

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 5

Одеса
2017

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скірко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

Алієв Шафа Тифліс огли – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 3 від 27.03.2017 року)**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Однорог М.А. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЙНІ УМОВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ.....	6
---	---

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Варшавська Н.Г. СКЛАДОВІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	10
Грицуленко С.И. ИССЛЕДОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ПАТЕНТНОЙ СТАТИСТИКИ: УКРАИНА В ГЛОБАЛЬНОМ ПАТЕНТНОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	15
Дзеніс В.О., Дзеніс О.О., Шестакова О.А. МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	23
Медведева І.В. ТИПОЛОГІЯ КУЛЬТУРНИХ ВИМІРІВ Г. ХОФСТЕДЕ.....	30
Федоронько Н.І. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПІДХІД ДО КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В СУЧАСНИХ ТНК.....	36
Хромова Д.Д., Антоненко К.В. АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	41
Карабаза І.А., Чаплигіна Д.В. АНАЛІЗ ПРИЧИН НИЗЬКОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МВФ ПРОТЯГОМ 2010-2016 РР.....	44

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аванесова Н.Е. ЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	48
Гаража Е.П. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАЗНАЧЕНИЯ УКРАИНЫ.....	53
Нікитенко Д.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА».....	60

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Галан О.Є. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ТА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	65
Герасимова О.Л., Судакова О.І., Чуприна П.О. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ МОНІТОРИНГУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СКЛАДНИМИ ВИРОБНИЧИМИ СИСТЕМАМИ.....	70
Громова А.Є. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
Ємець О.І. ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» В ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ РІЗНИХ НАУКОВИХ ШКІЛ.....	79
Захаркін О.О., Мінченко С.О., Вакарчук В.В. СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ ПІДХІД ДО ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	85
Коваленко Л.Г. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР У РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ.....	90
Колісниченко П.Т. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	95
Лизунова О.М. УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯМ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Лищенко М.О. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КАНАЛІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	102

Новікова М.М. ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА».....	108
Палагута С.С. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ.....	113
Пономаренко Т.В. ПАРАМЕТРИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	117
Зінченко О.В., Радіонова Н.Й. АНАЛІЗ СТРАТЕГІЇ ЗНИЖЕННЯ ЗАТРАТ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	123
Сідоров М.Ю., Дугієнко Н.О. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	128
Третьякова О.В. ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ.....	132
Федосєєва Г.С. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	136
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Галасюк С.С. БІЗНЕС-ГОТЕЛІ НА РИНКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ.....	139
Кузьмин В.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ РІВНЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	145
РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Макарова В.В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	149
РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Салига К.С., Горюк В.В. ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІНФЛЯЦІЇ ТА РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	156
РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Аврамчук Л.А., Федорчук Т.Ю. ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗМІНУ ГРОШОВОЇ МАСИ.....	160
Гушан О.В., Далєвська Т.А. ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА.....	164
Климаш Н.І. ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОЇ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	167
Кравчук Л.С., Абоїмова Н.І. АНАЛІЗ СТАНУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ.....	173
Моторнюк У.І. АНАЛІЗ СУТНОСТІ ТА НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ.....	178
Рудь І.Ю. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	182
Черкашина К.Ф., Бур І.С. ТЕНДЕНЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	186
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Вороніна В.Л. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИДІВ ПРИБУТКУ ЯК ОБ'ЄКТУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ	190
Гаркуша С.А. АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ: ФОРМА ЧИ СИСТЕМА?.....	197
Зінченко О.В., Армаш Г.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	200
Зінченко О.В., Гірічева Я.Є. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ АУДИТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	206

Фурса В.П.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **213**

**РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Саєнсус М.А., Карнаухова Г.С.

ВПРОВАДЖУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ПРОЗОРИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ.....**219**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЙНІ УМОВИ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИINSTITUTIONAL CONDITIONS OF RURAL TERRITORIES'
DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті з використанням інституційних матриць розглядаються інституційні зміни в аграрній сфері України. Обґрунтовується існування двох інституційних структур, що діють на селі. Запропоновано авторське розуміння економічних категорій «інституціоналізм» та «редистрибутивна економіка». Стаття присвячена висвітленню проблем розвитку сільських територій України. Проаналізовано умови розвитку сільських територій, особлива увага приділена інституційній структурі.

Ключові слова: інституціоналізм, інституційна структура, редистрибутивна економіка, ринкова економіка, аграрна сфера, інституціональні матриці.

В статье с использованием институциональных матриц рассматриваются институциональные изменения в аграрной сфере Украины. Обосновывается существование двух институциональных структур, действующих на селе. Предложено авторское понимание экономических категорий «институционализм» и «редистрибутивная

экономика». Статья посвящена освещению проблем развития сельских территорий Украины. Проанализированы условия развития сельских территорий, особое внимание уделено институциональной структуре.

Ключевые слова: институционализм, институциональная структура, редистрибутивная экономика, рыночная экономика, аграрная сфера, институциональные матрицы.

The article deals with the institutional transformations in the agrarian sphere of Ukraine with application of institutional matrixes. The author explains existence of two institutional structures functioning in the village. The author's understanding of economic categories of «institutionalism» and «redistributive economy». The article is devoted to problems of development of rural territories of Ukraine. We analyze the conditions of development of rural areas, particular attention is paid to the institutional structure.

Key words: institutionalism, institutional structure, redistribution economy, market economy, agrarian sector, institutional matrixes.

УДК 35.071:711.3(477)

Однорог М.А.

к.е.н.

Технологіко-економічний коледж
Білоцерківського національного
аграрного університету

Постановка проблеми. Сільські території охоплюють значну частину території України. Рівень економічного освоєння, щільність населення та облаштування сільській місцевості значною мірою визначають безпеку і територіальну єдність держави.

Сільську територію слід розглядати як складну територіальну систему, що володіє рядом об'єктивних властивостей, – це протяжність території, площу, рельєф, природні ресурси, чисельність населення, рівень економічного і соціального розвитку [1, с. 8].

Вжиті регіональними державними органами управління заходів щодо розвитку сільського господарства хоча і викликали стабілізацію і зростання обсягів виробництва в сільському господарстві, але не привели до стійкого соціально-економічного зростання на селі. Сталий розвиток сільських територій – стабільний соціально-економічний розвиток сільських територій, заснований на ефективній сільській економіці, розширеному відтворенні людського капіталу і продуктивної зайнятості сільського населення, підвищення рівня і якості життя населення, раціональне використання і відтворення природних ресурсів [2, с. 18].

До однієї з основних причин кризової ситуації на селі слід віднести незбалансованість розвитку сільських територій як наслідок відсутності цілісного механізму інституціоналізації відносин, що складаються в процесі еволюції форм взаємодії суб'єктів сільської економіки. Актуальність даної проблеми посилюється необхідністю створення організаційно-інституційних структур для реалізації Доктрини продовольчої безпеки України [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інституціоналізаційних умов розвитку сільських територій присвячені роботи, як зарубіжних, так і вітчизняних економістів Гончарова Н. П., Дерев'янкін Т. І., Артемова Т. І., Архиреев С. І., Гриценко А. А., Кирдина С. Г., Норт Д. К., Пустовіт Р., Шаститко А. Е., Шевченко О. О., Юхименко П. І., Леоненко П. М. та ін.

Значне коло концептуальних питань щодо інституційних механізмів соціально-економічного розвитку сільських територій залишаються недостатньо дослідженими і вимагають їх подальшої розробки.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення інституціональних особливостей та інституційної структури розвитку сіль-

ських територій, а також вдосконалення бачення змісту економічних категорій «інституціоналізм», «редистрибутивна економіка».

Виклад основного матеріалу. Інституціоналізм, як напрямок економічної науки виник на рубежі XIX-XX ст., його формування проходило під впливом робіт представників німецької історичної школи, соціології та інших наук. Граючи помітну роль в 1930-х, 1960-х і 1970-х роках, цей напрямок у своєму розвитку еволюціонував від старого (раннього, традиційного) інституціоналізму до сучасного інституціоналізму [4].

Ідеї нової інституціональної економіки пов'язані з ім'ям лауреата Нобелівської премії в галузі економіки Рональда Коуза, який виклав ідеї нової економічної теорії в роботах «Природа фірми» (1937) і «Проблеми соціальних витрат» (1960). Р. Коуз включив аналіз інститутів у дослідження проблем економічного вибору. Даний підхід в подальшому був розвинутий в роботах Нобелівського лауреата Д. Норта.

