антошкіна, Т. Боголіб, Н. Верхоглядова, В. Гесць, О. Грішнова, І. Каленюк, О. Романовський та ін. [1–6; 8; 9]. Різноманітні аспекти інноваційного розвитку закладів вищої освіти розглядають Дж. Альден, Ф. Альтбах, Г. Беккер, А. Біркс, Дж. Філден, М. Гіббонс, А. Мертен [10–13; 15; 16; 19]. Так, Дж. Філден визначає шість ключових позицій, які відіграє держава у процесі ДР системи вищої освіти (СВО): визначення структури та розміру сектора СВО; моніторинг та регулювання у співпраці з міністерством фінансів, чисельності студентів шляхом визначення обсягів фінансування державного замовлення на підготовку необхідної кількості фахівців; забезпечення рівноправного доступу претендентів на отримання вищої освіти; визначення ролі приватних ЗВО і засобів їх регулювання; раціональний розвиток потенціалу у сфері досліджень на базі визнаних уні-

верситетів; розроблення національної стратегії розвитку СВО з гарантією того, що державою здійснюється фінансування випуску фахівців із навичками, які мають високу якість і є затребуваними на ринку праці [15].

У працях згаданих авторів стратегічними напрямками діяльності ОДУ в процесі реалізації ними регуляторної функції, у тому числі стосовно НДС СЗВО, розглядаються: створення та реалізація законодавчої бази та правового поля вільного розвитку суб'єктів економічного процесу в поєднанні з контролем дотримання ними нормативно-правових актів; створення та забезпечення умов здійснення сумлінної конкуренції засобами регулювання цінової політики; вибіркове стимулювання виробників стратегічно важливих товарів (послуг); здійснення ефективної соціальної політики засобами регулювання рівня зайнятості, розподілу ресурсів і доходів між індивідами; проведення ефективної державної політики адаптації суб'єктів діяльності до зміни кон'юнктури на ринках. ДР IP НДС СЗВО здійснюється на основі засобів впливу ОДУ на його об'єкт: прямого впливу або непрямих методів створення умов для самостійного вибору об'єктами управління варіантів дій, що відповідають стратегічній меті економічної політики держави (рис. 1).

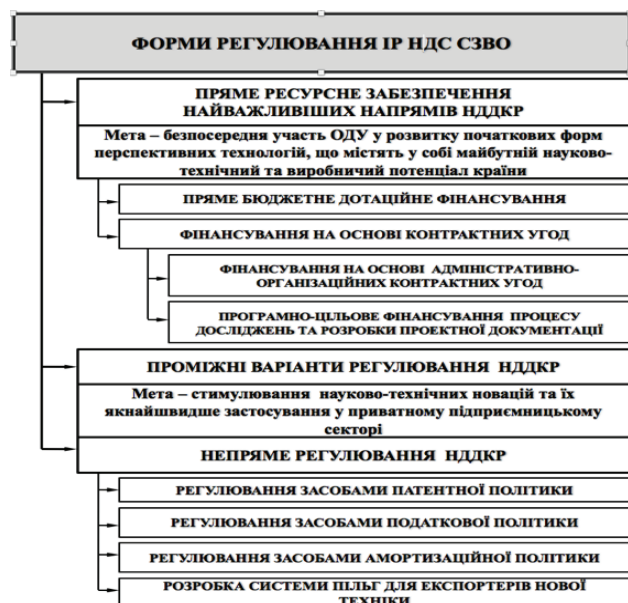


Рис. 1. Форми ДР IP НДС СЗВО

Мета статті полягає в узагальненні теоретико-методичних підходів та розробленні науково-практичних рекомендацій щодо формування та використання механізму ДР IP НДС СЗВО України з урахуванням досвіду азійських країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми IP НДС СЗВО в науково-методичному плані є недостатньо розробленими. Поглиблення наукових, організаційних, економічних засад ДР убачається в подальшому розвитку стратегічних напрямів IP НДС СЗВО, становленні його організаційно-економічного механізму. На основі аналізу міжнародного досвіду ДР [14; 20] зроблено висновки про принципову придатність використання конкретної форми прямого, непрямого або проміжного варіанту втручання ОДУ в процес IP НДС СЗВО залежно від позиціонування ступеня та обсягу участі в розвитку перспективних технологій, зацікавленості в їх поширенні в підприємницькому секторі НЕ (рис. 2).

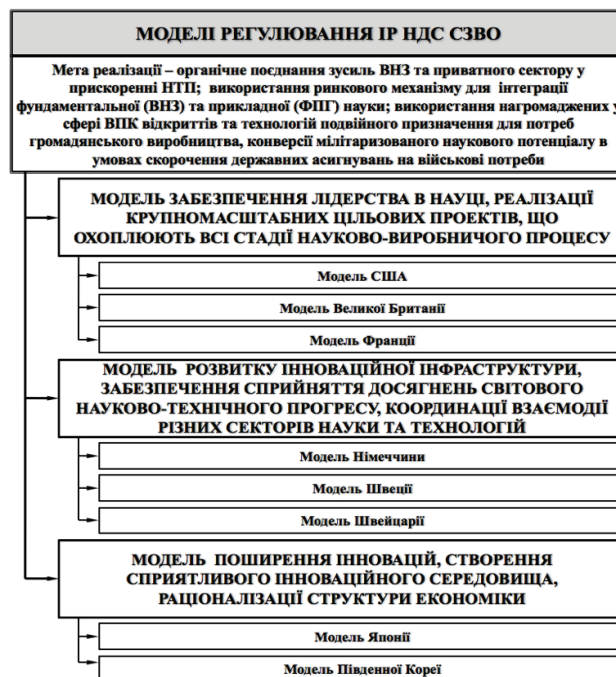


Рис. 2. Моделі регулювання IP НДС СЗВО

Для встановлення ступеня результативності заходів ДР IP НДС СЗВО в масштабах НЕ нами досліджено досвід азійських країн у сфері здійснення аналізу та оцінювання особливостей регулювання процесів із використанням моделей рейтингового оцінювання (МРО) конкурентних позицій приватних ВНЗ (ПВНЗ), що орієнтовані на інноваційний розвиток [17] (табл. 1).

МРО ґрунтується на уточненні та конкретизації показників міжнародних рейтингів, що пов'язані з IP НДС СЗВО (The Global Competitiveness Report, The Global Innovation Index, European Innovation Scoreboard, Doing Business, QS HESS Ranking, Bloomberg Innovation Index), їх адаптації та поширенні на новий клас об'єктів, якими визначено інноваційно орієнтовані ВНЗ окремих країн (із використанням принципів засад визначення інноваційно активних ВНЗ за методологією розрахунку субіндексу Research Performance Ranking індексу рейтингування провідних університетів світу RUR, показників Шанхайського академічного рейтингу, THE World University Ranking Version, Thomson Reuters, Webometrics тощо) [7; 18].

Змістовне перетворення науково-дослідницької діяльності сукупності ВНЗ на оновлених засадах у ході здійснення діяльності ОДУ у сфері IP НДС СЗВО досліджених азійських країн передбачає чітке визначення засобів гарантування високого рівня якості вищої освіти (табл. 2).

На окрему увагу заслуговують особливості альтернативних підходів до фінансування діяльності ЗВО в країнах Азії:

1. Державні університети фінансуються виключно через державний бюджет. Модель державного фінансування вищої освіти за рахунок податкових надходжень функціонує у багатьох країнах континентальної Західної Європи, а також у Великобританії (протягом більшої частини XX ст.). У деяких варіантах цієї моделі університетів здійснюють збір цільових коштів, наприклад для реєстрації та експертизи, харчування та проживання, забезпечуючи при цьому безкоштовне навчання. Так, наприклад, у Шрі-Ланці державні університети надають безкоштовну освіту, але студенти повинні платити символічну плату

за реєстрацію та іспити, а також за поселення в студентських гуртожитках.

2. Друга модель фінансування вищої освіти реалізується за рахунок комбінування витрат уряду та внесків

студентів. Ступінь поділу витрат і субсидій у різних країнах, а іноді навіть усередині країн, суттєво різняться. У Південній Азії ця модель зустрічається в Індії, де студенти платять за вищу освіту, хоча вартість навчання суб-

Таблиця 1

Засоби та зміст ДР-діяльності ПВНЗ окремих країн Азії

Країна	Регулювання	
	Засоби	Зміст
Афганістан	Закон про регулювання вищої освіти (2006 р.), супроводжуючі закони і методичні рекомендації	Регулювання державної вищої освіти та запровадження реєстраційних/ліцензійних критеріїв та вимог
	Проект методики оцінювання результатів діяльності ЗВО	Визначення вимог та гарантій надання приватними ЗВО базових послуг у сфері освіти
	Статус комерційних ЗВО	Розширення прав та удосконалення діяльності
Шрі Ланка	Функціонування під наглядом Інвестиційного комітету	Забезпечення діяльності декількох закордонних провайдерів послуг вищої освіти
	Розрізнення некомерційних та комерційних ЗВО	Забезпечення функціонування обох різновидів ЗВО
Малайзія	Закон про приватну вищу освіту (1996 р.)	Детальне регулювання приватних ЗВО
	Статус комерційних ЗВО	Розширення прав та вдосконалення діяльності
	Державно-приватне партнерство (ДПП)	Паралельне функціонування закордонних університетів та національних коледжів, які здійснюють діяльність за провідної регулюючої ролі зарубіжних провайдерів освітніх послуг
Тайланд	Закон про приватну вищу освіту (1969 р.)	Регулювання приватних ЗВО засобами обмеження діяльності у порівнянні з державними
	Регулювання з боку міністерства	Регулювання та методичне забезпечення дотримання вимог Закону про приватну освіту (обмеження та регламентація діяльності ПВНЗ)
	Подвійний статус приватних ЗВО	Не припускається комерціалізація ЗВО, але дозволяється досягнення «30 відсотків доходу» для ліцензування та заохочення інвестицій
Китай	Загальне регулювання	Носить обмежений характер і припускає достатній рівень конкуренції. Варіює для різних провінцій та періодів навчання
	Подвійний статус приватних ЗВО	Не припускається комерціалізація ЗВО, але дозволяється досягнення «раціонального рівня доходу»; дозволяється комерціалізація тренувальних установ
	Закон про приватну освіту (2002 р.)	Обов'язковою є діяльність наглядової ради ЗВО з чисельністю не менше п'яти осіб; установа ідентифікується з іменем голови наглядової ради
	ДПП	Паралельне функціонування закордонних університетів та національних коледжів, які здійснюють діяльність за провідної регулюючої ролі зарубіжних провайдерів освітніх послуг
Індонезія	Загальні правила	Урядові гарантії високого ступеня незалежності
Філіппіни	Статус приватних ЗВО	Безпосередній дозвіл на функціонування і розширення мережі закладів

Таблиця 2

Засоби гарантування якості діяльності ПВНЗ окремих країн Азії

Країна	Методи гарантування якості	
	Засоби	Зміст
Афганістан	Гарантування якості та проведення акредитації з боку Національної агенції забезпечення якості вищої освіти (НАЗЯВО)	ЗВО здійснюють самооцінювання процесу забезпечення якості освітніх послуг
Шрі-Ланка	Акредитація НАЗЯВО	Незначна кількість ЗВО, що присвоюють кваліфікацію фахівця
Малайзія	Забезпечення якості	Заклади повинні отримати дозвіл на діяльність від Національного акредитаційної ради; державні університети підлягають регулярним процедурам аудиту НАЗЯВО
Таїланд	Забезпечення якості та акредитація	Приватні ЗВО підлягають процедурі обов'язкової акредитації з боку НАЗЯВО кожні п'ять років; державні та приватні ЗВО послуговуються аналогічними стандартами
Китай	Акредитація	Підвищення рівня автономії та легітимності (одночасно з якістю діяльності) для кількості ЗВО, що постійно скорочується

сидується урядом Індії, а також у Відкритому університеті Шрі-Ланки, де студентами покривається частина вартості навчання.

3. Третя модель фінансування вищої освіти за дуальним підходом до оплати навчання. У разі її реалізації частина студентів навчається в державних університетах безкоштовно, тоді як можливість навчатися на платних місцях надається тим студентам, до яких висуваються мінімальні вимоги для вступу, які не отримують необхідної кількості балів для навчання за рахунок бюджету, але можуть заплатити за нього власними коштами. Підхід використовується у низці колишніх комуністичних країнах, включаючи Китай.

4. Четверта модель фінансування вищої освіти поєднує в собі можливість безкоштовного навчання і платного освоєння окремих програм. У разі реалізації цієї моделі деякі ВНЗ та освітні програми доступні без плати за навчання, тоді як за інші стягується плата. Остання група, як правило, містить більше ринкових інститутів і програм, чий випускники мають чудові економічні перспективи. У Південній Азії Шрі-Ланка використовує таку модель післявузівської освіти в державних університетах, коли для деяких аспірантів і дослідників навчання пропонується безкоштовно, тоді як інші аспіранти вносять плату за навчання.

5. П'ята модель фінансування вищої освіти передбачає відтермінування плати за навчання. Студенти мають можливість внести плату за своє навчання після того, як вони завершили свої дослідження і знайшли роботу. Деякі розвинені країни, включаючи Австралію та Англію, використовують елементи цієї моделі фінансування вищої освіти. Модель може бути ризикованою для країн, що розвиваються, які не мають культури погашення кредитів на навчання. Крім того, у країнах, що розвиваються, випускників важко відстежити, особливо якщо вони працюють за кордоном, так що погашення кредитів на навчання може бути серйозною проблемою.

6. Шоста модель фінансування вищої освіти полягає у стягненні вступних внесків за навчання від студентів в університетах. Низка розвинених країн, а також країн, що розвиваються, таких як Англія, Китай, Малайзія, Таїланд, США і В'єтнам, використовує цю модель. Вона забезпечує університетам значну автономію, включаючи можливість устанавлювати зарплату викладачам, а також призначати чисельність співробітників на розсуд вузу. Вона також може забезпечити значну гнучкість у плані відкриття нових курсів і програм навчання. Крім задоволення традиційних аналітичних потреб ОДУ, моніторинг та аудит показників функціонування НДС СЗВО також виступають елементами регулювання діяльності ВНЗ на мезоекономічному рівні – регіональних освітніх комплексів, громадських об'єднань університетів (наприклад, гуманітарних, технічних), інноваційно-освітніх кластерів (ІОК), технопарків, технологічних платформ тощо.

Ще однією суттєвою особливістю азійського досвіду державного регулювання ІР НДС СЗВО є поліваріантні методи державно-приватного партнерства (ДПП) у сфері вищої освіти. Конкретними заходами сприяння системі ДПП країн Азії, що можуть успішно використовуватись у процесі організації діяльності ВНЗ України, є:

1. Надання фінансових грантів або субсидій для здійснення капітальних витрат на будівництво університетських приміщень та придбання/встановлення обладнання. Цей захід здатен забезпечити потужне стимулювання процесів створення або розширення приватних ВНЗ, адже капітальні витрати на будівництво об'єктів і придбання обладнання, як правило, вимагають значного вкладання

коштів. Земля, на якій зводяться будівлі ВНЗ, може бути переданою їм на умовах довгострокової оренди або власного володіння. Некомерційні приватні ВНЗ могли б у такому разі отримати певні переваги, оскільки такі установи частіше оперують меншими фінансовими ресурсами порівняно з комерційними закладами.

2. Виплата субсидій на оренду приміщень. Такі субсидії можуть відігравати ключову роль у стимулюванні приватних ВНЗ у містах і населених пунктах, де доступна земля є дефіцитним і дорогим товаром. Такий підхід забезпечує зниження витрат на експлуатацію навчальних закладів, а також виступає стимулом для створення або розширення таких установ.

3. Надання грантів або субсидій студентам, що навчаються в приватних ВНЗ. Гранти і субсидії можуть надаватися у вигляді стипендій, ваучерів або кредитів. Такий захід сприятиме або зниженню поточної плати за навчання і витрат на проживання для студентів (стипендії, ваучери) або їх відтермінуванню (кредити). Ця ініціатива здатна збільшити конкуренцію серед приватних ВНЗ, адже студенти, які отримують грант або субсидію, можуть за особистими уподобаннями обирати заклад для навчання. Конкуренція також сприятиме підвищенню ефективності діяльності державних ВНЗ за умови, що студенти мають право використовувати цю фінансову вигоду, обираючи між двома різновидами установ.

4. Поєднання проживання в студентських містечках ВНЗ із заняттям сучасними видами економічної діяльності. Наприклад, варіантом може бути реалізація моделі місцевого/іноземного партнерства у сфері інформаційних технологій і комунікацій, що пов'язане зі створенням фірм із надання інформаційних технологій або комунікаційних послуг. Іншим варіантом може бути заняття комерцією або торгівлею. Діяльність у цьому напрямі могла б сприяти розширенню сектору вищої освіти, а також більш тісно пов'язати ВНЗ з економічно привабливими інвестиціями. Ця модель реалізується в таких країнах, як Малайзія і Південна Корея, де отримується обоюдоцінна вигода як для сектору реальної економіки, так і для сфери вищої освіти.

5. Фінансування державою наукових досліджень, що здійснюються приватними ВНЗ. На загальних засадах викладачі та дослідники з науковими ступенями (відділення, факультети) приватних університетів вступають у конкуренцію за здобуття дослідницьких грантів з інституціями університетів державних. Такий підхід забезпечує досягнення суттєвих здобутків не лише у сфері дослідницької діяльності, але й у сфері викладання. Модель співпраці здатна потужно стимулювати приватні ВНЗ на шляху їх перетворення у центри передового досвіду в довгостроковій перспективі.

Висновки. Необхідними умовами ефективного управління процесно-орієнтованим підходом до нарощування інвестиційної привабливості сектору науково-дослідницької діяльності ВНЗ України, що повною мірою відповідає сучасним реаліям обмеженого фінансування за рахунок коштів державного бюджету та необхідності краутфандингу за рахунок коштів приватних інвесторів, визначено: використання обов'язкових процедур оцінювання загальної ефективності кожної новації, що розроблена ВНЗ; розрахунок комерційної ефективності для ВНЗ у цілому та її конкретних розробників; визначення організаційно-економічного механізму запровадження новації; встановлення рівня комерційної ефективності інвестиційного проекту (ІП) для замовника; оцінювання ступеня ймовірності реалізації варіантів підтримки ІП; написання бізнес-плану реалізації потенційно прибуткового процесу інвестування комерційної новації.

Певні особливості притаманні процесам державного регулювання ІР НДС СЗВО в разі участі ВНЗ у розвитку технологічних платформ (ТП). Концентруючи інтелектуальні зусилля та фінансові кошти фінансових агентів – бюджетних установ та фінансово-промислових груп/приватних структур – на пріоритетних, «фокусних» технологіях, що розвиваються в рамках ТП, ОДУ отримують можливість непрямого регулювання їх діяльності шляхом застосування фінансових методів, важелів, нормативно-правового впливу та інформаційно-методичного забезпечення. Основним механізмом залучення коштів інвесторів недержавного сектору при цьому виступає ДПП,

значний позитивний досвід використання якого зосереджено в азійських країнах.

Фінансовий механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності в разі участі ВНЗ у діяльності інноваційно-освітніх кластерів (ІОК), як на стадії реалізації НДДКР, так і на стадії start up, передбачає створення інноваційного виробничого підприємства з розмежуванням джерел залучення і повернення коштів. Особливості фінансового механізму регулювання участі ВНЗ у функціонуванні ІОК визначаються особливостями методів залучення коштів. Такою ж різноманітністю відрізняються варіанти їх повернення.

Список використаних джерел:

1. Амоша О. Сучасні підходи щодо здійснення взаємодії академічної науки, освіти і промислового виробництва [Текст] / О. Амоша, А. Землянін, Г. Моїсєєв // Економіка і держава. – 2007. – № 3. – С. 4-7.
2. Антошкіна Л. І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування / Л. І. Антошкіна. – К.: ВД “Корпорація”, 2005. – 368 с.
3. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період / Т. М. Боголіб. – К.: Освіта України, 2006. – 324 с.
4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: монографія / О. А. Грішнова. – К.: „Знання”, 2001. – 254 с.
5. Економічний вимір конкурентоспроможності вищої освіти: Моногр. [Текст] / Н. І. Верхоглядова, О. М. Чередниченко, В. Ю. Венгерова, Н. А. Іваннікова. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 172 с.
6. Каленюк І. С. Розвиток вищої освіти та економіка знань: Монографія [Текст] / І. С. Каленюк, О. В. Куклін. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
7. Левченко А. Современные тенденции экономического регулирования инновационного развития системы высшего образования [Текст] / А. Левченко, Х. Хаидупа // Administrarea Publica. – 2015. – №4(88). – С.70-74.
8. Романовський О. О. Інноваційна діяльність дослідницьких підприємницьких університетів США: Монографія / О. О. Романовський. – К.: Вид-во КНУТД, 2012. – 134 с.
9. Україна у вимірі економіки знань [Текст] / за ред. В. М. Гейця; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: „Основа”, 2006. – 592 с.
10. Alden, J., & Lin, G. (2004). Benchmarking the Characteristics of a World-Class University: Developing an International Strategy at University Level. London: Leadership Foundation for Higher Education, 2004.
11. Altbach, Ph.G. (2003). The Costs and Benefits of World-Class Universities: An American's Perspective. Hong Kong: Chinese University of Hong Kong.
12. Becker, G.S. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. Journal of Political Economy, 70, 5, 2, 9-49.
13. Birks, A.-E. (2012). Research clusters as a determinant of Research University Development. The Journal of Research Administration, 44(2).
14. Europe 2020 indicators – research and development. Retrieved from: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Europe_2020_indicators_-_research_and_development.
15. Fielden, J. (2008). Global Trends in University Governance. Education Working Paper Series, HDNED, The World Bank, Washington D.C.
16. Gibbons, M., Limoges, C., & Nowotny H. et al. The New Production of Knowledge: Science and Research in Contemporary Societies. London: SAGE.
17. Higher education in Afghanistan (August 2013). An Emerging Mountainscape. The World Bank. South Asia Region. Washington, D.C. Retrieved from: <http://www.baag.org.uk/sites/www.baag.org.uk/files/resources/attachments/WB%20Afghan%20Higher%20Education%202013.pdf>.
18. Levchenko, O.M., & Haidoura H.M. (2015). Theory and practice of the financial regulation relevant to innovative development of high school. International Journal of Management (IJM), 6, 10. Retrieved from: <http://www.iaeme.com/IJMissues.asp?JType=IJM&VType=6&IType=10>.
19. Merten, A. (2008). Building a Global University. The Future of the research University: Meeting the Global Challenges of the 21st Century. kauffman.org. Retrieved from: http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2008/11/planck_book_110408.pdf.
20. Science, Research and Innovation performance of the EU (2016). Directorate-General for Research and Innovation. Retrieved from: http://www.ewi-vlaanderen.be/sites/default/files/science_research_and_innovations_performance_of_the_eu.pdf.

Анотація. Стаття посвящена обобщению теоретических положений, методических подходов и научно-практических рекомендации по формированию и использованию механизма государственного регулирования (ГР) исследовательской деятельности высших учебных заведений Украины с учетом опыта азиатских стран. Исследованы теоретические основы инновационного развития системы учреждений высшего образования (ГР СУВО), определены классификационные признаки действующих форм и моделей ГР деятельности их научно-исследовательского сектора (НИС), обобщенно особенности международного опыта ГР ИР НИС СУВО в условиях перехода к глобальной модели постиндустриальной экономики знаний. Обосновываются стратегические направления ИР НИС СУВО на межрегиональном уровне; разрабатываются предложения по совершенствованию организационно-экономических основ механизма осуществления этого процесса на мезоэкономическом уровне национальной экономики; определяются условия

финансового лидирования инновационно активных ВУЗ и разрабатывается процессно-ориентированная модель финансирования разработок и исследований с привлечением азиатского опыта использования рычагов ГР ИР НИС СУВО.

Ключевые слова: механизм регулирования, формы и методы государственного регулирования, исследовательский сектор учебных заведений системы высшего образования

Summary. The purpose of this publication is to generalize and deepen the scientific approaches to defining the essence of the state regulation of the research sector of the higher education institution (SR RS HEI); to develop the classification of the forms and models of the SR RS HEI; to summarize the current Asian state experience of using forms of the SR RS HEI to use it in the economy of Ukraine. The theoretical bases of the innovative development of the system of higher education institutions (ID SHEI) are investigated, the classification criteria of the applicable forms and models of the state regulation of the practice of their scientific research sector (SRS) are defined, the peculiarities of the international experience of the state regulation of the ID SHEI in terms of the transition to the global model of the post-industrial knowledge economy are generalized. The strategic directions of the ID SRS SHEI at the regional level; the suggestions for the improvement of the organizational and economic foundations of the mechanism of the implementation of this process on the mesoeconomic level of the national economy were worked out; the conditions of the financial leading of the innovation-active universities were defined and the process-oriented Asian model of financing the research and development involving levers of the tax regulation of the ID SRS SHEI was done.

Key words: regulation mechanism, forms and models of state regulation, research sector of the higher education institution

УДК 339.138

Хорошун В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та інформаційних технологій
Запорізької державної інженерної академії*

Качуровський Д. В.

*студент
Запорізької державної інженерної академії*

Khoroshun V. V.

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Docent of Economics and Information Technology
Zaporozhye State Engineering Academy*

Kachurovskyy D. V.

*Student
Zaporozhye State Engineering Academy*

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEMATIC APPROACH TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS DECISION MAKING IN MODERN MARKETING TERMS OF ENTERPRISE

Анотація. Статтю присвячено дослідженню підходів до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства. Розглянуто процес організації маркетингової діяльності, основні принципи та завдання маркетингової діяльності на підприємстві. Доведено доцільність використання системного підходу відповідно до динамічних умов зовнішнього середовища. Обґрунтовано напрями та методи оцінки ефективності прийняття маркетингових рішень. Сформульовано напрями вдосконалення організації маркетингової діяльності на підприємстві.

Ключові слова: маркетингова діяльність, ефективність, маркетингова політика, управління, маркетинговий контроль, системний підхід, прийняття рішень.

Постановка проблеми. У сучасних умовах успіх підприємств передусім залежить від їх маркетингової діяльності, оцінка ефективності якої є основною функцією маркетингового управління. Основним призначенням оцінки є цілеспрямований вплив економічних, інформаційних, організаційних, технологічних та функціональних заходів на розвиток і підвищення якості функціонування об'єкта оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання співвідношення результативності й ефективності маркетингової діяльності є актуальними. Вагомий науковий внесок у розвиток методології оцінки ефективності маркетингової діяльності зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Ф. Котлер, П. Дойль, М. Конишева, Г. Армстронг, Л. Балабанова, Н. Мойсєєва, Е. Патрушева, Д. Шульц, В. Шаповалов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість фундаментальних досліджень цих та інших авторів, проблема обґрунтування системного підходу до оцінки ефективності маркетингової діяльності залишається недостатньо вивченою. Крім того, недостатньо дослідженим залишається питання ролі чинників, що визначають ефективність маркетингової діяльності. Відсутність системного підходу до оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства зумовлює доцільність подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті полягає у вивченні, узагальненні та аналізі методик оцінювання ефективності прийняття маркетингових рішень, а також визначенні чинників підвищення ефективності маркетингової діяльності та розробленні моделі маркетингового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність є важливою характеристикою більшості процесів, що відбуваються в соціально-економічних системах. Нині роль цієї категорії продовжує зростати. Не винятком є й маркетингова діяльність підприємства, адже саме маркетингова політика є провідним інструментом конкурентної боротьби. Динамізм цих процесів зумовлений глобалізацією, інституціональними процесами, інформатизацією суспільного життя [1, с. 33–34].

Розгляду напрямів та методик оцінювання ефективності маркетингової діяльності має передувати розкриття сутності поняття «ефективність прийняття маркетингових рішень». На думку багатьох дослідників, ефективність прийняття маркетингових рішень – це показник оптимальності вжитих маркетингових заходів для зменшення витрат і досягнення очікуваних результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективах [2, с. 273].

Для того щоб здійснити об'єктивну оцінку ефективності прийняття маркетингових рішень, необхідна наявність таких складових елементів процесу оцінки, як: суб'єкт оцінки (відділ маркетингу), об'єкт оцінки (маркетингова діяльність підприємства), наявність методики оцінки ефективності прийняття маркетингових рішень.

Оскільки маркетингова діяльність підприємства включає різні аспекти, оцінювати ефективність маркетингової політики, на нашу думку, необхідно за: результатами реалізації маркетингової діяльності; маркетинговими дослідженнями; сегментацією ринку та позиціонуванням товару; управлінням продажами; плануванням та організацією маркетингової діяльності; якістю управління та функціональними обов'язками відділу маркетингу.

Дослідити ефективність маркетингових заходів у вищезазначених напрямках можна за допомогою різноманітних методів, які більшість науковців виділяє в окремі групи, основні з яких представлено на рис. 1.

Розкриємо сутність представлених методів [3, с. 74; 4, с. 91; 5, с. 171].

Експертні (суб'єктивні) методи передбачають використання спеціальних знань та практичного досвіду експертів для отримання загальних суджень про ефективність маркетингових заходів за окремими напрямками й у цілому (переважно у вигляді оцінок у балах). До проведення експертизи експертам обов'язково надається фактографічна інформація про підприємство та маркетингове середовище, його функціонування, про можливе проведення декількох турів експертизи для уточнення експертних оцінок, пояснення мотивації експертів.

Соціологічні методи націлені на використання інструментів прикладної соціології, а саме на розроблення програм соціологічних досліджень та проведення досліджень відповідно до цих програм. Найчастіше використовуються для оцінювання ефективності окремих напрямів маркетингової діяльності.

Якісні методи припускають використання маркетингового аудиту, у ході якого здійснюється всебічний аналіз зовнішнього середовища організації, а також усіх загроз і можливостей. При цьому можна виділити дві сфери маркетингового контролю: маркетинговий контроль, орієнтований на результати, і маркетинг-аудит, тобто аналіз якісних сторін діяльності організації.

Кількісні методи вимагають порівняння витрат на маркетинг з отриманим валовим прибутком і витрат на рекламу до об'єму продажів; вони характеризують кінцеві фінансові результати діяльності організації.

У процесі проведеного дослідження було виявлено, що у маркетингологів сформувався різне бачення оцінювання ефективності маркетингу.

Так, О.М. Щур та Г.Р. Копець [6, с. 337] наголошують на необхідності оцінки ефективності витрат на маркетинг, оскільки це дасть змогу обґрунтувати доцільність фінансування конкретних маркетингових програм, запобігати фінансовим витратам та знижувати фінансові ризики. Однак учені не запропонували показники, за допомогою яких можна оцінити ефективність маркетингу.

Ф. Котлер та К.Л. Келлер [7, с. 41] обґрунтували підхід, який передбачає виділення показників ефективності маркетингової діяльності щодо зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Проте виникають проблеми практичного застосування даної методики.

В.П. Савчук стверджує, що в сучасних умовах універсальним показником ефективності діяльності підприємства повинна виступати вартість бізнесу [8, с. 109]. Така логіка потребує виділення внеску маркетингової діяльності в капіталізацію підприємства.

Є підходи, які рекомендують застосовувати в оцінці ефективності маркетингової діяльності такі фінансові методи, як: аналіз прибутковості маркетингу (С. Гудман), оцінка співвідношення граничних прибутків до граничних витрат (Федер, Шер), вертикальні заходи інтеграції (Андерсен, Вайтц), аналіз продажів (МакЛівен), передбачення відхилень у бюджеті маркетингу (Хулберт, Той), оцінка потенційних грошових потоків (Баззел, Чассіль). Але фінансовий аналіз недостатній для визначення ефективності маркетингової діяльності, тому що осторонь залишаються нефінансові чинники, які зумовлюють фінансову ефективність [9, с. 10].

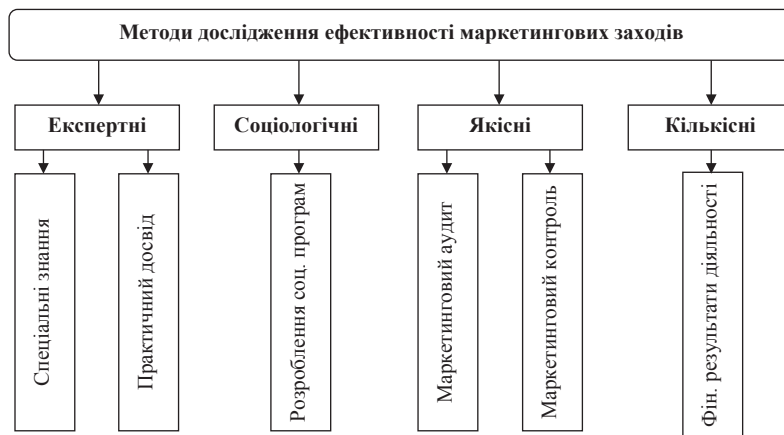


Рис. 1. Методи дослідження ефективності маркетингових заходів

В.В. Живетін, В.Л. Самохвалів та Н.П. Чернов вважають, що ефективність маркетингової політики конкретного підприємства складається з результатів удосконалення виробничо-збутової діяльності за такими напрямками, як: оптимальне використання потенціалу ринку, у тому числі для нових продуктів; підвищення вірогідності прогнозних оцінок; знаходження сегмента ринку даного товару; підвищення точності аналізу ринку та ін. [10, с. 55].

М. Туган-Барановський та Л.В. Балабанова [11, с. 27] пропонують оцінювати ефективність маркетингу стосовно покупців, маркетингових інтеграцій, адекватності інформації, стратегічної орієнтації, оперативної ефективності. До недоліків даного підходу слід віднести те, що вчені не визначають алгоритм розрахунку маркетингової ефективності.

Здійснюючи оцінку ефективності прийняття маркетингових рішень, на нашу думку, необхідно проаналізувати та оцінити ефективність системи управління маркетинговою політикою, яка безпосередньо впливає на результати маркетингової діяльності.

Б. Пономаренко та І. Похабов розглядають ефективність системи управління маркетингом таких на трьох рівнях управління, як [12, с. 108]:

1) ефективність управління діяльністю, заснована на оцінці: ринкової орієнтації вищого керівництва; ринкової діяльності персоналу; взаємодії вищого керівництва і персоналу; ступеня відкритості системи управління зовнішньому середовищу;

2) ефективність управління функцією, яка представлена залежністю показників ефективності від стану планування, організації, мотивації та контролю;

3) ефективність управління попитом, що базується на оцінці показників ефективності конкретних функцій маркетингу підприємства: управління товаром, управління ціною, управління збутом, управління комунікаціями.

Перевагою даної методики є її структурованість та спрямованість виключно на вивчення маркетингового складника процесу управління, однак вона носить переважно якісний характер оцінки.

Ще одним напрямом оцінки ефективності управління маркетинговою політикою є оцінка ефективності функціонування відділу маркетингу на підприємстві.

Вважаємо, що ефективність роботи служби маркетингу слід визначати: а) ефективністю організації відділу маркетингу (її потенціалом); б) ефективністю її функціонування (використанням потенціалу).