На думку Д. Норта, «Інститути – це «правила гри» у суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми. Отже, вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії – чи то в політиці, соціальній сфері або економіці. Інституційні зміни визначають те, як суспільство розвивається в часі, і таким чином є ключем до розуміння історичних змін» [5, с. 7].

У складі інституцій Д. Норт виділяє три головні складові:

- неформальні обмеження (традиції, звичаї, соціальні умовності);
- формальні правила (конституції, закони, судові прецеденти, адміністративні акти);
- механізм примусу, що забезпечує дотримання правил (суди, поліція тощо). Поділ інститутів на формальні та неформальні види має велике значення для аналізу сучасної ситуації в аграрній сфері України. Згідно неoinституціональному підходу, неузгодженість і суперечливість формальних і неформальних інститутів закономірно притаманні періоду кардинальної перебудови інститутів.

Як показав досвід, не можна забезпечити проведення економічних реформ на основі чисто економічної теорії. Рішення макроекономічних проблем залежить не лише від зміни суб'єктів економіки, але і від історично сформованої інституціональної структури суспільства.

Формальні інститути створюються свідомо діями соціальних груп і визнаються державою як нормативно-правові акти. Неформальні інститути є продуктом спонтанних дій економічних суб'єктів. Сукупність формальних і неформальних правил, що регулюють діяльність економічних і соціальних суб'єктів прийнято вважати «інституціональ-

ним середовищем», «інституційною структурою», «інституційною системою» і т. д.

Господарські явища на селі слід розглядати через призму інституційної багатовимірності його економіки, що дозволить глибше зрозуміти його природу, виявити внутрішні і зовнішні фактори впливу на нього, визначити можливі сценарії його подальшої зміни і розвитку.

Сільські території можемо представити в єдності трьох основних проекцій, у своєрідній системі координат – економічної, політичної і культурно-ідеологічної. Залежно від дослідницьких завдань можуть бути виділені наступні сторони відносин:

- економічні – відносини, пов'язані з одержанням та використанням ресурсів для виробництва необхідних благ;
- політичні відносини, певним чином організовані, упорядковані і керовані, орієнтовані на досягнення певної мети;
- ідеологічні відносини, що реалізують певну ідею, ті чи інші значущі для суспільства цінності, що відрізняє соціальну діяльність людини від тварин.

Пов'язані між собою діючі в економічній, політичній і ідеологічній сферах базові інститути – основний предмет дослідження в теорії інституційних матриць.

У вітчизняній економічній науці при розкритті інституційної структури економіки використовують інституційну матрицю, запропоновану Ц. Р. Кірдіною. Згідно теорії Ц. Р. Кірдіної, все різноманіття конкретних особливостей більшості держав, що існували та існують на землі, можна при певному рівні абстракції представити у вигляді двох ідеальних типів, якісно різних інституційних матриць, агрегуючі в собі реальне різноманіття соціальних зв'язків, і вони були названі Х- та У-матриці [6, с. 15], які відрізняються комплексами, що утворюють їх базові інститути.

Для Х-матриці характерні такі базові інститути:

- в економічній сфері – інститути редистрибутивної економіки. Сутністю редистрибутивних економік є обов'язкове опосередкування центром руху цінностей і послуг, а також прав по їх виробництву та використанню;
- в політичній сфері – інститути унітарного політичного устрою;
- в ідеологічній сфері – інститути комунітарної ідеології, основний зміст яких полягає в домінуванні колективних, спільних цінностей над індивідуальними, пріоритет над Я.

В-матриця, в свою чергу, має такі базові властивості:

- в економічній сфері – інститути ринкової економіки;
- в політичній сфері – інститути політичного устрою;

- в ідеологічній сфері – інститути субсидіарної ідеології, в яких закріплюється домінуюче значення індивідуальних цінностей по відношенню до цінностей спільнот більш високого рівня, які відповідно мають субсидіарний, підрядний по відношенню до особистості характер, тобто в ідеологічних інститутах закріплюється пріоритет Я над Ми [7].

В аграрній сфері України радянського періоду основними виробниками були колгоспи і радгоспи. Колгоспи і радгоспи були ядром соціально-економічного життя села. За своєю природою вони були елементами роздавальної економіки. В рамках колгоспно-радгоспної системи гарантувалися зайнятість населення, стабільний дохід, безкоштовна освіта і медичне обслуговування. Сільськогосподарські підприємства надавали велику допомогу у веденні особистого подвір'я, наприклад шляхом надання техніки, кормів. За наявності базових інститутів колгоспи, як і радгоспи, можна віднести до класичних «редистрибутивних» інституціональних формах здійснення господарської діяльності на селі. Форма власності – державна, обмін ресурсами і благами – розподільчий, система взаємовідносин – координаційна, господарська діяльність – планово-пропорційна, праця – службова.

Рішення про перехід аграрної сфери до ринкової економіки в Україні було розпочато з прискореної реорганізації колгоспно-радгоспної системи при зниженні до мінімуму державної підтримки сільського господарства. В результаті проведеної масової реорганізації колгоспно-радгоспної системи сталося руйнування «старої» інституційної системи. За задумом реформаторів, аграрний ринок повинен сформуватися самостійно по мірі самоорганізації і самоврядності сільськогосподарських товаровиробників.

Перехід аграрної сфери України від Х-економіки до класичної форми здійснення господарської діяльності в економіці так і залишився незавершеним. В процесі ринкових реформ, що проводилися поспішно, без ретельної концептуальної підготовки, необхідного наукового, правового та економічного, перш всього ресурсного забезпечення, без урахування закономірностей і тривалості перехідного періоду в багатьох нових організаційно-правових формах господарств, насамперед великих сільгосппідприємств, – сталася косметична, можна сказати уявна інституційна реформа [8, с. 40].

Включення ринкових механізмів без державного регулювання викликало кризу в аграрній сфері України. Включився механізм відторгнення нових правил, які диктувалися законами ринку. Господарючі суб'єкти та населення стали виробляти свої моделі поведінки, які, на їх погляд, повинні були знизити негативний вплив нових формальних інститутів. Прикладами таких моделей служила

нечесна поведінка по відношенню до партнерів по бізнесу – постачальників і споживачів, відхід від податків, несплата кредитів, формування «сірих» схем для відмивання грошей, розкрадання майна підприємств. Тобто ринкові формальні інститути, які практично нав'язувалися суспільству, не знайшли належного відгуку суспільства. Більше того, вони не узгоджувалися з домінуючими на той момент неформальними інститутами, тими традиціями та соціальними нормами, на яких було виховано не одне покоління. Вплив ідеології колективізму ще тяжіло над суспільством.

Незважаючи на все це, в результаті радикальної трансформації сформувалися нові форми господарювання в аграрній сфері. Функціонування сучасної системи сільського господарства України базується переважно на приватній власності при різноманітні форм господарювання економічних суб'єктів, що володіють реальною економічною самостійністю, що будують свою діяльність на принципах ринкового підприємництва.

На селі з різним ступенем ефективності діють комбіновані ринково-редистрибутивні інституційні структури. Формою зрощування базових інститутів У – і Х-економік є державні унітарні підприємства, що зберегли практично всі інституційні елементи розподільного типу. При державній власності на засоби виробництва такі підприємства забезпечуються матеріально-технічними ресурсами, що говорить про редистрибуції. При цьому сам обмін є ринковим, оскільки державні підприємства реалізують свою продукцію на ринку, при цьому отримують прибуток і збільшують свій капітал [9].

Ряд селянських (фермерських) і особистих підприємств також поєднують у собі риси розподільної та ринкової економік, оскільки здійснюють підприємницьку діяльність з метою забезпечення потреб тільки своєї сім'ї.

Висновки з проведеного дослідження Таким чином, на підставі проведеного аналізу господарської практики можна стверджувати, що в сучасному українському селі співіснують два типи інституційних структур, що якісно розрізняються між собою і регулюють економічні взаємовідносини селян, переміщення ресурсів і вироблених благ всередині сільських громад. Перша з них – ринкова економіка. Друга – редистрибутивна, або роздавальна економіка. При цьому суб'єкти сільської економіки можуть перебувати одночасно в межах однієї або будь-якого поєднання перерахованих інституційних структур, переслідуючи при цьому різні цілі і реалізуючи різні інтереси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарова Н. П. Інституціональні основи державного регулювання економіки / Н. П. Гончарова // Економіка та держава. – 2008. – № 7. – С. 7–11.