Оцінити ефективність функціонування відділу маркетингу можна за допомогою різних критеріїв, серед яких необхідно виділити:

- якість, своєчасність і глибину аналізу кон'юнктури ринку і, як наслідок, точність розроблених прогнозів обсягу реалізації за основними видами продукції на коротко-, середньо- та довгострокові періоди;

- виявлення основних причин відмови клієнтів від укладання договорів, пошук нових видів і форм розрахунків зі споживачами й освоєння нових ринкових сегментів;

- якість і своєчасність виконання робіт у сфері розроблення пропозицій щодо планування і/чи вдосконалення асортименту, організації товароруху, реклами, включаючи виставкову діяльність, формування іміджу підприємства.

Заслугує також на увагу підхід до оцінки ефективності системи управління маркетинговою політикою, заснований на визначенні стану маркетингової інформаційної системи, яка представляє собою сукупність персоналу, обладнання, процедур і методів, призначених для обробки, аналізу і розподілу в установленний час достовірної інформації, необхідної для підготовки і прийняття маркетингових рішень [13, с. 110]. Відповідно до даного підходу, ефективність маркетингової діяльності підприємства необхідно оцінювати якістю і своєчасністю інформації, що поширюється маркетинговою інформаційною системою.

Ефективність маркетингової діяльності вимірюється за допомогою маркетингового контролю, тобто за допомогою системи оцінки маркетингових програм у двох напрямках. По-перше, у короткостроковій перспективі вона характеризується показниками, пов'язаними з прибутком. По-друге, у довгостроковій перспективі вона характеризується показниками, пов'язаними з брендом (знаннями, лояльністю, асоціацією, фінансовими індикаторами бренду).



Рис. 2. Модель маркетингового контролю

Оцінювання ефективності маркетингових заходів дає змогу відмовитися від використання надмірно ризикованих заходів, визначити ймовірну реакцію ринку на застосування розробленого комплексу маркетингу, корегувати маркетингову політику, досягати маркетингових цілей із найменшими витратами.

Модель маркетингового контролю має чотири аспекти (вид контролю, суб'єкт контролю, мета контролю, методи контролю) і здійснюється у п'ять етапів [14, с. 158]:

- 1) визначення планових показників;
- 2) замірювання фактичних показників;
- 3) порівняння фактичних показників із плановими;
- 4) аналіз відхилень фактичних даних від запланованих;
- 5) розроблення коригуючих заходів для прийняття управлінських рішень.

Отже, відповідно до рис. 2, контроль маркетингу – це завершальний етап процесу управління, на якому визначаються та оцінюються здобуті результати порівняно із запланованими в маркетингових програмах і виробляються коригуючі дії для досягнення поставлених цілей [14, с. 161].

Важливим напрямом оцінки ефективності управління маркетингом є оцінка ефективності використання маркетингових ресурсів, до яких належать матеріали, персонал, обладнання, гроші та час на реалізацію маркетингових заходів [15, с. 83].

Ураховуючи дослідження багатьох учених із проблем оцінювання ефективності маркетингової діяльності, було

обгрунтовано системний підхід, який схематично представлено на рис. 3.

Відповідно до рис. 3, сутність системи оцінювання ефективності маркетингової діяльності полягає в тому, що відділу маркетингу варто оцінювати такі складники маркетингової діяльності, як реалізація управлінських функцій, використання маркетингових інструментів та ресурсів, а також функціонування маркетингової інформаційної системи за допомогою різноманітних методів, зокрема якісних, кількісних, експертних, соціологічних та інших, що дає змогу одержати комплексну оцінку ефективності та результативності маркетингових заходів підприємства, виявити недоліки маркетингової діяльності та розробити рекомендації щодо підвищення її ефективності. Ефективне управління інформаційними, технологічними, фінансовими ресурсами, персоналом та обладнанням призводить до економії часу та грошей, що підвищує результативність маркетингової діяльності.

Висновки. Отже, ефективність прийняття маркетингових рішень – це важливий показник об'єктивної оцінки ефективності маркетингової діяльності – від реалізації управлінських функцій до застосування маркетингових інструментів, включаючи використання маркетингових ресурсів.

Дану оцінку можна здійснити за допомогою використання системного підходу до оцінки ефективності маркетингу та на основі одержаних результатів визначити наявні недоліки та прихований потенціал кожного параметра оцінки, що дасть змогу прийняти правильні управлінські рішення.

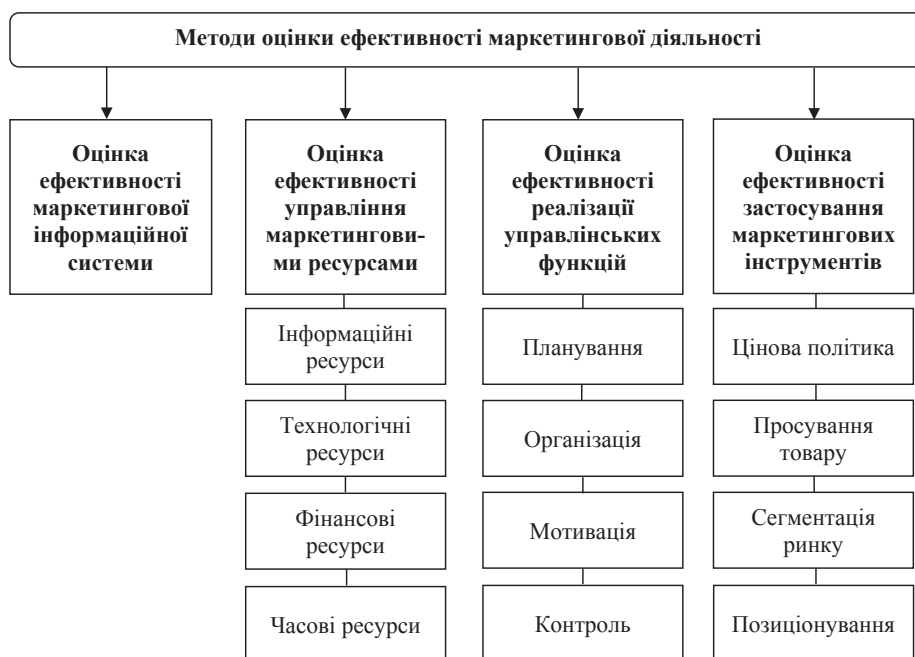


Рис. 3. Системний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства

Список використаних джерел:

1. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості / О.С. Телетов. – К.: ЦУЛ, 2004. – 33 с.
2. Верба В.А. Сучасні методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства / В.А. Верба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economica.org.ua/2009/efmarkdijaln/>.
3. Маркетинг. Менеджмент: наукове видання / За ред. М. Туган-Барановського, Л.В. Балабанової. – Донецьк: ДонГУЕТ, 2001. – 74 с.
4. Усик С.П. Оцінка ефективності маркетингової діяльності вітчизняних підприємств / С.П. Усик // Економіка та держава. – 2011. – № 5. – С. 90–98.

5. Системний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?c21com=2&i21dbn=ujrn&p21dbn=ujrn&image_file_download=1&image_file_name=pdf/ecnem_2013_10_20.pdf.
6. Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетинг інновацій : [монографія] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Папірус, 2010. – 624 с.
7. Герасимяк Н.В. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності маркетингових заходів промислового підприємства / Н.В. Герасимяк // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5–6. – С. 40–43.
8. Антонюк А.А. Вибір підходів до формування показників оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємстві / А.А. Антонюк // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2007. – № 2. – С. 11–14.
9. Управління маркетинговими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketopedia.ru/273-marketing-resource-management-mrm.html>.
10. Оцінка ефективності діяльності служби маркетингу. Критерії роботи служби маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.megos.org.ua/marketynh.13.13.html>.
11. Похабов В. Методика оцінки системи управління маркетингом на підприємстві / В. Похабов, І. Пономаренко // Маркетинг. – 2001. – № 5. – С. 102–120.
12. Голубков Є.П. Маркетингові дослідження: теорія, методологія і практика / Є.П. Голубков. – М. : Фінпрес, 2000. – 110 с.
13. Ефективність маркетингової діяльності підприємств в сучасних умовах підвищеної динамічності та ризикованості підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/efektivnist-marketingovoyi-diyalnosti-pidpriemstv-v-suchasnih-umovah-pidvischenoyi-dinamichnosti-ta-rizikovanosti-pidpriemnistva>.
14. Управління маркетинговими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketopedia.ru/273-marketing-resource-management-mrm.html>.

Аннотация. Стаття посвящена исследованию подходов к оценке эффективности маркетинговой деятельности предприятия. Определено понятие маркетинговой деятельности и комплекса маркетинга, рассмотрен процесс организации маркетинговой деятельности, основные принципы и задачи маркетинговой деятельности на предприятии. Доказана целесообразность использования системного подхода. Обоснованы направления и методы оценки эффективности маркетинга. Сформулированы направления совершенствования организации маркетинговой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, эффективность, маркетинговая политика, управление, маркетинговый контроль, системный подход, принятие решений.

Summary. The article is devoted to research of approaches to assess the effectiveness of company marketing activities. In the article certainly concept of marketing activity and marketing complex, the process of organization of marketing activity, basic principles and tasks of marketing activity, is considered on an enterprise. The feasibility of using a systematic approach is proved. Grounded directions and methods of evaluation of the marketing effectiveness are grounded. The formulated directions of improvement of organization of marketing activity are on an enterprise.

Key words: marketing activity, efficiency, marketing policy, management, marketing control, a systematic approach, decision-making.

Цап М. В.

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Tsap M. V.

PhD in Economics, Assistant Professor,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University

ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ СТРУКТУРНО ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

DETERMINANTS STRUCTURAL BALANCED DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE

Анотація. У статті обґрунтовано важливість вивчення визначальних факторів, що передбачають структурно збалансований розвиток внутрішньої торгівлі. При цьому основний акцент зроблено на ефективність державного регулювання, яке повинно спиратися на достовірну та повноцінну інформаційну базу. Прикладне значення статті засвідчують результати оцінювання ефективності витрат суб'єктів господарювання України на подолання негативного впливу визначальних факторів ринкового середовища в контексті нарощення ВВП на одну особу. Проведено типологізацію визначальних факторів структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі України та зроблено висновки про важливість окремих груп для національної економіки у цілому.

Ключові слова: внутрішня торгівля, структурно збалансований розвиток, визначальні фактори, державне регулювання.

Постановка проблеми. Ефективне державне регулювання має опиратися на достовірну та повноцінну інформаційну базу, на основі якої обґрунтовуються, а в подальшому й реалізуються виважені та дієві управлінські рішення. Своєю чергою, необхідна інформація стосується як кількісних характеристик поточного стану і тенденцій структурно збалансованого розвитку аналізованої сфери, так і параметрів інституціонального середовища господарювання її суб'єктів, структурно збалансованого розвитку його інфраструктури, зовнішніх та внутрішніх визначальних факторів, що їх визначають. Підвищенню ефективності механізмів та засобів регулювання внутрішньої торгівлі сприяє вивчення дії визначальних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що найбільш істотно впливають на активізацію, чи навпаки – стримування її структурно збалансованого розвитку. Виявлення і вжиття заходів, спрямованих на підсилення позитивних та нівелювання негативних впливів на фінансово-господарську діяльність окремих економічних агентів та структурно збалансований розвиток сфери торгівлі загалом, припускає аналіз прогнозованого стану середовища комерційної господарської діяльності внаслідок реалізації заходів державного регулювання, виконання прийнятих раніше стратегічних економічних і науково-технічних рішень, загальних тенденцій і процесів, які стосуються торгово-технологічного процесу, його ресурсної забезпеченості, інвестицій та ін.

Потрібно наголосити на тому, що важливість вивчення умов і визначальних факторів, які їх зумовлюють, полягає в тому, що за його результатами стає можливим обґрунтування висновків відносно, по-перше, ефективності реалізованих у попередніх часових періодах практик регулювання, а по-друге, найбільш дієвих і своєчасних напрямів коригування політики структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі. Не секрет, що в Україні щорічно приймається велика кількість нормативно-правових та

розпорядчих актів, запропонованих, обговорених і схвалених великою кількістю експертів (як суттєва передумова ефективності) та спрямованих на покращення макроекономічних характеристик структурно збалансованого розвитку внутрішнього споживчого ринку і торгівлі загалом, але більшість їх цільових орієнтирів щорічно так і не реалізуються. Очевидно, причиною є їх недостатня відповідність реальним та найбільш очікуваним потребам реформування сфери внутрішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певний інтерес для вирішення окресленої проблеми становлять наукові праці відомих українських і зарубіжних учених, де всебічно розкрито концептуальні положення функціонування внутрішньої торгівлі: В.В. Апопія, О.В. Березіна, С.В. Васильчака, Т.Г. Васильціва, Н.Ю. Возіянової, П.О. Куцика, В.Д. Лагутіна, Р.Л. Лупака, А.А. Мазаракі, В.О. Соболева, Р. Кантільона, Л. Ксенза, П. Мак-Голдрика. Попри це рівень розвитку внутрішньої торгівлі та використання нею ресурсного потенціалу постійно змінюється, на що впливає значна кількість визначальних факторів, тому погляди науковців постійно трансформуються і це вимагає щоразу визначення концептуальних характеристик визначальних факторів структурно збалансованого розвитку та реалізації ресурсного потенціалу внутрішньої торгівлі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні визначальних факторів структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі з урахуванням сучасних тенденцій у національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Належна життєздатність, ефективність функціонування та наявність передумов структурно збалансованого розвитку економічних агентів внутрішньої торгівлі України передусім залежать від сприятливості ресурсних та ринкових визначальних факторів. Зокрема, ресурсні визначаються доступністю, витратністю залучення, утримання

та використання, а також поточною забезпеченістю підприємств внутрішньої торгівлі якісними необоротними та оборотними активами, грошовими коштами, товарними запасами, власним капіталом, персоналом, торговими та складськими площами, інформацією, нематеріальними активами. Ринкові характеризують доступність для суб'єктів господарювання цільових ринкових ніш, майна і прав діяльності, а також обсяги та рівень трансакційних витрат під час їх отримання.

Очевидно, що наявність ресурсних та ринкових визначальних факторів важлива, але ще не визначальна в контексті сприятливості умов для стійкого і раціонального структурно збалансованого розвитку такої сфери, як внутрішня торгівля. Вона потребує належної сукупності інституційно-правових визначальних факторів, що чітко регламентують і регулюють процеси господарювання, залучення активів і ресурсів, реалізації економічних інтересів, отримання прав діяльності, проходження етапів торгово-технологічного процесу, дотримання обов'язків, процедур входження і виходу з підприємницької діяльності, формування і розподілу доходу та прибутку, створення доданої вартості, визначення принципів і підходів, ієрархічної декомпозиції структури управління внутрішньою торгівлею як видом економічної діяльності та сектором національного господарства.

Організаційні визначальні фактори стосуються наявності державної і недержавної форм підтримки (методичної, інформаційної, організаційно-економічної, фінансової) процесів створення, капіталізації і структурно збалансованого розвитку окремих суб'єктів внутрішньої торгівлі, їх об'єднань.

До важливих умов структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі віднесемо й сукупність фінансово-економічних визначальних факторів, серед яких – фінансово-економічні передумови створення і структурно збалансованого розвитку торговельних підприємств, інтегральні, а також часткові характеристики ефективності функціонування суб'єктів господарювання, рівень та доступність фінансового забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів внутрішньої торгівлі, страхування їх діяльності та управління ризиками.

Зауважимо, що для відновлення кількості підприємств та об'єктів внутрішньої торгівлі України важливою є підготовка та підвищення кваліфікації кадрів для струк-

турно збалансованого розвитку вітчизняного підприємництва у сфері торгівлі. Саме тому важливо проаналізувати фахово-професійні та соціально-психологічні визначальні фактори. Перші стосуються наявності знань та досвіду ведення комерційної господарської діяльності в торгівлі, другі – мотиваційних аспектів та готовності до приватного інвестування, створення торговельних об'єктів, започаткування торговельного бізнесу, його здійснення та подальшого структурно збалансованого розвитку.

Велике прикладне значення мають результати досліджень науковців, які вивчали інституціональне середовище господарювання в Україні (рис. 1). Як видно, ринкові визначальні фактори досить потужно впливають на збільшення витрат взаємодії суб'єктів комерційної господарської діяльності з органами влади та ринковими інституціями, що призводить до зменшення ВВП, а отже, негативно позначається на макроекономічному розвитку, доходах населення та, зменшуючи його купівельну спроможність, на параметрах структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі.

Зауважимо, що серед визначальних факторів структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі, зокрема її суб'єктів, істотний вплив мають ті, що дестабілізують ритмічне ведення господарської діяльності, перешкоджають проходженню тих чи інших стадій торгово-технологічного процесу, не дають змоги належною мірою проводити діяльність за всіма її функціональними напрямками. Отже, розлога типологізація визначальних факторів структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі має враховувати фактори за такими напрямками господарської діяльності підприємств, як маркетингова, фінансова, інноваційна, комерційно-збутова та ін. діяльність, а також за етапами проходження торгово-технологічного процесу – від дослідження ринку і замовлення товарів до отримання коштів за продані товари.

Так, на сучасному етапі структурно збалансованого розвитку ринкової інфраструктури в Україні на внутрішньому ринку присутня доволі велика кількість підприємств та організацій (маркетингових, рекламних, інформаційних), що надають послуги з дослідження ринку, вивчення його цільових сегментів; консалтингового забезпечення господарської діяльності (включно з розробленням та використанням ефективних заходів товароруку, обґрунтуванням цінової стратегії та тактики,

засобами стимулювання попиту, раціоналізації асортиментної політики, належного сервісного обслуговування). Незважаючи на інколи високу вартість, суб'єктам внутрішньої торгівлі, зокрема середнім та великим, варто систематично замовляти такі послуги задля підвищення ефективності господарювання та зміцнення конкурентоспроможності [3, с. 133–145; 7, с. 177–190].

Відомо, що ринок фінансово-кредитних послуг України сьогодні переживає не найкращі часи. Так, доступність кредитних ресурсів для вітчизняних суб'єктів торгівлі ускладнена, потребує істотних часових та організаційних витрат, а вартість їх обслуговування в рази більша, ніж у зарубіжних конкурентів, тому ці визначальні фактори нега-

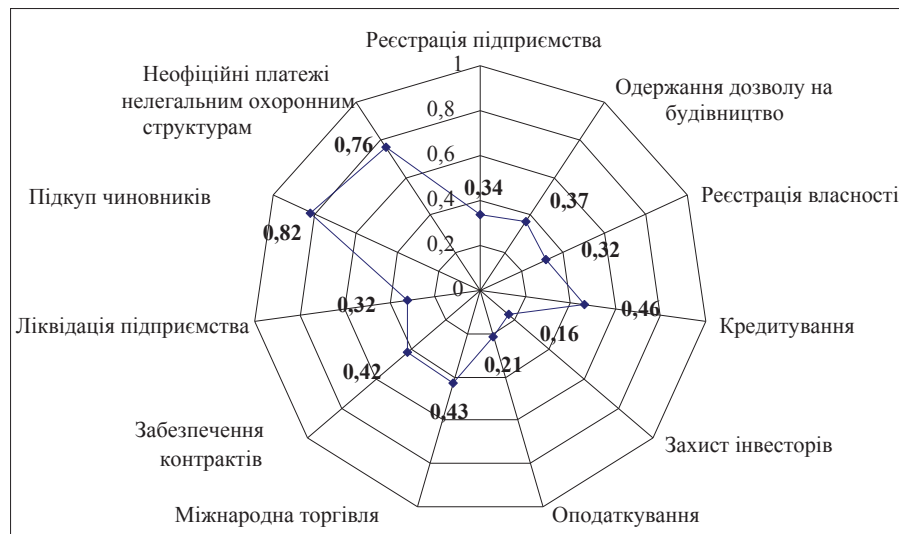


Рис. 1. Результати оцінювання ефективності витрат суб'єктів господарювання України на подолання негативного впливу визначальних факторів ринкового середовища в контексті нарощення ВВП на одну особу [5, с. 11]

тивно впливають на розвиток торгових мереж, підприємств та торгівлі як виду господарської діяльності.

Недостатньо сприятливим залишається й інноваційний визначальний фактор структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі. Підприємствами вкрай рідко створюються та використовуються інноваційні технології, комерціалізуються об'єкти інтелектуальної власності, тому органам державного управління необхідно забезпечити формування ефективного інноваційно-інвестиційного регулювання, всебічно сприяти впровадженню технічних, організаційних та інших нововведень вітчизняними торговельними підприємствами.

Будучи відносно простішим порівняно зі сферою матеріального виробництва, торгово-технологічний процес усе ж передбачає необхідність проходження і виконання достатньо великої кількості операцій. На ефективність проходження кожного із цих етапів впливають свої визначальні фактори: на етапі замовлення товарів – вивчення попиту, формування надійних зв'язків із постачальниками; на етапі транспортування – своєчасне, повне та ритмічне забезпечення товарами в належному асортименті; під час розвантаження товарів – забезпечення швидкості та оперативності навантажувально-розвантажувальних робіт; на етапі встановлення ціни і розміщення товарів у торговій залі – узгодження інтересів конкурентності та економічної обґрунтованості цінової політики, забезпечення високої швидкості внутрішніх логістичних процесів; під час продажу товарів – зручність та економічна ефективність процесу їх продажу, надання додаткових послуг покупцям; на етапі отримання коштів за товари – швидке та повне погашення кредиторської заборгованості. Ці фактори мають скоріше внутрішній характер впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств торгівлі, а тому різною мірою впливають на її ефективність, але в кожному разі потребують урахування в системі управління розвитком внутрішньої торгівлі як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.

Щодо макрорівня, то важливо враховувати вплив визначальних факторів за етапами структурно збалансованого розвитку торгівлі як виду господарської діяльності в системі галузей економіки. Маються на увазі не структурні характеристики, а поточний стан структурно збалансованого розвитку, адже на етапі становлення України як незалежної держави із власною економічною системою істотним був вплив визначальних факторів формування законодавства, приватизаційних процесів та трансформації власності тощо, на етапі покращення кількісних показників структурно збалансованого розвитку вітчизняної сфери торгівлі – визначальних факторів розподілу економічних та господарських ресурсів, доступу до ринків, прав господарської діяльності, формування здорового конкурентного середовища та ін. На сучасному етапі посткризового відновлення важливим аспектом є рівень реалізації економічними агентами внутрішньої торгівлі України накопиченого ресурсного потенціалу [4].

Щодо інституційно-правових визначальних факторів впливу на структурно збалансований розвиток внутрішньої торгівлі України, то, як уже зазначалося, у цілому нормативно-правове середовище торговельної діяльності в Україні сформоване та складається із: 1) законів України, постанов Верховної Ради України, наказів Президента України, рішень Кабінету Міністрів України і Міністерства регіонального структурно збалансованого розвитку та торгівлі України, інших органів державної влади в частині регулювання окремих аспектів комерційної господарської діяльності, суб'єктів, об'єктів, правил і умов торгівлі, особливостей ведення діяльності при про-

дажі різних видів товарів тощо; 2) державних та регіональних стратегій і програм структурно збалансованого розвитку внутрішнього споживчого ринку, торгівлі загалом; 3) наявності та діяльності профільного міністерства, відповідних служб та відомств на регіональному і місцевому рівнях, державної та недержавної інфраструктури комерційної господарської діяльності включно зі структурами контролю над ринком і представленими на ньому товарами, забезпеченням норм та стандартів.

Утім, найбільш істотними вадами як у цьому, так і в сегменті організаційних визначальних факторів структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі залишаються: відсутність Закону України «Про внутрішню торгівлю» та узгоджених із його положеннями і цільовими орієнтирами державної і регіональних стратегій структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі, недостатність чіткої владної вертикалі з регулювання сфери торгівлі (при облдержадміністраціях відсутні управління торгівлі) та справедливого державного контролю над недопущенням монополізації ринків і концентрації ресурсів та прав комерційної господарської діяльності, плановим (а не хаотичним) розвитком торгової мережі з дотриманням генеральних планів структурно збалансованого розвитку територій [1, с. 98–106; 2, с. 52–60].

Зауважимо, що велике значення для структурно збалансованого розвитку кожної галузі та її економічних агентів мають фахово-професійні визначальні фактори, адже їх позитивний вплив дає змогу сформувати належне інтелектуально-кадрове забезпечення, що виступає базисом інтелектуального та соціального капіталу як важливих факторів виробництва в сучасних умовах структурно збалансованого розвитку постіндустріального суспільства.

Водночас недостатність фахово-професійних умов призводить до браку кваліфікованих кадрів, причому всіх категорій персоналу, наслідками чого стають невисока та неналежна якість обслуговування населення, неефективне використання товарних запасів, торгових площ, фінансових ресурсів, висока витратомісткість, низька ділова активність та, як наслідок, недостатньо висока ефективність системи загального управління функціонуванням і розвитком підприємств.

Так, рівень задоволення фахово-професійного визначального фактора структурно збалансованого розвитку вітчизняної внутрішньої торгівлі не можна вважати високим, адже лише близько 61,0% працівників суб'єктів торгівлі мають вищу або неповну вищу освіту. Частка працівників, що навчалися новим професіям, щороку зменшується та становила трохи більше 1%, а частка працівників, що підвищували кваліфікацію, лише несуттєво перевищує 1% [6, с. 359]. Ці тенденції є вкрай негативними та потребують коригування в межах нових напрямів державного регулювання більш якісного структурно збалансованого розвитку вітчизняної внутрішньої торгівлі.

Так, надмірно високою є плінність кадрів у торгівлі (практично половина працівників щорічно звільняється та приймається на роботу), частка молоді становить лише близько 50% усіх найманих працівників, кожен десятий – працюючий пенсіонер, а середня заробітна плата – одна з найнижчих в економіці держави. Ці характеристики аж ніяк не можуть свідчити про високий рівень задоволеності умовами праці та хороший психологічний клімат у суб'єктів внутрішньої торгівлі України.

Охарактеризовані визначальні фактори, а також деякі інші їх види, що мають вплив на структурно-збалансований розвиток внутрішньої торгівлі, подамо на рис. 2. Зокрема, потребують урахування й визначальні

фактори, ідентифіковані за напрямом впливу на забезпечення управління діловими відносинами. Хоча вони частково й корелюють із фахово-психологічними визначальними факторами, але мають власні особливості. Більшою мірою саме від них залежить сприятливість середовища для структурно збалансованого розвитку торговельного підприємництва, адже вони мають вплив на оцінювання суб'єктом господарювання підприєм-

ницького середовища; прийняття рішень, контроль і моніторинг їх виконання; організацію торговельного бізнесу; забезпечення контролю та гарантування безпеки господарської діяльності.

Додамо, що часом непереборний вплив на покращення домінантних якісних характеристик торгівлі як виду господарської діяльності чинять системні перешкоди, зокрема монополізація галузі та концентрація ресурсів,

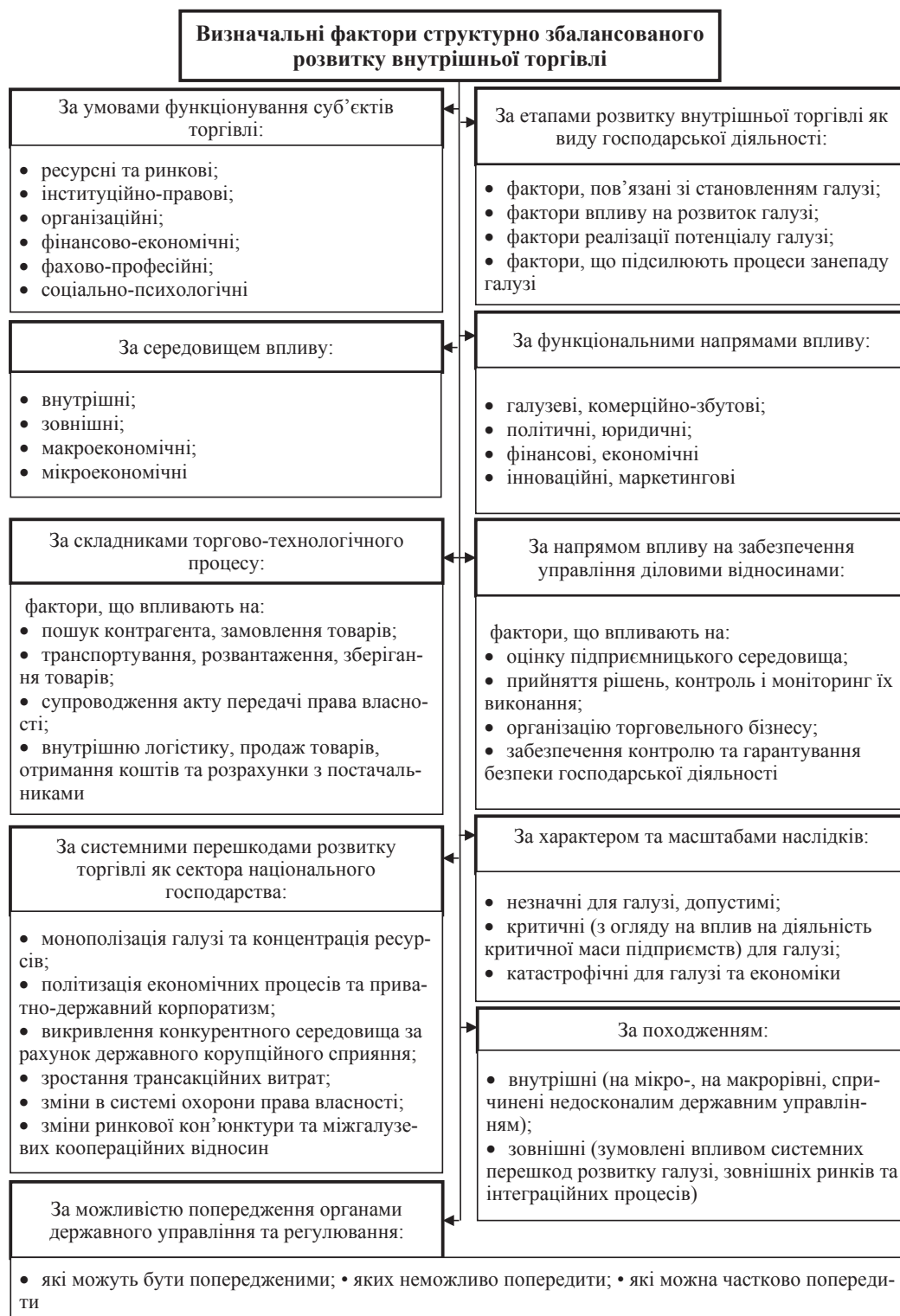


Рис. 2. Типологізація визначальних факторів структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі України [7, с. 335–338]

політизація економічних процесів та приватно-державний корпоратизм, викривлення конкурентного середовища за рахунок державного корупційного сприяння, зростання трансакційних витрат, зміни в системі охорони права власності, зміни ринкової кон'юнктури та міжгалузевих коопераційних відносин.

Окрім того, органи влади, відповідальні за структурно збалансований розвиток внутрішньої торгівлі в Україні, під час визначення переліку та обґрунтування засобів управління його визначальними факторами мали б їх ідентифікувати за характером та масштабами наслідків (на незначні для галузі, допустимі, критичні, катастрофічні для галузі та економіки), за походженням (на внутрішні та зовнішні), за можливістю попередження органами державного управління та регулювання (на ті, що

можуть бути попередженими, яких неможливо попередити, які можна частково попередити).

На наше переконання, недопущення таких проявів має стати головним цільовим орієнтиром та принципом державного регулювання національної економіки.

Висновки. Перелік визначальних факторів впливу на функціонування як окремого підприємства, так і галузі у цілому визначається різноманіттям підприємств, їх організаційно-правових форм, видів та форматів внутрішньої торгівлі. Усвідомленню як поточних, так і перспективних визначальних факторів, що не лише впливають на розвиток, але й визначають тим самим тенденції та особливості його державного регулювання, стають у пригоді під час вироблення ефективних стратегічних управлінських рішень, сприятиме їх типологізація.

Список використаних джерел:

1. Добуш З.О. Визначальні фактори структурно збалансованого розвитку та реалізації ресурсного потенціалу внутрішньої торгівлі України / З.О. Добуш // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 33. – С. 334–339.
2. Добуш З.О. Державне регулювання структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі в Україні : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / З.О. Добуш. – Львів : ЛКА, 2015. – 228 с.
3. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : [монографія] / Я.Д. Качмарик, П.О. Куцик, Р.Л. Лупак [та ін.]. – Львів : Піраміда, 2012. – 208 с.
4. Лупак Р.Л. Стан та напрями реалізації державної структурної політики імпортозаміщення в Україні / Р.Л. Лупак, А.М. Гуменюк, С.А. Рудик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/6-2015/06_2015.pdf.
5. Матолич Т.Б. Управління трансакційними витратами малого і середнього підприємництва в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Т.Б. Матолич. – Львів : ЛКА, 2012. – 22 с.
6. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К. : Август Трейд, 2016. – 575 с.
7. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання структурно збалансованого розвитку внутрішньої торгівлі : [монографія] / П.О. Куцик, М.Ю. Барна, Т.Г. Васильців [та ін.]. – Львів : Растер-7, 2016. – 379 с.
8. Васильців Т.Г. Обґрунтування стратегічних пріоритетів державної структурної політики імпортозаміщення в Україні / Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 1. – С. 52–60.

Аннотация. В статье обоснована важность изучения определяющих факторов, предусматривающих структурно сбалансированное развитие внутренней торговли. При этом основной акцент сделан на эффективность государственного регулирования, которое должно опираться на достоверную и полноценную информационную базу. О прикладном значении статьи свидетельствуют результаты оценки эффективности расходов субъектов хозяйствования Украины для преодоления негативного влияния определяющих факторов рыночной среды в контексте наращивания ВВП на душу населения. Проведена типологизация определяющих факторов структурно сбалансированного развития внутренней торговли Украины, сделаны выводы о важности отдельных групп для национальной экономики в целом.

Ключевые слова: внутренняя торговля, структурно сбалансированное развитие, определяющие факторы, государственное регулирование.

Summary. The importance of studying the determinants providing structurally balanced development of domestic trade. This focuses on the effectiveness of state regulation, which must be based on accurate and complete information base. Applied meaning of Article evaluation results demonstrate cost effectiveness entities Ukraine to overcome the negative impact of the determinants of market environment in the context of increasing GDP per capita. A typology of structural determinants of balanced development of domestic trade Ukraine and conclusions about the importance of certain groups to the national economy.

Key words: domestic trade, structurally balanced development, determining factors, government regulation.

Чернецька О. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та управління
фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Chernetska O. V.
PhD, Associate Professor,
Assistant Professor of Accounting, Audit and Management
of Financial and Economic Security Department
Dnepropetrovsk State Agricultural and Economic University

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ACCOUNTING SUPPORT OF FINANCIAL RESULTS OF AGRARIAN ENTERPRISES

Анотація. У статті висвітлено стан документального оформлення формування доходів і витрат господарської діяльності аграрних підприємств, зокрема від реалізації готової продукції, іншої операційної діяльності, адміністративних та збутових витрат. Наведено узагальнюючі документи бухгалтерського обліку витрат і доходів, зазначено рахунки, на яких здійснюється синтетичний і аналітичний облік фінансових результатів. Окреслено порядок визначення фінансового результату діяльності аграрних підприємств. Визначено місце облікового забезпечення в системі управління фінансовим результатом на підприємстві як основної інформаційної бази для прийняття ефективних управлінських рішень. Наголошено на необхідності аналізу отриманих даних із первинних та узагальнюючих документів. Установлено взаємозв'язок окремих складників процесу управління фінансовими результатами з відповідними етапами облікового забезпечення.