2. Дерев'янкін Т. І. Інституалізація економічної історії (друга половина XX – початок XXI ст.) / Т. І. Дерев'янкін, В. П. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8. – С. 17–33.

3. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований [Текст] / Т. И. Артемова, С. И. Архиреев, А. А. Гриценко; под ред. А. А. Гриценко; Институт экономики и прогнозирования НАН Украины. – Х. : Форт, 2008. – 927 с.

4. Кирдина С. Г. (2004) X- и Y-экономики: институциональный анализ. – М. : Наука, 256 с.

5. Норт Д. К. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики, 1997. – № 3. – С. 6–17

6. Пустовіт Р. Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних економіках / Р. Пустовіт // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 14–26.

7. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шастико. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – М. ТЕИС, 2010. – 828 с.

8. Шевченко О. О. Інституціональна складова розвитку економіки знань / О. О. Шевченко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2009. – № 4 (24). – С. 39–44.

9. Юхименко П. І. Історія економічних учень навч. Посібник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2002. – 514 с.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СКЛАДОВІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

COMPETITIVE ADVANTAGES COMPONENTS OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

УДК 332.122

Варшавська Н.Г.

аспірант, асистент кафедри
міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

У статті розглянуто конкурентоспроможність АПК, як важливий елемент не лише продовольчої безпеки держави, а й стимул для розвитку інших галузевих комплексів. Тож пріоритетним має бути забезпечення конкурентоспроможності українського аграрного сектору як всередині країни так і на міжнародному ринку.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, АПК, галузевий комплекс, кластери.

В статье рассмотрены конкурентоспособность АПК, как важный элемент не только продовольственной безопасности государства, но и стимул для развития других отраслевых комплексов. Поэтому приори-

тетным должно быть обеспечение конкурентоспособности украинского аграрного сектора как внутри страны так и на международном рынке.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, АПК, отраслевой комплекс, кластеры.

The article examines the competitiveness of agriculture, important not only food security but also an incentive for the development of other industrial complexes. So the priority should be to ensure the competitiveness of Ukrainian agricultural sector both domestically and internationally.

Key words: competition, competitiveness, agriculture, industry complex clusters.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність країни визначається конкурентоспроможністю її галузевих комплексів. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни, задоволення потреб населення в продуктах харчування і зростання соціально-економічної ефективності сільського господарства висуває на перший план завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняного агропромислового комплексу (АПК). Без високоефективного і конкурентоспроможного агропромислового виробництва неможливе вирішення багатьох нагальних і стратегічних завдань розвитку соціально орієнтованої економіки країни та формування цивілізованого аграрного ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням конкурентоспроможності агропромислового комплексу присвячені праці таких вчених як Шпанко А., Тараненко І.В., Артеменко В.О., Бабко В.М., проте не вирішеними є інституціональне середовище фінансового забезпечення аграрного ринку, а також погляд, дослідження АПК як одного із базових секторів економіки України.

Метою статті є дослідження АПК, його інституціонального середовища фінансового забезпечення, дослідження забезпечення діяльності АПК України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На розвиток конкуренції в агропромисловому виробництві значний вплив здійснюють особливості сільського господарства як основної галузі. Стійкість сільськогосподарського виробництва значно нижче інших галузей у зв'язку з мінливими метеорологічними умовами,

що викликає значні коливання обсягів пропозиції продукції і цін. Тривалий виробничий цикл визначає інерційність пропозиції сільськогосподарської продукції при зміні цін. Сезонність виробництва призводить до нерівномірної реалізації продукції протягом року. Значна частка продукції, яка швидко псується вимагає її реалізації протягом невеликого періоду часу, що загострює конкуренцію під час масового надходження на ринок. Імобільність ресурсів у сільському господарстві виключає його з міжгалузевої конкуренції за більш прибуткове вкладення капіталу [6, с. 59].

Конкурентоспроможність АПК з урахуванням специфіки і соціальної значущості аграрного сектору слід визначати як його змагальну здатність функціонувати і розвиватися в ринковому середовищі, ефективно забезпечуючи процеси відтворення аграрного потенціалу. Рівень конкурентоспроможності результується у величині основних видів агропромислової продукції на душу населення, їх позитивній динаміці і створенні умов для сталого розвитку національної господарської системи в довгостроковій перспективі. Події, що відбуваються в геополітичному просторі, актуалізують для вітчизняної економіки питання продовольчої незалежності як основи соціальної стабільності та національної безпеки. Тому агропромисловий комплекс, при його великій ролі в економіці, повинен бути поставлений в основу державної політики в системі прийняття національних рішень. При цьому забезпечення конкурентоспроможності АПК слід розглядати як завдання стратегічного

характеру, вирішення якого дозволить не тільки досягти необхідного рівня самозабезпечення продовольчими товарами, але і дасть імпульс розвитку іншим галузям економіки [2, с. 80].

Одним з основних засобів підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектору України на світовому ринку є використання регуляторної політики. Першочерговим завданням уряду є гармонізація стандартів на продукцію сільського господарства і продовольства зі світовими, удосконалення системи оцінки відповідності критеріям Світової Організації Торгівлі. Євроінтеграційні процеси стають невід'ємною ознакою та напрямком розвитку аграрного сектору економіки України. У зв'язку з цим, важливою є розробка аграрної політики, яка б враховувала соціально-економічну, екологічну, демографічну та інші складові, та базувалася б на ознайомленні, вивченні та застосуванні на практиці досвіду ведення сільського господарства у зарубіжних країнах, який викликає закономірно підвищений інтерес. Першочергового значення при цьому набуває взаємобумовлена діяльність держави та господарюючих

суб'єктів, спрямована на забезпечення продовольчої безпеки (рис. 1).

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, якісний людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства. У цьому контексті дослідження та наукове осмислення конкурентоспроможності національного АПК сприятиме проведенню структурних реформ у галузі сільського господарства та підвищенню рівня конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на європейському й світовому ринках [3, с. 32].

З метою своєчасного виявлення пріоритетних напрямів розвитку і вибору ефективної стратегії, яка найбільшою мірою відповідає тенденціям розвитку ринкової ситуації і заснованої на сильних сторонах діяльності, будь-яке підприємство АПК повинно постійно здійснювати поточний контроль і аналіз конкурентної переваги (переваг) на ринку,

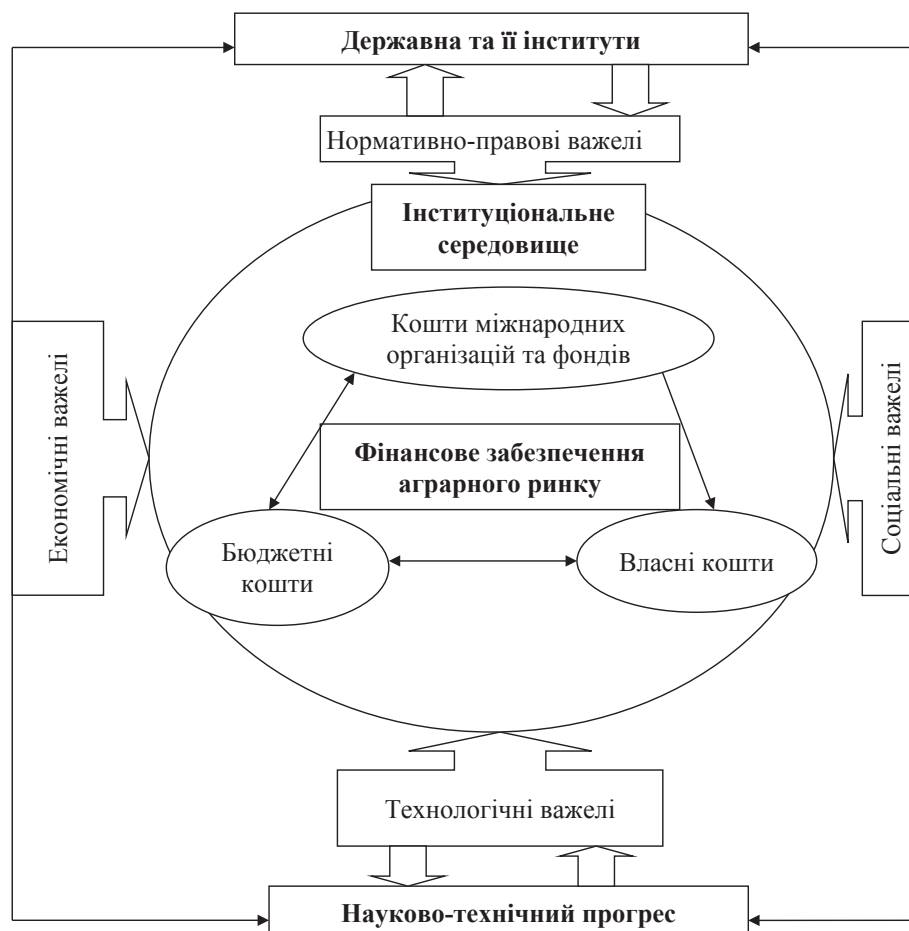


Рис. 1. Інституціональне середовище фінансового забезпечення аграрного ринку

Джерело: розроблено автором

на якому вона та конкуруючі підприємства пропонують аналогічні по споживчому попиту товари.