Ключові слова: фінансові результати, система управління, аграрне підприємство, облік, первинні документи.

Постановка проблеми. Будь-яка діяльність передбачає отримання фінансового результату, на формування якого чинять вплив як зовнішні, так і внутрішні фактори. Зазначений вплив може бути негативним і позитивним, тому важливим у системі управління підприємством має бути своєчасне реагування на ці чинники. У даному контексті система управління являє собою систематизовану сукупність заходів, які дають змогу отримати позитивний фінансовий результат господарської діяльності. Одним із внутрішніх чинників можна визначити систему управління фінансовими результатами, тому важливим є розроблення необхідних заходів, що дадуть змогу мінімізувати негативний і максимізувати позитивний вплив зовнішніх та інших внутрішніх факторів. Для визначення оптимальних методів управління фінансовими результатами необхідні систематизація і групування інформації. З огляду на постійні зміни в зовнішньому середовищі, підвищуються вимоги до облікового забезпечення процесу управління фінансовими результатами як основної інформаційної системи підприємства для визначення зовнішніх чинників та зниження рівня їх негативного впливу на діяльність аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обліковому забезпеченню господарської діяльності виробничих підприємств присвячено праці багатьох учених, зокрема Плаксієнко В.Я., Огійчука М.Ф., Бутинця Ф.Ф., Сук П.Л., Сук Л.К., Ткаченко Н.М. та ін. Дослідженням питань обліку фінансових результатів займалися Білецька Н.П., Рета М.В., Мороз Ю.Ю., Ратушна О.П. та ін.

Управління фінансовим результатом є предметом наукових досліджень Константюк Н., Антоненко В.М., Афанасьєва О.Є., Одинцова Т.М., Невмержицької О.В., Чаус І.В. На визначальному значенні облікового забезпечення в процесі управління на підприємстві наголошують Рожелюк В.М., Денчук П.М., Камінська Т.Г., Колеснікова О.М., Безродна Т.М.

На важливості даних обліку для формування ефективної системи управління наголошує Афанасьєва О.Є., оскільки на їх основі здійснюються комплексний аналіз, прогнозування та поточне планування результатів діяльності [1]. Безродна Т.М. зазначає, що облік призначений для фіксації та накопичення синтетичної (узагальнюючої) та аналітичної (деталізованої) інформації про діяльність господарюючого суб'єкта за певний період [2]. Повністю погоджуємося з Ратушною О.П., що оперативний облік забезпечує первинне оформлення господарських операцій щодо виникнення доходів і витрат для подальшого відображення в регістрах обліку. Саме управлінська підсистема забезпечує визначення результату від основної діяльності підприємства (виробництва і реалізації продукції) [8]. Рожелюк В.М. та Денчук П.Н. стверджують, що можливість використання облікової інформації підприємствами для задоволення інформаційних потреб і прийняття управлінських рішень для досягнення поставлених цілей забезпечується якісними властивостями самої облікової інформації [10].

Мета статті полягає у дослідженні стану облікового забезпечення системи управління фінансовими результатами вітчизняних аграрних товаровиробників для прийняття оптимальних рішень щодо досягнення поточних та стратегічних цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат в аграрних підприємствах формується шляхом порівняння витрат і доходів. Для формування ефективної системи управління фінансовими результатами підприємства необхідні дані обліку по всіх операціях. Первинні документи складаються під час здійснення господарських операцій, а якщо це неможливо – то одразу після її закінчення в ручному та (або) автоматизованому вигляді. За автоматизованої системи обробки даних окремі операції фіксуються не в бухгалтерії, у такому разі

може складатися паперовий варіант первинного документу вручну, після цього він передається в бухгалтерію і дані вносяться в комп'ютерну програму. Якщо операція фіксується бухгалтером, то документ може складатися одразу в електронному вигляді.

Доходи в аграрних підприємствах переважно отримуються в процесі реалізації готової продукції. Підставою для реалізації продукції є укладений договір із покупцями та замовниками. Відпуск матеріальних цінностей покупцям здійснюють за накладними на відпуск товарно-матеріальних цінностей, товарними накладними, а в разі використання транспорту – за товарно-транспортними накладними. Ці документи є підставою для списання цінностей у продавця й оприбуткування у покупця (замовника). Як правило, продукцію на складі продавця одержує представник покупця на підставі одного з документів: письмового договору (ним може слугувати договір купівлі-продажу, укладений між контрагентами), довіреності (складається за вимогами Цивільного кодексу України, зокрема статтями 244, 245), акту органу юрособи (може бути у вигляді наказу директора підприємства-покупця). У разі надання послуг замовникам складається акт наданих послуг (акт приймання-передачі послуг). Якщо суб'єкт господарювання здійснює будівельні роботи, то для оформлення їх результатів складаються Акт приймання виконаних будівельних робіт, а також Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати. Зазначені документи фіксують факт виникнення дебіторської заборгованості, яка визнається активом одночасно з нарахуванням доходу від реалізації.

Якщо учасники процесу реалізації є платниками податку на додану вартість, то у продавця виникає податкове зобов'язання з ПДВ, яке зменшує суму нарахованого доходу від реалізації. Платник податку (продавець) складає в електронній формі податкову накладну та реєструє її в Єдиному реєстрі податкових накладних. Обмін податковими накладними між контрагентами здійснюється за допомогою відповідного програмного забезпечення.

У процесі реалізації в обліку відображається собівартість реалізованої продукції шляхом списання готової продукції зі складу активів підприємства. Готова продукція під час оприбуткування оцінюється за однією з двох оцінок: фактичною собівартістю або справедливою вартістю. Якщо оцінка здійснюється за фактичною собівартістю, то тоді важливу роль відіграє якість документального забезпечення формування витрат на виробництво продукції.

Для обліку витрат праці формуються такі документи: табель обліку робочого часу, обліковий лист праці і виконаних робіт, наряд на відрядну роботу, дорожній лист трактора, обліковий лист праці і виконаних робіт тощо. Для обліку витрат матеріальних цінностей використовують дані актів витрати насіння та посадкового матеріалу, акт витрати мінеральних, бактерицидних та органічних добрив, відомості витрати кормів, актів використання господарського інвентарю тощо. Витрати предметів праці формуються на підставі відповідних розрахунків амортизаційних відрахувань. Усі витрати накопичуються у відповідних звітах про витрати і вихід продукції та зведених відомостях. Якщо оцінка готової продукції здійснюється за справедливою вартістю, то формується акт визначення справедливої вартості. Якщо використовується оцінка за фактичною собівартістю, то формуються бухгалтерські довідки та розрахунки, де визначається рівень витрат на одиницю виробленої продукції за окремими об'єктами обліку.

У процесі іншої операційної діяльності для формування відповідних доходів і витрат використовують такі первинні документи: акти переоцінки біологічних активів, акти визначення справедливої вартості (для формування доходів і витрат від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю), виписка банку (для відображення доходів і витрат від реалізації валюти), рішення суду, платіжні вимоги, платіжні доручення (для відображення інформації щодо сплачених чи отриманих штрафних платежів), інвентаризаційні відомості (для відображення втрат і нестачі цінностей), бухгалтерські довідки (для інших видів витрат і доходів) тощо.

Для відображення адміністративних та збутових витрат формуються табель обліку робочого часу, рахунки-фактури, рахунки наданих послуг, акти виконаних робіт, звіти про використання коштів, наданих під звіт або на відрядження, тощо. Ці витрати списуються на зменшення фінансового результату в кінці звітного періоду.

Первинні документи є підставою для відображення даних в узагальнюючих документах та регістрах синтетичного й аналітичного обліку на відповідних бухгалтерських рахунках. Узагальнюючим документом щодо формування витрат є відповідні виробничі звіти (звіт про витрати і вихід про витрати та вихід продукції основного виробництва).

Первинні документи є підставою для відображення даних в узагальнюючих документах та регістрах синтетичного й аналітичного обліку на відповідних бухгалтерських рахунках. Узагальнюючим документом щодо формування витрат є відповідні виробничі звіти (звіт про витрати і вихід про витрати та вихід продукції основного виробництва).

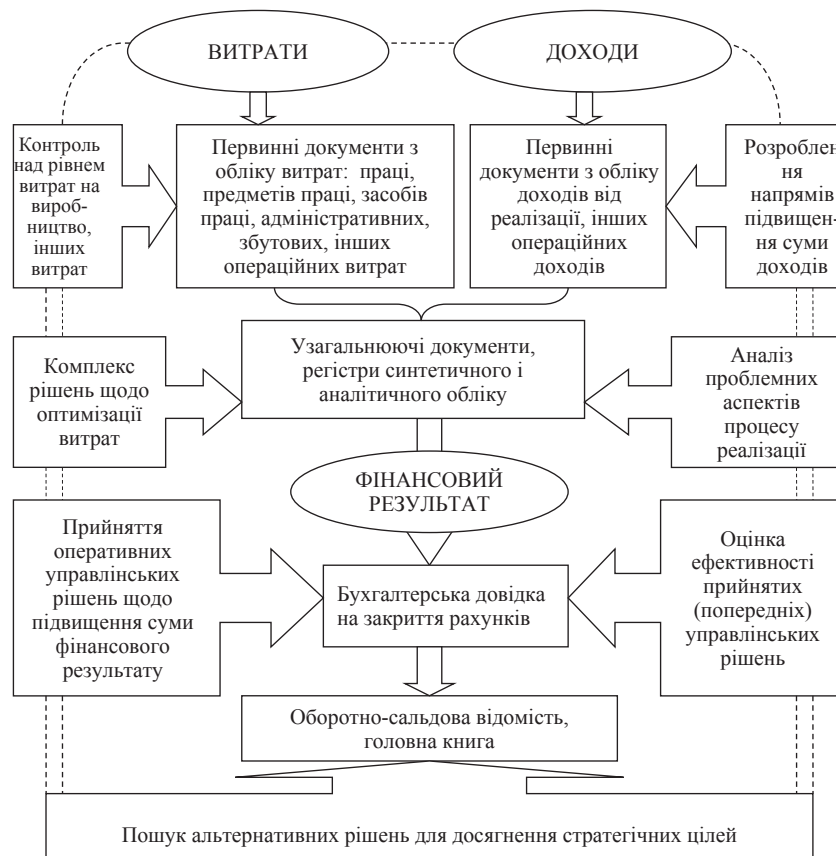


Рис. 1. Облікове забезпечення системи управління фінансовим результатом підприємства

цтва, звіт по витрати і вихід продукції (робіт, послуг) інших виробництв, звіти про загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут), дані щодо доходів від реалізації накопичуються у відповідних реєстрах. Для синтетичного й аналітичного обліку витрати і доходів використовуються відповідні журнали-ордери та відомості за рахунками обліку доходів і витрат, а в разі автоматизації – оборотно-сальдові відомості за рахунками, картки рахунку, аналіз рахунку за субконто тощо.

Для обліку витрат діяльності призначено рахунки класу 9 Плану рахунків, для обліку доходів – рахунки класу 7. Ці рахунки закриваються шляхом списання відповідних сум на рахунок 79 «Фінансові результати» зі складанням відповідних бухгалтерських довідок та розрахунків. Всю інформацію щодо формування витрат і доходів, а також визначення фінансового результату можна відобразити шляхом формування оборотно-сальдової відомості та Головної книги.

У системі управління на підприємстві здійснюється процес отримання і накопичення інформації. У процесі отримання інформації можна приймати оперативні управлінські рішення, тоді як накопичена інформація є джерелом для аналізу діяльності, оцінки ефективності прийнятих рішень та розроблення перспективного плану управління. Представимо процес облікового забезпечення в системі управління фінансовим результатом у вигляді схеми (рис. 1).

Система управління фінансовим результатом має враховувати залежність суми фінансового результату від розміру здійснених витрат і отриманих доходів. Отримані дані вимагають їх аналізу для виявлення чинників, що формують кінцевий результат господарської діяльності.

Використовуючи дані аналізу, керівництво має можливість прийняти відповідні управлінські рішення щодо зниження рівня витрат та підвищення доходів для максимізації фінансового результату.

Саме первинні документи містять розгорнуті дані для всебічного аналізу, що дасть змогу, з одного боку, контролювати процес витрачання ресурсів у процесі формування витрат підприємства для уникнення зайвого та нерационального витрачання, а з іншого – розробити напрями збільшення суми доходів від операційної діяльності.

Узагальнюючі дані бухгалтерського обліку доходів і витрат дадуть можливість поглибити аналіз діяльності для розроблення заходів щодо оптимізації рівня і структури витрат, а також усунення проблемних аспектів у формуванні доходів діяльності. Під час визначення фінансового результату від господарської діяльності аграрних підприємств здійснюється оцінка ефективності попередніх управлінських рішень та узагальнення оперативних рішень щодо підвищення суми фінансового результату. Кульмінацією процесу управління фінансовим результатом є використання зведених даних для пошуку альтернатив підвищення суми фінансового результату за окремими складниками для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Висновки. Отже, облікові дані містять інформацію щодо суми фінансового результату та його складників. Ці дані мають бути оперативними, достовірними, об'єктивними для прийняття оптимальних управлінських рішень. За наявності достатньої якості даних бухгалтерського обліку керівництво може приймати ефективні управлінські рішення щодо збільшення суми фінансового результату для досягнення поточних та стратегічних цілей.

Список використаних джерел:

1. Афанасьєва О.Є. Управління фінансовими результатами підприємства / О.Є. Афанасьєва // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 1(190). – Ч. 1. – С. 11–15.
2. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т.М. Безродна // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2008. – № 10(128). – Ч. 2. – С. 35–38.
3. Білецька Н.П. Організація та методика обліку фінансових результатів підприємницької діяльності / Н.П. Білецька, М.М. Боднар // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.1. – С. 162–169.
4. Камінська Т.Г. Облікове забезпечення управління фінансовими ризиками / Т.Г. Камінська, О.М. Колеснікова // Облік і фінанси. – 2014. – № 1(63). – С. 20–25.
5. Константюк Н. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства з метою оптимізації структури капіталу / Н. Константюк, І. Дзодз // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах» (Тернопіль, 22–24 вересня 2016 р.). – Тернопіль : Крок, 2016. – С. 83–85.
6. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства / Ю.Ю. Мороз // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2(64). – С. 135–141.
7. Одінцова Т.М. CVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / Т.М. Одінцова, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус // Фінансовий простір. – 2013. – № 1(9). – С. 90–95.
8. Ратушна О.П. Організація обліку фінансових результатів / О.П. Ратушна // Тези допов. всеукр. наук. конф. молодих учених (Умань, 15 березня 2013 р.) / Відп. ред. О.О. Непочатенко. – Умань, 2013. – Ч. 1. – С. 128–130.
9. Рета М.В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка // Вісник НТУ «ХП». – 2015. – № 25(1134). – С. 25–34.
10. Рожелюк В.М. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства / В.М. Рожелюк, П.Н. Денчук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1(18). – С. 270–274.

Аннотація. В статті освітлено состояние документального оформлення формування доходів і расходов хозяйственной деятельности аграрных предприятий, в частности от реализации готовой продукции, другой операционной деятельности, административных и сбытовых расходов. Приведены обобщающие документы бухгалтерского учета расходов и доходов, указаны счета, на которых осуществляется синтетический и аналитический учет финансовых результатов. Установлен порядок определения финансового результата деятельности аграрных предприятий. Определено место учетного обеспечения в системе управления финансовым результатом предприятия как основной информационной базы для принятия эффективных управленческих решений. Отмечена необходимость анализа полученных данных с первичных и сводных документов. Установлена взаимосвязь отдельных составляющих процесса управления финансовыми результатами с соответствующими этапами учетного обеспечения.

Ключевые слова: финансовые результаты, система управления, аграрное предприятие, учет, первичные документы.

Summary. In the article the state of documentation of income and expenditures of economic activity of agricultural enterprises, including the sale of finished products, other operating, administrative and marketing costs, is reflected; the summarizing documents accounting costs and revenues are stated; the accounts, in which the synthetic and analytical account of financial results takes place, are stated, the procedure for determining the financial results of agricultural enterprises is outlined; the place of the accounting provision is determined in control system of financial result on an enterprise as a main informative base for making effective administrative decisions; the article emphasized the need for analysis of the data from primary and summarizing documents, establishes the relationship of individual components of the management of the financial results of the respective phases of accounting provision.

Key words: financial performance, governance, agricultural business, accounting, primary documents.

УДК 336.761

Шаповал М. С.

студентка кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Shapoval M. S.

Student at the Department of Finance

Kyiv National University of Trade and Economics

ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

DOMINANTS OF THE STOCK MARKET IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено сутність фондового ринку України. Проаналізовано особливості його функціонування. Обґрунтовано напрями підвищення його ліквідності та ефективності. Проведено аналіз основних тенденцій та закономірностей розвитку фондового ринку. Запропоновано шляхи вирішення проблемних питань та подальшого розвитку вітчизняного ринку цінних паперів. Розглянуто питання забезпечення надійного та ефективного функціонування ринкової інфраструктури, сприяння реалізації єдиної державної політики та стимулювання покращення інвестиційного клімату.

Ключові слова: фондовий ринок, пайові цінні папери, боргові цінні папери, акціонерне товариство, фондова біржа, ринок цінних паперів, ринок капіталу, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Фондовий ринок – це невід’ємний і важливий елементом фінансової системи країни з ринковою економікою. Існує проблема неоднозначного трактування та розуміння вченими поняття «фондовий ринок», проте його активно використовують у засобах масової інформації, науковій літературі, програмах соціально-економічного розвитку.

Процес глобалізації динамічно відбувається у фінансовій сфері, а найбільшу залежність від світової кон’юнктури відчувають фондові ринки, рівень розвитку яких є одним із ключових чинників ефективного економічного розвитку держави. Необхідно приділяти увагу дослідженню тенденцій розвитку фондового ринку, розробляти та впроваджувати нові, вдосконалені механізми його регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування фондового ринку досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Ю. Кравченко, В. Нікончук, О. Василик, А. Мещеряков, Л. Шкварчук, О. Мозговий, В. Оскольський, А. Загородній [1–6].

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій, доцільним є подальше дослідження перспектив розвитку вітчизняного фондового ринку.

Мета статті полягає у з’ясуванні економічної сутності поняття «фондовий ринок» і розробленні напрямів модернізації та ефективного функціонування фондового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок цінних паперів України – це ключова ланка національної економіки, яка є індикатором розвитку ринку капіталу та фінансової системи будь-якої держави. Сучасний стан і структура вітчизняного ринку цінних паперів є наслідком процесів трансформації економічної системи, які відбуваються в Україні під впливом внутрішніх факторів і криз на світових фінансових ринках. Важливим показником розвитку ринку цінних паперів є обсяги випуску цінних паперів.

Слово «фонд» (латинською – fundus, французькою – fond) означає «ресурси», «капітал», а також кошти чи матеріальні цінності, нагромаджені з певною метою [2]. Понад триста років тому цей термін запозичила економіка. Спочатку його застосовували як назву капіталу, що має цільове призначення. Наприклад, в Англії фондові капітали спрямовувалися на погашення державних позик, пізніше – на утримання урядових установ. У Німеччині в XIX ст. термін «фонди» набув нового значення: так стали називати білети державних позик, облігації і папери, що дають постійний відсотковий дохід. Передумовою створення фондового ринку є розбіжність потреб у фінансових ресурсах у господарюючих суб’єктів із наявністю джерел їх задоволення.

Деякі автори вважають, що поняття фондового ринку, яке зустрічається у вітчизняній економічній літературі, може вживатися в широкому та вузькому сенсах. Серед основних підходів до визначення сутності поняття «фон-

довий ринок» виділяють такі: функціональний, складовий (сегментний) та підхід із руху фінансових ресурсів [9].

У межах функціонального підходу Ю.Я. Кравченко ототожнює фондовий ринок та ринок цінних паперів [1]. Він розглядає їх як систему економічних відносин із приводу випуску й обігу цінних паперів між його учасниками. Л.О. Шкварчук також визначає фондовий ринок як систему економіко-правових відносин, пов'язаних із випуском та обігом цінних паперів [4].

Представник сегментного підходу В.В. Оскольський розглядає поняття «фондовий ринок (ринок цінних паперів)» як частину ринку капіталів, де здійснюється купівля-продаж цінних паперів [5]. А.Б. Кондрашихін визначає фондовий ринок як сегмент фінансового ринку, на якому обертаються фінансові активи у формі цінних паперів та їх похідних (деривативів, ф'ючерсів, опціонів) із переважанням останніх. Т.М. Янчинська пропонує більш вузьке визначення в складовому підході «фондовий ринок»: це частина ринку капіталів, де здійснюються емісія, купівля та продаж цінних паперів [7].

У межах підходу з руху фінансових ресурсів А.Г. Загородній зазначає, що фондовий ринок акумулює грошові заощадження юридичних осіб і громадян та спрямовує їх на виробниче і невиробниче вкладання капіталів [6].

Проведене дослідження щодо визначення сутності поняття «фондовий ринок» дає змогу стверджувати, що поняття «фондовий ринок» – це складний механізм, за допомогою якого встановлюються економічні та правові взаємовідносини і який зводить разом продавців і покупців цінних паперів – емітентів та інвесторів між собою для акумулювання та перерозподілу тимчасово вільних коштів для досягнення макроекономічних і мікроекономічних цілей.

Однак існує проблема співвідношення понять «фондовий ринок» і «ринок цінних паперів». Багато авторів використовують ці поняття як синоніми. Це стосується і законодавчої бази щодо функціонування ринку цінних паперів. Так, згідно зі ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», фондовий ринок і ринок цінних паперів є тотожними поняттями: «Фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів)» [8].

Нормативно-правові акти багатьох пострадянських країн також ототожнюють ці поняття, хоча йдеться лише про одне з них. Деякі економісти пояснюють одночасне вживання двох понять як синонімів тим, що «фондовий ринок» є перекладним, а «ринок цінних паперів» – вітчизняним терміном, тому сталої відмінності між цими поняттями в нашій країні немає. Використання кожного визначення залежить від різноманітних факторів, які впливають на його авторів, теоретичних знань, практичного досвіду та сфери, в якій вони провадили власну діяльність [13].

Проте поняття «ринок цінних паперів» є ширшим за «фондовий ринок». Основними інструментами останнього є цінні папери різних видів та типів, які формують свої сегменти: грошового ринку, ринку цінних паперів, ринку капіталів, фондового ринку; як правило, це середньострокові та довгострокові цінні папери [10]. Варто зауважити, що значення фондового ринку дуже вагоме, адже в сучасній ринковій економіці ефективний фондовий ринок відіграє суттєву і постійно зростаючу роль в економіці промислово розвинутих країн.

Останніми роками в Україні в науковій літературі з'являється дедалі більше інформації та аналітичних статей як щодо первинного, так і вторинного фондового ринку. Так, опубліковано дані стосовно залучення українськими підприємствами інвестицій шляхом первинного

публічного розміщення акцій (IPO). У світовій практиці первинне розміщення акцій поділяють на публічне та приватне. Причому приватне розміщення, що передбачає заздалегідь відомий список майбутніх акціонерів, не є повністю ринковим механізмом. Навпаки, публічне розміщення передбачає ринкове утворення ціни та доступ різноманітних інвесторів, що й дає змогу залучити зовнішні інвестиційні ресурси на привабливих умовах [11].

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2015 р., становив 232,41 млрд. грн., що більше на 83,91 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2015 р. (148,50 млрд. грн.). Протягом досліджуваного періоду Комісією зареєстровано 128 випусків акцій на суму 209,36 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2015 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 87,06 млрд. грн. [13].

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом 2016 р., зареєстровано такими банківськими установами для збільшення статутного капіталу: ПАТ «Комерційний банк «ПриватБанк», ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «СБЕРБАНК», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» та ПАТ «БМ Банк».

На вітчизняному фондовому ринку протягом 2016 р. зареєстровано 118 випусків облігацій підприємств на суму 6,76 млрд. грн., що менше на 4,66 млрд. грн. порівняно з 2015 р. Також було здійснено дев'ять випусків опціонних сертифікатів на загальну суму 198,88 млн. грн., що порівняно з відповідним періодом 2015 р. більше на 198,66 тис. грн. Варто зазначити, що протягом січня-лютого 2017 р. зареєстровано два випуски опціонних сертифікатів на загальну суму 32,45 млн. грн. Водночас протягом відповідного періоду 2016 р. не було зареєстровано жодного випуску [12].

За січень-лютий 2017 р. обсяг випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів України становив 2,27 млрд. грн., що більше на 771,30 млн. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2016 р. На вітчизняному фондовому ринку у січні-лютому 2017 р. обсяг випусків акцій корпоративних інвестиційних фондів становив 1,33 млрд. грн., що більше на 304,10 млн. грн. порівняно з 2016 р.

Із початку реєстрації за станом на 28 лютого 2017 р. зареєстровано 2 236 корпоративних та пайових інвестиційних фондів, з яких 474 – корпоративних інвестиційних фонди, 1 762 – пайовий інвестиційний фонд [12].

Фондовий ринок у тій чи іншій країні характеризується, насамперед, показниками капіталізації, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах. Ключовим показником розвитку фондового ринку та фінансової системи країни є частка капіталізації лістингових компаній у ВВП країни. Лістинг – сукупність процедур із включення цінних паперів до реєстру фондової біржі та здійснення контролю над відповідністю цінних паперів і емітента умовам та вимогам, установленням у правилах фондової біржі [8]. Наприклад, акціонерний капітал найбільш розвинений у США та Великобританії (сягає більше 100%), у Франції (понад 60%), тоді як в Україні ця цифра невелика і становить лише 20%. Станом на 28.02.2017 капіталізація лістингових компаній фондового ринку склала 22,99 млрд. грн. (рис. 1).

За результатами торгів на організованому ринку обсяг біржових контрактів із цінними паперами протя-

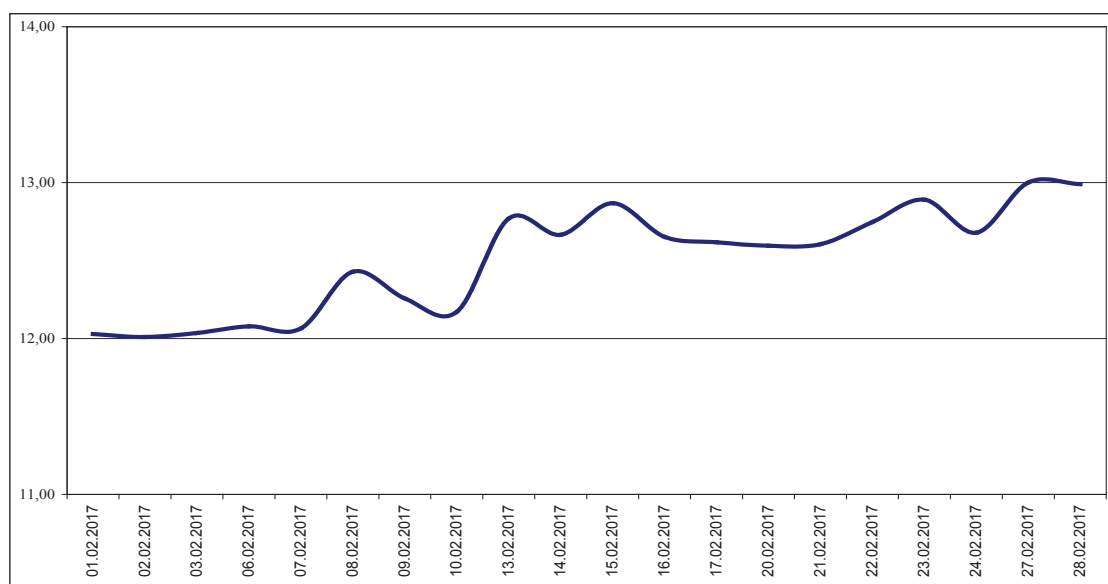


Рис. 1. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку в Україні за лютий 2017 р., млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі [12]

гом 2016 р. становив 236,95 млрд. грн. Протягом того ж періоду порівняно з 2015 р. обсяг укладених біржових контрактів із цінними паперами в Україні на вітчизняному фондовому ринку зменшився на 17,21%, що становить 49,25 млрд. грн.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на вітчизняному фондовому ринку за 2016 р. зафіксовано з державними облігаціями України — 211,26 млрд. грн., що становить 89,16% від загального обсягу укладених біржових контрактів [12].

Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 329 476,9 млн. грн. у 2016 р. порівняно з 2014 р. Зростання відбувалося лише за депозитними сертифікатами Національного банку України, опціонними сертифікатами та державними деривативами (табл. 1). Також на організаційно оформленому ринку протягом 2016 р. спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах — «Перспектива» та «ПФТС», що становило 97,62% вартості біржових контрактів.

Протягом 2014–2016 рр. вітчизняний фондовий ринок функціонував в умовах подальших девальваційних очікувань та скорочення основних показників реального сектору економіки.

Нині незначна кількість компаній зацікавлена у залученні коштів саме шляхом випуску акцій, оскільки вже

сама форма організації у вигляді публічного акціонерного товариства є досить витратною та в умовах несприятливого ділового клімату не завжди себе виправдовує. Крім того, ключові акціонери не бажають допускати до управління інвесторів, про що свідчить незначна частка акцій публічних акціонерних товариств, що перебувають у вільному обігу. Таким чином, на фондовому ринку практично відсутній інтерес до акцій публічних акціонерних товариств у зв'язку з їхньою низькою ліквідністю, високою волатильністю, недостатнім захистом прав міноритаріїв, а також відносно тривалим терміном інвестування в умовах відсутності в Україні стабільного довгострокового ресурсу.

На думку А.А. Мещерякова, «публічні компанії мають отримати переваги у своїй фінансовій діяльності порівняно із «закритими» учасниками ринку. Ці переваги повинні формуватися у площині фінансування, а параметри залученого з фінансового ринку капіталу для публічних компаній мають бути привабливішими» [3].

На основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України потрібно виділити такі напрями його модернізації та ефективного функціонування:

- гармонізація вітчизняного законодавства з директивами ЄС, адже на фондовому ринку відбувалися лише незначні покращення, без реальних реформ;

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на вітчизняному фондовому ринку з розподілом за видом фінансового інструменту протягом 2014–2016 рр., млн. грн.

Роки	2014	2015	2016
Акції	26 597,10	5 810,88	2 179,96
Облігації підприємств	33 804,38	13 604,11	9 433,74
Державні облігації України	553 291,34	253 319,74	211 257,15
Інвестиційні сертифікати	4 252,21	2 170,15	395,3
Депозитні сертифікати Національного банку України	1 000,26	8 714,54	11 376,81
Опціонні сертифікати	286,71	615,33	1 028,65
Деривативи	9 611,45	6 516,48	1 190,40
Державні деривативи	5,61	19,8	91,29
Усього	629 429,38	290 771,83	236 953,29

Джерело: складено автором на основі [12]

- сприяння реалізації єдиної державної політики;
- стимулювання покращення інвестиційного клімату;
- сприяння виникненню умов для ліквідного первинного розміщення та торгівлі цінними паперами, їхнього обігу, належного обліку прав власності, а також для прозорого ціноутворення;
- забезпечення надійного та ефективного функціонування ринкової інфраструктури;
- підвищення рівня захисту прав інвесторів;
- вирішення проблем технологізації фондового ринку, зокрема пов'язаних з умовами та обмеженнями експорту технологій на інші сектори фінансового ринку;
- сприяння розвитку ринку валютних деривативів, на який очікують професійні учасники фондового ринку;
- встановлення вимог, які б стимулювали концентрацію вітчизняного біржового ринку;
- вироблення умов та рекомендацій щодо стимулювання ліквідності біржових торгів.

Висновки. Отже, фондовий ринок будь-якої країни є важким і необхідним елементом фінансового ринку, який безпосередньо впливає на розвиток усіх суб'єктів національної економіки. Сучасний стан розвитку світового фондового ринку характеризується посиленням нестабільності в умовах системної невизначеності глобального розвитку. Незважаючи на те що фондовий ринок та

реальний сектор економіки є відносно автономними системами, між ними існують певні взаємозв'язки. Особливо сильний вплив фондового ринку на реальний сектор спостерігається у кризових ситуаціях. Аналіз стану фондового ринку є необхідним для підвищення ефективності функціонування фінансової системи України.

Нині фондовий ринок України характеризується невисоким рівнем капіталізації. Водночас розвиток українського фондового ринку великою мірою залежить від впливу світових фондових ринків.

В Україні необхідно ставити акцент на застосовуванні для регулювання фондового ринку пруденційних заходів. Це кількісні та якісні показники, встановлені Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку для здійснення пруденційного нагляду, обов'язкові для дотримання професійними учасниками фондового ринку. Метою такого нагляду є попередження проблем у роботі об'єкта нагляду та заохочення його до проведення регулярної оцінки достатності власного капіталу та власних ризиків. При цьому такі заходи не мають бути обтяжливими та дискримінаційними щодо постачальників фінансових послуг. Вільний доступ до ринку капіталу через фондовий ринок дасть змогу економіці сформувати саморегульований механізм перерозподілу капіталу з менш ефективних секторів економіки до більш прибуткових.

Список використаних джерел:

1. Кравченко Ю.Я. Рынок ценных бумаг в вопросах и ответах : [учеб. пособ.] для студ. экон. вузов / Ю.Я. Кравченко ; 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2005. – 536 с.
2. Нікончук В.В. Формування фондового ринку: економічні аспекти еволюції та інституційної динаміки / В.В. Нікончук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201262/32-37.pdf>.
3. Мещеряков А.А. Проблеми розвитку фондового ринку та шляхи їх розв'язання в контексті забезпечення фінансової безпеки України / А.А. Мещеряков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://libfor.com/index.php?newsicH1267irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgiir-bis_64.exe.
4. Шкварчук Л.О. Фінансовий ринок в системі економічних відносин / Л.О. Шкварчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/19650323/finansii/finansoviy_rinok.
5. Оскольський В.В. Ринок цінних паперів в Україні: проблеми функціонування і розвитку / В.В. Оскольський. – К. : КСУ, 1996. – 122 с.
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
7. Янчинська Т.М. Фондовий ринок та його розвиток в Україні / Т.М. Янчинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=2158>.
8. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV (редакція від 01.05.2016 № 3480-15) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
9. Назаренко Л.В. Визначення сутності поняття «фондовий ринок» / Л.В. Назаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_40_25.
10. Еш С.М. Фінансовий ринок : [навч. посіб.] / С.М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
11. Огородник В. Фондовий ринок України: аналіз проблем, особливостей та напрямків розвитку / В. Огородник // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 33.
12. Сайт Національного комітету з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
13. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129–134.