Необхідність глибокого всебічного суспільно-географічного вивчення АПК зумовила використання такої інтегративної категорії пізнання, як «функціональна структура», а також її складових. В доктринальному плані функціональна структура АПК може бути визначена як «спосіб дії його компонентів і елементів, сукупність зв'язків між ними, що відображають найсуттєвіші внутрішні його властивості». В суспільно-географічному плані

такими найсуттєвішими функціональними властивостями АПК є: територіальна спеціалізація, комплексність та пропорційність розвитку, що сприяють виробництву продуктів харчування і предметів широкого вжитку сільськогосподарського походження. Разом з тим, для поглибленого вивчення окремих аспектів функціонування й розвитку АПК можна виділити низку структур, у кожній з яких є специфічні стійкі сукупності зв'язків між підприємствами і виробництвами та які забезпечують підвищення його ефективності (рис. 2).

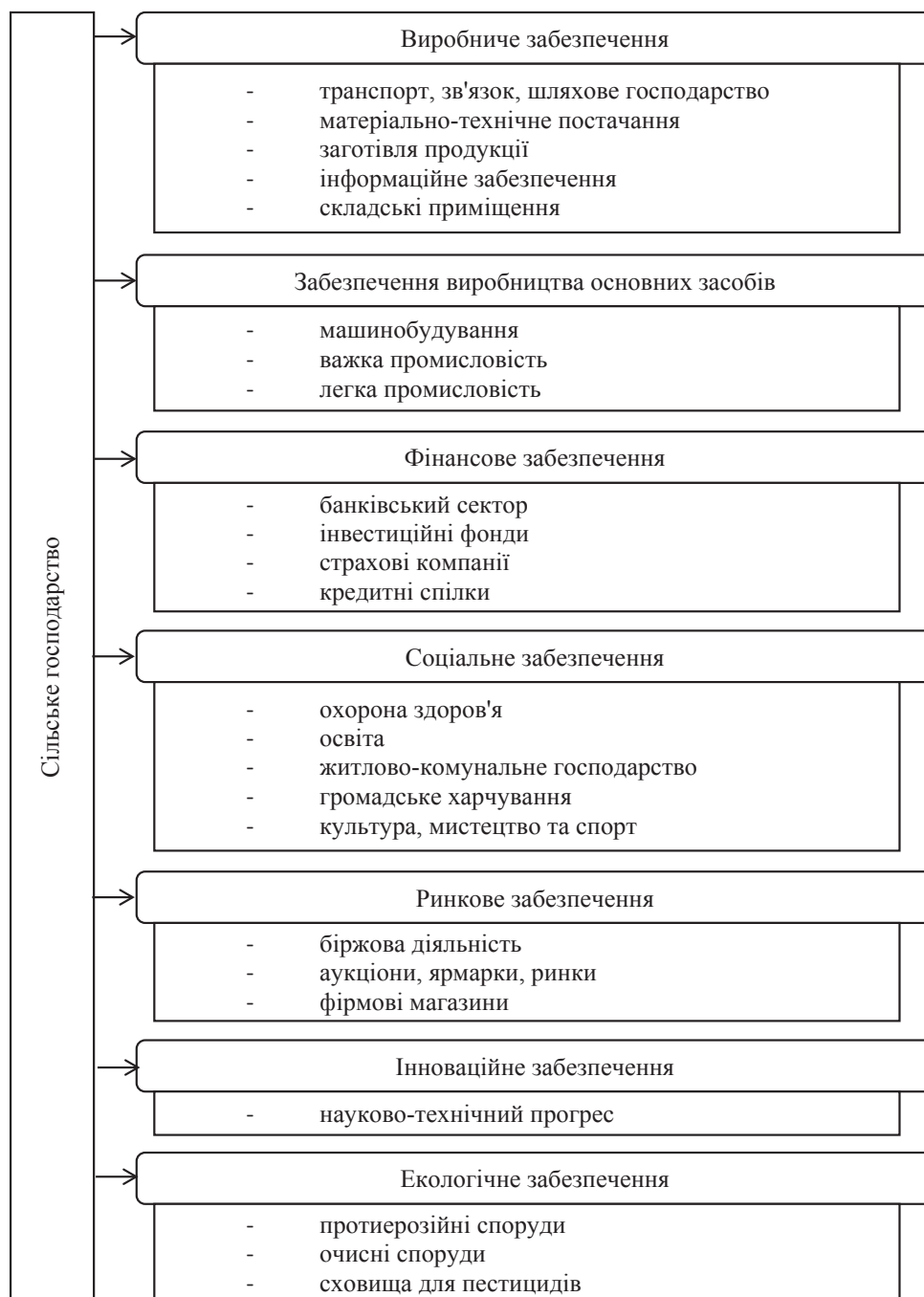


Рис. 2. Системи забезпечення діяльності АПК країни

Джерело: узагальнено автором на основі [4]

Компонентна структура АПК в цілому відображає галузевий, внутрішньогалузевий та міжгалузевий поділ праці в умовах НТП і зумовлює появу нових виробництв, ланок, видів діяльності і галузей, компонентів та їх інтеграцій, об'єднаних функціональним призначенням. Територіальна структура відображає внутрішню територіальну будову АПК, характеризує територіальні відношення між процесами виробництва, промисловою переробкою сільськогосподарської сировини і умовами їх розвитку в межах регіонів різного масштабу, тобто форми територіального зосередження агропромислового процесу. Територіально їх можна виділяти за різними якісними ознаками. Елементи територіальної структури АПК можуть бути зональними, приміськими, регіональними і локальними. Зональні й приміські АПК відображають специфіку поєднань природних умов, характер розселення і спеціалізації агропромислового процесу та інших суспільно-географічних факторів. Елементами зональних АПК є інтегральні агропромислова зона і агропромисловий район, спеціалізовані агропромислова зона і район. Особливе місце в територіальній структурі АПК посідають сільські адміністративні райони, оскільки вони є «вузловим центром» здійснення на місцях державних рішень. Вони покликані вирішувати не тільки виробничо-економічні, а й соціальні завдання. У їхньому складі можна виділити мікрорайони, які мають свій громадський центр (невелике місто або селище міського типу) з його службами, що «притягають» окремі агропромислові функції підприємств, які входять до агропромислових пунктів. Найефективнішою формою організації агропромислового процесу в районі є агропромислові комбінати або агропромислові об'єднання [1, с. 106].

Головною ознакою конкурентоспроможності країни є здатність перетворити недоліки свого економіко-географічного положення на конкурентні переваги. Тому головний висновок, який можна зробити, що основні переваги створюються на регіональному рівні, і вони виражаються у таких формах організації виробництва як кластери. На практиці можна виділити два типи кластерів – «зверху» і «знизу». Ініціатива «зверху» в усьому світі означає, що держава приймає рішення про створення кластерів на основі побудованої складної математичної моделі розвитку, «знизу» – кластерні програми ініціюються місцевою бізнес-спільнотою.