Аннотация. В статье исследована сущность фондового рынка Украины. Проанализированы особенности его функционирования. Обоснованы направления повышения его ликвидности и эффективности. Проведен анализ основных тенденций и закономерностей развития фондового рынка. Предложены пути решения проблемных вопросов и дальнейшего развития отечественного рынка ценных бумаг. Рассмотрены вопросы обеспечения надежного и эффективного функционирования рыночной инфраструктуры; содействия реализации единой государственной политики и стимулирования улучшения инвестиционного климата.

Ключевые слова: фондовый рынок, паевые ценные бумаги, долговые ценные бумаги, акционерное общество, фондовая биржа, рынок ценных бумаг, рынок капитала, финансовый рынок.

Summary. The article examines the essence of the Ukrainian stock market. Features of its functioning are analyzed. The directions of increasing its liquidity and efficiency are substantiated. The analysis of the basic tendencies and laws of development of the share market is carried out. The ways of resolving problematic issues and further development of the domestic securities market are suggested. The issues of ensuring reliable and effective functioning of market infrastructure are considered; promoting the implementation of a unified state policy and stimulating the improvement of the investment climate.

Key words: stock market, unit securities, debt securities, joint-stock company, stock exchange, securities market, capital market, financial market.

Шафранська Л. Т.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку
в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

Shafranska L. T.
PhD in Economics, Senior Lecturer in Accounting
the Public Sector and Service Sector
Ternopil National Economic University

КОРПОРАТИВНА ЗВІТНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

CORPORATE REPORTING IN GLOBALIZATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

Анотація. У статті проаналізовано сутність та значення корпоративної звітності в управлінні організацією. Визначено основні переваги та недоліки її впровадження в іноземній та вітчизняній практиці. Висвітлено проблемні питання щодо впровадження корпоративної звітності.

Ключові слова: корпоративна звітність, соціальна відповідальність, інтегровані звіти, інформаційні показники.

Постановка проблеми. В умовах євроінтеграції глобальні процеси в економіці кидають виклик усім суб'єктам господарювання, який проявляється в удосконаленні вимог, що стоять перед формуванням звітності та її прозорості. Важливим питанням у розвитку сучасної облікової системи та складання звітності є підвищення якісних характеристик корпоративної звітності, яка повинна цілком і повністю задовольняти вимоги різних користувачів, а найбільш інвесторів, у точній інформації про фінансові стан і результати, грошові потоки та інші фінансові і нефінансові показники. Щоб вирішити дане завдання, потрібно якісно подавати фінансову інформацію у звітності для того, щоб сформувати довіру до звітності з боку фактичних і потенційних інвесторів. Прикро, але сучасні облікові системи і звітність не зовсім відповідають даним вимогам. Традиційні принципи та особливості складання звітності, повинні надавати захист інвесторам та іншим користувачам від неякісної інформації, але, як не парадоксально, не можуть забезпечити належної об'єктивності, достовірності та прозорості. Водночас підходи до вирішення цієї проблеми недостатньо обґрунтовані у вітчизняній науці, що зумовлює актуальність наукового дослідження та його відповідність вимогам часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років науковий інтерес вітчизняних науковців до питання підвищення якості облікової системи і звітності постійно зростає. Аспекти складання корпоративної фінансової звітності розглядаються в роботах С.Ф. Голова [1], Т.В. Давидюк [2], І. Дерун [3], О.А. Лаговської [4], Н.О. Лоханова [5], І.О. Макаренко [7], К.В. Сорокіної [8], С. Ємельянової, В. Сметаннікова [9], Л.В. Шуклова [10] та інших науковців.

Однак, незважаючи на постійну увагу до даного питання серед вітчизняних і зарубіжних науковців, безліч аспектів нині не одержали достатнього висвітлення і залишаються дискусійними.

Мета статті полягає у розгляді проблемних питань, пов'язаних із визначенням місця корпоративної звітності в управлінні підприємством, а також наданні пропози-

цій щодо їх вирішення та рекомендацій, спрямованих на покращення інформативності наявних показників звітності в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна способів створення продукту, перетворення знань на один з основних факторів створення нової вартості передбачає перебудову змісту публічної звітності компаній із відображенням у ній інформації про стратегію компанії, майбутні грошові потоки, нефінансові сторони діяльності, невідчутні активи компанії, включаючи людський капітал.

Упродовж 150-річної історії складання і подання звітності компаній саме з поширенням концепції корпоративної соціальної відповідальності останнім часом спостерігається перехід від подання суто фінансової звітності у жорстко визначеному регуляторами форматі до звітності, що враховує ESG-критерії. На позначення окремих звітів, що враховують ті чи інші критерії, у світовій та вітчизняній практиці використовуються різні поняття: «соціальний звіт» (Social reporting), «звіт із корпоративної соціальної відповідальності» (Corporate Social Responsibility Reporting), «звіт із корпоративної відповідальності» (Corporate Responsibility Report), «звіт із прогресу» (Progress Report), «звіт зі сталого розвитку» (Sustainable Development Reporting), «інтегрований звіт» (Integrated reporting) [7, с. 411].

Корпоративна звітність – гармонізація фінансової та нефінансової звітності, де узагальнено інформацію про фінансовий стан та результати фінансово-господарської, соціальної та екологічної діяльності підприємств, що дає можливість оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень та визначити стратегічні аспекти розвитку. Головною метою корпоративної звітності є надання достовірної інформації про всебічну діяльність підприємства відповідно до стратегічних завдань та моделей управління.

Як відомо, фінансова звітність в Україні являє собою бухгалтерську звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Метою фінансової звітності

як основного джерела фінансової інформації є забезпечення потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів для прийняття неупереджених управлінських рішень. Вітчизняна фінансова звітність складається з: балансу (звіт про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до річної фінансової звітності [6, с. 322].

Інформація, що подається у корпоративних звітах, повинна бути дохідливою і розрахованою на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони володіють достатнім рівнем знань та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.

Корпоративна звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні і майбутні події, підтвердити і в разі потреби скоригувати їхні оцінки, зроблені в минулому.

Корпоративна звітність повинна бути достовірною. Інформація, подана в корпоративній звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок і перекохань, які могли б вплинути на рішення користувачів звітності.

Корпоративна звітність повинна надавати користувачам можливість порівнювати:

- корпоративні звіти підприємств за різні періоди;
- корпоративні звіти різних підприємств.

Варто відзначити той факт, що у дослідженнях міжнародних бухгалтерських організацій постійно ставиться наголос на необхідності різноманітного вивчення і максимально можливого задоволення інтересів інвесторів.

Так, зокрема у дослідженнях ACCA стверджується, що «необхідно більшу увагу приділяти вивченню ролі інтересів інвесторів, надати цьому пріоритет у процесі вироблення стратегії з боку законодавців та розробників стандартів. До голосу інвесторів часто недостатньо прислуховуються, що цілком зрозуміло, враховуючи велику кількість організацій та інтересів, які можуть підпадати під поняття «інвестори» [11].

В Україні найбільш часто використовуються дві нормативні бази звітності: Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative) (ГІЗ, GRI) і Глобальний договір Організації Об'єднаних Націй (United Nations Global Compact) (ГДООН) [12]. GRI – це незалежна організація, створена в 1997 р. для розроблення нормативної бази звітності зі сталого розвитку. Компанії застосовують GRI добровільно для відображення результатів своєї господарської, природоохоронної та соціальної діяльності, дотримуючись відповідних показників.

В Європейському Союзі та Сполучених Штатах Америки подають різні звіти для інформування своїх користувачів щодо інформації, яка не відображається у фінансовій звітності. Прикладами таких звітів є звіт про інтелектуальний капітал, звіт про додану вартість, звіт про екологічні викиди в атмосферу, корпоративний соціальний звіт тощо. У зв'язку з тим, що кожен із таких звітів містить різну за обсягом та змістом інформацію, доцільне їх групування.

Відповідно до цього, І. Дерун пропонує таку класифікацію усієї звітності, яка містить нефінансові дані діяльності організації:

- окремі звіти як додатки до фінансової звітності, які не регулюються Національними стандартами бухгалтерського обліку, МСФЗ (IAS/IFRS) чи GAAP US (наприклад, звіти про додану вартість, звіти про інтелектуальний капітал, звіти про зайнятість, звіти про корпоративне управління, екологічні звіти тощо);
- інтегрований звіт (звіт сталого розвитку, соціальний звіт тощо), який охоплює всі фінансові та не фінансові дані суб'єкта господарювання [3, с. 12].

Серед проблем використання інформації для прийняття ефективних інвестиційних рішень суттєве значення має те, що інвесторам доводиться стикатися з надзвичайно широким масивом інформаційних даних. Сам спектр даних, що можуть застосовуватися для прийняття рішень, давно вже не обмежується річною корпоративною фінансовою звітністю, а охоплює й дані звітів аналітиків, інформацію матеріалів засобів масової інформації, поточні дані, інформацію регіональних та галузевих оглядів і презентацій тощо. Джерелами інформації нині постають не лише офіційні матеріали компаній, а й будь-які доступні засоби: матеріали Інтернет-блогів, дані спеціальних рейтингових агентств, аналітичні матеріали консультантів і навіть стрічки новин [5, с. 7].

Завдання такої концептуальної методології полягають у такому:

- поєднання в одній економічній системі фінансових і нефінансових показників;
- створення сучасної інформаційної бази для управління соціальною відповідальністю та фінансово-господарською діяльністю, яка спрямована на розширення оцінки інвестицій в інтелектуальний капітал;
- переведення результатів оцінювання від короткотривалих пріоритетів результативності до встановлення прогнозової ефективності функціонування компаній;
- створення вартості підприємства.

Головна ідея побудови корпоративної звітності акцентується на стратегії підприємства, наданні своєчасної достовірної та прозорої інформації для прийняття рішень, залучення зацікавлених інвесторів, стійкості бізнес-моделей підприємства.

Потрібно звернути увагу на той факт, що, за даними опитування, проведеного ACCA:

- на необхідність підвищення рівня інформованості та комунікацій у реальному часі, наданих компаніями, що є причиною «гіперінвестування», звернули увагу 63% опитаних;
- на рівень підвищення скептицизму до «інформації, отриманої від компаній із моменту початку фінансової кризи», наголосили 69% опитаних;
- відсутність упевненості «у тому, що звітна інформація зовні співпадає з тою, яка використовується для управління бізнесом», прозвучала у відповідях 59% опитаних;
- 45% інвесторів, хто взяли участь у дослідженні, взагалі «не вважають річний звіт важливим інструментом»;
- 63% інвесторів вважають корпоративну звітність занадто складною;
- рівень задоволеності інвесторів окремими аспектами інформації, що надається компаніями, з погляду її корисності для прийняття інвестиційних рішень була оцінена так: лише 51% задоволені строками подання інформації; 52% – загальною якістю; 52% – відповідністю формату; 50% – рівнем детальності [11].

Виходячи з даних опитування, бачимо, що рівень задоволеності становить лише половину інвесторів, які звернули увагу на безліч різноманітних проблем стосовно як якості, так і своєчасності звітної інформації.

Поряд із цим корпоративна звітність, що подається в режимі реального часу, потребує більшого рівня впевненості в наявності її якісних характеристик достовірності, доречності і т. д., тобто у цьому зв'язку зростає роль проведення більш оперативного аудиту та інших супутніх послуг. На готовність платити більше за інформацію в режимі реального часу, що має зовнішнє підтвердження, зголосилися 75% опитаних інвесторів [7].

За зміни парадигми складання і подання корпоративної звітності потрібно також переосмислити значення аудиторської думки та можливість її надання не лише відносно більш широкого кола звітних показників, які частенько матимуть нефінансовий характер, але й щодо надійності і відповідності прийнятій концептуальній основі самого процесу складання та її подання.

Потрібно відзначити, що не лишилася в стороні виділених ініціатив та тенденцій і Україна. Корпоративну звітність, яку складають окремі найбільші українські компанії, якоюсь мірою можна вважати інтегрованою. З-поміж таких компаній можна виокремити ДТЕК (найбільша приватна вертикально-інтегрована енергетична компанія України), СКМ (найбільша фінансово-промислова група України), ПрАТ «Оболонь» (корпорація з виробництва пива, безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, мінеральної води), «Арселор Міттал Кривий Ріг» (найбільше підприємство гірничо-металургійного комплексу України) та ін. Але порівняно зі стрімким набуттям актуальності інтегрованої звітності у світовій практиці бізнес українських компаній через брак розуміння концепцій соціальної відповідальності і сталого розвитку не приділяє достатньої уваги цій практиці.

Серед основних проблем корпоративної звітності виступає проблема щодо узагальнення інформації в даній звітності. Суть зазначеної проблематики полягає в тому, що характеризуючі показники соціальної відповідальності здебільшого виражені в якісній оцінці і не передбачають їх відображення в грошовому вимірі, що в майбутньому потребує додаткового перетворення або переміщення в певний контекст. Як правило, для управління потрібна інформація, яка виражена у грошовому вимірнику і відповідає основним вимогам якості інформації: достовірності, зрозумілості, доречності та зіставності. Такого роду інформація, що буде викладена в корпоративній звітності, буде корисною для менеджерів і стане основою для аналізу, планування і прогнозування, що дасть можливість зміст нефінансової звітності подати в такому вигляді, який буде сумісним із фінансовою звітністю.

У сучасному світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятим правилом, якого дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих компаній по всьому світу. З огляду на надзвичайну суспільну та економічну користь, що містить у собі соціальна відповідальність бізнесу, питання її розвитку належать до сфери особливої уваги органів державної влади багатьох країн світу та провідних міжнародних організацій. Проявом цієї уваги є розроблення стандартів СВБ (соціальна відповідальність бізнесу) і заходів зі стимулювання бізнесу до соціально відповідальної діяльності.

Процес складання корпоративної звітності повинен виступати як ефективний механізм, за допомогою якого буде проходити інформування громадськості про фінансовий стан та соціальну відповідальність бізнесу. Такий зворотній зв'язок від більшої доступності інформації стане кроком уперед на шляху до ефективного діалогу компаній із суспільством та вибудовування постійного компромісного процесу з усіма групами зацікавлених сторін.

Дана інформація повинна бути прозорою, її надання не порушуватиме юридичних та комерційних зобов'язань. Це дасть можливість створити сприятливі умови для переведення її у формат, який буде корисним в управлінні оцінювання вартості підприємства.

Для того щоб сумістити нефінансову звітність із фінансовою, потрібно провести аналіз функціонування всього ланцюга корпоративної звітності, беручи початок від внутрішніх (виконавців, ради директорів) і завершуючи зовнішніми ланками (фондовими аналітиками, аудиторами, спеціалізованими агентствами), і відслідкувати фактор контролю якості на кожному етапі цього ланцюга. Це дасть змогу виявити всі невідповідності та конфлікти інтересів учасників даного ланцюга.

Підбиваючи підсумки, хотілося б зазначити, що хоча інтегровані звіти виступають як нове явище для більшості компаній і для їх складання потрібен пошук нових підходів як із боку підприємств, так і з боку аудиторів, проте проблеми, з якими стикаються, не є такими, яких не можна було б подолати, враховуючи наявний досвід. Щоб ця звітність стала реальністю для більшості підприємств, потрібне чітке розуміння того, що цілісній системі обліку під силу її сформувати, але ніяк не відокремленим розвитком окремих її підсистем.

Висновки. Отже, у процесі проведеного дослідження можемо зробити висновки, що окремі аспекти інформації, що подається у складі корпоративної звітності компаніями, не задовольняє інвесторів на належному рівні. Аналізуючи з погляду її корисності, рівень задоволення інвесторів становить 50%, що нині вважається недостатнім. Для вирішення цієї проблеми буде важливим підвищити рівень інформованості інвесторів у режимі реального часу щодо показників звітності і водночас розширити й оптимізувати склад її показників.

Інформація корпоративної звітності компанії підвищить свою конкурентоспроможність на ринку за рахунок покращення системи управління кадрами, створить умови безпеки праці та ефективної системи охорони здоров'я. Для менеджменту корпоративна звітність – це перехід на якісно новий рівень, де фінансовий звіт і звіт про соціальну відповідальність інтегруються в новому форматі, що дасть змогу дати об'єктивну оцінку ефективності та якості управління бізнесом.

Нині в Україні мало підприємств, які подають корпоративну звітність. Це зумовлено низьким рівнем корпоративної культури, відсутністю належної класифікації, фінансовими витратами і т. ін., тому основним завданням у сфері впровадження корпоративної звітності на підприємствах України виступає розроблення інструментарію, за допомогою якого буде можливість адаптації до економічних умов нашої держави стандартів із соціальної відповідальності бізнесу.

Таким чином, у рамках проведеного дослідження встановлено, що питання впровадження корпоративної звітності на вітчизняних підприємствах є малодослідженими і пов'язане з потребою пошуку шляхів їх вирішення.

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С.Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
2. Давидюк Т.В. Конвергенція фінансової звітності та звітності в області стійкого розвитку: перспектива інформування про людський капітал компаній / Т.В. Давидюк // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4. – С. 69–73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/23853/1/2010_Davydiuk_Konverhentsiia_finansovoi.pdf.
3. Дерун І. Корпоративна соціальна звітність як додаток до фінансової звітності / І. Дерун // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2015. – № 10(175). – С. 10–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk.socionet.ru/files/175_10-17.pdf.

4. Лаговська О.А. Бухгалтерська звітність як джерело інформації про вартість підприємства: моніторинг української практики / О.А. Лаговська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки» – Вип. 30 : у 3-х ч. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – Ч. II. – С. 237–241.
5. Лоханова Н.О. Корпоративна звітність в Україні і світі в контексті Євроінтеграції: вимоги інвесторів, проблеми, перспективи / Н.О. Лоханова // Економіка та держава. – 2014. – № 10. – С. 6–10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/10_2014/3.pdf.
6. Лукановська І.Р. Адаптація фінансової звітності України до вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу / І.Р. Лукановська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1(2). – С. 321–324.
7. Макаренко І.О. Сучасні тенденції складання і подання корпоративної звітності / І.О. Макаренко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. – 2014. – № 1(105). – С. 410–416 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.libs.ubs.edu.ua/materials/konf/zbirnyk_2014_06_11_13.pdf.
8. Сорокина К.В. Интегрированная отчетность — новая модель отчетности для бизнеса / К.В. Сорокина // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2011. – № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/ias/manacc/integr.shtml>.
9. Емельянова С., Сметанников В. Шаги корпоративной отчетности / С. Емельянова, В. Сметанников // Marketing pro. – 2010. – № 5–6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stepconsulting.ru/publ/16092010.shtml>.
10. Шуклов Л.В. Подходы к составлению прогнозной финансовой отчетности по МСФО / Л.В. Шуклов // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2010. – № 5. – С. 16–22.
11. ACCA (2013), «Report on the results of the study ACCA «Understanding investors: directions for corporate reporting», [Online], available at : www.accaglobal.com/accountants_business (Accessed 22 February 2017).
12. Global Reputation Pulse Study / Reputation Institute's. – 2010. – P. 14 [Online], available at : <http://www.cordis.europa.eu> (Accessed 25 February 2017).

Анотация. В статье проанализированы сущность и значение корпоративной отчетности в управлении организацией. Определены основные преимущества и недостатки ее внедрения в иностранной и отечественной практике. Освещены проблемные вопросы по внедрению корпоративной отчетности.

Ключевые слова: корпоративная отчетность, социальная ответственность, интегрированные отчеты, информационные показатели.

Summary. The publication analyzes the nature and importance of corporate accountability in the management of the organization. The main advantages and disadvantages of its implementation in foreign and domestic practice. Highlights the issues related to the implementation of corporate reporting.

Key words: corporate accountability, social responsibility, integrated reporting, information indexes.

Швець Ю. О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

Бурділо О. В.

*студентка
Запорізького національного університету*

Shvets J. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior lecturer of the Department of Finance,
Banking and Insurance,
Zaporizhzhya national University*

Burdylo A. V.

*Student
Zaporizhzhya national University*

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

ASSESSMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE: THE STATE, PROBLEMS AND WAYS ITS IMPROVEMENT

Анотація. У статті визначено сутність понять «інвестиції» та «іноземні інвестиції», з'ясовано фактори, які впливають на динаміку залучення іноземних інвестицій на основні встановлення перспективи щодо залучення коштів в економіку України. Проаналізовано обсяги та динаміку надходження іноземних інвестицій на територію України протягом останніх років, а також досліджено рівень інвестиційної активності держави та оцінено інвестиційну привабливість на основі світових рейтингів. Запропоновано шляхи покращення інвестиційного клімату України з урахуванням європейського досвіду.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, інвестиційна політика.

Постановка проблеми. Швидкість упровадження інвестиційних технологій в Україні залежить від сприятливого інвестиційного клімату, соціально-економічного розвитку, врегульованості законодавства в державі. Сприятливий інвестиційний клімат є суттєвим показником, від якого залежать обсяги залучених грошових коштів в економіку країни. Україна знаходиться в нестабільному економіко-політичному стані, тому для стабілізації і розвитку нашої держави необхідні фінансові надходження, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження. Залучення інвестицій дасть змогу вийти із затяжної кризи та поліпшити як загальний економічний стан країни, так і стан окремих галузей та промислових регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головна умова щодо модернізації та розвитку економіки України – залучення нових грошових надходжень. Проблеми регулювання та залучення іноземних інвестицій загалом, а також у контексті інтеграційних процесів у своїх працях досліджували багато зарубіжних та вітчизняних учених. Значний внесок у вивчення питань щодо залучення іноземного капіталу та інвестиційного клімату здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Данилов, У. Шарп, Дж.В. Бэйли, А. Непран [1], О. Паньков, О. Лендел [2], Ю. Коваленко [3], О. Петухова [4], Д. Тюпа.

Мета статті полягає в аналізі інвестиційного клімату та інвестиційної політики, визначенні основних проблем щодо залучення іноземних інвестицій, пошуку шляхів мінімізації інвестиційних ризиків з урахуванням європейського досвіду та напрямів покращення інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна діяльність відіграє значну роль в економічних процесах будь-якої країни, оскільки завдяки залученим інвестиціям створюються нові підприємства, з'являються нові робочі місця, модернізується обладнання на діючих підприємствах, запроваджуються інновації, розвивається інфраструктура. Саме тому одним зі стратегічних завдань держави є створення сприятливого клімату для здійснення інвестиційної діяльності [4, с. 10].

Попри реформи, здійснені протягом останніх років, в Україні ще не сформувався стійкий привабливий інвестиційний клімат та відсутні міцні зовнішньоекономічні зв'язки на міжнародних ринках.

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект [2, с. 82; 6]. Тобто інвестиції – це вкладання капіталу для подальшого його приросту. Розв'язання проблем трансформації національної економіки України на ринкових засадах, перехід до нових прогресивних технологічних процесів вимагають залучення значних обсягів інвестиційного капіталу.

Для того щоб залучити іноземний капітал в економіку України, потрібно передусім привабити іноземних інвесторів та підвищити конкурентоспроможність України. До іноземних інвестицій належать усі фінансові надходження, вкладені саме іноземними інвесторами в окремі галузі підприємницької діяльності для отримання прибутку. До факторів, які впливають на динаміку іноземних інвестицій, варто віднести:

- внутрішню політичну, економічну стабільність, темпи здійснення ринкових реформ, низький рівень розвитку страхування і гарантування інвестицій як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів [10, с. 205];

- стабільність державного законодавства та забезпечення виконання зобов'язань щодо прав інвесторів, гарантія недоторканості та приватної власності іноземних інвестицій, ефективність податкової системи, достатній розвиток інвестиційної інфраструктури та прозорість інформаційної бази;

- вплив високого комерційного ризику для інвесторів і сприятливі економічні, політичні, соціальні умови [2, с. 83].

У зв'язку з останніми економічними подіями на території України стан інвестиційного клімату є вкрай несприятливим. Наша країна поступається не лише країнам Європейського Союзу, але й більшості країн СНД. Іноземні інвестиції є невід'ємним складником розвитку національної економіки України, підвищуючи її інвестиційну привабливість і створюючи підґрунтя для подальшого просування на світові ринки.

Аналізуючи дане питання, можна відзначити, що несприятливий інвестиційний клімат та недосконала система законодавства є суттєвими проблемами залучення інвестицій в Україну. Також актуальними проблемами є обмеження і недостовірність інформації про інвестиційний об'єкт, суперечливість інтересів інвесторів і національної економіки [10, с. 82–83].

Основними проблемами надходження іноземних інвестицій в Україну є недостатній розвиток законодавчої бази щодо захисту прав інвесторів, відсутність досконалого регулювання податкової системи й ефективної інфраструктури для іноземних підприємців [12, с. 204]. За даними соціологічних та експертних опитувань, обмеженість припливу іноземних інвестицій до економіки нашої країни та нерациональне їх використання зумовлені високою корумпованістю влади.

Проте найголовнішими проблемами залучення інвестицій в Україну є нестабільність економіко-політичного стану країни і затяжна криза [11, с. 82].

До основних перспектив щодо залучення інвестицій можна віднести:

- потужний природно-ресурсний потенціал, наявність кваліфікованих робочих кадрів, які можуть швидко пристосуватися до новітніх технологій стосовно виробництва, низька заробітна плата;

- наближеність до країн ЄС та територіальне розміщення загалом;

- наявність досить перспективних галузей, які потребують інвестицій, достатня кількість інноваційних бізнес-ідей та проектів;

- позитивні зрушення в розвитку та вдосконаленні соціально-економічного підґрунтя для залучення інвестицій, швидка адаптованість країни до зовнішніх факторів, ризиків, світових шоків.

Варто відзначити, що обсяги залучення іноземних коштів на територію України протягом останніх шести років були досить динамічними. Простежуються значні коливання обсягу інвестицій, особливо різкий спад надходжень відбувається в 2014 р., що є своєрідним погіршенням розвитку економіки, адже в цей період часу інвестиції скоротилися більш ніж удвічі (рис. 1).

Із даних рис. 1 видно, що протягом 2013–2016 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій зменшився на 19,3%, що становить 1 056,3 млн. дол. США, спостерігалися значні коливання іноземного капіталу. Вже в 2015 р. інвестиції надходили зі 133 країн світу і становили 3 763,7 млн. дол. США.



Рис. 1. Обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України [7]

Подібні зміни пояснюються нестабільною економіко-політичною ситуацією, воєнним конфліктом на сході країни та анексією півострова Крим. Протягом 2014–2015 рр. в Україні було здійснено комплекс заходів щодо створення нових умов ведення бізнесу, які мають забезпечити відтворення економіки України. Завдяки цим заходам у рейтингу Світового банку Doing Business 2015 за показником щодо легкості ведення бізнесу Україна зайняла 96-е місце серед 189 країн світу, а в 2014 р. – 112-е місце [13].

Водночас обсяги залучених інвестицій в економіку України на 01.04.2016 становили 42,8 млрд. дол. США, що в розрахунку на одну особу населення становить 1 003,4 дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг інвестиційних надходжень в економіку України за 2016 р.

Назва країни	Надходження прямих іноземних інвестицій за 2016 р., млн. дол. США	% до загального підсумку
Російська Федерація	1667,0	37,8
Кіпр	427,7	9,7
Велика Британія	403,9	9,2
Нідерланди	255,0	5,8
Австрія	249,9	5,7
Італія	209,9	4,8
Угорщина	187,6	4,3
Швейцарія	108,6	2,5
Віргінські Острови (Брит.)	140,2	3,2
Туреччина	103,2	2,3
США	85,2	1,9
Інші країни	567,6	12,8
Всього	4405,8	100,0

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Обсяг залучених інвестицій на 01.10.2016 становив 45,2 млрд. дол. США та в розрахунку на одну особу населення країни припадає 1 058,0 дол. США. Інвестиції надходили із 125 країн світу, майже половина від загального обсягу належить трьом країнам-інвесторам, таким як Кіпр (24,4%), Нідерланди (13,1%), Німеччина (12,1%) [7]. За результатами доречно відзначити, що обсяг залучених інвестицій за 2016 р. в економіку України іноземними інвесторами становив 4 405,8 млн. дол. США, що на 14,6% (642,1 млн. дол. США) більше, ніж у 2015 р. (3 763,7 млн. дол. США).

До 10 найбільших країн-інвесторів, як і раніше, належать Кіпр, Велика Британія, Нідерланди і решта країн (табл. 1).

Із країн Європейського Союзу із початку 2015 р. внесено 33 154,9 млн. дол. США інвестицій, що становить 77,4% загального обсягу акціонерного капіталу, з інших країн світу інвестиції становили 9 696,4 млн. дол. США (22,6%) [7].

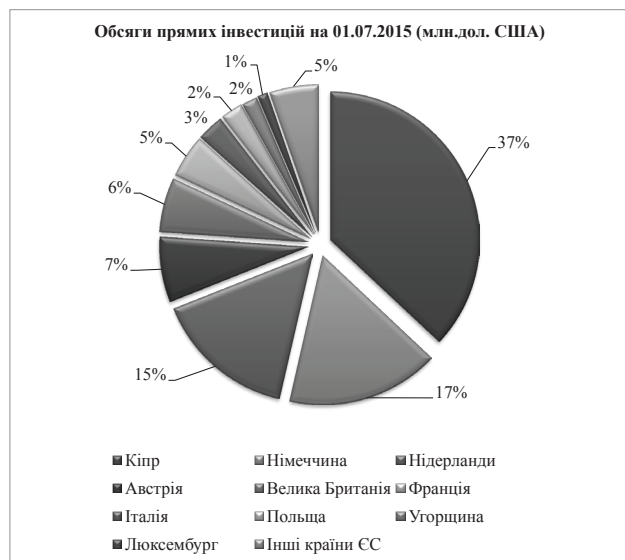


Рис. 2. Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2015 [7]

Доречно зауважити, що до основних країн-інвесторів слід віднести Кіпр (12 274,1 млн. дол. США), Німеччину (5 489,0 млн. дол. США), Нідерланди (5 108,0 млн. дол. США), Австрію (2 354,3 млн. дол. США), Велику Британію (1 953,9 млн. дол. США), Британські Віргінські Острови (1 872,6 млн. дол. США), Францію (1 539,2 млн. дол. США), Швейцарію (1 371,2 млн. дол. США), Італію (966,6 млн. дол. США) (рис. 2) [7].

Досліджуючи рівень інвестиційних надходжень із країн ЄС в економіку України, важливим є те, що ці інвестиції становлять приблизно 44,7% від загального обсягу інвестицій за 2016 р., що в реальному відношенні становить 972 млн. дол. США. До найбільших інвесторів Європи незмінно належать Кіпр (427,7 млн. дол.) та Велика Британія (403,9 млн. дол.) (рис. 3) [7].



Рис. 3. Обсяги надходження прямих іноземних інвестицій із країн ЄС у 2016 р. [7]

У рейтингу інвестиційної привабливості, за даними компанії BDO на 2016 р., Україна посіла 130-е місце, а в 2015 р. – 89-е місце, що свідчить про негативну динаміку [13]. Щоб усунути цю тенденцію, необхідно впровадити рішучі реформи, які підвищать ріст ВВП та зменшать рівень інфляції.

У рейтингу легкості ведення бізнесу, що укладається Світовим банком, у 2016 р. Україна посіла 83-є місце зі

189 країн, піднявшись на 13 позицій. Відзначимо, що вирішальною реформою, що вплинула на підвищення позицій України в рейтингу, є спрощення реєстрації бізнесу [11].

На жаль, позитивна динаміка не відобразилася на заробітній платі українців. Усі сусідні країни мають вищий рівень оплати праці (найвищим він є у Польщі – 545 дол. США). У доповіді BD-2015 мінімальна зарплата в Україні становила 147,69 дол. США, а у DB-2016 – 119,63 дол. США, що майже на 20% менше. Рейтинг підтверджує, що зручність для бізнесу зовсім не є показником рівня життя. Не забезпечені країни можуть зайняти високу позицію лише за рахунок зниження соціальних стандартів або скасування суверенітету. Існує така думка, що Україні потрібно перейняти досвід Грузії, яка займає 24-е місце в рейтингу, де мінімальна заробітна плата становить 24,7 дол. США. Можливо, коли Україна посяде перше місце в рейтингу Doing Business, зарплата середньостатистичного українця становитиме 1 дол. США, що є найбільш неоптимістичною нотою в економіці нашої країни [13].

Однією з проблем надходження інвестицій, зокрема європейських, на територію держави є географічне положення, адже спостерігається сильна конкуренція з боку Польщі, Угорщини, Чехії, країн Балтії тощо. Всі вони розташовані набагато ближче до територіальних меж ЄС і визначаються так звані «культурні спорідненості». Усунути ці проблеми можна лише покращенням інвестиційної привабливості.

Низький рівень інвестиційної активності зумовлюється низкою проблем, які впливають на інвестиційну привабливість. Серед основних причин слід зазначити:

- наявність суттєвих ризиків на валютному ринку, складне становище банківської системи країни, обмеженість доступу до фінансових ресурсів;
- зниження міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств, низька якість продукції, яка не відповідає європейським стандартам;
- досить вузький діапазон сфер інвестування й обтяжлива процедура оформлення документації та складність системи оподаткування;
- наявність вагомих проблем у законодавчій базі щодо інвестування та відсутність гарантій щодо захисту прав інвесторів, відсутність прозорості у відборі та укладанні договорів між інвестором та державою.

Для покращення інвестиційного клімату в Україні актуальним сьогодні є питання вдосконалення організаційно-правової бази стосовно забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та створення фундаменту поліпшення конкурентоспроможності національної економіки.

Для України потреба в залученні іноземних коштів визнається передусім таким ознаками, як:

- надзвичайна низька інвестиційна активність власних товаровиробників, на яких вплинули затяжна економічна криза, стагнації виробництва, значні стрибки рівня інфляції;
- необхідність виробничої модернізації технічної та технологічної бази, всієї інфраструктури загалом шляхом упровадження нових технологій, використовуючи досвід країн ЄС;
- необхідність модернізації та диверсифікації всіх сфер виробництва та забезпечення їх рівноваги на ринках;
- забезпечення можливості ефективного довгострокового вкладення фінансових ресурсів у розвиток підприємств та ефективного державного регулювання інвестиційними вкладеннями.

Проте, незважаючи на суттєві проблеми у створенні сприятливого інвестиційного клімату, доречно відзна-

чити, що Україна повільно, але впевнено просувається вперед до інтегрованого суспільства, що повинно забезпечити приплив нових іноземних інвестицій. Покращити інвестиційний клімат можна, сконцентрувавши наявні ресурси в пріоритетних галузях виробництва економіки з подальшим їх перетворенням в інвестиції; вкладаючи інвестиції в людський потенціал, підвищуючи кількість кваліфікованих працівників, що призведе до економічного зростання; надаючи фінансування на більший термін з менш жорсткими умовами; поліпшуючи діловий клімат, оздоровлюючи довкілля; спрощуючи систему оподаткування, реєстрації та ліцензування, надаючи податкові пільги, передаючи державні замовлення «молодим» підприємствам, забезпечуючи фінансову підтримку; розробляючи регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості всіх областей країни шляхом попереднього дослідження їх інвестиційного середовища; створюючи відповідні законодавчі акти стосовно зниження корупційності органів державного та місцевого самоврядування та інших дискримінацій щодо інвесторів; підвищуючи прозорість укладання договорів між інвесторами та державою, забезпечуючи надійність та справедливість розподілу вкладів інвесторів.