В Україні немає сенсу будувати кластери «зверху». Через невисоку частку доданої вартості малих підприємств та їх невелику кількість про розвиток просторових кластерів говорити поки що рано. Тому необхідно фокусуватися на формуванні регіональних кластерів в нових галузях, що отримали розвиток в умовах глобалізаційних процесів. Кластерна форма дуже перспективна,

її розвиток може серйозно поліпшити конкурентоспроможність і ефективність агропромислового комплексу, отже, можна говорити про необхідність включення кластерів в проекти регіонального економічного розвитку. До даного сегменту можна віднести, перш за все, всі підсектори агропромислового комплексу. Основним ресурсом розвитку даних сегментів буде як зростання ринку, так і природний і виробничий потенціал, наявний у регіоні. Основними напрямками розвитку агропромислового кластера є: вихід на нові товарні і географічні ринки; посилення кооперації між підприємствами, що формують ланцюжок доданої вартості; проведення технологічної модернізації і реалізація інвестиційних проектів; розвиток корпоративної структури сектора; побудова взаємодії з новими суб'єктами розвитку агропромислового сектору, локалізація яких неможлива на території регіону; інноваційні кластери, які відрізняються від попереднього сегмента тим, що у них можлива постановка елемента виробництва нової (не масової) продукції [5, с. 135].

Висновки з проведеного дослідження. На наш погляд, одним з базових секторів економіки України є саме кластер у сфері АПК. Інноваційна інфраструктура агропромислового кластера є важливим механізмом інноваційної економіки, вона сприяє переходу економіки країни до постіндустріального типу розвитку. Інноваційна інфраструктура зумовлює темпи (швидкість) розвитку економіки країни і зростання добробуту її населення. Досвід розвинених країн світу показує, що в умовах глобальної конкуренції на ринку неминуче виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і реалізації інновацій, володіє найбільш ефективним механізмом інноваційної діяльності. Тому для ефективного функціонування інноваційної економіки регіону інноваційна інфраструктура повинна бути функціонально повною. Вона повинна мати набір таких властивостей і інститутів, які сприятимуть реалізації технологій створення та реалізації інновацій у масштабах регіону та країни в цілому. Тому необхідним вважаємо посилення конкурентних внутрішніх переваг сучасного АПК, а саме:

- виробнича структура підприємства, спеціалізація і концентрація виробництва, рівень уніфікації і стандартизації продукції і складових частин виробництва, облік і регулювання виробничих процесів;
- постачальники, доступ до якісної дешевої сировини і інших ресурсів, оптимізація ефективності використання ресурсів;
- обладнання, якість виготовлених товарів, патентований товар, патентована технологія;
- менеджери, формування системи менеджменту, функціонування системи управління якістю організації;

- доступ до ринків, частка на ринку, ексклюзивність товару, каналів розподілу і реклами товарів організації, ефективна система збуту і гарантійного обслуговування.

Якісні зміни внутрішніх складових зумовляють підвищення конкурентоспроможності АПК на міжнародній арені.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко В.О. Структура чинників впливу на конкурентоспроможність підприємств АПК / В.О. Артеменко, С.І. Мельник // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2010. – № 4(36). – С. 104-110.
2. Бабко В.М. Державна підтримка сільськогос-

подарського виробництва як чинник забезпечення його конкурентоспроможності / В.М. Бабко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 7. – С. 79–81.

3. Баранов К.В. Привабливість економічного простору як умова конкурентоспроможності національної економіки / К.В. Баранов // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2012. – № 2. – С. 30–38.

4. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – С. 104-110.

5. Тараненко І.В. Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні / І.В. Тараненко, К.В. Назаренко // Академічний огляд. – К., 2011. – № 1(34). – С. 133-137.

6. Шпанко А. Про сутність поняття стратегічна конкурентоспроможність / А. Шпанко // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 45-49.

ИССЛЕДОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ПАТЕНТНОЙ СТАТИСТИКИ: УКРАИНА В ГЛОБАЛЬНОМ ПАТЕНТНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

STUDY OF THE WORLD TECHNOLOGY MARKET ON THE BASIS OF PATENT STATISTICS: UKRAINE IN GLOBAL PATENT SPACE

В статье исследованы основные тенденции развития мирового рынка технологий с использованием данных патентной статистики Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности в части патентования изобретений. Проведена оценка уровня технологического развития Украины на основе количественных и содержательных показателей патентной активности ее резидентов за рубежом. Сделаны выводы о степени и качестве участия страны в глобальном патентном пространстве.

Ключевые слова: мировой рынок технологий, международные патентные заявки на изобретения, патентная активность, оценка и анализ.

У статті досліджені основні тенденції розвитку світового ринку технологій з використанням даних патентної статистики Всесвітньої Організації Інтелектуальної власності в частині патентування винахо-

дів. Проведена оцінка рівня технологічного розвитку України на основі кількісних і змістовних показників патентної активності її резидентів за кордоном. Зроблені висновки про ступінь та якість участі країни у глобальному патентному просторі.

Ключові слова: світовий ринок технологій, міжнародні патентні заявки на винаходи, патентна активність, оцінка та аналіз.

The article studies basic trends in international technology market development using patent statistics data of World Intellectual Property Organization in the area of inventions patenting. The level of Ukraine's technology development has been evaluated on the basis of qualitative and quantitative indices of its residents' patent activity abroad. Conclusions on the level and quality of the country's participation in the global patent space have been drawn.

Key words: world technology market, international patent applications on inventions, patent activity, evaluation and analysis.

УДК 330.341.1:339.13.017

Грицуленко С.И.

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия и корпоративного управления
Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

Постановка проблемы. В условиях современных технологических изменений завоевание суверенного места в глобальном патентном пространстве выступает залогом национальной независимости, ключевым инструментом стимулирования экономического роста. Как справедливо отмечают в своем исследовании Г. Мосейчик и Т. Фараджов [1], важнейшим условием технологического суверенитета любого из субъектов глобальной экономики является обеспечение суверенного места в системе мировой интеллектуальной собственности. Мировая собственность на технологии закрепляет монополию стран, определяет технологическую специализацию и позицию конкретной страны на мировом рынке высоких технологий.

Однако патентная активность резидентов Украины в других странах мира характеризуется низким уровнем. Так, доля зарубежного патентования изобретений в 2015 г. составила лишь 1,3% от общего числа полученных в стране и за рубежом соответствующих патентов [2, с. 41]. Поэтому вопрос оценки степени участия Украины в глобальном патентном пространстве в качестве индикатора ее технологического развития требует пристального внимания со стороны ученых и практиков.

Анализ последних исследований и публикаций. Сфера патентования является объектом экономических исследований многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых: В. Базилевич, А. Бутник-Сиверский, П. Крайнев,

И. Федулова, Ц. Грилихес, П. Ромер, Б. Леонтьев, А. Козырев и другие. Несмотря на достаточный уровень изученности вопроса, исследуемая проблема остается актуальной. Необходимость в обеспечении прогрессивной динамики технологического развития Украины, в захвате большей доли на мировом рынке технологий через повышение патентной активности за рубежом обусловили выбор темы настоящего исследования.

Постановка задачи. Цель статьи – определение степени участия Украины в глобальном патентном пространстве на основе данных патентной статистики Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (ВОИС) для выявления проблем технологического развития и более заметного позиционирования страны на мировом рынке технологий.

Изложение основного материала исследования. Данные патентной статистики являются одним из наиболее наглядных критериев оценки уровня технологического развития любой страны. В мировой практике патентная статистика базируется на регистрации изобретений (подаче заявок и выдаче патентов); в Украине и некоторых других странах мира ее сфера шире (законодательством предусмотрено существование патента и на изобретение, и на полезную модель). Данные о количестве патентов/патентных заявок, информация об их содержании дают широкие возможности для анализа.

Наиболее востребован в мире патент на изобретение. Международные патенты выдаются

согласно одному из важнейших соглашений в области патентного права – Договору о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty – РСТ). РСТ распространяется на страны, указанные в международной заявке, подаваемой по единой процедуре РСТ. Таким образом, РСТ позволяет испрашивать патентную охрану изобретения одновременно в большом числе стран путем подачи единой международной заявки вместо нескольких отдельных национальных или региональных патентных заявок, в чем его несомненное преимущество. РСТ администрирует ВОИС.

В целях оценки уровня технологического развития Украины, степени ее участия в глобальном патентном пространстве, исследуются общемировые тенденции развития мирового рынка технологий на основе опубликованных ВОИС международных заявок [3], поданных странами-лидерами патентной активности (топ-10) по процедуре РСТ, в сравнении с Украиной. В качестве индикаторов оценки проанализированы объем подачи между-

народных заявок по странам происхождения, распределение заявок по типам претендентов на международный патент, технологические области наибольшей патентной активности, технологические приоритеты стран-лидеров и Украины.

Так, за последние 20 лет темпы подачи международных патентных заявок выросли практически в 6 раз (табл. 1).

Прогресс в динамике обеспечивается в основном тремя азиатскими странами (Японией, Китаем, Южной Кореей), на долю которых приходится 41% заявок (20%, 14%, 7% соответственно). Причем самые высокие темпы патентной активности демонстрирует Китай, что позволило войти в тройку стран-лидеров. В то время как США потеряли 16,3% доли патентного рынка, Е-лидеры – 15,4% (в большей степени Великобритания – 6,4% и Швеция – 2,2%). Патентная активность Украины едва прослеживается: доля страны в общем числе международных заявок либо равна 0,1%, либо и того меньше.

Таблица 1

**Международные патентные заявки по странам происхождения: топ-10-2015 и Украина
(число заявок, т.ед.; доля страны в общем числе заявок, %)**

Происхождение заявок	Распределение по годам						2015 1995
	1995	2005	2010	2013	2014	2015	
Всего, из них:	38.906	136.639	164.338	205.30	214.314	218.00	5.603
США	16.588	46.672	45.029	57.239	61.477	57.385	3.459
%	42.6	34.2	27.4	27.9	28.7	26.3	0.617
Япония	2.700	24.864	32.150	43.918	42.381	44.235	16.383
%	6.9	18.2	19.6	21.0	19.8	20.3	2.942
Китай	0.106	2.499	12.296	21.516	25.548	29.846	281.566
%	0.3	1.8	7.5	10.5	11.9	13.7	45.667
Германия	5.054	16.866	17.568	17.927	17.983	18.072	3.576
%	13.0	12.3	10.7	8.7	8.4	8.3	0.639
Ю. Корея	0.192	4.867	9.669	12.386	13.117	14.626	76.177
%	0.5	3.6	5.9	6.0	6.1	6.7	13.400
Франция	1.808	5.745	7.246	7.899	8.260	8.476	4.688
%	4.7	4.2	4.4	3.8	3.9	3.9	0.830
В. Британия	3.425	5.077	4.891	4.865	5.269	5.313	1.551
%	8.8	3.7	3.0	2.4	2.5	2.4	0.273
Нидерланды	1.297	4.514	4.063	4.198	4.206	4.357	3.359
%	3.3	3.3	2,5	2,0	2.0	2.0	0.606
Швейцария	0.786	3.285	3.728	4.367	4.100	4.280	5.445
%	2.0	2.4	2.3	2.1	1.9	2.0	1.000
Швеция	1.572	2.877	3.314	3.960	3.913	3.858	2.454
%	4.0	2.1	2.0	1.9	1.8	1.8	0.450
% Топ-10	89.6 ¹	85.8	85,3	86.3	87.0	87.4	0.975
% Е-лидеры ²	35.8	28.0	24.9	20.9	20.5	20.4	0.570
% А-лидеры ³	6.91	23.6	33.0	37.5	37.8	40.7	5.899
% Д-страны ⁴	10.4	14.2	14.7	13.7	13.0	12.6	1.212
Украина	0.010	0.060	0.106	0.152	0.147	0.139	13.900
%	0.026	0.044	0.065	0.074	0.069	0.064	2.462

¹Цифра получена с учетом Топ-10-1995, в который вместо Китая и Южной Кореи входили Австралия (2,3%) и Канада (2,0%);

²Е-лидеры – европейские страны-лидеры в подаче РСТ-заявок;

³А-лидеры – азиатские страны-лидеры в подаче РСТ-заявок;

⁴Д-страны – другие страны происхождения РСТ-заявок.

Мировая патентная статистика показывает, что большая часть заявок (свыше 80%) приходится на бизнес (рис. 1), который продолжает наращивать свою долю патентов, так необходимых на современном производстве.



Рис. 1. Структура распределения международных патентных заявок по типу претендентов на международный патент (%)

Для представителей научного сообщества патентование собственных разработок правилом не является. Работая, в основном, в фундаментальной науке, они создают прочную базу для новых технологий, стимулирующую в перспективе появление новых фирм и отраслей после технологического прорыва. Как отмечает В. Зинов [4], преобладание в топ-50 заявителей академического сектора над промышленным сектором является индикатором принципиальной новизны технологического направления.

Наибольшее число патентов производят крупнейшие мировые корпорации, продукция которых присутствует, практически, во всех странах мира. Лишь в 2015 г. общее число международных заявок от компаний-лидеров в 12 раз превысило их количество от образовательных учреждений и в 11 – от научно-исследовательских (табл. 2).

Украинских компаний-патентовладельцев среди мировых лидеров нет. Их нет и среди претендентов с числом заявок ≥ 10 , в который в 2015 г. вошли 2165 ведущих мировых заявителей, в 2014 г. – 2262. Так, в 2014 г. компания «ECHOSTAR UKRAINE L.L.C.» (отрасль электроники) заняла 2492-е место с числом заявок – 8; на остальные 9 компаний приходится по 1-2 заявки.

7 из 10 лидеров крупного бизнеса – это азиатские компании (Япония – 3, Китай – 2, Южная Корея – 2); в тройке лидеров – 2 телекоммуникационные компании из Китая. Лидеры образовательного сектора – университеты из США (8 из 10). Самый высокий темп роста патентной активности (в 4 раза) показывает китайский университет «Циньхуа». 5 из 10 учреждений-лидеров научно-

исследовательского сектора находятся в Азии (Сингапур, Малайзия, Китай, Япония, Индия), 4 – в Европе (Франция – 3, Германия – 1), 1 – в США.

Анализ заявок по областям технологий позволяет выявить лидирующие в мире технологические направления. Так, наибольшее число патентных заявок сосредоточено в 10 технологических областях (рис. 2):

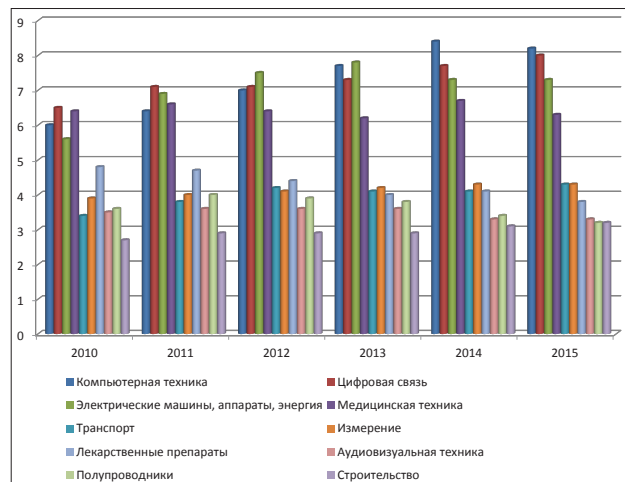


Рис. 2. Структура международных заявок по областям технологии: в топ-10-2015 (%)

Уверенными лидерами являются компьютерная техника, цифровая связь, электротехническое оборудование и энергетика, медицинская техника. Тройку лидеров по динамике наращивания своей мировой доли составили: компьютерная техника (+37%), электромеханическое оборудование и энергетика (+30%), цифровая связь (+23%). Смещается интерес заявителей от фармацевтики, доля которой упала 21%, к медицинской технике, где патентная активность выросла на 20,4%. Снижается доля таких областей технологии, как: полупроводники (-11%) и аудиовизуальная техника (-6%).

Приоритеты ведущих патентных заявителей показаны в табл. 3.

Азиатские страны – первые в пяти из 10 областей технологии, США – первые в четырех из 10, страны Европы – первые в одной из 10. Из таблицы видны приоритеты компаний различных стран мира на глобальном рынке технологий. Так, для азиатских компаний самой привлекательной является область электротехники, а именно: цифровая связь, где доминирует Китай с долей заявок 33,3%; электрические машины, аппараты, энергия, а также полупроводники и аудиовизуальная техника, где лидирует Япония (35,1%, 38,4%, 32,6% соответственно). Япония – лидер и в области измерительных приборов (21,7%) среди стран Азии; она уступает в этой области технологии лишь американским компаниям (26,9%).

США в технологической области «Приборы» интересуют и медицинская техника, где преобладающее лидерство у американских компаний

Продвижение ведущих заявителей в топ-10-2015 (т. ед.)