Таким чином, реалізація відповідних заходів дасть змогу ліквідувати низку ризиків, поживавити національну економіку та вийти на міжнародні ринки збуту.

Приклад європейських країн підтверджує, що економіка починає розвиватися. Так, щоб Україні досягти такого рівня розвитку, який має Польща, потрібно протягом

10 років залучати вдвічі більше інвестицій, ніж є зараз. Водночас вкладати кошти необхідно в галузі, які орієнтовані на експорт, тоді, можливо, економіка нашої держави почне розвиватися. Україна не може стояти осторонь світових процесів глобалізації, а тому і має всі права, для залучення іноземних інвестицій. Подолання економічних проблем України та її світова інтеграція потребують багато часу та мають здійснюватися поступово. Важливим фактором є те, що іноземні кошти можуть бути не лише джерелом капіталу, але й новітніх технологій. Своєю чергою, ці ресурси підвищують конкурентоспроможність, створюють інновацій та нові робочі місця.

Висновки. Сприятливе інвестиційне середовище для України дає змогу поліпшити процес залучення іноземних інвестицій, примножити обсяги виробництва та є рушійною силою для модернізації та диверсифікації переважаючих пріоритетних сферах економіки, що дасть змогу запровадити інновації в різних галузях виробництва. У ході дослідження було з'ясовано, що інвестиційний клімат має передумови до покращення. До основних проблем, що перешкоджають підвищенню інвестиційної активності країни, було віднесено: нестабільність загальної економічної ситуації країни; недосконалість нормативно-правової бази щодо інвестиційної та підприємницької діяльності.

Отже, можна зазначити, що Україна є недостатньо привабливою для інвестиційних потоків, має перспективи за умови усунення наявних проблем щодо залучення інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Непран А.В. Формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / А.В. Непран // *Фінанси України*. – 2016. – № 9. – С. 111–128.
2. Лендел О.М. Теоретико-методичні аспекти здійснення інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах / О.М. Лендел // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2016. – № 18. – С. 83–87.
3. Коваленко Ю.М. Прямі іноземні інвестиції: національний і міжнародний аспект / Ю.М. Коваленко, Т.О. Мельничук // *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. – 2014. – № 1. – С. 112–120.
4. Петухова О.М. Інвестування : [навч. посіб.] / О.М. Петухова – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
5. Мойсєєнко І.П. Інвестування : [навч. посіб.] / І.П. Мойсєєнко – К., 2006. – 490 с.
6. Вовчак О.Д. Інвестування : [навч. посіб.] / О.Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ – 2000, 2007. – 543 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Руснак Ю.І. Вплив політико-правових чинників на формування інвестиційного клімату / Ю.І. Руснак // *Право і суспільство*. – 2016. – № 1(2). – С. 101–105.
9. Лубенченко О. Проблеми залучення капітальних інвестицій в сучасних умовах / О. Лубенченко, Н. Петришина // *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 32. – С. 279–287.
10. Караушу А.М. Проблеми формування та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / А.М. Караушу, В.В. Вудвуд // *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія економічна. – 2014. – Вип. 46. – С. 81–84.
11. Офіційний сайт BDO International Business Compass [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bdo-ibc.com>.
12. Юрчик І.Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи / І.Б. Юрчик, А.А. Маценко // *Молодий вчений*. – 2016. – № 5(32). – С. 204.
13. Офіційний сайт Світового банку Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data>.

Анотація. В статті определена сутність понять «інвестиции» и «иностранные инвестиции», выяснено факторы, влияющие на динамику иностранных инвестиций и основные перспективы по привлечению иностранных средств в экономику Украины. Проанализированы объемы и динамика поступления иностранных инвестиций на территорию Украины в течение последних лет, а также исследован уровень инвестиционной активности государства и оценена инвестиционная привлекательность на основе мировых рейтингов. Предложены пути улучшения инвестиционного климата Украины с учетом европейского опыта.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, инвестиционная политика.

Summary. In this article the essence of the concept of investment and foreign investment, elucidated the factors affecting the dynamics of foreign investments and major prospects to attract foreign funds into the economy of Ukraine. Analyzed volumes and dynamics of foreign investments into Ukraine in recent years, and examined the level of investment activity and state investment attractiveness assessed based on the world rankings. Ways of improving the investment climate in Ukraine with European experience.

Key words: foreign investment, investment attractiveness, investment activity, investment climate, investment policy.

Голинський Ю. О.
кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного університету імені Івана Франка
Шиманська І. О.
студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

Golinskii Y. O.
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Ivan Franko National University of Lviv
Shymanska I. O.
Student
Ivan Franko National University of Lviv

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE THE TREASURY SERVICING OF STATE AND LOCAL BUDGETS OF UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто основні аспекти казначейської системи виконання бюджетів. Обґрунтовано роль і місце казначейства в бюджетному процесі. Визначено переваги та недоліки казначейського обслуговування державних та місцевих бюджетів. Висвітлено та проаналізовано проблеми функціонування системи казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів України, запропоновано шляхи вдосконалення роботи органів Державної казначейської служби України відповідно до умов сьогодення.

Ключові слова: Державна казначейська служба України, виконання бюджету, казначейське обслуговування, державний бюджет, місцевий бюджет.

Постановка проблеми. Бюджет виступає головним інструментом впливу держави на політичні, економічні та соціальні процеси в умовах економічної кризи. Метою виконання будь-якого бюджету є забезпечення надходження доходів і фінансування видатків у межах затверджених у Бюджетному кодексі України чітко встановлених повноважень усіх органів влади, що займаються питаннями виконання державного та місцевих бюджетів. Нині одним із пріоритетних постає питання раціонального функціонування такої системи виконання державного та місцевих бюджетів, яка забезпечила б обґрунтоване та доцільне використання фінансових ресурсів країни.

Одним із найактивніших учасників у процесі управління державними і регіональними фінансовими ресурсами завдяки використанню законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства є органи Державної казначейської служби України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання казначейського обслуговування виконання державного та місцевих бюджетів висвітлювали у своїх працях Ю.М. Барський, І. Габа, О. Осадченко, О.В. Охримовський, О.М. Фесик, К. Огданський, П. Петрашко, В. Стоян, Н. Сушко, О. Чечуліна, С. Юрій, С. Булгакова, Л. Єрмоленко, Є. Галушка, Й. Хижник, О. Даневич, Д. Ротар, К. Павлюк, М. Мельник, А. Стовбчатий, Л. Гуцаленко, Р. Макуцький, О. Кіреєв, М. Мац та ін.

Практичні аспекти казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів за доходами та за видатками потребують подальших досліджень, що пов'язано зі змінами законодавства та необхідністю його вдосконалення.

Мета статті полягає у дослідженні проблем функціонування механізму казначейського виконання бюджетів, розробленні методів та пошуку шляхів удосконалення каз-

начейського виконання державного та місцевих бюджетів, створення більш ефективної системи управління бюджетними коштами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Третьою стадією бюджетного процесу є виконання бюджету, що означає забезпечення надходження запланованих доходів до всіх ланок бюджетної системи та фінансування заходів, затверджених у бюджеті держави. Загальні положення організації виконання державного бюджету встановлені Бюджетним кодексом. Відповідно до статті 115 Конституції України і статті 47 Бюджетного кодексу:

- Кабінет Міністрів України забезпечує і несе відповідальність за виконання державного бюджету;

- Міністерство фінансів України здійснює загальну організацію та управління виконанням державного бюджету України, координує діяльність учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету, здійснює прогнозування та аналіз доходів бюджету і має виняткове право надання відстрочок на сплату податків, зборів (обов'язкових платежів) на умовах податкового кредиту за поданнями органів стягнення на термін до трьох місяців у межах поточного бюджетного періоду.

Державна казначейська служба України веде бухгалтерський облік усіх надходжень, що належать державному бюджету України, та за поданням органів стягнення здійснює повернення коштів, що були помилково або надмірно зараховані до бюджету. Органи стягнення забезпечують своєчасне та в повному обсязі надходження до державного бюджету податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів відповідно до законодавства.

Усі доходи державного бюджету зараховуються безпосередньо на єдиний казначейський рахунок державного бюджету України і не можуть акумулюватися на рахунках органів стягнення.

Стаття 43 Бюджетного кодексу України передбачає, що під час виконання державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів. [1]

Державна казначейська служба України забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого в Національному банку України.

Згідно з чинним законодавством, казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;

2) контроль над здійсненням бюджетних повноважень під час зарахування надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;

3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів із дотриманням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів Міністерства фінансів України;

4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами [2, с. 243].

Діяльність Державної казначейської служби України полягає в тому, що вона забезпечує виконання державного бюджету через облік надходжень, податків, зборів та інших обов'язкових платежів і проведення видатків державного бюджету через оплату рахунків об'єктів господарської діяльності, які виконали роботи, надали послуги відповідним розпорядникам коштів.

Державне казначейство у своїй діяльності взаємодіє з органами законодавчої і виконавчої влади, національними і комерційними банками України, іншими учасниками бюджетного процесу та фінансовими інституціями. Воно виступає з'єднувальним ланцюгом у бюджетному процесі між органами виконавчої влади та установами банківської системи. Цей процес розпочинається з контролю за плановими показниками, що надходять від Міністерства фінансів та розпорядників бюджетних коштів (розрахунок доходів та видатків державного бюджету, кошториси та плани асигнувань), та закінчується складанням звітності після проведення процедур попереднього контролю перед здійсненням платежу.

Основними завданнями Казначейства України є:

1) внесення пропозицій щодо формування державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів;

2) реалізація державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів [3].

Державну казначейську службу України та її територіальні органи об'єднує централізована система, створена для ефективного управління доходами та видатками в процесі виконання бюджетів усіх рівнів, підвищення оперативності проведення видатків під час виконання державних програм, посилення контролю над надходженнями та цільовим спрямуванням бюджетних коштів, підвищення дієвості бюджетної політики держави.

У роботі ДКСУ широко застосовуються інформаційні технології, які спрощують та прискорюють численні процедурні моменти в процесі казначейського виконання державного бюджету. Під час його обслуговування реалізуються такі інформаційні процеси: опрацювання, обмін, накопичення та управління даними, а також формування звітів.

Сьогодні в системі казначейства України для обслуговування бюджетів діє програмний продукт – автоматизована система «Казна», що дає можливість спостерігати

за рухом грошових коштів бюджетних установ. Одним із пріоритетних завдань, які стоять перед розробниками даного програмного продукту, є спрощення й уніфікація звітності з виконання бюджетів [4].

Але існують певні недоліки від вимушеного переведення всіх бюджетів на казначейське обслуговування:

1) зниження мобільності управлінської діяльності органів місцевого самоврядування;

2) посилення регламентованості та бюрократичності бюджетного процесу на первинному рівні;

3) блокування можливості застосування прогресивних технологій фінансового менеджменту – бюджетування, яке передбачає можливість оперативного переспрямування руху фінансових потоків у рамках кожного окремого бюджету.

Перехід на казначейську систему обслуговування місцевих бюджетів вніс такі позитивні моменти у фінансову систему [5, с. 20–22]:

1) модернізація методу перерахування коштів із рахунків бюджетів на рахунках розпорядників коштів;

2) розміщення бюджетних коштів на казначейських рахунках та їх акумуляція на єдиному казначейському рахунку дає змогу своєчасно виконувати видаткову частину бюджету;

3) концентрація дохідної і видаткової частини бюджетів надає можливість володіти повною, достовірною та оперативною інформацією;

4) формування органами Державної казначейської служби України достовірних звітів про виконання бюджетів усіх рівнів та зведеного бюджету України в цілому за результатами кожного звітного періоду.

Переваги казначейського обслуговування переконливо свідчать про те, що він є ефективним і доцільним. Але низку проблемних питань виявлено в ході казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів, які спонукають органів ДКСУ до необхідності вдосконалення та оптимізації процедур казначейського обслуговування бюджетів за доходами та видатками.

Під час казначейського обслуговування місцевих бюджетів існують такі проблемні питання, як:

- недостатність забезпечення матеріально-технічною базою (комп'ютерами, модемами тощо);

- значне збільшення навантаження на канали зв'язку, низький рівень охоплення районної ланки цифровими технологіями зв'язку;

- оптимізація системи «Клієнт – Казначейство». При цьому слід зазначити, що розроблення даного програмного забезпечення має враховувати специфіку казначейського обслуговування, тобто проведення попереднього та поточного контролю в процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів;

- відсутність чіткого розмежування повноважень та функцій між органами місцевого самоврядування й органами Державної казначейської служби України в процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів;

- територіальна віддаленість сільських та селищних бюджетів;

- оптимізація документообігу та скорочення обсягів робіт, що здійснюються в ручному режимі, тощо [6];

- неоптимальний перерозподіл бюджетних коштів між розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів місцевих бюджетів, коли у однієї установи залишаються невикористані кошти, і вона їх повертає до бюджету, а у другій утворюється кредиторська заборгованість [7, с. 67–68];

- відсутня оперативність у роботі (значні затримки у фінансуванні видатків місцевих бюджетів, що перешко-

джає ефективному вирішенню питань життєдіяльності громад; на перевірку кожного платіжного документа, що робиться вручну, витрачається біля 10–30 хв.; упродовж кількох днів клієнти не можуть уточнити проведений платіж; несвоєчасне отримання відпрацьованих документів із казначейства);

- низький рівень кваліфікації працівників ДКСУ, що зумовлено плінністю кадрів через незадовільний рівень оплати праці. Внаслідок цього управління вимушене приймати на роботу випускників ВНЗ, які після набуття досвіду фінансової роботи переходять до органів із вищим рівнем оплати праці [8, с. 261].

Аналіз таких проблем дав змогу сформулювати основні напрями вдосконалення діяльності Державної казначейської служби України:

1) щоб уникнути проблеми, яка виникає у віддалених сільських та селищних пунктах, потрібно зробити виїздне робоче місце. Це дасть змогу ефективніше використовувати бюджетні кошти та задовольняти інтереси та потреби всіх учасників бюджетного процесу;

2) вдосконалення системи обміну інформацією між органами казначейства України та органами Міністерства фінансів;

3) розроблення рекомендацій щодо підвищення стимулів оплати праці у вигляді премій, відпусток, доплат;

4) підвищення оперативності в роботі органів казначейства України шляхом виділення додаткових асигнувань на покращення матеріально-технічної бази, запровадження автоматизації проведення перевірок за допомогою персональних ЕОМ, підвищення чисельності працівників органів ДКСУ та забезпечення підвищення їх кваліфікації;

5) залучення до системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів поштових відділень, урахуваючи значну віддаленість деяких сільських і селищних рад від філій ДКСУ, що забезпечить уникнення непродуктивних витрат для відповідних рад (ця система ефективно функціонує у Франції).

Також потребують удосконалення та модернізації застарілі операційні системи та технологічна інфраструктура інформаційно-аналітичного забезпечення органів ДКСУ, оскільки існують ризики втрати інформаційних та матеріально-технічних ресурсів, що перешкоджає вчасному виконанню місцевих бюджетів і створює загрозу функціонуванню системи ДКСУ загалом.

Окрім того, враховуючи досвід зарубіжних країн, зокрема Франції, доцільним є створення окремого казначейського банку, який поряд зі збиранням, розподілом і зберіганням бюджетних коштів братиме активну участь у фінансуванні економіки держави [8, с. 262].

Головним у розв'язанні проблеми зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування України є бюджетна децентралізація, високий рівень якої свідчить про демократизацію суспільства та ефективне використання коштів у загальнодержавному масштабі [9]. Нині місцеві органи влади попри низку позитивних змін ще не отримали достатньої автономії в ухваленні рішень. У сучасних умовах удосконалення системи ефективності формування доходів бюджету кожного регіону має проводитися за такими напрямками:

– надання більшої управлінської свободи місцевій владі, а саме органам місцевого самоврядування (громадам);

– створення дієвих механізмів перевірки якості надання місцевих послуг, через які центральний рівень

міг би пересвідчуватися, що в делегованих функціях досягнуто очікуваних показників успішності та дотримано національних стандартів якості;

– здійснення моніторингу доходів місцевих бюджетів на всіх стадіях бюджетного процесу із застосуванням аналізу, аудиту й проведення постійного контролю над справами податків, зборів і обов'язкових платежів та мобілізацією доходів відповідно до визначених планових показників на бюджетний рік;

– своєчасне реагування на стан виконання дохідної частини бюджету, її формування у поточному році дасть можливість підготувати ефективну та ґрунтовну базу для планування показників податків, зборів і обов'язкових платежів на наступний рік і не допустити недоліків минулих років у наступних бюджетних процесах;

– запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу;

– посилення інвестиційного складника місцевих бюджетів [10, с. 74–79].

Місцеві органи влади і держава, проводячи бюджетну політику, повинні оптимально поєднувати інтереси суспільства, окремих територій, підприємств і громадян. Визначальним має бути збалансований розвиток приватних і державних інтересів у бюджетній політиці.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що в Україні рівень прозорості та достовірності бюджетного процесу далекий від ідеального. Відсутній злагоджений механізм правового регулювання, наслідками цього є розпорошеність, відсутність організованості в роботі органів управління, функції кожного органу державної влади регламентуються в законодавстві недостатньо чітко. Чинне законодавство постійно потерпає від змін і доповнень, що підтверджує його недосконалість. Органи державної влади безупинно змінюють свій склад та структуру, це є політичною проблемою, що значною мірою віддзеркалюється на економіці.

Задля виходу України з тривалої фінансової, політичної та економічної кризи та посилення впливу бюджету на процес формування ринкових відносин потрібен налагоджений та чіткий розподіл повноважень та обов'язків державних органів влади. Вкрай важливо, щоб органи бюджетного процесу стабілізували фінансову політику держави, адже нескінченні політичні протиріччя призводять до дефіциту зведеного бюджету. Функціонування Державної казначейської служби України в умовах виходу України з кризи дає можливість зробити процес виконання бюджету ефективнішим, на підставі чітко визначених обсягів реальних потреб найраціональніше проводити використання бюджетних ресурсів та ресурсів державних цільових фондів, забезпечуючи прозорість їх руху.

Для оптимізації роботи стрижневого елемента фінансової системи суспільства, через який можна виявити проблеми формування та ефективного використання бюджетних коштів, необхідно: забезпечити формування системної і завершені нормативно-законодавчої бази функціонування казначейської системи; провести функціональну перебудову казначейства; вдосконалити інформаційні технології та створити електронні канали зв'язку; забезпечити професійну підготовку та підвищення кваліфікації працівників казначейства. Такі рушійні зміни є вкрай необхідними й актуальними, їх забезпечення призведе до оздоровлення економіки та стане надійною запорукою якісного контролю над використанням бюджетних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
2. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / За заг. ред. Ф.О. Ярошенка. – К. : Зовнішня торгівля ; УДУФМТ, 2010. – 243 с.
3. Положення про Державну казначейську службу України : Указ Президента України від 15 квітня 2015 р. № 215.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1029022846097/ekonomika/kaznacheyske_obsługuvannya_byudzhetnih_koshtiv.
5. Габа І. Казначейське обслуговування місцевих бюджетів: переваги і недоліки / І. Габа // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 9. – С. 20–22.
6. Фесик О.М. Вдосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами / О.М. Фесик, І.А. Зав'ялова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.intkonf.org.
7. Душина О. Казначейське обслуговування Державного бюджету України: реалії та шляхи вдосконалення // Управління розвитком. – 2012. – № 17. – С. 67–68.
8. Скоропад І.С., Макалюк І.В. Шляхи вдосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками / І.С. Скоропад, І.В. Макалюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21(3). – С. 257–263.
9. Чолач С.С. Удосконалення механізму управління коштами місцевих бюджетів України в умовах децентралізації влади / С.С. Чолач [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
10. Щербань О.Д. Напрями удосконалення формування доходів місцевих бюджетів / О.Д. Щербань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 41. – С. 74–79.

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты казначейской системы исполнения бюджетов. Обоснованы роль и место казначейства в бюджетном процессе. Определены преимущества и недостатки казначейского обслуживания государственных и местных бюджетов в Украине. Проанализированы основные проблемы функционирования системы казначейского обслуживания государственного и местных бюджетов Украины, предложены пути совершенствования работы органов Государственной казначейской службы Украины в соответствии с условиями настоящего времени.

Ключевые слова: Государственная казначейская служба Украины, исполнение бюджета, казначейское обслуживание, государственный бюджет, местный бюджет.

Summary. The main aspects of the treasury system of budget execution are explored in the article. The role and place of the Treasury Service in the budget process are grounded. Advantages and disadvantages of treasury services for state and local budgets in Ukraine are determined. The authors highlight the problems and analyze the functioning of treasury services for state and local budgets Ukraine. Also, the ways of improving the performance of the State Treasury Service of Ukraine under the conditions of today were suggested.

Key words: State Treasury Service of Ukraine, budget execution, treasury services, state budget, local budget.

УДК 339.91(477)

Шинкар В. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Рошко С. М.

*кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Яцко Г. В.

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Shynkar V. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*

Roshko S. M.

*Candidate of Philology
Senior Lecturer of Accounting and audit Department
Uzhgorod National University*

Yatsko G. V.

*Lecturer of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*

ФОРМУВАННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

FORMATION OF UKRAINE EUROPEAN INTEGRATION

Анотація. У статті розглянуто формування євроінтеграційної стратегії України в контексті реалізації Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом. Проаналізовано наслідки відтермінування впровадження Поглибленої та Всеосяжної зони вільної торгівлі як інструменту, за допомогою якого можна спостерігати реформи або їх відсутність у динаміці. Проаналізовано стан політико-економічних проблем ЄС. Особливу увагу приділено макроекономічним проблемам України.

Ключові слова: інтеграція, ЄС, зона вільної торгівлі, Угода про асоціацію України з ЄС.

Постановка проблеми. Європейська інтеграція, задекларована як стратегічний напрям розвитку України, є не лише зовнішньоекономічним вектором, а й орієнтиром цінностей для всього українського суспільства. Інтеграцію України до ЄС сьогодні підтримують усі структури влади та переважна більшість українського населення. Однак у цьому стратегічному напрямі розвитку нашої держави виникає багато труднощів об'єктивного і суб'єктивного характеру. Причому їх подолання залежить не тільки від України, а й від зовнішніх чинників, які знаходяться за її межами. За допомогою методів функціонального аналізу, системного аналізу та аналогії у статті проаналізовано стан політико-економічних проблем, які виникли в ЄС. Особливу увагу приділено макроекономічним проблемам України. Зроблено висновки про необхідність проведення виважених як політичних, так і економічних рішень, від яких залежать перспективи інтеграції України до ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Європейська інтеграція і місце у цьому процесі України – надзвичайно складна проблема. Окремі її аспекти проаналізовані відомими українськими економістами, зокрема А. Гальчинським (проблеми і труднощі Євросоюзу, пов'язані із системно інтеграційними суперечностями, які мають природну основу). Це проблеми розвитку та пошуку оптимальних рішень в одній із найскладніших дилем світової спільноти – співвідношення державної суверенності та інтеграційних елементів в об'єднаному

процесі [1, с. 1, 7]. Л. Михайлова дослідила сучасний стан, проблеми та перспективи євроекономічної інтеграції України [2, с. 136], а Я. Голонич, П. Матішак, М. Мачкінова – входження України в систему європейської інтеграції [3, с. 334].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Реальність європейської інтеграції України вимагає поглибленого аналізу й порівняння законодавчо-правових, економічних соціальних та інших вимірів нашої країни з параметрами ЄС, а також оцінки їх відповідності євроінтеграційним принципам. Об'єктивний аналіз такої відповідності є однаково актуальним як для України, так для Європейського Співтовариства, оскільки навіть просте фізичне збільшення системи ЄС ускладнює її, вимагаючи нових додаткових регуляторів, кожен з яких має обмежені можливості. З погляду керованості системи її розширення повинно мати розумні межі, адже економічний зміст інтеграції полягає у включенні нових елементів до старої, усталеної системи та її кооперації з цими елементами для поліпшення її життєдіяльності. З огляду на це, необхідні переконливі докази, які б продемонстрували роль нових кандидатів (у тому числі України) у відповідному процесі, а також міру їх наближеності та адаптованості до основних вимірів сталого розвитку країн ЄС.

Мета статті. Сьогоднішні умови не є сприятливими для реалізації євроінтеграційних прагнень України. Просуванню нашої країни в напрямі ЄС заважають як

зовнішні, так і внутрішні чинники. Зовнішні пов'язані з тим, що сучасний стан Європейського Союзу можна охарактеризувати як серйозну кризу кількісного та якісного зростання спільноти. Економічна криза в Єврозоні перестала бути проблемою окремих «периферійних» країн ЄС. Із суто економічної вона дедалі більше перетворюється на політичну і стає новим випробуванням для Євросоюзу. Внутрішні чинники виражаються у браку кадрового і фінансового забезпечення та відсутності реально координуючого органу у сфері європейської інтеграції. У країні не створена ефективна ринкова економіка, не ведеться ефективна боротьба з корупцією, не забезпечена незалежність та прозорість судової влади, не забезпечений розвиток громадянського суспільства тощо.

Таким чином, на перспективи інтеграції України до ЄС впливають як зовнішні фактори (готовність європейської спільноти до розширення «спільного ринку»), так і внутрішні (проведення ефективних економічних і інституціональних реформ українською владою).

Зважаючи на зазначені проблеми, стаття побудована таким чином: проаналізовано сучасні політико-економічні відносини між Україною та Європейським Союзом, розглянуто стан економічної і політичної ситуації в ЄС, із погляду можливостей розширення цієї організації з'ясовується політична, економічна й інституціональна готовність України до більш тісної європейської інтеграції, узагальнюються результати досліджень і даються рекомендації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати розвитку української економіки, зумовлені її нерформованістю, негативно впливають на євроінтеграційні процеси, тому подальша ефективна співпраця України та ЄС практично неможлива без проведення глибоких соціально-економічних реформ та радикальних інституційних перетворень в Україні.

Рух від командно-адміністративної до сучасної економіки для свого успішного здійснення повинен ураховувати світовий досвід і мати певну логіку, яка полягає у тому, щоб сформувати на ринкових засадах базові елементи ринкової системи.

В Україні на відміну від країн Європейського Союзу приватна власність захищена недостатньо. А це негативно впливає на проведення економічних реформ. Ринок будь-якого товару може виникнути, якщо в суспільстві реально діють «правила гри», які наділяють суб'єктів господарства тими або іншими умовами. Хто стане спеціалізуватися на виробництві зерна, наприклад, для його постійного обміну на інші необхідні товари, якщо по закону земельна ділянка в будь-який час може бути конфіскована на користь держави? Звичайно, можна змусити виробляти зерно силою, шляхом примусу, але тоді ми не можемо говорити про ринкову економіку.

В Україні вже багато років тягнеться дискусія про допустимість приватизації земель сільськогосподарського призначення. У жовтні 2001 р. був прийнятий Земельний кодекс. Згідно із цим документом, із 1 січня 2005 р. повинна бути дозволена купівля-продаж земель сільськогосподарювання. Однак дотепер ця проблема не вирішена. Верховна Рада України продовжила мораторій на купівлю-продаж сільськогосподарських земель до 1 січня 2018 р. Заборона в нашій державі на вільний ринковий обіг землі зовсім не завадила її купівлі-продажу, але нелегально (наприклад, для продажу будинків у сільській місцевості, дач тощо). Це означало, що держава не отримувала значні доходи, які пов'язані з реалізацією земельних ділянок «законним порядком». Продовження мораторію на продаж сільськогосподарських земель до кінця 2017 р. стало,

по суті, прямим обмеженням конституційних прав сімох мільйонів землевласників і надалі стримуватиме розвиток ділової активності в сільській місцевості. Внаслідок продовження мораторію землі сільськогосподарського призначення залишатимуться низьколіквідним активом, а це обмежуватиме доступ до кредитів та зумовлюватиме низькі орендні ставки. Тим часом за розрахунками економічний ефект від відкриття ринку землі становитиме до 100 млрд. дол. до 2015 р. [4, с. 2].

Україна, на думку багатьох західних спеціалістів, має багато серйозних проблем зі свободою підприємництва, що негативно впливає на вирішення проблеми корупційності нашого суспільства. Так, у світовому індексі сприйняття корупції за 2016 р. Україна посіла 131-е місце з показником 29 балів. В Індексі глобальної конкуренції наша держава за останній рік опустилася з 79-ї на 85-ту позицію [5, с. 5]. Основним джерелом корупції вважається втручання держави в економіку, залежність її від свавілля конкретних осіб. Основним фактором у боротьбі з корупцією вважається створення дійсно вільної економіки. Наприклад, якщо держава здійснює контроль над цінами, то отримує чорний ринок і корупцію; якщо квотування – не уникнути хабарів під час розподілу квот, що також пов'язано з корупцією.

Під час формування основних напрямів вирішення проблеми корупційності українського суспільства необхідно розрізняти причини і наслідки цього негативного явища. Юридичні методи розв'язання проблеми – це боротьба з наслідками. Основна причина корупції – державне регулювання економіки. Зменшення регулювання – зменшення корупції.

В економічній науці існують рекомендації авторитетних шкіл економічної теорії (монетаризм, економіки пропозиції, раціональних очікувань тощо), які виступають за ліберальні методи управління економікою. Ліберальний принцип «менше держави», жодним чином не означає, що держава має бути слабкою і неефективною. Насправді є обернена залежність: багато держави – свідчення її слабкості. Щоб управляти краще, треба управляти менше – такий непорушний принцип лібералізму. Однак українські реформи недостатньо мірою враховують вищевказані рекомендації. Хоча 2016 р. можна назвати у цілому реформаторським: відбулися позитивні зміни у формуванні державних фінансових потоків на користь місцевих бюджетів, усі державні витрати перейшли в систему електронних закупівель Prozorro, запущена система декларування і створено антикорупційні організації (НАБУ – Національне антикорупційне бюро України, САП – Спеціалізована антикорупційна прокуратура, НАЗК – Національне агентство запобігання корупції), відбулося оздоровлення банківської системи тощо.

Важливим елементом ринкової системи, який впливає на реформування економіки України в напрямі її наближення до стандартів Євросоюзу, є створення в суспільстві мотивації з урахуванням власних інтересів. Тобто в українському суспільстві повинні бути створені умови для реалізації раціональної поведінки людей. Економічна політика багатьох країн через століття перевірила на практиці теорію А. Сміта, досягнувши економічного відродження. У реальному житті так просто і водночас так важко створити умови, за яких могла б утілитися його думка: «Для того щоб підняти державу із самої низької сходинки варварства до вищої сходинки добробуту, необхідні лише в міру легкі податки і терпимість в управлінні – все інше зробить природний хід речей» [6, с. 128].

Податкова політика в Україні повинна змінитися, вона має бути спрощена, стандартизована, приваблива одно-

часно і для бюджету, і для бізнесу. Податкова реформа повинна здійснюватися за двома напрямками: власне реформи оподаткування та реформи самої податкової. Адміністрування податків сьогодні є більш актуальною проблемою, адже ставки податків в Україні не найвищі в Європі.

ДФС у короткостроковому періоді повинна вирішити проблему збільшення податкових надходжень у бюджет шляхом здійснення детінізації економіки, перекриття «податкових ям» і контрабанди. У січні-вересні 2016 р. рівень тінізації української економіки становив 35% ВВП. Це на 5% менше, ніж за аналогічний період 2015 р. [7, с. 1]. Відповідно, надходження в бюджетну систему України зросли. На 2017 р. заплановано приріст платежів до бюджету на 99,5 млрд. грн., це на 19,2% більше порівняно з 2016 р. [8, с. 1].

Дуже важливим елементом функціонування ринкової економіки є конкуренція. Захист конкуренції та запобігання антикорупційним діям і зловживанню монополіями перебуває в тренді загальних тенденцій розвитку економічних відносин України з ЄС. Заходи щодо захисту ринку і недопущення недобросовісної конкуренції передбачаються Розділом 10 Угоди про асоціацію України з ЄС. Зокрема, Угода встановлює низку декларацій і домовленостей щодо недопущення обмеження конкурентного середовища та запобігання антиконкурентним господарським діям, які можуть спотворити належне функціонування ринків.

Уведення Поглибленої та Всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між ЄС та Україною створить правові, економічні і організаційні засади для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і частково робочої сили. У перспективі надзвичайно місткий і диверсифікований ринок Євросоюзу, усунення бар'єрів для зовнішньої торгівлі, гармонізація регуляторних режимів і вдосконалення ринкових інститутів можуть стати потужними факторами зростання української економіки. Для України імплементація Угоди про асоціацію з Європейським Союзом в умовах глобального економічного спаду та ведення воєнних дій є надзвичайно складним завданням, що породжує багато проблем для економічної політики.

Необхідність підвищення конкурентоспроможності української економіки та запровадження ПВЗВТ з ЄС потребує залучення значного обсягу прямих вітчизняних та іноземних інвестицій, що в умовах макроекономічної нестабільності є складним завданням. За підсумками 2016 р. наша країна піднялася лише на одну сходинку в рейтингу легкості ведення бізнесу *Doing Business 2017*, який складає Світовий банк. Україна посіла 80-е місце зі 190 країн. Зміни, які відбулися в теперішній час, є позитивними, хоча й не остаточними. Вони стануть помітними в даному рейтингу не раніше 2018 р. [9, с. 13].

У коротко- і середньостроковому періодах імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС породжуватиме певні економічні втрати. Йдеться про вихід із ринку економічних суб'єктів унаслідок посилення конкуренції з виробниками – постачальниками з Євросоюзу, підвищення рівня безробіття та необхідність перенавчання та працевлаштування робочої сили, що вивільнятиметься у процесі реструктуризації економіки.

Євросоюз немає цільової програми Угоди про асоціацію. Європейський інструмент сусідства має невеликий бюджет і поширюється на всіх сусідів ЄС. Імплементація Угоди про асоціацію і ПВЗВТ – це національний пріоритет, заходи щодо якого мають фінансуватися державою та економічними суб'єктами України.

Бюджет європейського інструменту сусідства на 2014–2020 рр. становить 15,5 млрд. євро, з яких 5 млрд. євро

надійде до шести країн східного партнерства. На підтримку України закладено 1,6 млрд. євро сукупної допомоги на розвиток у формі грантів. Передбачено також позики обсягом 3,4 млрд. євро макроекономічної допомоги. Останній транш загальним обсягом 1,6 млрд. євро було надано в березні 2015 р. 3 травня 2015 р. діє програма макрофінансової допомоги обсягом фінансування 1,8 млрд. євро [10, с. 8].