Претенденты	Распределение заявок по годам						2015 2010
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
БИЗНЕС							
HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD., Китай	1.53	1.83	1.80	2.11	3.44	3.90	2.553
QUALCOMM INCORPORATED, США	1.66	1.49	1.31	2.05	2.41	2.44	1.458
ZTE CORPORATION, Китай	1.87	2.83	3.91	2.31	2.18	2.16	1.154
SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD., Южная Корея	0.57	0.76	0.68	1.20	1.38	1.68	2.932
MITSUBISHI ELECTRIC CORPORATI-ON, Япония	0.73	0.83	1.04	1.31	1.60	1.59	2.194
TELEFONAKTIEBOLAGET LM ERICS-SON (PUBL), Швеция	1.15	1.12	1.20	1.47	1.51	1.48	1.291
LG ELECTRONICS INC., Южная Корея	1.30	1.34	1.09	1.18	1.14	1.46	1.123
SONY CORPORATION, Япония	0.35	0.47	0.58	0.92	0.98	1.38	3.980
FUJIFILM CORPORATION, Япония	0.28	0.41	0.89	1.00	1.07	1.38	5.011
HEWLETT-PACKARD DEVELOPMENT COMPANY, L.P., США	0.56	0.59	0.62	0.77	0.83	1.31	2.323
ВСЕГО	10.0	11.7	13.1	14.3	16.7	18.8	1.878
УНИВЕРСИТЕТЫ							
UNIVERSITY OF CALIFORNIA, США	0.31	0.28	0.35	0.40	0.41	0.36	1.180
MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY, США	0.15	0.18	0.17	0.22	0.23	0.21	1.469
JOHNS HOPKINS UNIVERSITY, США	0.09	0.11	0.14	0.12	0.14	0.17	1.910
UNIVERSITY OF TEXAS SYSTEM, США	0.13	0.13	0.11	0.12	0.15	0.16	1.254
HARVARD UNIVERSITY, США	0.09	0.09	0.15	0.12	0.15	0.16	1.736
UNIVERSITY OF MICHIGAN, США	0.08	0.10	0.06	0.07	0.08	0.12	1.468
UNIVERSITY OF FLORIDA, США	0.11	0.08	0.09	0.09	0.08	0.11	1.009
TSINGHUA UNIVERSITY, Китай	0.02	0.04	0.06	0.06	0.07	0.10	4.250
UNIVERSITY OF TOKYO, Япония	0.11	0.10	0.07	0.08	0.08	0.10	0.962
LELAND STANFORD JUNIOR UNIVER-SITY, США	0.05	0.08	0.10	0.10	0.11	0.10	1.833
ВСЕГО	1.13	1.18	1.29	1.37	1.50	1.59	1.408
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ							
COMMISSARIAT A L'ENERGIE ATO-MIQUE ET AUX ENERGIES ALTERNA-TIVES, Франция	0.31	0.37	0.39	0.42	0.43	0.41	1.328
FRAUNHOFER-GESELLSCHAFT ZUR FORDERUNG DER ANGEWANDTEN FORSCHUNG E.V., Германия	0.30	0.29	0.26	0.25	0.32	0.32	1.088
AGENCY OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND RESEARCH, Сингапур	0.15	0.18	0.11	0.10	0.15	0.15	0.961
INSTITUT NATIONAL DE LA SANTE ET DE LA RECHERCHE MEDICALE, Франция	0.08	0.09	0.12	0.11	0.14	0.14	1.651
CENTRE NATIONAL DE LA RECHER-CHE SCIENTIFIQUE, Франция	0.21	0.20	0.20	0.17	0.15	0.14	0.662
MIMOS BERHAD, Малайзия	0.07	0.11	0.15	0.08	0.12	0.12	1.806
CHINA ACADEMY OF TELECOMMU-NICATIONS TECHNOLOGY, Китай	0.07	0.12	0.17	0.23	0.20	0.12	1.639
NATIONAL INSTITUTE OF ADVAN-CED INDUSTRIAL SCIENCE AND TECHNOLOGY, Япония	0.09	0.10	0.08	0.10	0.11	0.11	1.231
COUNCIL OF SCIENTIFIC AND IN-DUSTRIAL RESEARCH, Индия	0.06	0.05	0.08	0.09	0.12	0.11	1.964
U.S.A., AS REPRESENTED BY THE SECRETARY DEPT. OF HEALTH AND HUMAN SERVICES, США	0.11	0.10	0.10	0.08	0.08	0.09	0.770
ВСЕГО	1.45	1.61	1.65	1.62	1.82	1.70	1.175

Таблица 3

Технологические приоритеты стран-лидеров за 2010-2015 гг.: топ-10-2015 и Украина

(число заявок, т.ед.; доля страны в их общем числе, %; рейтинг лидеров)

Области технологии	США	А-лидеры			Е-лидеры						Украина
		Япония	Китай	Южная Корея	Германия	Франция	В. Британия	Нидерланды	Швейцария	Швеция	
Компьютерная техника	35.3	14.0	9.63	4.62	2.87	2.36	1.51	1.48	0.67	1.08	0.034
%	43.5	17.3	11.9	5.7	3.5	2.9	1.9	1.8	0.8	1.3	0.042
Рейтинг	1	2			3						
Цифровая связь	18.8	9.15	27.0	6.63	1.67	2.89	0.99	0.54	0.40	5.84	0.018
%	23.2	11.3	33.3	8.2	2.1	3.6	1.2	0.7	0.5	7.2	0.022
Рейтинг	2	1			3						
Электрические машины, аппараты, энергия	14.3	27.6	6.48	4.94	10.3	2.54	1.59	1.99	2.03	0.54	0.039
%	18.1	35.1	8.3	6.3	13.1	3.2	2.0	2.5	2.6	0.7	0.050
Рейтинг	3	1			2						
Медицинская техника	30.7	10.4	2.48	2.72	5.27	1.91	1.97	2.67	1.67	1.05	0.040
%	43.2	14.6	3.5	3.8	7.4	2.7	2.8	3.8	2.3	1.5	0.056
Рейтинг	1	2			3						
Лекарственные препараты	19.3	3.96	2.36	2.39	2.59	1.97	1.57	0.73	1.99	0.50	0.039
%	40.6	8.4	5.0	5.1	5.5	4.2	3.3	1.5	4.2	1.1	0.082
Рейтинг	1	3			2						
Измерение	12.4	9.99	2.41	1.58	5.72	2.40	1.66	1.47	1.52	0.79	0.026
%	26.9	21.7	5.3	3.4	12.5	5.2	3.6	3.2	3.3	1.7	0.057
Рейтинг	2	1			3						
Транспорт	6.38	11.9	1.71	1.62	9.05	4.17	1.38	0.50	0.49	1.49	0.048
%	14.4	26.9	3.9	3.7	20.4	9.4	3.1	1.1	1.1	3.4	0.108
Рейтинг	3	2			1						
Полупроводники	10.8	15.5	3.20	3.03	3.12	1.05	0.44	0.67	0.27	0.12	0.002
%	26.9	38.4	7.9	7.5	7.8	2.6	1.1	1.7	0.7	0.3	0.005
Рейтинг	2	1			3						
Аудиовизуальная техника	8.27	12.4	4.40	3.45	1.55	1.09	0.53	0.54	0.39	0.51	0.033
%	21.7	32.6	11.6	9.0	4.1	2.9	1.4	1.4	1.0	1.3	0.087
Рейтинг	2	1			3						
Строительство	10.4	2.37	1.98	1.58	2.76	1.29	1.49	0.73	0.45	0.70	0.067
%	31.5	7.2	6.0	4.8	8.4	3.9	4.5	2.2	1.4	2.1	0.204
Рейтинг	1	3			2						

(43,2%). Но наибольший удельный вес в структуре приоритетов США приходится на компьютерные технологии (43,5%), собственно и зародившиеся в этой стране. Американские компании лидируют также в фармацевтике (40,6%). В сфере строительных технологий США принадлежит самая большая доля патентных заявок (31,5%); им уступает лишь Германия (8,4%).