Адаптація регулятивної системи і правового поля України до стандартів ЄС є дуже витратною для нашої країни, проте немає достатніх стимулів для впровадження за відсутності в Україні чітких перспектив членства в Євросоюзі. Разом із тим глобальність завдання по гармонізації нормативної бази стає зрозумілою з того факту, що, за оцінками Мінекономрозвитку, змін потребують 29,6 тис. документів технічного регулювання. За деякими оцінками, впровадження міжнародної системи регулювання може сприяти зростанню ВВП України не менше ніж на 2% щорічно [11, с. 32].

Для українських експортерів протягом 2015 р., по суті, діяла одностороння ЗВТ. Вони практично безмитно продавали свої товари на європейському ринку. Європейські ж компанії завозили в Україну товари, оплачували ввізне мито, що зберігало для вітчизняних виробників більш вигідні умови конкуренції на ринку. Частка європейського ринку в загальному обсязі українського експорту за підсумками 11 місяців 2016 р. становила 37,5%, що в абсолютних цифрах дорівнює 12,2 млрд. дол. і на 3,1% перевищує аналогічний показник 2015 р. [12, с. 1]. Імплементація Угоди про асоціацію і ПВЗВТ починаючи з 2017 р., з одного боку, стане рушієм економічних реформ в Україні, з іншого – для національного виробника скасування імпорتنих мит у короткостроковому періоді буде економічно не вигідним.

Для українських виробників Угода про асоціацію між Україною та ЄС зробить торгівлю на європейському ринку простішою та дешевшою. Очевидно, що ці переваги мають сенс лише для підприємств, які працюють легально. Очікувати на значні іноземні інвестиції варто лише тоді, коли зарубіжні компанії зможуть вести бізнес, не вдаючись до використання тіньових схем. В умовах виживання підприємств за рахунок виведення частини бізнес-процесів у тінь переваги Угоди можуть ще довго залишатися нереалізованими в Україні. Існують певні ознаки того, що ситуація з тіньовим ринком в Україні покращується: 3,8 млрд. дол. становив у 2016 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку нашої країни, що майже вдвічі більше, ніж у 2015 р. За деякими оцінками, цей показник у 2017 році становитиме 4,5 млрд. дол., а в 2020 р. подвоїться [13, с. 2].

Практичне вирішення стартових завдань євроінтеграційної політики України та її фактичне входження в європейський інтеграційний простір – набуття асоційованого членства в його політичній системі та офіційне приєднання до зони вільної торгівлі, яка є складовою частиною економічного фундаменту ЄС, – потребують аналізу численних викликів, які протягом тривалого часу мають місце у інституційному реформуванні Європейського Союзу. Дане питання виходить за межі нашого дослідження і потребує окремого глибокого аналізу. Однак на деяких моментах цієї проблеми, пов'язаної з інтеграцією України до ЄС, ми зупинимось.

В євроінтеграційних процесах повинно бути усвідомлення того, що існують природні (об'єктивні) суперечності Євросоюзу, прогресивні структурні зміни й ті елементи, що вже відпрацювали свій ресурс, відходять у минуле. У 2005 р. мала місце чи не найбільш супереч-

лива в історії ЄС подія – блокування Францією та Нідерландами євроконституційного процесу, який повинен був значно поглибити механізм політичної інтеграції, а це запорука більшої дієздатності економічної політики. У кінцевому підсумку ця подія була вирішена Лісабонським договором. У 2013 р. не було єдності серед держав ЄС щодо широко розрекламованого проекту: фіскального федералізму, формування європейського казначейства, агентства з федерального боргу, посади міністра фінансів ЄС. У кінці 2015 р. суперечності сучасної Європи проявилися в міграційній кризі, яка, по суті, не має, з огляду реалій сьогодення, позитивного вирішення.

Відповідні суперечності, безперечно, не можуть не позначитися негативно на економічній динаміці, яка з особливою виразністю проявилася в останні роки. Якщо в 2006–2007 рр. ВВП країн ЄС зростав відповідно на 3,1% і 3,0%, то в 2008 р. – лише на 0,8%. У період світової фінансової кризи 2009 р. – падіння на 4,1%. Надалі відбувалася фактична стагнація економіки Європейського Союзу: 2012 р. – мінус 0,3%, 2013 р. – 0,0%, 2014 р. – мінус 1,4%, 2015 р. – 1,4% [14, с. 1, 6].

Порушені питання мають безпосереднє відношення до формування євроінтеграційних стратегій України. Не існує узагальненої економіки Європейського Союзу. Європейський економічний простір поєднує в собі близько десяти функціонуючих моделей, які у багатьох аспектах відрізняються одна від одної. Це англосаксон-

ська, скандинавська, центральноєвропейська та інші системи економічного розвитку. Отже, важливим елементом інтеграції України до ЄС має бути не копіювання, а пошук оптимальних рішень у реалізації наявних конкурентних переваг української економіки з урахуванням європейського досвіду.

Висновки. ЄС нині залишається цивілізаційним вибором українського народу, зовнішнім чинником національної безпеки, орієнтиром для побудови економічної системи та політичних інститутів, рушієм інституційних перетворень і донором для надання економічної допомоги, тому євроінтеграційний курс України є безальтернативним.

Однак інтеграція не в змозі замінити ефективну економічну політику, націлену на розвиток внутрішнього ринку, підвищення національної конкурентоспроможності та активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності, залучення довгострокових іноземних інвестицій та формування на ринкових засадах ефективних національних компаній. На шляху євроінтеграції Україну чекає багато труднощів, випробувань, усвідомлення необхідності здорового національного егоїзму, а також позбавлення від ілюзій отримання вагомої зовнішньої допомоги та швидкого вирішення зовнішніми партнерами наших внутрішніх глибоких проблем. Економічна інтеграція може надати поштовх для економічних і соціальних перетворень, які сьогодні затребувані українським суспільством.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А. Глобальна перспектива – не багатополарний, а аполарний світ / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2017. – № 4. – С. 1, 7.
2. Михайлова Л. Євроекономічна інтеграція України : [навч. посіб.] / Л. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 136 с.
3. Україна в системі європейської інтеграції / Я. Голонич, П. Матішак, М. Мачкінова. – Ужгород, 2016. – 334 с.
4. Миський В. Реформаторські підсумки 2016 року: коли чекати «точки неповернення»? / В. Миський // Дзеркало тижня. – 2016. – № 50. – С. 2.
5. Коваленко І. Люди незадоволені. Сильно! / І. Коваленко // Експрес. – 2017. – № 14. – С. 5.
6. Уорнер М. Класики менеджмента / М. Уорнер // Енциклопедія. Питер. – 2001. – № 722. – С. 128.
7. Цифра дня // Урядовий кур'єр. – 2017. – № 12. – С. 1.
8. Цифра дня // Урядовий кур'єр. – 2017. – № 17. – С. 1.
9. Олійник С. Крок уперед, десять назад / С. Олійник // Експрес. – 2017. – № 6. – С. 13.
10. Богдан Т. Євроінтеграційний курс України: проблеми, протиріччя, перспективи / Т. Богдан // Дзеркало тижня. – 2015. – № 19. – С. 8.
11. Дикаленко М., Захаров Е. Дело техники / М. Дикаленко, Е. Захаров // Бизнес. – 2015. – № 35. – С. 32.
12. Обсяги торгівлі з ЄС зростають // Урядовий кур'єр. – 2017. – № 16. – С. 1.
13. Мацегора Н. Ефективність розвитку оцінюватиме народ / Н. Мацегора // Урядовий кур'єр. – 2017. – № 14. – С. 2.
14. Гальчинський А. ЄС – за межами наукової апологетики / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2015. – № 33. – С. 1, 6.

Аннотация. В статье рассмотрено формирование евроинтеграционной стратегии Украины в контексте реализации Соглашения об ассоциации между Украиной и Евросоюзом, а также последствия отсрочки внедрения Углубленной и Всеобъемлющей зоны свободной торговли как инструмента, с помощью которого можно наблюдать реформы или их отсутствие в динамике. Проанализировано состояние политико-экономических проблем ЕС. Особое внимание обращено на макроэкономические проблемы Украины.

Ключевые слова: интеграция, ЕС, зона свободной торговли, Соглашение об ассоциации Украины с ЕС.

Summary. In the article the formation of European integration of Ukraine in the context of the Association Agreement between Ukraine and the EU. The consequences of postponing the introduction of a deep and comprehensive free trade area as a tool to help you monitor the reforms or lack of dynamics. The article analyzes the state of political and economic problems in the EU. Particular attention is paid to macroeconomic problems of Ukraine.

Key words: integration, EU free trade zone, the Association Agreement with Ukraine EU.

Чернишев В. Г.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри математичних методів аналізу економіки
Одеського національного економічного університету*

Шинкаренко В. М.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри математичних методів аналізу економіки
Одеського національного економічного університету*

Шинкаренко Л. В.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування і корпоративної безпеки
Міжнародного гуманітарного університету, Одеса*

Chernyshev V. G.

*PhD, Associate Professor at Department
of Mathematical Methods of the Analysis Economics,
Odessa National Economic University*

Shynkarenko V. N.

*PhD, Associate Professor at Department
of Mathematical Methods of the Analysis Economics,
Odessa National Economic University*

Shynkarenko L. V.

*PhD, Associate Professor at Department
of Business Administration and Corporate Security,
International Humanitarian University, Odessa*

ОЦІНКА РИЗИКІВ У ТУРИЗМІ ЗА ДОПОМОГОЮ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ

TOURISTIC RISK ASSESSMENT USING MATHEMATICAL METHODS

Анотація. У статті за допомогою математичного моделювання оцінено фінансові ризики напрямів туристичної діяльності в галузі виїзного туризму. Для оцінки застосовано умовну оптимізацію за Парето та теорію оптимізації інвестиційного портфелю Марковіця. Виділено стратегічні напрями диверсифікації туристичного продукту фірми.

Ключові слова: туристичне підприємство, прибутковість, ризик, диверсифікація, оптимізаційна модель.

Постановка проблеми. Українська економіка в останні часи поступово оговтується від важкого кризового становища. Підвищення рівня життя громадян безпосередньо впливає на розвиток туристичної галузі, особливо виїзного туризму. Іншим чинником привабливості закордонних турів є зацікавленість українців у пізнанні культурних та духовних цінностей різних країн та народів. Водночас зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств із надання послуг вітчизняним туристам за кордоном має низку негативних чинників, які потрібно враховувати на етапі стратегічного планування діяльності фірми. Науковий аналіз сегментів ринку виїзного туризму для оцінки їх рівня рентабельності та ступеню ризикованості є підґрунтям для розроблення стратегії розвитку компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективного управління туристичними підприємствами присвячено низку робіт українських дослідників. У праці С.Г. Нездоймінова та Н.М. Андреевої запропоновано методику диверсифікації туристичної фірми з метою пошуку стратегічних перспектив для зміцнення підприємством сегменту ринку та розширення ним масштабів діяльності [1]. Авторську класифікацію ризиків у туризмі запропонувала А.В. Кравцова [2]. О.Р. Беднарьскою та І.Я. Кулиняк ідентифіковано актуальні ризики та запропоновано заходи зменшення їх впливу на міжнародну

діяльність туристичної агенції [3]. Економіко-математичному моделюванню діяльності туристичних підприємств у сфері сільського зеленого туризму для прийняття оптимальних рішень присвячено працю І.В. Петліна та Г.Г. Цегелик [4]. Запровадження інноваційних методів господарювання в туризмі та їх позитивний вплив на фінансовий стан туристичної фірми розглянуто О.В. Шикиною та А.О. Листовкою [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Політична нестабільність у світі, кризові процеси в національній та світовій економіці суттєво впливають на сегментацію туристичного ринку. Незважаючи на інтерес науковців до проблематики функціонування підприємств туристичного бізнесу, оцінка ризикованості та прибутковості різних видів виїзного туризму не проводилася.

Мета статті полягає в оцінці рівня прибутковості та ступеню фінансового ризику сегментів зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства для розроблення стратегії розвитку та диверсифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток є метою і результатом економічної діяльності кожної господарської структури, який забезпечує умови розширеного відтворення і виступає критерієм ефективності підприємницької діяльності. Для оцінки прибутку як фінансового результату діяльності дохід зіставляється з

витратами. Результатом цього є різниця з позитивним або негативним значенням. Позитивне значення – це прибуток, а негативне – збиток. У разі збитковості не можна допускати, щоб сума змінних витрат перевищувала доход від усіх видів діяльності. У такій ситуації варто припинити діяльність або провести санацію туристичного підприємства. Граничною межею для припинення діяльності фірми є ситуація, за якої чистий доход від реалізації туристичного продукту менший або дорівнює сумі змінних витрат:

$$V_{\text{ч}} \leq B_{\text{зм}}$$

де $V_{\text{ч}}$ – чистий доход від реалізації туристичного продукту (послуг); $B_{\text{зм}}$ – сума змінних витрат [6, с. 72–76].

Для визначення ефективності діяльності підприємства обчислюється норма прибутковості як відношення чистого прибутку, одержаного підприємством за рік, до загальної суми витрат (інвестованого капіталу). Чистий прибуток визначається як різниця між балансовим прибутком і сумою податку на прибуток. Балансовий прибуток розраховується як різниця між валовими прибутками і валовими видатками. Норма прибутковості окремих видів туристичної діяльності є підґрунтям для стратегічного управління фінансами турфірми з метою забезпечення фінансової стійкості. Управління діяльністю туристичної фірми розуміємо як процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб досягти сталих якісних фінансових показників. Для цього планування поділяють на три етапи: вивчення наявного стану підприємства; визначення цілей майбутньої діяльності; вироблення конкретних стратегічних, тактичних та оперативних планів дій, спрямованих на досягнення визначених нами цілей [7, с. 14].

Об'єктами планування в туризмі є туристичні зони, території, послуги перевезення та розміщення, розважальні заходи та екскурсії. Зважаючи на фінансовий складник туристичної діяльності, їх можливо об'єднати під назвою «туристичний продукт», або «ринок туристичних послуг». Планування інвестицій у різні сегменти туристичного ринку, засноване на майбутніх витратах і прибутках, має деяку міру невизначеності. Елементи невизначеності, пов'язані з проектуванням діяльності туристичної фірми, повинні бути оцінені так, щоб зробити мінімальним вплив можливих несприятливих умов у майбутньому. Під ризиком у плануванні роботи туристичного підприємства розуміють імовірність визначеного рівня втрат фірмою частини своїх клієнтів або недоотримання доходів, або появу додаткових витрат під час реалізації проекту. Існує співвідношення між мірою ризику і прибутком, яке зазвичай точно визначає, що інвестиції, за яких очікується великий прибуток, неминуче підлягають високому ступеню ризику [7, с. 175].

Аналіз діяльності туристичного підприємства проведемо на прикладі ПП «Атлас». Компанія працює на ринку виїзного туризму близько п'яти років, здійснюючи

як посередницьку діяльність із продажу комплексного турпродукту, так і туроператорську діяльність із розробки та подальшої реалізації турів. Прибуток фірми в останні роки зменшується, тому виникла потреба у проведенні наукової оцінки сегментів туристичного продукту.

Для проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності фірми виділено такі напрями: елітний, оздоровчо-рекреаційний, культурно-пізнавальний, професійно-діловий, спортивний та розважальний туризм.

До елітного відпочинку відносимо переважно індивідуальні тури з високим рівнем цінової політики та підвищеними вимогами до якості надання послуг. Більшість із таких турів здійснюється до екзотичних країн та островів, проте є клієнти, що прагнуть елітного відпочинку в Європі, Туреччині, Єгипті.

До оздоровчо-рекреаційного відпочинку включаємо тури з метою оздоровлення, відпочинку та лікування, відпочинок на морі, а саме на бальнеологічних, кліматологічних та СПА-курортах. Лікувальні тури переважно індивідуальні, а оздоровчі можуть бути сімейними та груповими (наприклад, дитячими, профспілковими).

Культурно-пізнавальні тури – це подорожі та поїздки з пізнавальною метою, для знайомства з визначними пам'ятками історії та архітектури. Географія таких турів різноманітна, але переважна кількість споживачів відвідує Італію, Іспанію, Чехію, Францію. Культурно-пізнавальні тури переважно є груповими з достатньо низьким рівнем цін (економ-тури).

До професійно-ділового туризму відносимо поїздки з діловими цілями, організацію симпозіумів, семінарів, конференцій (науковий туризм). Також до цієї категорії включаємо навчання за кордоном (освітній туризм) та допомогу у працевлаштуванні за межами України. В останні роки набули популярності так звані шоп-тури для придбання брендового одягу за низькими цінами та корпоративні поїздки (різноманітні подорожі колективу деякої фірми).

В епоху урбанізації та комп'ютеризації особливої актуальності набуває спортивний туризм. До нього відносимо екстрим-тури, пригодницькі подорожі, а саме: яхтинг, сафарі-тури, експедиції та походи на гірські вершини, гірськолижні тури, рафтинг та інші види, пов'язані з великим фізичним та адреналіновим навантаженням.

Розважальний туризм – це подорожі з метою отримання яскравих емоцій від культурно-масових заходів, відвідування розважальних тематичних місць. До таких місць належать Монте-Карло, Лас-Вегас, Сан-Дієго, відпочинок в яких є недешевим задоволенням. Також є й більш «бюджетні» місця: аквапарки в Угорщині та Словаччині, Діснейленди у Франції та Німеччині та ін. Різноманітні фести, тури на концерти відомих естрадних зірок, на футбольні матчі та інші змагання також є різновидами розважального туризму.

Для аналізу діяльності туристичної компанії в розрізі окремих сегментів виїзного туристичного продукту

Таблиця 1

Динаміка витрат на організацію турів ПП «Атлас» за 2011–2016 рр., тис. грн.

Види турів	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Пізнавальні тури	321919	222610	89658	63905	49959	43899
Оздоровчий відпочинок	43500	46096	47323	47200	44361	39872
Спортивний туризм	3327	4534	4071	5666	5101	6630
Діловий туризм	8513	15358	22032	25155	15511	12701
Елітний відпочинок	15643	3545	4170	4995	3287	13718
Розважальні тури	7205	11960	2269	9002	2557	4717
Всього	400107	304103	169523	155924	120775	121537

Джерело: аналітичні дані звітності ПП «Атлас»

Таблиця 2

Динаміка доходів від реалізації турів ПП «Атлас» за 2011–2016 рр., тис. грн.

Види турів	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Пізнавальні тури	413724	232496	120640	107235	72324	66397
Оздоровчий відпочинок	64275	50879	52419	65051	54324	73210
Спортивний туризм	7160	11115	9362	9196	9407	27972
Діловий туризм	16647	17941	24206	33094	19290	17464
Елітний відпочинок	36008	13815	11173	14239	12087	16227
Розважальні тури	17915	15699	14482	13152	9679	9507
Всього	555727	341945	232283	241967	177110	210777

Джерело: аналітичні дані звітності ПП «Атлас»

та надання рекомендацій щодо диверсифікації скористуємося табл. 1 та 2, які складені авторами на основі фінансових звітів ПП «Атлас».

Прибутковість та рівень ризику фінансової діяльності туристичного підприємства обчислюється за такою схемою. Розраховуємо прибутковість конкретного виду туристичного продукту в кожному році за формулою:

$$\text{Пр}_{ij} = 1 - \frac{\text{ЧВ}_{ij}}{\text{ЧД}_{ij}},$$

де Пр_{ij} – прибутковість i -го виду туристичного продукту у j -му році ($i = 1,6; j = 1,6$); ЧВ_{ij} – чисті витрати на організацію турів за i -м видом туристичних послуг у j -му році ($i = 1,6; j = 1,6$), тис. грн.; ЧД_{ij} – чисті доходи від реалізації турів за i -м видом туристичних послуг у j -му році ($i = 1,6; j = 1,6$), тис. грн.

Визначаємо середню прибутковість i -го виду туристичного продукту за шість років:

$$r_i = \frac{1}{6} \sum_{j=1}^6 \text{Пр}_{ij}.$$

Обчислюємо частку кожного виду туристичного продукту в 2016 р. за формулою:

$$w_i = \frac{\text{ЧД}_i}{\sum_{j=1}^6 \text{ЧД}_j}.$$

Прибутковість туристичного підприємства знаходимо як добуток середньої прибутковості i -го виду туристичного продукту та його частки, тобто:

$$z = \sum_{i=1}^6 r_i \times w_i.$$

Ризик конкретного виду туристичного продукту в моделі розраховується як середнє квадратичне відхилення прибутковості. Загальний рівень ризику туристичного підприємства обчислюється за формулою:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^6 \sigma_i^2 \times w_i^2 + \sum_{i=1}^6 \sum_{j \neq i}^6 w_i \times w_j \times \sigma_i \times \sigma_j \times \rho_{ij},$$

де w_i – частка i -го виду туристичного продукту у 2016 році; σ_i – середнє квадратичне відхилення прибутковості i -го виду туристичного продукту; ρ_{ij} – коефіцієнти кореляції між видами туристичного продукту.

Для обчислення середнього прибутку та ризикованості портфелю туристичних послуг, що надає фірма, застосовано електронні таблиці MS EXCEL. Отримано такі результати діяльності: прибуток наявного портфелю туристичних послуг на рівні 26,5%, ризикованість становить 13%. Для більш детального аналізу розглянемо показники різних видів туристичного продукту.

Частка культурно-пізнавальних турів становить 29,6%, ризикованість сегменту – 7,1%, середня прибутковість за шість років – 24,8%.

Частка оздоровчо-рекреаційного туризму – 23,8%, ризикованість – 7,3%, середня прибутковість за досліджуваний період – 27,7%.

Спортивний туризм становить 10,9% загального прибутку, ризикованість продукту – 15,7%, середня прибутковість за шість років – 37,6%.

Частка професійно-ділового туризму знаходиться на рівні 8,1%, ризикованість сегменту – 14,9%, середня прибутковість за шість років – 23,9%.

Елітний відпочинок становить 17,5% прибутку, ризикованість туристичного продукту – 12,3%, середня прибутковість за досліджуваний період – 37,1%.

Розважальні тури становлять 10,1% загального прибутку, ризикованість сегменту – 7,4%, середня прибутковість за шість років – 28,9%.

Видатний італійський економіст В. Паретто на початку XX ст. запропонував новий метод знаходження оптимального стану системи. За Паретто існує декілька оптимальних станів, головною умовою є те, що значення кожного окремого критерію, що описує стан системи, не може бути покращено без погіршення становища інших елементів [8].

Таким чином, за критерієм найбільшої прибутковості оптимальним напрямом міжнародної діяльності фірми за Паретто буде спортивний туризм. За критерієм найменшого ризику оптимальним є культурно-пізнавальні тури.

Аналізуючи роботу підприємства, можна зробити припущення, що для отримання більшого прибутку та зменшення рівня ризику потрібно переглянути політику фірми у розрізі видів туристичного продукту, оскільки високоприбуткові тури займають малу частку в загальному прибутку підприємства.

Одним із базових елементів сучасної теорії ринку капіталу є концепція оптимізації портфеля інвестицій. Автором її є американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки Г. Марковіц. У 1952 р. він уперше обґрунтовано довів, що вкладення заданого обсягу інвестиційного капіталу в один об'єкт інвестицій є ризикованішим, ніж інвестування цієї ж суми в різні об'єкти (диверсифікація) [9; 10]. Завдяки диверсифікації можна зменшити сукупний ризик портфеля інвестицій підприємства. Вчений зробив спробу аргументувати правило формування портфеля інвестицій, тобто дати відповідь на питання щодо кількості і виду цінних паперів (об'єктів інвестицій), які повинні бути відібрані в інвестиційний портфель з погляду оптимізації співвідношення «ризик – прибутковість» за умови, що задано обсяг інвестиційних ресурсів. Далі припущення Марковіця щодо оптимізації портфеля цінних паперів були застосовані для формування портфеля реальних інвестицій підприємства.

За Марковіцем портфель інвестицій уважатиметься оптимальним, якщо не існуватиме будь-яких інших більш

прибуткових інвестиційних портфелів, які характеризуються таким самим або меншим рівнем ризику. При цьому йдеться про так звані несистематичні ризики.

Модель Марковіца, яка традиційно використовується для оптимізації структури портфеля цінних паперів, може бути застосована і в туризмі. При цьому йдеться про оптимізацію портфеля туристичного продукту. Показники, які використовуються в моделі Марковіца для розрахунку оптимального інвестиційного портфеля, аналогічні і в туристичній діяльності. Так, прибутковість цінного паперу аналогічна прибутковості виду туристичного напрямку. Ризик цінного паперу в моделі розраховується як середнє квадратичне відхилення прибутковості. Ступінь і характер взаємозв'язку між цінними паперами виражається коефіцієнтами лінійної кореляції.

Модель Марковіца заснована на тому, що показники прибутковості цінних паперів взаємозалежні, тобто може спостерігатися зростання прибутковості одних цінних паперів з одночасним зростанням інших цінних паперів, тоді як треті залишаються без змін, а четверті взагалі зменшуються. Аналогічна ситуація притаманна і для туристичного продукту, оскільки кількість споживачів обмежена і прибутковість одного із туристичних напрямків може зростати за одними категоріями і зменшуватися за іншими. Модель Марковіца у своїх базових підходах цілком прийнятна і для застосування у сфері вибору оптимального портфеля туристичних послуг [11].

Проведемо оптимізацію портфелю для отримання найбільшого прибутку за умов, що ризик портфелю не збільшується. Формалізований вигляд моделі оптимального портфелю за Марковіцем може бути представлений у вигляді задачі лінійного програмування:

$$\begin{cases} z = \sum_{i=1}^6 r_i \times w_i \rightarrow \max, \\ \sum_{i=1}^6 \sigma_i^2 \times w_i^2 + \sum_{i=1}^6 \sum_{j=1, j \neq i}^6 w_i \times w_j \times \sigma_i \times \sigma_j \times \rho_{ij} \leq \sigma_n^2, \\ \sum_{i=1}^6 w_i = 1, \\ w_i \geq 0. \end{cases},$$

де w_i – частка i -го виду туристичного продукту, яку необхідно оптимізувати (змінні величини); σ_i – середнє квадратичне відхилення прибутковості i -го виду туристичного продукту; r_i – середня прибутковість i -го виду туристичного продукту; ρ_{ij} – коефіцієнти кореляції між видами туристичного продукту; $\sigma_n^2 = 0,01$ – очікуваний рівень ризику туристичного підприємства.

Розв'язання задачі лінійного програмування проводимо за допомогою команди «ПОИСК РЕШЕНИЯ» MS EXCEL. Отримані результати пошуку оптимального портфелю туристичних послуг наведено в табл. 3. Прибутковість оптимального портфелю туристичних послуг становить 33,9%, наявний портфель має прибутковість 26,5%. Діяльність туристичного підприємства, згідно з оптимальним пакетом, зменшить ризик з 13% до 8%.

Аналіз результатів пошуку оптимального портфелю туристичних послуг у галузі виїзного туризму демонструє, що найбільш ризикованим сегментом діяльності фірми є спортивний туризм. Це пов'язано із суттєвим впливом природних умов на цей вид відпочинку: відсутність снігу взимку, похолодання влітку тощо. Для пом'якшення ризиків цього сегменту діяльності пропонуємо страхування ризику, розроблення нових географічних напрямів, інші маркетингові та економічні важелі.

Для отримання більшого прибутку та зменшення фінансових ризиків підприємству потрібно проводити активну маркетингову кампанію з продажу культурно-пізнавальних та розважальних турів. Ці сегменти діяльності є найменш уразливими у зв'язку з порівняно низькою вартістю та менталітетом більшості українських громадян. Проте слід розумно підходити до зміни структури туристичного продукту, оскільки така зміна потребує значних матеріальних та інших витрат.

Висновки. Оцінка фінансових показників основних секторів зовнішньоекономічної діяльності підприємств туристичної галузі для збільшення прибутковості та зменшення рівня ризикованості є складним завданням. Запропоновано один із методів її розв'язання. Перспективи подальших розробок убачаємо в розробленні методів практичного застосування отриманих результатів для диверсифікації туристичного продукту туристичних агенцій.

Таблиця 3

Пошук оптимального портфелю туристичних послуг

Microsoft Excel 11.0 Отчет по результатам				
Рабочий лист: [Портфель тур услуг.xls].Лист1				
Отчет создан: 14.02.2017 13:04:54				
Целевая ячейка (Максимум)				
Ячейка	Имя	Исходное значение		Результат
\$K\$20	ср. дох.	0,265342		0,339401
Изменяемые ячейки				
Ячейка	Имя	Исходное значение		Результат
	\$Q\$3	Пізнавальні тури	29,6%	32,7%
	\$Q\$4	Оздоровчий відпочинок	23,8%	19,2%
	\$Q\$5	Спортивний туризм	10,9%	6,5%
	\$Q\$6	Діловий туризм	8,1%	5,5%
	\$Q\$7	Елітний відпочинок	17,5%	20,8%
	\$Q\$8	Розважальні тури	10,1%	15,3%
Ограничения				
Ячейка	Имя	Значение	Формула	Статус
\$Q\$9	Всього	1	\$Q\$9=1	не связан.
\$K\$22	ризик.	0.006378	\$K\$22<=0.007	Связанное

Список використаних джерел:

1. Нездоймінов С.Г. Концептуальні засади формування стратегії диверсифікації на підприємствах туристичного бізнесу / С.Г. Нездоймінов, Н.М. Андрєєва // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 2. – С. 108–112.
2. Кравцова А.В. Класифікація ризиків підприємств туристичного бізнесу / А.В. Кравцова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/2. – С. 92–95.
3. Беднарська О.Р. Ризики у міжнародному туризмі: фактори, класифікація, методи оптимізації / О.Р. Беднарська, І.Я. Кулиняк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні. – 2013. – № 767. – С. 3–8.
4. Цегелик Г.Г. Використання економіко-математичних моделей для підтримки прийняття рішень у сфері сільського зеленого туризму / Г.Г. Цегелик, І.В. Петлін // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 384–389.
5. Шикіна О.В. Класифікація інноваційної діяльності туристичного підприємства / А.О. Литовка, О.В. Шикіна // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 12. – С. 416–420.
6. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/dyadechko32.htm.
7. Мальська М.П. Організація та планування діяльності туристичних підприємств: теорія та практика : [навч. посіб.] / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
8. Оптимум Парето / Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Оптимум_Парето.
9. Markowitz H.M. Portfolio Selection. // The Journal of Finance. – March 1952. – № 7(1). – P. 77–91.
10. Modern portfolio theory (MPT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Modern_portfolio_theory.
11. Шинкаренко В.М. Використання математичних методів для оптимізації туристичного продукту / В.М. Шинкаренко, Л.В. Шинкаренко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2016. – № 20. – С. 104–108.

Аннотация. В статье с помощью математического моделирования произведена оценка финансовых рисков направлений туристической деятельности в отрасли выездного туризма. Для оценивания применены условная оптимизация по Парето и теория оптимизации инвестиционного портфеля Марковица. Выделены стратегические направления диверсификации туристического продукта фирмы.

Ключевые слова: туристическое предприятие, прибыльность, риск, диверсификация, оптимизационная модель.

Summary. The article estimates the financial risks in the field of outbound tourism with the help of mathematical modeling. For estimation, conditional Pareto optimization and the Markowitz investment portfolio optimization theory are used. Strategic directions of diversification of a company tourist product are allocated.

Key words: tourist enterprise, profitability, risk, diversification, optimization model.

Шумкова В. І.

*аспірант кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету*

Shumkova V. I.

*Graduate Student of Statistics, AGD and Marketing
Sumy National Agrarian University*

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ САМОСТРАХУВАННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

USE OF THE SYSTEM OF OWN INSURANCE FOR ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто групування ризиків на основі їх оцінки за програмами страхування для сільськогосподарських підприємств. Досліджено питання використання системи самострахування для сільськогосподарських підприємств в Україні та США. Визначено основні переваги та недоліки використання фондів самострахування. Запропоновано порядок створення фондів самострахування для сільськогосподарських підприємств із метою підтримки достатнього рівня їх економічної безпеки. Проведено аналіз впливу факторів на формування фондів самострахування для забезпечення можливості управління ними.

Ключові слова: страхові ризики, самострахування, фонди самострахування, прибуток, кореляційний аналіз.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності, що зумовлено наявністю ризиків, притаманних лише сільськогосподарському виробництву, а саме сезонністю виробництва, залежністю від погодних та кліматичних умов, тривалим періодом обігу капіталу, великою складністю зміни асортименту продукції та технології, тому під час ведення сільськогосподарської діяльності потрібно приділити значну увагу зменшенню впливу цих ризиків. Серед основних чинників впливу на сільське господарство нашої країни можна назвати економіку. Нині важливо досліджувати та використовувати можливі альтернативні шляхи зменшення негативних впливів на економічну безпеку сільськогосподарських підприємств за рахунок таких складників, як страхування та самострахування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання економічної безпеки сільськогосподарських підприємств займалися такі вчені, як О. Власюк, В. Воротін, В. Гесць, А. Козаченко, В. Мунтіян, В. Шлемко та ін. Дослідження у сфері проведення сільськогосподарського страхування проводять В. Базилович, В. Борисова, Н. Внукова, Є. Ільєнко, В. Успенко та ін.

Питання, що стосується використання самострахування та створення додаткових страхових фондів для збереження належного рівня економічної безпеки сільськогосподарського підприємства, майже не досліджене.

Мета статті полягає у дослідженні питання можливості використання самострахування для забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики існують у процесі здійснення будь-якої господарської діяльності, а особливо сільськогосподарської. Як правило, ризик пов'язується з невпевненістю в можливому результаті. Найчастіше негативний вплив ризиків погіршує рівень економічної безпеки сільськогосподарського підприємства. Для подолання цього необхідно провести групування ризиків, що будуть впливати на діяльність цих підприємств.

Для оцінки ризику в страховій практиці використовують різноманітні спеціальні методи, які постійно розвиваються та вдосконалюються. Найбільш поширеними є такі:

- метод індивідуальних оцінок;
- метод середніх величин;
- метод процентів [1, с. 269].

На практиці таке групування проводять на основі методів оцінки ризиків залежно від розробленої страховими компаніями програми страхування для сільськогосподарських підприємств. Усі ризики класифікуються так:

- 1) за можливістю здійснення страхування: ризики, що можливо застрахувати, та ризики, що неможливо застрахувати;
- 2) за імовірністю появи: допустимі та недопустимі;
- 3) за можливістю передачі в управління: ризики, що передані страховальнику, та ризики, якими управляють самостійно.

Безумовно, найбільш поширену групу становлять ризики, які можливо застрахувати. На жаль, також існують ризики, що не можна застрахувати, беручи до уваги їх масштаби та можливі збитки.

Для убезпечення підприємства, а особливо сільськогосподарського, від ризиків, які не може застрахувати страхова компанія, доцільно використовувати самострахування як додатковий засіб покриття можливих ризиків.

Самострахування – спосіб управління ризиком, що передбачає створення підприємством власних резервів для покриття збитків за ризиками, що не передані в страхування.

Як зазначає В.А. Борисова, у країнах із розвинутою економікою самострахування займає значну питому вагу. Так, у структурі коштів, що спрямовуються на боротьбу з ризиками та їх наслідками, у малих та середніх підприємствах США страхування займає 49,3%, а самострахування – 28,5% [2, с. 14].

Самострахування як форма самостійного покриття збитків за рахунок власних коштів здійснюється різними методами, найбільш розповсюдженими з яких є затрат-

ний і фондовий. Перший із них передбачає фінансування незначних утрат за рахунок поточних коштів підприємства. Другий метод полягає у формуванні спеціальних цільових фондів. Залежно від мети призначення фонди можуть створюватися в натуральній та грошовій формах.

Одним із способів боротьби з ризиком є створення резерву грошових коштів на покриття непередбачених утрат, наприклад кредиторської заборгованості. Однак слід зазначити, що у зв'язку з важким фінансовим становищем сільськогосподарські підприємства з 1995 р. резервний (страховий) грошовий фонд не створюють. Незважаючи на це, сільськогосподарські підприємства можуть за власним бажанням створити фонд самострахування. Він формується двома способами: внутрішнім і зовнішнім.

Створення внутрішнього фонду може відбуватися на короткостроковій або довгостроковій основі. У першому випадку періодом є фінансовий рік, і фонд формується з коштів, передбачених у бюджеті підприємства на експлуатаційні витрати. Такий спосіб підходить для нейтралізації невеликих і порівняно частих збитків. У другому випадку фонд формується як особлива витратна стаття у річному бюджеті підприємства і накопичується протягом кількох років.

Зовнішній фонд – це механізм обходу податкових проблем, які існують для внутрішнього фонду. Фонд ризику формується як особливий рахунок страхової компанії, яка накопичує грошові кошти. Внески на такий рахунок треба робити періодично у вигляді страхових премій. Відмінність такого способу формування фонду від звичайного страхування полягає у тому, що страхувальник буде сплачувати збитки підприємства за його вимогами і тільки в обсязі накопичених у страховій компанії коштів [3, с. 24].

Використання фондів самострахування не є обов'язковим для сільськогосподарського підприємства. Рішення про його створення воно може приймати самостійно, беручи до уваги переваги та недоліки використання самострахування.

Отже, до переваг самострахування належать:

- можливість швидко відшкодувати невеликі збитки;
- можливість диверсифікації ризиків;
- зменшення витрат, пов'язаних із виплатою страхових премій;
- кошти фондів самострахування залишаються безпосередньо у підприємства;
- можливість використовувати кошти фонду самострахування як додаток до наявних договорів страхування.

Недоліками використання самострахування можна назвати:

- відсутність можливості покриття катастрофічних ризиків;
- відволікання частини прибутку з обігу;
- відсутність можливості отримання даних страхової статистики для прогнозування моделі поведінки за майбутніми страховими випадками.

Розглянувши переваги та недоліки створення та використання фондів самострахування, ми пропонуємо використовувати можливість створення фондів самострахування для покриття ризиків та забезпечення високого рівня економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Ми вважаємо, що в разі отримання сільськогосподарським підприємством прибутку, зважаючи на його розмір, щорічно здійснювати відрахування до фонду самострахування. У разі отримання чистого прибутку до 300 тис. грн. відраховувати до фонду 4–5% від суми отриманого чистого прибутку; у разі отримання чистого прибутку у

розмірі від 300 до 700 тис. грн. – 2,5–3,5%; у разі отримання чистого прибутку більше 700 тис. грн. – 1–2%.

Таке розмежування відсотків відрахувань та розмірів доходів використовується для пришвидшення акумулювання коштів у фондах самострахування сільськогосподарських підприємств, що отримують невеликі прибутки.

Для обмеження відволікання прибутку з обігу пропонуємо встановити граничний розмір створених фондів самострахування на рівні 25–30% від власного капіталу. Граничну межу створеного фонду самострахування в межах запропонованого коридору сільськогосподарське підприємство може обрати самостійно.

Підсумовуючи вищевикладене, проведемо розрахунок фондів самострахування ДП «Дослідне господарство інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України» Сумського району Сумської області за період із 2012 до 2016 рр. за допомогою даних табл. 1.

Таблиця 1
Вихідні дані для розрахунку фондів самострахування ДП «Дослідне господарство інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України» Сумського району Сумської області

Роки	Чистий прибуток, тис. грн.	Відсоткове відрахування, %
2012	5459,0	1,0
2013	7810,0	1,0
2014	7585,0	1,0
2015	15217,0	1,0
2016	32991,0	1,0

Використовуючи вихідні дані для розрахунку фондів самострахування, нами було прораховано можливі фонди самострахування та їх частку у власному капіталі для ДП «Дослідне господарство інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України» Сумського району Сумської області за 2012–2016 рр. (табл. 2).

Таблиця 2
Розміри фондів самострахування ДП «Дослідне господарство інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України» Сумського району Сумської області за 2012–2016 рр.

Роки	Сума відрахування, тис. грн.	У % до власного капіталу
2012	54,59	0,12
2013	78,1	0,14
2014	75,85	0,12
2015	152,17	0,2
2016	329,91	0,3

Оскільки створення та управління фондами самострахування потребує розроблення стратегії, то підприємствам необхідно звернути увагу на прогнозування можливих прибутків та, як наслідок, фондів самострахування.

Використовуючи засоби програми Microsoft Office Excel, нами було згенеровано можливі майбутні значення розміру чистого прибутку та фондів самострахування для ДП «Дослідне господарство інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України» Сумського району Сумської області в 2017–2019 рр. (рис. 1).

Для ефективного управління створеними фондами самострахування та їх стратегічного планування необхідно дослідити питання впливу різних факторів на формування цих фондів.

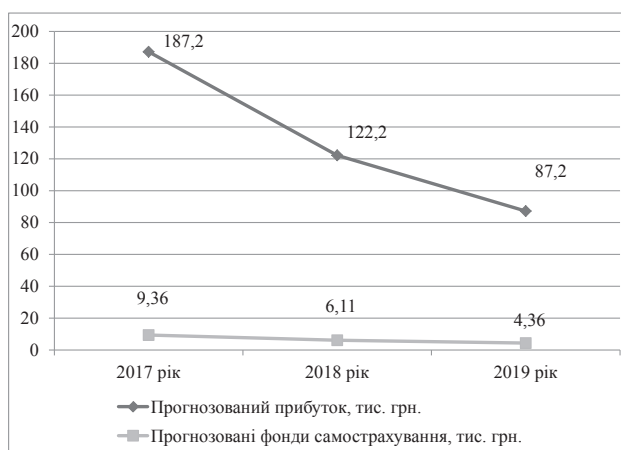


Рис. 1. Прогнозований розмір прибутку та фондів самострахування ДП «Дослідне господарство інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України» Сумського району Сумської області в 2017–2019 рр.

Для такого аналізу найчастіше використовують засоби економіко-математичного моделювання та економічного та статистичного аналізу. Найбільш поширеними методами є дисперсійний аналіз, трендовий аналіз, коваріаційний аналіз та кореляційно-регресійний аналіз.

Для аналізу факторів, що впливають на фонди самострахування, нами було використано кореляційно-регресійний аналіз, який поєднує в собі два види аналізу: кореляційний та регресійний.

Залежно від кількості досліджуваних ознак розрізняють парну (просту) і множинну кореляцію.

За парної кореляції аналізують зв'язок між факторною (x) і результативною (y) ознаками, за множинної кореляції – залежність результативної ознаки від двох і більше факторних ознак.

Кореляційно-регресійний аналіз найчастіше проводять за такими етапами:

- 1) встановлення та відбір найбільш істотних факторів для проведення кореляційного аналізу;
- 2) визначення напрямку та форми зв'язку результативного та факторних показників та вибору типу математичного рівняння для аналізу наявних зв'язків;
- 3) розрахунок характеристик кореляційної залежності;
- 4) статистична оцінка вибіркового фактору зв'язку [4, с. 347].

Під час проведення дослідження питання впливу фондів самострахування на рівень економічної безпеки сільськогосподарських підприємств ми визначили, що головним фактором, що має вплив безпосередньо на фонди самострахування, є прибуток, що отримує підприємство, тому в нашому дослідженні ми будемо використовувати метод парної прямолінійної кореляції.

Прямолінійну форму зв'язку визначають за рівнянням прямої лінії (1):

$$\bar{y}_x = a_0 + a_1 x, \quad (1)$$

де $\bar{y}_x$ – теоретичні (тобто обчислені за рівнянням регресії) значення результативної ознаки;

a_0 – початок відліку, або значення за умови, що $x=0$;

a_1 – коефіцієнт регресії (коефіцієнт пропорційності), який показує, як змінюється за кожної зміни x на одиницю;

x – значення факторної ознаки.

У разі прямого зв'язку між корелюючими ознаками коефіцієнт регресії a_1 матиме додатне значення, у разі зворотного – від'ємне.

Параметри a_0 та a_1 обчислюють способом найменших квадратів. Суть цього способу полягає у знаходженні таких параметрів рівняння зв'язку, за яких залишкова сума квадратів відхилень фактичних значень результативної ознаки (y) від її теоретичних значень ($\bar{y}_x$) буде мінімальною: $\sum (y - \bar{y}_x)^2 = \min$.

Спосіб найменших квадратів зводиться до складання, розв'язання системи двох рівнянь із двома невідомими (2):

$$\begin{cases} \sum y = na_0 + a_1 \sum x \\ \sum yx = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 \end{cases} \quad (2)$$

де n – кількість спостережень.

Важливим завданням кореляційного аналізу є визначення тісноти зв'язку між корелюючими величинами. Кількісним показником тісноти прямолінійного зв'язку результату з одним фактором є коефіцієнт парної кореляції, який обчислюється за формулою (3):

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} * \bar{y}}{\sqrt{(\overline{x^2} - \bar{x}^2) * (\overline{y^2} - \bar{y}^2)}}, \quad (3)$$

де r – лінійний коефіцієнт кореляції.

Чим ближче r до 1, тим тісніший зв'язок між y та x , і, навпаки, чим r ближчий до 0, тим зв'язок слабший.

Якщо коефіцієнт кореляції:

- 1) $r < 0,3$ – зв'язок практично відсутній;
- 2) $0,3 < r < 0,5$ – зв'язок слабкий;
- 3) $0,5 < r < 0,7$ – зв'язок помірний;
- 4) $0,7 < r < 0,99$ – зв'язок сильний (тісний).

Для характеристики варіації результативної ознаки під впливом урахованих та неврахованих факторів розраховують коефіцієнт детермінації (4):

$$D = r^2 * 100\%. \quad (4)$$

Використаємо метод кореляційного аналізу для дослідження залежності фондів самострахування від розміру прибутку, що отримує сільськогосподарське підприємство.

Загальна характеристика показників, що були використані для аналізу, наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Параметри регресійної моделі

№	Назва показника	Одиниці виміру
y	фонди самострахування	тис. грн.
x	Прибуток	тис. грн.

Усі значення наведених показників були розраховані з використанням статистичної звітності ДП «Дослідне господарство інституту сільського господарства Північного Сходу НААН України» Сумського району Сумської області за 2012–2016 рр.

Для визначення кореляційної моделі ми використали первинні дані табл. 4.

Таблиця 4

Значення факторів кореляційної моделі

Періоди	Фонди самострахування (y)	Прибуток (x)
2012 р.	3,55	71
2013 р.	6,5	130
2014 р.	7,61	169
2015 р.	9,36	208
2016 р.	14,28	408

Проведення кореляційного аналізу можливе з використанням засобів програми Microsoft Office Excel. Використовуючи наведені в табл. 4 дані, нами було побудовано графік парної прямолінійної кореляції (рис. 2).

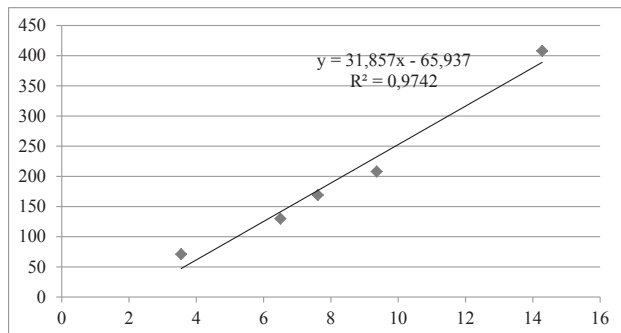


Рис. 2. Графік парної прямолінійної кореляції

Виходячи з даних рис. 2, маємо таке рівняння прямолінійної регресії:

$$y = 31,857x - 65,937.$$

Для перевірки правильності розрахунків та значення фактора нами було розраховано коефіцієнт детермінації:

$$D = 0,9742 \cdot 100\% = 97,42\%.$$

Виходячи з проведених розрахунків, можемо зробити висновок, що в досліджуваній кореляційній моделі існує

сильний зв'язок між факторами, що аналізуються, – фондами самострахування та прибутком.

Для більш ефективного управління фондами самострахування сільськогосподарському підприємству необхідно ефективно управляти своїм прибутком.

Як зазначив В.М. Жмайлов у колективній монографії «Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств», для ефективного управління прибутком сільськогосподарського підприємства необхідно:

- ефективно управляти всіма наявними ресурсами сільськогосподарського підприємства;
- знизити виробничі витрати, тобто витрати операційної діяльності;
- підбирати та правильно працювати з інформацією для планування прибутку підприємства;
- контролювати формування доходів і витрат сільськогосподарського підприємства [5, с. 147].

Висновки. Таким чином, використання фондів самострахування дасть можливість сільськогосподарським підприємствам покривати незначні ризики, які не покриваються страховими компаніями, та підтримувати прийнятний рівень своєї економічної безпеки. Проведення аналізу впливу факторів на формування фондів самострахування допоможе організувати процес стратегічного планування для здійснення постійного контрольованого наповнення фондів та використання їхніх коштів.

Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів, 2012. – 386 с.
2. Борисова В.А. Страхові послуги : [навч. посіб.] / В.А. Борисова. – Суми : Довкілля, 2004. – 408 с.
3. Коваль О.А. Умови організації фондів самострахування та взаємного страхування аграрного сектору економіки України / О.А. Коваль // АгроСвіт. – 2008. – № 23. – С. 22–26.
4. Опря А.Т. Статистика (з прогнатованою формою контролю знань) / А.Т. Опря. – К. : Урожай, 1996. – 448 с.
5. Жмайлов В.М. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств : [монографія] / В.М. Жмайлов [та ін.]. – Суми : СНАУ, 2014. – 408 с.

Аннотация. В статье рассмотрены группировки рисков на основе их оценки по программам страхования для сельскохозяйственных предприятий. Исследованы вопросы использования системы самострахования для сельскохозяйственных предприятий в Украине и США. Определены основные преимущества и недостатки использования фондов самострахования. Предложен порядок создания фондов самострахования для сельскохозяйственных предприятий с целью поддержания достаточного уровня их экономической безопасности. Проведен анализ влияния факторов на формирование фондов самострахования для обеспечения возможности управления ими.

Ключевые слова: страховые риски, самострахование, фонды самострахования, прибыль, корреляционный анализ.

Summary. The article is devoted classification of risk for agricultural enterprises, which made by insurance programs. The author research question of using the system of own insurance for agricultural enterprises in Ukraine and the USA. The main advantages and disadvantages of using the own insurance funds been determined. To maintain a sufficient level of economic security of agricultural enterprises the author propose the plan of creation the own insurance funds. Making the analysis of the impact of factors for the process of formation the own insurance funds will help to operate them.

Key words: insurance risk, own insurance, own insurance funds, profit, correlative analysis.

Щеглова О. Ю.

*доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Судакова О. І.

*доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Лаже М. В.

*асистент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Scheglova O. Y.

*Associate Professor Department of Accounting, Economics
and Human Resources Management of Enterprise
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Sudakova O. I.

*Associate Professor Department of Accounting, Economics
and Human Resources Management of Enterprise
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Lager M. V.

*Assistant Professor associate Professor Department of Accounting, Economics
and Human Resources Management of Enterprise
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT AND APPROACHES TO ITS DETERMINATION

Анотація. У статті обґрунтовано ефективність управління підприємством та систематизовано основні підходи до її визначення. Також обґрунтовано, що з погляду системного напрямку в аспекті розроблення конкретних методичних рішень усі підходи до оцінювання ефективності управління підприємством поєднано в три загальні: селективний, комплексний та фрагментарний.

Ключові слова: підприємство, економічна ефективність, управління, підходи, оцінювання.

Постановка проблеми. Процеси в економіці України суттєво впливають на діяльність усіх господарюючих суб'єктів, на їх економічне, інформаційне та правове середовище. За таких умов нестабільність зовнішніх факторів діяльності і низька адаптивна здатність підприємств до будь-яких ринкових перетворень створюють загрози їх подальшому розвитку. Бізнес-процеси на підприємствах зазнають значних змін, які передусім пов'язані зі збереженням або відтворенням їх конкурентоспроможності. Орієнтація на певний конкурентний статус спонукає підприємство до ефективного використання всіх наявних ресурсів, здібностей персоналу, інформаційних, фінансових та інноваційних можливостей. У цьому аспекті ефективність системи управління набуває особливого значення в контексті підтримання конкурентоспроможності та подальшого ефективного розвитку підприємства. Проведення аналізу наявних підходів до оцінки ефективності управління є першим кроком до вирішення цього важливого й досить складного завдання.

Результати такого оцінювання використовуються під час аналізу діяльності підприємства як у цілому, так і в галузі управління, вони дають змогу встановлювати масштаби та напрями змін, прогнозувати їх вплив на ключові

параметри діяльності підприємства, виявляти найважливіші чинники зростання, приймати відповідні управлінські рішення щодо подальшої діяльності підприємства та його підрозділів [1, с. 27]. Оцінювання ефективності управління має ще багато дискусійних і невирішених питань як щодо обґрунтування загального підходу до оцінки, так і щодо аспекту розроблення конкретних методичних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективності управління в умовах нестабільного зовнішнього середовища розглянута в наукових працях таких авторів, як Бланк І.О., Бусигін А.В., Галенко В.П., Самочкін В.М., Довгань Т.Г., Лафта Д.К., Мазур І.І., Шапіро В.Д., Мауерс Р., Попов Г.Х., Норт К., Баклан О.П., Бережков Г.М., Дубова Д.Г. Іванов В.В. та ін. Результати дослідження наукових думок зазначених авторів дає підстави стверджувати, що єдиної думки щодо трактування та оцінювання ефективності управління досі не сформовано. Разом із тим збільшилася неоднозначність визначення ефективності управління та урізноманітнилися її показники оцінки.

Мета статті полягає у дослідженні основних підходів до вдосконалення оцінювання ефективності управління підприємством в умовах нестійкого бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Було встановлено наявність багатьох підходів, як схожих між собою, так і зовсім різних, до оцінки ефективності управління. Основна причина існування цих підходів полягає в тому, що управління тісно пов'язане з усіма економічними та соціальними процесами, що відбуваються на підприємстві.

Спробу систематизувати наявні підходи до оцінювання ефективності управління зробила у своїх працях А.В. Тихомирова. Вона виділила сім підходів до оцінювання ефективності управління, які має сенс проаналізувати та доповнити новими, що представлені в наукових працях різних авторів у межах виділених підходів [5, с. 13].

Перший підхід поєднує авторів, які пропонують оцінювати ефективність управління як ефективність виробництва. Існування такого підходу пояснюється невіддільністю процесу управління від результатів виробничо-господарської діяльності.

У другому підході пропонується оцінювати ефективність управління на основі кінцевих результатів діяльності підприємства, що порівняно з витратами на управління, тобто за результатами порівняння величини витрат на управління з результатами діяльності апарата управління. Оцінка ефективності управління при цьому зводиться до розрахунку співвідношення величини витрат на управління й отриманих при цьому результатів, у першу чергу тих, які відображають підвищення ефективності виробництва [2, с. 32].

Третій підхід припускає, що ефективність управління слід розглядати як результативність діяльності конкретної системи управління, що відображається в різних показниках як стану об'єкта управління, так і власне управлінської діяльності. Саме ефективність управління розглядається як результативність діяльності конкретної системи управління, яка характеризується показниками, що належать до об'єкта управління у вигляді техніко-економічних результатів виробництва та до суб'єкта управління: фінансові витрати на утримання керуючої системи, затрати часу на виконання певних операцій і всього процесу управління.

У межах четвертого підходу оцінку ефективності управління пропонується здійснювати на основі оцінки ступеня досягнення цілей управління діяльністю підприємства. Прихильники цього напрямку стверджують, що ефективність управління визначається рівнем досягнення цілей підприємства.

За положеннями п'ятого підходу оцінювати ефективність управління пропонується на основі оцінки ефективності управлінських рішень за двома напрямками. За першим ефективність управління оцінюється за ефективністю окремо взятих рішень, а тому оцінка ефективності має базуватися на чіткому визначенні цілей і виборі критеріїв, за допомогою яких буде проводитися оцінка ефективності можливих варіантів рішення. Так, за наявності кількох цілей Аунапу Ф.Ф. рекомендує привести різні цілі до єдиної оцінки та визначити ефективність кожного рішення за всіма цілями, вибираючи при цьому найбільш ефективний варіант. За другим напрямком оцінки ефективності управління на основі оцінки ефективності управлінських рішень ефективність управління оцінюється виходячи з оцінки процесу прийняття управлінських рішень. До цього напрямку належить підхід, відповідно до якого оцінка якості управлінських рішень не пов'язана з перебором можливих варіантів за критерієм їх ефективності, а є складовою частиною системи управління й оцінюється за допомогою показників кількості, якості та оперативності виконаних рішень.

Шостий підхід поєднує ті погляди, відповідно до яких управління базується на оцінці ефективності управлін-

ської праці. Під час оцінки ефективності управлінської праці як витрати розглядаються витрати, пов'язані з роботою управлінського персоналу. Під час проведення такої оцінки ефективність управління ототожнюється з поняттям економічної ефективності управлінської праці. Дане поняття є більш вузьким, тому що охоплює тільки економію живої й упредметненої праці у сфері управління матеріальним виробництвом за рахунок оптимізації та раціоналізації управлінської діяльності [2, с. 57]. Ефективність управління із цього погляду означає досягнення цілей організації шляхом використання персоналу за принципом економічної витрати обмежених ресурсів. Цей принцип реалізується за найбільш сприятливої співзалежності між результатом праці та масштабом використання такого результату.

Окрім того, майже всі прихильники шостого підходу зосереджують увагу не тільки на визначенні економічної ефективності управлінської праці, але й на соціальній ефективності. Так, у праці Пугачова В.П., з посиланням на видатних німецьких авторів Хентце Й., Каммела А. та Ліндерта К., наводиться трактовка економічної та соціальної ефективності управлінської праці. Економічна ефективність означає реалізацію персоналом цілей організації за рахунок використання ресурсів підприємства або вирішення завдань управління з найменшими витратами [7, с. 131]. Соціальна ж ефективність проявляється в ступені досягнення індивідуальних цілей працівників і характеризує задоволеність очікувань, бажань, потреб та інтересів працівників. Окрім того, соціальна ефективність має два спрямування: орієнтація на роботу й орієнтація на стосунки з іншими людьми [4, с. 53].

Виникнення сьомого підходу пов'язане з оцінкою ефективності вдосконалення управління виробництвом. Сутність цього підходу базується на визначенні ефекту, який отримано за результатами реалізації заходів щодо вдосконалення управління виробництвом. Цей ефект співвідноситься з витратами на проведення цих заходів.

Окрім підходів до оцінювання ефективності управління, які були виділені Тихомировою А.В., існують й інші спроби їх систематизації. Так, у праці Сініциної Т.А. виділено низку причин, які дають змогу значно звузити коло раніше виділених підходів. На її думку, цими причинами є такі. По-перше, невід'ємність четвертого напрямку, тобто напряму оцінки ефективності управління на основі оцінки ступеня досягнення цілей підприємства від першого (на основі ефективності виробництва) та третього (на основі ефективності системи управління). По-друге, п'ятий напрям, пов'язаний із визначенням ефективності управлінських рішень, спрямований на визначення ефективності окремо взятих рішень, а не на оцінку стабільно діючої системи управління, тому самостійного значення не має. По-третє, автор стверджує, що шостий напрям включає методики, в яких об'єктом оцінки є переважно не характеристики цілеспрямованості системи управління, а показники стану та існування кадрового персоналу управління, тому даний напрям важко враховувати як самостійний. По-четверте, сьомий напрям характеризує оцінку ефективності програм і заходів у галузі вдосконалення системи управління, що пов'язані з витратами ресурсів та отриманням приросту якості в управлінні. Підхід виходить за межі проблеми, яка полягає в пошуку адекватної оцінки ефективності управління в стабільному режимі часу.

Окрім розглянутих спроб до упорядкування підходів до оцінювання ефективності управління, необхідно звернути увагу ще на один, запропонований Румянцевим З.П., яка стверджує, що підходи до оцінювання ефективності управління доцільно розглянути з позиції різних моде-

лей організації, запропонованих вітчизняними та зарубіжними авторами. Еволюцію цих понять можна прослідити за чотирма типами моделей, які відображають як розвиток теорії організації, так і практику використання її основних положень: моделлю організації, що базується на теоретичних положеннях школи наукового управління; моделлю організації, що базується на положеннях теорій людських взаємин і поведінкових наук (модель побудовано на визначенні організації як колективу людей, що виконують загальну роботу); моделлю організації, що базується на положеннях теорії систем; моделлю організації, що базується на уявленні про роль організації як суспільного інституту [3, с. 49].

Під час використання першої базової моделі Румянцев 3.П. пропонує, як і всі попередні автори, зважати на показники, що характеризують отримані результати діяльності. Ефективність управління підтверджується виконанням цільових установок із виробництва продукції. На думку автора, головна увага зосереджується на внутрішній економічності, яка характеризує випуск на одиницю витрат. При цьому мають забезпечуватися: висока якість, задоволення попиту, низькі витрати та ціни, а також ефективний розподіл продукції та послуг. Незважаючи на вузьку спрямованість цього підходу до визначення ефективності управління підприємством, на відміну від думки попередніх авторів Румянцева 3.П. розглядає ефективність як повністю відносну категорію.

Перехід до другої моделі, на думку науковця, не означає відмови від названих вище підходів до виміру й оцінки

економічної ефективності, але акцентується увага на внутрішніх процесах, які дають змогу досягати поставлених цілей за рахунок високої продуктивності праці. Головним принципом цього підходу є ефективне використання людських ресурсів, тому важливі такі категорії, як інтеграція діяльності, задоволеність членів колективу, мораль, соціальний клімат. Таким чином, другий підхід розкриває не тільки економічну сутність категорії ефективності, а й її соціальну спрямованість.

У системах відкритого типу (третя і четверта моделі), на думку автора, оцінка ефективності управління організації проводиться з урахуванням взаємозв'язків елементів, підсистем і всієї системи управління підприємством, а також із зовнішнім середовищем. Системний підхід до оцінки ефективності управління характеризується тим, що під час оцінки основна увага приділяється спроможності підприємства отримувати всі необхідні для виробництва продукції або послуг ресурси із зовнішнього середовища [3, с. 106]. Цей підхід базується на розгляді підприємства як цілісної системи, цілі якої визначають його складники, структуру, межі, процеси, взаємодію елементів, зв'язки із зовнішнім середовищем та загальну концепцію розвитку.

Таким чином, виділений Румянцевом 3.П. підхід до оцінки ефективності управління на основі третьої моделі організації ототожнюється з ефективністю використання системних ресурсів підприємства, що потребує, по-перше, виміру кількості ресурсів, а по-друге, оцінки вигідності торгових операцій із постачальниками, тому підприємство намагається отримати максимальний ефект від взаємодії



Рис. 1. Підходи до оцінювання ефективності управління підприємством

носин із суб'єктами зовнішнього середовища. Внутрішнє середовище будь-якої організації, що формується під впливом управлінських рішень, реально визначає рівень системної ефективності.

Під час викладу системного підходу Румянцева З.П. використовує поняття ефективності управління, ефективності організації, системної ефективності, системних ресурсів, але при цьому не розкриває сутність цих понять. Можна припустити, що ефективність управління отожднюється з поняттям ефективності організації, тоді як системна ефективність – це ефективність управління підприємством на основі системного підходу до управління, системні ресурси – це ресурси забезпечувальної підсистеми, які використовуються для визначення ефективності системи управління підприємством. Позитивним моментом у проведеній Румянцевою З.П. систематизації підходів до оцінювання ефективності управління є відмова від самостійного існування окремих підходів, які оцінюють тільки один з елементів системи управління. Замість того автор доповнює їх та враховує вплив зовнішнього середовища.

Аналіз поданих підходів до оцінювання ефективності управління підприємством показує, що в теорії і практиці зустрічається як їх часткове використання, так і поєднання різних підходів.

Беручи до уваги визначення управління підприємством із погляду системного підходу, усі зазначені раніше підходи до оцінювання ефективності управління підприємством доцільно поєднати в три загальні підходи: селективний підхід до оцінювання ефективності управління підприємством, за яким пропонується оцінювати ефективність управління підприємством із погляду одного елемента системи управління; комплексний підхід до оцінювання ефективності управління підприємством, коли оцінка проводиться за комплексом окремих елементів системи управління; фрагментарний підхід до оцінювання ефективності управління підприємством, де оцінка проводиться за різними аспектами або компонентами управління, які не є елементами системи управління. Селективний підхід у своєму складі поєднує підходи до оцінювання ефективності управління підприємством, які ґрунтуються на оцінці ефективності виробництва, економічної ефективності, ефективності витрат на управління та ефективності управлінської праці. До складу комплексного підходу до оцінювання ефективності управління підприємством увійшли підходи, що ґрунтуються на оцінці за кінцевими результатами роботи та ефективним використанням трудових ресурсів, оцінці за ефективністю системних ресурсів, за загальними показниками результативності діяльності конкретної системи управління та на основі збалансування інтересів груп зовнішнього та вну-

трішнього середовища [6, с. 113]. Фрагментарний підхід у своєму складі об'єднав підходи, які базуються на ефективності управлінських рішень, ефективності вдосконалення управління та на основі виміру вартості бізнесу. Слід також зауважити, що, оскільки ефективність управління підприємством розглядається в роботі саме як відносна характеристика результативності управління, а результативність, своєю чергою, – це рівень досягнення цілей підприємства, то виділені два перші підходи до оцінювання ефективності управління підприємством безпосередньо будуть ґрунтуватися саме на такій оцінці, а тому підхід до оцінки ефективності управління підприємством на основі лише оцінки ступеня досягнення цілей буде входити до складу як першого, так і другого підходів до оцінювання ефективності управління. Запропоновані підходи до оцінювання ефективності управління підприємством подано на рис. 1 [6, с. 72].

Висновки. Отже, аналіз наявних підходів до оцінювання ефективності управління показав, що єдиного, а тим більше підходу, який би не мав недоліків, не існує. Вони різняться залежно від об'єкта оцінки. А такими виступають система управління, апарат управління, виробнича діяльність. Головними недоліками більшості підходів до оцінювання ефективності є їх вузькість із позиції об'єкта оцінки, тобто управління. Більш детально та комплексно управління представлено в системному підході, де воно розглядається як система певних елементів, які пов'язані між собою. Але й він має значний недолік – відсутність єдиного погляду на склад елементів системи управління. Підходи до оцінювання ефективності управління, які виникають шляхом поєднання кількох простих підходів, здебільшого визначаються складністю такої оцінки. Така розбіжність підходів не сприяє якості оцінювання ефективності управління підприємством. Із погляду прийнятого системного підходу до управління всі підходи до оцінювання ефективності управління підприємством доцільно об'єднати в три загальні підходи. Селективний підхід передбачає оцінку ефективності управління підприємством із погляду одного елемента системи управління. Комплексний підхід передбачає оцінювання ефективності управління підприємством за комплексом окремих елементів системи управління. За фрагментарним підходом оцінка ефективності управління підприємством проводиться за різними аспектами або компонентами управління, які не входять до складу системи управління. Своєю чергою, оцінювання ефективності управління в межах кожної з підсистем має здійснюватися на основі вибору критеріїв та визначення показників, здатних відобразити ступінь досягнення організацією поставлених цілей.

Список використаних джерел:

1. Аунапу Ф.Ф. Научные методы принятия решений в управлении производством / Ф.Ф. Аунапу. – М. : Экономика, 1974. – 134 с.
2. Вечерковски Р.З. Управление знаниями при формировании конкурентных преимуществ предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / Р.З. Вечерковски. – Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2004. – 216 с.
3. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика : [учебник] / З.П. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 304 с.
4. Синицына Т.А. Оценка эффективности системы управления промышленным предприятием: целевой подход : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / Т.А. Синицына. – Одесса : ОГЭУ, 2004. – 187 с.
5. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством / А.В. Тихомирова. – М. : Экономика, 1984. – 104 с.
6. Христенко Л.М. Удосконалення оцінки управління ефективністю підприємства : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.04 «Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)» / Л.М. Христенко. – Луганск : ВНУ ім. В. Даля, 2007. – 192 с.
7. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, Й. Фишер ; пер. с нем. Н.П. Береговой, И.А. Сергеевой. – М. : Книгописная Палата, 2002. – 284 с.

Аннотация. В статье обоснована эффективность управления предприятием и систематизированы основные подходы к ее определению. Также обосновано, что с точки зрения системного направления разработки конкретных методических решений все подходы к оценке эффективности управления предприятием объединены в три общие: селективный, комплексный и фрагментарный.

Ключевые слова: предприятие, экономическая эффективность, управление, подходы, оценка.

Summary. The article substantiates the efficiency of enterprise management and systematizes the main approaches to its definition. It is also justified that from the point of view of the system direction of the aspect of developing specific methodological solutions, all approaches to assessing the effectiveness of enterprise management are combined into three general ones: selective, complex and fragmentary.

Key words: enterprise, economic efficiency, management, approaches, evaluation.

УДК 368.036

Юхименко В. М.

аспірант

Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Yukhumenko V. M.

PhD Student,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ SOLVENCY II

THE IMPACT OF SOLVENCY II ON INSURANCE MARKET OF UKRAINE

Анотація. У статті представлено систему платоспроможності страхових організацій, що діє в Європі. Розглянуто структуру нових вимог до оцінки платоспроможності європейських страховиків на підставі Директиви Solvency II. Виявлено особливості та ключові відмінності від діючих нормативів Solvency I. Проаналізовано можливий подальший розвиток українського страхового ринку в контексті нових стандартів.

Ключові слова: Solvency II, страховий ринок, платоспроможність страхової організації, маржа платоспроможності, фінансова стійкість.

Постановка проблеми. Проблема платоспроможності страхових організацій потребує особливої уваги з боку контролюючих органів фінансового ринку різних країн. Незважаючи на стабільні макроекономічні умови, вимоги до платоспроможності страхових організацій періодично переглядаються і вдосконалюються. Основна мета цих заходів полягає в захисті страхувальників від ризику неплатоспроможності страховика. У 28 країнах – членах ЄС на страховому ринку діє оновлена система вимог до платоспроможності страховиків Solvency II. Україна, крокуючи до глобалізації, також планує здійснити зміни щодо регулювання платоспроможності страхових організацій. Так, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), було підготовлено проект закону України «Про страхування» з урахуванням вимог Директиви 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради (Solvency II) щодо започаткування та ведення діяльності зі страхування та перестрахування [5]. У зв'язку з очікуваним введенням на страховому ринку окремих елементів Solvency II питання готовності українських страховиків до нових вимог, а також їх вплив на страховий ринок України набули особливої актуальності. Прогнозування змін на українському страховому ринку у зв'язку з реалізацією нових вимог щодо

фінансової стійкості та платоспроможності вимагає вивчення досвіду впровадження Solvency II в ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми забезпечення платоспроможності страхових організацій розглядали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як: В. Базилевич, О. Гаманкова [9], Л. Орланюк-Малицька [10], Р. Пікус [11], А. Супрун [12], Н. Ткаченко, Л. Шірінян [13] та ін. Не меншу увагу приділяли даному питанню зарубіжні вчені, зокрема: Т. Броже [4], К. Бутачі [3], О. Шауб [2] та ін.

Не вирішеними раніше залишаються проблеми забезпечення платоспроможності українських страховиків у системі сучасних євроінтеграційних процесів.

Мета статті полягає в оцінці впливу вимог Solvency II на український страховий ринок та здійсненні прогнозу можливих ситуацій після введення цих вимог. Для досягнення мети було поставлено такі завдання: описати кількісні й якісні вимоги Solvency II в ЄС та умови їх застосування на українському страховому ринку; спрогнозувати можливу зміну страхового ринку України під впливом кількісних вимог Solvency II.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світ прямує шляхом глобалізації, і бажання України приєднатися до європейської і світової спільноти є природним. Однак реалізація даного шляху розвитку держави потре-

бує приведення українського законодавства відповідно до європейських стандартів. Цей процес не є швидким, а тому в Україні реалізуються поступова адаптація законодавства до вимог ЄС відповідно до напрямів, визначених в Угоді про асоціацію, та забезпечення ефективного її виконання [8]. Одним із пріоритетних напрямів реформування є страхова галузь, а стандарти діяльності включають положення Міжнародної організації у сфері нагляду за страховою діяльністю (IAIS), а також директив ЄС.

Виходячи з вимог Угоди про асоціацію, положення Директиви 2009/138/ЄС та Директиви 91/674/ЄС повинні бути впроваджені протягом чотирьох років із дати набрання чинності Угоди. Тобто реалізація усіх необхідних кроків щодо реформування чинної системи платоспроможності страховиків в Україні та впровадження вимог директив до забезпечення платоспроможності страхових організацій повинні бути здійснені до червня 2018 р.

Нині розрахунок нормативного запасу платоспроможності здійснюється ретроспективно, без урахування майбутніх ризиків, що відповідає методології Solvency I. Проте з прийняттям Закону України «Про страхування» у новій редакції може бути реалізований перший етап переходу на нові принципи Solvency II, що враховує ризики в діяльності страховиків на рік уперед.

Основними цілями Solvency II є перегляд європейської системи контролю та нагляду за страховиками, вдосконалення захисту страхувальників, більш глибока інтеграція європейського страхового ринку і, як результат, посилення конкурентоспроможності європейських страховиків на світовій арені [1]. Дані заходи покликані знизити ймовірність банкрутства і відкликання ліцензії у страхових організацій до мінімально можливого рівня в 0,5%.

Solvency II заснований на ризик-орієнтованому підході до розрахунку фінансової стійкості і платоспроможності страховиків. За структурою вимоги Solvency II аналогічні системі Basel II у банківському секторі, які адаптовані до страхової діяльності. Таким чином, Solvency II – це система комплексного підходу до забезпечення платоспроможності страховиків на території ЄС, яка складається з трьох компонентів (рис. 1).

Кількісні вимоги до власного капіталу страхових організацій реалізуються через вимоги до мінімального капіталу (MCR) та платоспроможного капіталу (SCR). Вимоги до мінімального капіталу – це нижня межа рівня капіталу, який повинен мати страховик для виконання своїх зобов'язань. Їх недотримання призводить до від-



Рис. 1. Структура вимог до платоспроможності відповідно до Solvency II

Джерело: складено автором на основі [1]

кликання ліцензії на ведення страхової діяльності. На практиці страхові організації для ефективного функціонування не обмежуються лише мінімальними вимогами. Вимоги до платоспроможного капіталу розраховуються за стандартною або індивідуальною для кожного страховика моделлю, яка залежить від ризиків, притаманних діяльності страхової організації.

Під час розрахунку SCR за стандартною формулою страховиків загальних видів страхування вимоги Solvency II ураховують чотири групи ризиків: страховий, кредитний, ринковий і ризик ліквідності (табл. 1).

Основоположним вважається страховий ризик, який визначається як перевищення страхових виплат над балансовою вартістю страхових резервів. Для non-life-страховиків страховий ризик може бути описаний через такі субризики:

- зростання витрат з обслуговування договорів;
- зміни частоти і тяжкості страхових подій;
- накопичення збитків попередніх періодів;
- зростання виплат за катастрофічними подіями.

Кредитний ризик страхової компанії може бути визначений як ризик невиконання зобов'язань однією зі сторін фінансового інструмента, що призводить до недостатності активів для виконання страхових зобов'язань. Ймовірність неповернення інвестованих фінансових коштів найбільш часто виникає в результаті банкрутства і становить кредитний ризик.

Ринковий ризик страховика пов'язаний із незалежними змінами вартості активів, що призводять до недостатності коштів для виконання зобов'язань. Ринковий ризик становлять валютний, процентний та ціновий субризики.

Ризики ліквідності пов'язані з недостатністю коштів страхової організації для виконання своїх зобов'язань

Таблиця 1

Види ризиків відповідно до Solvency II

Ризик	Дефініція
Ринковий ризик	Ризик утрат або несприятлива зміна фінансового стану внаслідок волатильності ринкової ціни активів, зобов'язань і фінансових інструментів
Кредитний ризик	Ризик утрат або негативні зміни фінансового стану страхових і перестрахових компаній, спричинені коливанням кредитоспроможності емітентів цінних паперів, контрагентів та боржників
Операційний ризик	Ризик утрат, що виникає внаслідок неадекватних дій у внутрішніх процесах, помилок персоналу, систем або впливу зовнішніх факторів
Ризик ліквідності	Неспроможність страховими і перестраховими компаніями швидко конвертувати вкладення чи інші активи для виконання своїх фінансових зобов'язань
Гарантійний ризик	Ризик утрат або несприятлива зміна вартості страхових зобов'язань унаслідок неадекватного визначення тарифних ставок і обсягів резервування

Джерело: складено автором на основі [1, ст. 13]

у певному періоді і виникають у результаті нездатності швидко реалізувати фінансові активи за справедливою вартістю.

За стандартною формулою SCR органи страхового нагляду ЄС розробили різні коефіцієнти залежно від особливостей діяльності страховика і ступеня превалювання тих чи інших ризиків.

Якісні вимоги за Solvency II включають у себе вимоги до:

- структури управління страховиком, у тому числі до внутрішнього контролю та аудиту;
- системи ризик-менеджменту, у тому числі під час використання внутрішніх моделей управління ризиками;
- актуарного складника оцінки платоспроможності страховика;
- процесу нагляду регулятором.

Вимоги до системи ризик-менеджменту передбачають, що страховики повинні мати ефективну систему ризик-менеджменту, що включає стратегії, процеси і процедури звітності. При цьому система повинна бути достатньою для ідентифікації, оцінки, моніторингу ключових ризиків, а також для управління ними і звітності.

Також підкреслюється, що система ризик-менеджменту повинна охоплювати ключові бізнес-процеси страхової організації (андеррайтинг і формування резервів, управління активами і пасивами, інвестиції, операційна діяльність, перестрахування вхідне і вихідне тощо).

У системі внутрішнього контролю й аудиту страхові та перестрахові організації повинні мати ефективну систему контролю процедур бухгалтерського обліку, внутрішнього аудиту. Окремо підкреслюється, що внутрішній аудит включає оцінку адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю. При цьому система внутрішнього аудиту повинна бути незалежною від операційного менеджменту.

Щодо інформаційної прозорості, то вимоги Solvency II передбачають перелік обов'язкової інформації (наприклад, звіт про платоспроможність і фінансовий стан), яку страховики повинні надавати контролюючому органу. У разі порушення якісних вимог наглядові органи мають право вводити додаткові підвищувальні коефіцієнти до рівня SCR.

Таким чином, нові підходи до розрахунку фінансової стійкості і платоспроможності страхових організацій можуть суттєво вплинути на страховий ринок України. Це пов'язано не лише з тим, що частина страховиків, які не витримують нових вимог, підуть із ринку, а і з можливою оптимізацією страховиками бізнесу внаслідок процесів злиття і поглинання.

Нині нормативний запас платоспроможності страховика, що спеціалізується на страхуванні іншому, ніж страхування життя, не має ризикового складника. Маржа платоспроможності залежить від загального показника премій, виплат, частки перестраховиків та розраховується за спеціальними формулами. Нормативний запас платоспроможності порівнюється з фактичним. Уважається, що тим більше страхова організація є стійкою, чим більше фактичний запас перевищує нормативний.

Зміни ринку стосуються зміни мінімальних вимог до капіталу. У Законі України «Про страхування» 2005 р. встановлено, що вимоги до мінімального розміру статутного фонду (гарантійного депозиту) мають становити: 1 млн. євро – для non-life-страховиків і 10 млн. євро – для life-страховиків.

Також було прийнято низку нормативних документів, які вимагали, щоб активи страховика в будь-який момент не опускалися нижче суми його зобов'язань і мінімального капіталу або ж менше суми зобов'язань і норматив-

ного запасу платоспроможності [7]. Проте такі зміни економічно вигідні крупним страховикам, а впровадження цих змін може привести до нерівності вимог страховиків із різними обсягами бізнесу і страхових зобов'язань. Це, своєю чергою, сприятиме підвищенню концентрації на ринку великих страховиків і подальшому витісненню з ринку малих і середніх, передусім українських, страхових організацій, які здатні надавати своїм споживачам страхові послуги належної якості.

Окрім того, страховикам для виконання вимог Solvency II необхідна значна докапіталізація, що може привести до відходу з ринку великої кількості страховиків. А це, своєю чергою, порушить інтереси страхувальників, збільшить безробіття, навантаження на державний бюджет і зменшить податкові надходження.

Збільшення вимог до капіталу повинно мати місце, але тільки тоді, коли буде забезпечено бездоганну якість активів, які покривають резерви. З упевненістю можна говорити про те, що регулятору слід продовжувати проводити послідовну політику в даному напрямі, що за прийняттого рівня контролю і попереджувальних дій дасть змогу страховикам ефективно працювати за основним видом діяльності, а також забезпечить довіру до ринку страхування у цілому.

Враховуючи вищевикладене, питання якісних вимог Solvency II до системи ризик-менеджменту є найменш опрацьованими та потребують подальшого впровадження і вдосконалення. Зокрема, нині відсутні законодавчі вимоги до управління ризиками страхових організацій та обов'язкового формування системи ризик-менеджменту. Управління ризиками страховиками здійснюється засобами, достатніми для досягнення поставлених бізнес-завдань.

Перехід українських страховиків до розрахунку нормативного запасу платоспроможності за Solvency I на вимоги Solvency II може розглядатися як виправдане покращення наглядових вимог до учасників ринку. Проте такий процес зазвичай супроводжується зниженням чисельності гравців у результаті виходу з ринку страховиків, які не зможуть відповідати новим критеріям, а проведення «шокової терапії» щодо страховиків призведе до розкрадання активів, у результаті чого постраждають пересічні страхувальники. Але, окрім скорочення чисельності, страховий ринок очікує перегляд його структури в бік менш ризикових видів страхування.

Щодо ринкової прозорості, то Нацкомфінпослуг робить у цьому напрямі значні кроки, розширюючи перелік інформації, необхідної для розкриття страховими організаціями регуляторної звітності, зокрема даних про якість активів і розміщення коштів страхових резервів [6]. Також передбачено, що разом із річною звітністю страховики повинні надавати інформацію щодо ключових ризиків та результатів проведеного стрес-тестування, інформацію про порядок формування страхових резервів і частку перестраховиків у страхових резервах, методи формування технічних резервів, про проведення перевірки адекватності зобов'язань та її методи, про частку страхових платежів, що належать перестраховикам, про причини отримання кредиту (за його наявності), звіт актуарія зі страхування життя або за ризиковими видами страхування.

У цілому такі кроки є виправданими, оскільки звітна інформація, яка зараз розкривається страховиками, не є повною для визначення їх фінансового стану. Крім того, у деяких звітних формах існують технічні недоліки і логічні невідповідності.

Висновки. Вітчизняний страховий ринок вступив у процес перегляду підходів до оцінки фінансової стійкості і платоспроможності страхових організацій. Протягом

декількох років планується перехід від ретроспективної оцінки платоспроможності (Solvency I) до оцінки з урахуванням ризиків і майбутніх загроз (Solvency II).

Проте застосування кількісних вимог Solvency II в Україні, скоріш за все, призведе до прискореного зменшення кількості страхових організацій та значної концентрації страхового капіталу. Щодо інформаційної прозорості страховиків, то багато чого вже зроблено, проте є перспективи росту. Наприклад, упровадження системи обміну інформацією на основі XBRL. Окрім вимог до мінімального розміру капіталу, є й інші інструменти підвищення рівня фінансової стійкості страховиків. Наприклад, україні необхідний є розвиток інституту страхових актуаріїв, оскільки існує їх дефіцит на страховому ринку.

Таким чином, система оцінки платоспроможності страхових організацій України буде змінюватися. Біль-

шість страхових організацій позитивно оцінили ідею наближення вітчизняних стандартів до міжнародних, однак у багатьох виникають побоювання щодо термінів впровадження нових правил і повної готовності страхових організацій відповідати заявленим критеріям.

Звичайно, імплементація вимог Solvency II в Україні являє собою складний процес як для страховиків, так і для контролюючого органу, тому що ця система є новою парадигмою, яка має змінити світогляд страхових організацій щодо вивчення профілю ризиків та їх передбачення на майбутній період. Такий підхід, безперечно, докорінно змінить корпоративне управління страховиків, що зазвичай призводить до збільшення вартості капіталу, витрат на звітність, а також витрат на розроблення і моніторинг моделей для розрахунку нових вимог до капіталу.

Список використаних джерел:

1. Directive 2009/138/EU of the European Parliament and of the Council of 25 Nov. 2009 on the taking-up and pursuit of the business of insurance and reinsurance (Solvency II), 335 p.
2. Alexander Schaub. The Lamfalussy process four years on // Journal of Financial Regulation and Compliance. 2005 - Vol. 13 Iss: 2. – P. 110 – 120.
3. Casian Butaci. The new European prudential supervisory system of insurance «Solvency II» // Annals. Economics Science Series. – 2010, issue XVI. – P. 662–668
4. Timo Broszeit. Macroprudential Solvency Stress Testing of the Insurance Sector // IMF Working Paper WP/14/133. – July 2014 – 84 p.
5. Закон України «Про страхування» від 11 липня 2014 р. № 1586-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
6. Розпорядження Нацкомфінпослуг № 2924 від 24.11.2016 «Про затвердження Змін до Порядку складання звітних даних страховиків».
7. Розпорядження Нацкомфінпослуг № 396 від 23.02.2016 «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика».
8. Угода про асоціацію Між Україною та ЄС з атомної енергетики і їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011 / Додаток XVII до Угоди про асоціацію «Нормативно-правове забезпечення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/material/000/072/115110/Annex_XVII_to_XX_to_Agreement.pdf.
9. Гаманкова О.О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О.О. Гаманкова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2007. – Вип. 94–95. – С. 18–23.
10. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк-Малицкая. – М. : Анкил, 1994. – 210 с.
11. Пікус Р.В. Платоспроможність страховика як індикатор ефективного ризик-менеджменту / Р.В. Пікус // Вісник Академії праці і соціальних відносин федерації профспілок України. – 2002. – № 4(17). – С. 175–181.
12. Супрун А. Проблемы оценки платежеспособности страховых компаний в посткризисном периоде / А.А. Супрун // Страховое дело. – 2011. – № 06. – С. 20.
13. Шірінян Л.В. Зарубіжний досвід забезпечення платоспроможності страхових компаній / Л.В. Шірінян // Економічні науки : збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – № 22. – С. 40–45.

Анотация. В статье представлена система платежеспособности страховых организаций, действующая в Европе. Рассмотрена структура новых требований к оценке платежеспособности европейских страховщиков на основании Директивы Solvency II. Выявлены особенности и ключевые отличия от действующих нормативов Solvency I. Проанализировано возможное дальнейшее развитие украинского страхового рынка в контексте новых стандартов.

Ключевые слова: Solvency II, страховой рынок, платежеспособность страховой организации, маржа платежеспособности, финансовая устойчивость.

Summary. The study devotes the new requirements, concerning solvency assessment of insurance companies in Europe. The article reveals the structure of assessing the solvency system of European insurers, which is based on the Directive Solvency II. A paper presents the key features and shows the differences between existing approach of Solvency I and first-hand practice of Solvency II. The outcomes evaluate the possible further development of the Ukrainian insurance market in the context of the new solvency standards.

Key words: Solvency II, insurance market, solvency of the insurance organizations, solvency margin, financial stability.

Косова Т. Д.
професор кафедри фінансів, підприємництва та біржової діяльності
Класичного приватного університету
Ярошевська О. В.
доцент кафедри економіки підприємства
Класичного приватного університету

Kosova T. D.
Professor of the Department of Finance, Entrepreneurship and Stock Exchanges
Classic Private University
Jaroshevskaja O. V.
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
Classic Private University

ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FINANCIAL-BANKING MECHANISM OF MANAGEMENT OF CASH FLOWS OF OF BUSINESS SUBJECTS

Анотація. Визначено сутність механізму управління грошовими потоками суб'єктів господарювання як систему. Проаналізовано показники залишків коштів, їх частки в оборотних активах і ліквідність суб'єктів господарювання машинобудування. Надано оцінку складу і структури грошових потоків великих машинобудівних підприємств. Обґрунтовано фінансово-банківський механізм управління грошовими потоками суб'єктів господарювання, представлений емісією пайових і боргових цінних паперів, отриманням кредитів та їх своєчасним погашенням за умови підтримання на достатньому рівні оперативної і перспективної ліквідності підприємства. Зроблено висновок, що кращі показники ліквідності і структури грошових потоків мають великі підприємства, створені у формі публічного акціонерного товариства, які мають доступ до ресурсів фондового і кредитного ринків.

Ключові слова: фінансово-банківський механізм, управління, грошові потоки, суб'єкти господарювання, фондовий, кредитний, ринок.

Постановка проблеми. Економічне зростання підприємства базується на підтримці його фінансової рівноваги та водночас на забезпеченні максимізації основного цільового показника вартості підприємства, головним чинником формування якої є грошові потоки. Тому дослідження питань управління грошовими потоками є першочерговим та досить актуальним, оскільки забезпечує ритмічність діяльності підприємства, прискорює обіг капіталу, знижує ризик неплатоспроможності та збільшує прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних учених досліджуються загальні і специфічні проблеми управління коштами підприємств на теоретичному і прикладному рівнях. Галузеві особливості управління грошовими потоками банку, готельного комплексу є об'єктом уваги Киці Д. К. [1], Орлової В. В., Оришко С. П. [2]. Шевчук В. Р. досліджено питання вдосконалення методики й організації економічного аналізу грошових потоків підприємств, що охоплює побудову моделі аналітичних досліджень і з'ясування особливостей їх проведення з метою раціоналізації грошових потоків меблевиробничих підприємств України [3]. Хлевицькою Т.Б. досліджено теоретико-методологічні та практичні підходи до формування грошових потоків торговельних підприємств на засадах логістики [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати відсутність чітких концептуальних засад для подальшого розвитку фінансово – банківського механізму управління грошовими потоками суб'єктів господарювання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування пропозицій із удосконалення фінансово – банківського механізму управління грошовими потоками суб'єктів господарювання за умов покращення структури капіталу.

Виклад основного матеріалу. Механізм управління грошовими потоками є системою управлінського впливу, якій притаманні одночасно організація і дезорганізація, діалектичний взаємозв'язок яких виявляє істинну сутність цього поняття [5, с. 145]. Він є складноорганізованою системою елементів, що динамічно та циклічно, безперервно взаємодіють між собою, утворюючи групи елементів керованої та керуючої складових [6, с. 129]. Максимізація чистого грошового потоку не завжди є метою управління.

Аналіз залишків коштів та їх співвідношення з основними статтями активів і пасивів балансу машинобудівних підприємств наведено у табл. 1.

Об'єктом дослідження є 13 суб'єктів господарювання, які репрезентативно представляють галузь машинобудування, включаючи такі гіганти, як ПАТ «Мотор – Січ», ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод». Вибірка включає також малі машинобудівні підприємства – приватні акціонерні товариства: «Бердянський машинобудівний завод», «Запоріжбудмаш», «Продмаш-Веселе», «Машторгінвест».

Найбільші залишки коштів мають такі підприємства: ПАТ «Мотор – Січ» – 1273420 тис. грн. і 2352855 тис. грн. відповідно на початок 2016 та 2016 років, а також ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» – 6985 тис. грн. та 8731 тис. грн., серед малих – ПрАТ «Машторгінвест» (2549,7 тис. грн. і 3142,3 тис. грн.).

Показники залишків коштів, їх частки в оборотних активах і показники ліквідності суб'єктів господарювання машинобудування станом на початок року

код ЄДРПОУ	Назва підприємств	Кошти, тис. грн.		Питома вага коштів в оборотних активах, %		Коефіцієнт абсолютної ліквідності, частка од.	
		2016	2017	2016	2017	2016	2017
14307794	ПАТ «Мотор – Січ»	1273420	2352855	8,67	12,86	0,24	0,41
25480917	ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	6985	8731	0,90	2,81	0,004	0,006
00217857	ПАТ «Мелітопольський завод холодильного машинобудування «РЕФМА»	14	7	0,12	0,05	0,001	0,0004
14311548	ПАТ «Машинобудівний завод «ЕЛЕМ»	45	94	16,48	21,51	0,025	0,049
32954671	ПрАТ «Азовський машинобудівний завод»	44	24	0,14	0,07	0,001	0,001
00218012	ПАТ «Завод Південгідромаш»	1	2	0,01	0,03	0,000	0,000
00235826	ПАТ «Завод агротехнічних машин»	78	32	6,04	0,72	0,07	0,01
00443074	ПрАТ «Машбудконструкція»	13	50	3,85	19,31	0,72	2,00
04689323	ПрАТ «Завод будівельно-опоряджувальних машин»	30	1	2,50	0,45	0,006	0,0002
	Малі підприємства						
32954692	ПрАТ «Бердянський машинобудівний завод»	0	2,1	0,00	0,14	0,000	0,001
01234970	ПрАТ «Запоріжбудмаш»	56,4	39,2	6,18	2,99	1,05	0,08
14313895	ПрАТ «Продмаш-Веселе»	52,9	19,5	3,42	1,20	0,02	0,01
31533716	ПрАТ «Машторгінвест»	2549,7	3142,3	83,00	80,31	0,20	0,18

Джерело: власні розрахунки

На початок аналізованого періоду кошти були відсутні у ПрАТ «Бердянський машинобудівний завод», найменший залишок мало ПАТ «Завод Південгідромаш» (1 тис. грн.), на кінець – ПАТ «Завод Південгідромаш» (2 тис. грн.) і ПрАТ «Бердянський машинобудівний завод» (2,1 тис. грн.).

Найбільшу питому вагу коштів в оборотних активах мають ПрАТ «Машторгінвест» (більше 80%), яке здійснює діяльність посередників у торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками, ПАТ «Машинобудівний завод «ЕЛЕМ» – відповідно 16,48% і 21,51% на початок 2016 і 2017 років.

Частка коштів в оборотних активах, менша за 1%, притаманна таким підприємствам: ПАТ «Мелітопольський завод холодильного машинобудування «РЕФМА», ПрАТ «Азовський машинобудівний завод», ПАТ «Завод Південгідромаш», ПрАТ «Бердянський машинобудівний завод». Питома вага коштів в оборотних активах ПАТ «Мотор – Січ» протягом 2016 року зросла з 8,67% до 12,86%.

Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності становить 0,15-0,2. Надлишковий запас абсолютної ліквідності мають ПрАТ «Машбудконструкція» (значення коефіцієнта 0,72 і 2,00 відповідно на початок і кінець року), у рамках норми коефіцієнт абсолютної ліквідності у ПАТ «Мотор-Січ» (0,24 і 0,41) і ПрАТ «Машторгінвест» (0,20 і 0,18).

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, близькі до нуля, мають ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», ПАТ «Мелітопольський завод холодильного машинобудування «РЕФМА», ПрАТ «Азовський машинобудівний завод», ПАТ «Завод Південгідромаш», ПрАТ «Завод будівельно-опоряджувальних машин», ПрАТ «Бердянський машинобудівний завод».

Розглянемо склад і структуру грошових потоків двох найбільших підприємств досліджуваної групи (табл. 2).

У структурі власності ПАТ «Мотор – Січ» особами, що володіють 10 відсотків та більше акцій емітента, є: акціонерне товариство BUSINESS HOUSE HELENA, AG (Панама) – 359727 акцій (17,3113% загальної кількості), а також фізична особа – 329293 акцій (15,84671%), разом: 689020 акцій (33,15801%). В даний час ПАТ «Мотор – Січ» активно розвиває напрямки зі створення, ремонту, модернізації вертольотів в рамках реалізації програми вертольотобудування.

Чистий притік коштів ПАТ «Мотор – Січ» за 2015 рік становив 285633 тис. грн., за 2016 рік – 1000747 тис. грн. Позитивний грошовий потік у 2015 році забезпечила операційна діяльність у сумі 2062310 тис. грн., від'ємний – інвестиційна (1473017 тис. грн.) і фінансова (303660 тис. грн.) види діяльності. У структурі чистого руху коштів за видами діяльності частка операційної 722,0%, інвестиційної (-515,7%), фінансової (-106,3%).

У 2016 році відтік коштів спостерігався у результаті операційної (908715 тис. грн.) та інвестиційної (1065028 тис. грн.) видів діяльності. Фінансова діяльність згенерувала додатний грошовий потік у сумі 2974490 тис. грн. У структурі чистого руху коштів за видами діяльності частка операційної (-90,8%), інвестиційної (-106,4%), фінансової (297,2%).

По ПАТ «Мотор-Січ» у 2015 році відтік коштів за фінансовою діяльністю обумовлений, переважно, погашенням позик у сумі 483766 тис. грн., притік 2016 – отриманням позик у сумі 3582570 тис. грн. Протягом 2015-2016 років підприємство витрачало кошти на викуп власних акцій (відповідно 10218 тис. грн. і 10789 тис. грн.), сплату дивідендів (72744 тис. грн. і 25491 тис. грн.) і

Таблиця 2

Склад і структура грошових потоків великих машинобудівних підприємств

Стаття	ПАТ «Мотор-Січ»		ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	
	2015	2016	2015	2016
Чистий рух коштів за видами діяльності, тис. грн.				
- операційна	2062310	-908715	-519479	161441
- інвестиційна	-1473017	-1065028	22886	1218
- фінансова	-303660	2974490	337332	-161358
Разом	285633	1000747	-159261	1301
Залишок коштів на початок року	950503	1273420	161547	6985
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	37284	78688	4699	445
Залишок коштів на кінець року	1273420	2352855	6985	8731
- питома вага впливу зміни валютних курсів на залишок коштів, %	2,93	3,34	67,27	5,10
Структура чистого руху коштів за видами діяльності, %				
- операційна	722,0	-90,8	326,2	12409,0
- інвестиційна	-515,7	-106,4	-14,4	93,6
- фінансова	-106,3	297,2	-211,8	-12402,6
Разом	100	100	100	100

Джерело: власні розрахунки

відсотків (90098 тис. грн. і 108751 тис. грн.), інші платежі (12591 тис. грн. і 5196 тис. грн.).

ПАТ «Мотор – Січ» має кошти в іноземній валюті як результат зовнішньоекономічної діяльності. Ринки збуту продукції підприємства умовно поділяються за регіональною ознакою: далеке зарубіжжя, країни СНД. У далекому зарубіжжі основними споживачами в 2015-2016 роках були Китай, Індія, Алжир, ОАЕ, Бангладеш. Грошові кошти надходили за поставку серійних авіадвигунів різних типів та модифікацій, а також за капітальний та середній ремонт авіадвигунів та постачання запасних частин до них. В умовах девальвації національної валюти значний вплив на залишок коштів має зміна валютних курсів у 2015 році – 37284 тис. грн. (2,93%) залишку коштів на кінець року, у 2016 році – 78688 тис. грн. (3,34%).

Обов'язковий продаж іноземної валюти і подальша її купівля – це істотні додаткові витрати підприємства: збитки від курсових різниць, комісії банків як при продажу так і при купівлі валюти. Починаючи з 23.02.2017 р. уповноважений банк не має права купувати іноземну валюту за дорученням клієнта, який має кошти в іноземній валюті, розміщені на поточних, депозитних та балансових рахунках, як грошове забезпечення за гарантіями/контр-гарантіями резервними акредитивами понад 100000 в доларовому еквіваленті. Клієнт вимушений виконувати свої зобов'язання в іноземній валюті лише за рахунок власних коштів (до 23.02.2017 р. – гранична сума становила 25000 в доларовому еквіваленті). Дана вимога повністю позбавляє підприємство можливості забезпечити запас валютних коштів, призводить до накопичення на поточних рахунках значних сум у гривні та неможливості їх використання для купівлі валюти. ПАТ «Мотор – Січ» має потребу в обігових коштах в іноземній валюті (долари, євро, російські рублі) більше 1000000 в доларовому еквіваленті в день. А враховуючи, що підприємство експортно-орієнтоване, надходження у валюті відбуваються щодня, подолати поріг в 100000 дол. США неможливо. Підприємство опинилося у ситуації, коли воно не має права купувати валюту у зв'язку з існуючими обмеженнями, але є гостра необхідність в декількох подальших платежах, власних коштів на які вже не вистачає.

ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (ПАТ «ЗАЗ») створене як спільне українсько-корейське підприємство з іноземною інвестицією, контрольний пакет акцій (502989 акцій, або 74,705%) належить фізичній особі. ПАТ «ЗАЗ» – найбільший український виробник автомобілів та єдине в Україні підприємство, з повним циклом виробництва легкових автомобілів що включає технології штампування, зварювання, фарбування, спорядження кузова та складання автомобіля. Виробничі потужності підприємства складають 150 тисяч автомобілів на рік. Методом повномасштабного виробництва на ПАТ «ЗАЗ» виготовляються автомобілі «Ланос», «Сенс», «Chance» в кузовах седан, хетчбек, фургон, автомобілі «Forza» в кузовах седан, хетчбек, автомобілі «Vida» в кузовах седан та хетчбек, автобуси «A07» і «A10» а також вантажні автомобілі на базі шасі «ТАТА». Продукція підприємства експортується за кордон.

У ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» у 2015 році чистий відтік коштів склав 159261 тис. грн., передусім за рахунок операційної діяльності (-519479 тис. грн.). Інвестиційна та фінансова види діяльності забезпечили приток у сумі відповідно 22886 тис. грн. і 337332 тис. грн. У структурі чистого руху коштів за видами діяльності частка операційної 326,2%, інвестиційної (-14,4%), фінансової (-211,8%). У 2016 році операційна та фінансова діяльність згенерували найбільші за модулем і протилежні за знаком грошові потоки: операційна (161441 тис. грн.) і фінансова (-161358 тис. грн.), а їх питома вага в структурі чистого грошового потоку становить відповідно – 12409,0% і (-12402,6%). Підприємство не здійснювало операції з акціями, не залучало кредитів. В умовах девальвації національної валюти значний вплив на залишок коштів має зміна валютних курсів у 2015 році – 4699 тис. грн. (67,27%) залишку коштів на кінець року, у 2016 році – 445 тис. грн. (5,10%).

Висновки і пропозиції. Обґрунтовано фінансово-банківський механізм управління грошовими потоками суб'єктів господарювання, представлений емісією пайових і боргових цінних паперів, отриманням кредитів та їх своєчасним погашенням за умови підтримання на достатньому рівні оперативної і перспективної ліквідності підприємства. Проведений аналіз діяльності

суб'єктів господарювання машинобудування дозволив зробити висновок, що кращі показники ліквідності і структури грошових потоків мають великі підприємства, створені у формі публічного акціонерного товариства, які

мають доступ до ресурсів фондового і кредитного ринків.

Перспективами подальших досліджень є оцінка діяльності машинобудівних підприємств на фондовому ринку України.

Список літератури:

1. Киця Д. К. Механізм управління грошовими потоками банку / Д. К. Киця // Управління розвитком. – 2014. – № 2. – С. 137-141.
2. Орлова В. В. Механізм управління грошовими потоками готельного комплексу / В. В. Орлова, С. П. Оришко // Карпатський край. – 2013. – № 1. – С. 167-176.
3. Шевчук В. Р. Аналітичне забезпечення раціоналізації грошових потоків підприємств (на прикладі меблевого виробництва України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / В. Р. Шевчук ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Т., 2001. – 20 с.
4. Хлевицька Т.Б. Грошові потоки в логістиці торговельних підприємств: сутність та механізми оптимізації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.05 / Т.Б. Хлевицька ; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 19 с.
5. Щерба А. О. Сутність і структура механізму управління грошовими потоками підприємства / А. О. Щерба // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2013. – № 2. – С. 144-148.
6. Піскунова Н. О. Формалізація змісту та структури механізму управління грошовими потоками/ Н. О. Піскунова // Економічний простір. – 2016. – № 115. – С. 126-136.

Аннотация. Определена сущность механизма управления денежными потоками субъектов хозяйствования как системы. Проанализированы показатели остатков денежных средств, их доли в оборотных активах и ликвидность субъектов хозяйствования в машиностроении. Дана оценка состава и структуре денежных потоков крупных машиностроительных предприятий. Обоснован финансово-банковский механизм управления денежными потоками субъектов хозяйствования, представленный эмиссией паевых и долговых ценных бумаг, получением кредитов и их своевременным погашением при условии поддержания на достаточном уровне оперативной и перспективной ликвидности предприятия. Сделан вывод, что лучшие показатели ликвидности и структуры денежных потоков имеют крупные предприятия, созданные в форме публичного акционерного общества, имеющие доступ к ресурсам фондового и кредитного рынков.

Ключевые слова: финансово-банковский механизм, управление, денежные потоки, субъекты хозяйствования, фондовый, кредитный, рынок.

Summary. The essence of the mechanism of management of cash flows of subjects of management as a system is determined. The indicators of balance of funds, their shares in current assets and liquidity of economic entities of mechanical engineering are analyzed. An estimation of composition and structure of cash flows of large machine-building enterprises is given. The financial-banking mechanism of management of cash flows of economic entities presented by issuance of equity and debt securities, receipt of loans and their timely repayment is substantiated provided that the company maintains an adequate and operative and perspective liquidity of the enterprise. It is concluded that the best indicators of liquidity and structure of cash flows are large enterprises, created in the form of a public joint stock company, which have access to the resources of the stock and credit markets.

Keywords: financial-banking mechanism, management, cash flows, subjects of management, stock, credit, market.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 12

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,55.
Підписано до друку 31.03.2017 р. Замов. № 3103/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.