Европейские компании представлены на мировом рынке технологий 6-ю странами-лидерами (Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды, Швейцария, Швеция). Причем, Германия уверенно лидирует практически по всем областям технологии, кроме цифровой связи, где доминируют швед-

ские (7,2%) и французские (3,6%) компании. В целом Е-лидеры занимают 1-ю позицию лишь в транспортных технологиях (38,5%), где 20,4% принадлежит немецким компаниям. Но в этой сфере технологическими лидерами все же являются японские компании (26,9%), за которыми следуют американские (14,4%).

Анализируя 10 следующих технологических областей наибольшего сосредоточения заявок за 2010-2015 гг., отметим лидерство европейских компаний в пяти из 10, азиатских – в трех из 10, американских – в двух из 10.

Так, приоритеты европейских стран-лидеров патентной активности представлены следующими технологическими областями:

**Топ-20 международных заявок Украины по процедуре РСТ
в разбивке по областям технологий за период 2010-2015**

Технологические области	Число заявок	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 2010
1. Строительство	67	11	12	9	11	7	17	1.546
% в общем числе	8.6	12.5	11.8	5.2	10.2	4.4	11.6	0.928
2. Двигатели, насосы и турбины	61	6	8	17	6	14	10	1.667
%	7.9	6.8	7.8	9.9	5.6	8.8	6.9	1.015
3. Транспорт	48	6	7	7	6	11	11	1.833
%	6.2	6.8	6.9	4.1	5.6	6.9	7.5	1.103
4. Медицинская техника	40	9	2	11	6	9	3	0.333
%	5.2	10.2	2.0	6.4	5.6	5.6	2.1	0.206
5. Лекарственные препараты	39	3	9	1	7	10	9	3.000
%	5.0	3.4	8.8	0.6	6.5	6.3	6.2	1.824
6. Электрические машины, аппараты, энергия	39	6	5	6	6	9	7	1.167
%	5.0	6.8	4.9	3.5	5.6	5.6	4.8	0.706
7. Другие специальные машины	36	3	5	7	5	5	11	3.667
%	4.6	3.4	4.9	4.1	4.6	3.1	7.5	2.206
8. Компьютерная техника	34	2	3	6	7	12	4	2.000
%	4.4	2.3	2.9	3.5	6.5	7.5	2.7	1.174
9. Аудиовизуальная техника	33	3	2	12	1	9	6	2.667
%	4.3	3.4	2.0	7.0	0.9	5.6	4.1	1.206
10. Химические технологии	31	5	2	8	4	4	8	1.600
%	4.0	5.7	2.0	4.7	3.7	2.5	5.5	0.965
11. Др. потребительские товары	29	4	4	3	6	8	4	1.000
%	3.7	4.5	3.9	1.7	5.6	5.0	2.7	0.600
12. Химия основных материалов	28	—	7	7	4	6	4	0.571
%	3.6	—	6.9	4.1	3.7	3.8	2.7	—
13. Механические элементы	27	2	2	8	2	8	5	2.500
%	3.5	2.3	2.0	4.7	1.9	5.0	3.4	1.478
14. Измерение	26	4	1	9	4	4	4	1.000
%	3.4	4.5	1.0	5.2	3.7	2.5	2.7	0.600
15. Материалы, металлургия	23	4	6	4	1	4	4	1.000
%	3.0	4.5	5.9	2.3	0.9	2.5	2.7	0.600
16. Тепловые процессы и аппараты	22	3	3	5	2	3	6	2.000
%	2.8	3.4	2.9	2.9	1.9	1.9	4.1	1.206
16. Информационно-технические методы управления	22	1	2	6	5	5	3	3.000
%	2.8	1.1	2.0	3.5	4.6	3.1	2.1	1.909
17. Манипулирование	21	3	2	6	3	1	6	2.000
%	2.7	3.4	2.0	3.5	2.8	0.6	4.1	1.206
18. Цифровая связь	18	—	1	9	1	5	2	—
%	2.3	—	1.0	5.2	0.9	3.1	1.4	—
18. Мебель, игры	18	2	1	4	3	7	1	0.500
%	2.3	2.3	1.0	2.3	2.8	4.4	0.7	0.700
19. Оптика	14	2	—	2	3	4	3	1.500
%	1.8	2.3	—	1.2	2.8	2.5	2.1	0.913
19. Станки	14	1	2	5	1	1	4	4.000
%	1.8	1.1	2.0	2.9	0.9	0.6	2.7	2.455
20. Электросвязь	13	1	—	5	4	2	1	1.000
%	1.7	1.1	—	2.9	3.7	1.3	0.7	0.636
Всего ТОП-20	703	81	86	157	98	148	133	1.642
%	90.6	92.0	84.3	91.3	90.7	92.5	91.1	0.990
Другие области технологий	73	7	16	15	10	12	13	1.857
%	9.4	8.0	15.7	8.7	9.3	7.5	8.9	1.113
ИТОГО	776	88	102	172	108	160	146	1.659

1. Химия: тонкая органическая химия с долей заявок в 31,3%, из которой 20% – доля немецких и французских компаний; химические технологии, где аналогичное лидерство (13,1% и 5,0% соответственно).

2. Машиностроение: механические элементы; двигатели, насосы и турбины; манипулирование, где абсолютное большинство технических решений исходит от немецких компаний (24,8%, 20,5%, 11,8%).

Интересы стран Азии распространяются и на такие области технологии:

1. Электротехника в части электросвязи, на которую приходится 52,9% всех заявок приблизительно с одинаковой долей телекоммуникационных компаний Японии (19,5%), Китая (17,7%) и Южной Кореи (15,7%).

2. Оптические приборы, где лидируют японские компании (41,2%).

3. Машиностроение: другие специальные машины, где наибольшая доля технических решений принадлежит японским компаниям (19,8%).

США уверенно лидируют в области биотехнологий (39,7% всех заявок) и химии основных материалов (34,4%).

Исходя из уровня патентной активности Украины на мировом рынке, очевиден и удельный вес страны в лидирующих областях технологии. Так, наибольшая доля заявок подана в таких областях технологии, составивших топ-20-2010-2015, как:

1. Электротехника в части аудиовизуальной техники (0,087%).

2. Химия: лекарственные препараты (0,082%); химические технологии (0,125%).

3. Машиностроение: двигатели, насосы и турбины (0,178%); другие специальные машины (0,126%); транспорт (0,108%).

В табл. 4 представлены области технологии с наибольшим числом заявок Украины, так называемый, собственный Топ-20, который отличается от мирового не только несопоставимыми количественными значениями (всего лишь 776 заявок за 5 лет), но и технологическими приоритетами. Так, область полупроводников, которая входит в мировой топ-10, остается за пределами исследовательских интересов страны (лишь 2 заявки за 5 лет).

Падает доля технических решений в таких ведущих областях, как: строительство (–7.2%), медицинская техника (–79.4%), электромеханическое оборудование, энергетика (–29.4%). При этом электрические и механические машины, как одни из ведущих направлений экспорта, требуют максимальной защиты исключительных прав на территории других государств.

Наблюдаются противоположные мировым тенденциям в фармацевтике и медицинской технике. Так, число заявок на лекарственные препараты в 2015 г. выросло втрое, а на медицинскую технику упало почти на 70%. Цифровая связь и измери-

тельные приборы, лидирующие в мировых технологических разработках, значительно отстают даже по украинским меркам (доля заявок в общем числе 2,3 и 3,4% соответственно).

Украинский товарный экспорт последних лет представлен, в основном, отдельными видами продукции горно-металлургического и нефтегазового комплексов, сельского хозяйства, машиностроения [5, с. 31-37]. При этом почти четверть экспорта составляют черные металлы. Поэтому, прежде всего Украину должны интересовать технологические решения в области добычи и переработки такого сырья. Однако отечественные компании предпочитают покупать зарубежное оборудование и технологии вместо разработки и патентования собственных достижений. И это в лучшем случае, в худшем – производить продукцию на устаревшем и изношенном оборудовании, не способную участвовать в мировой конкуренции высокотехнологичных товаров и услуг. Примечательно, что технологии материалов и металлургии занимают 15-е из 20-и возможных мест рейтинга приоритетов Украины. При этом доля таких заявок упала на 40% и составила к концу 2015 г. лишь 2,7%. Недостаточное внимание уделяется и технологическим решениям в области химии, представленной лишь тремя направлениями, одно из которых (лекарственные препараты) не лидирует в структуре экспорта.

11-ю и 18-ю позиции в рейтинге занимают технические решения в области других потребительских товаров и мебели, игр (29 и 18 заявок соответственно), доля которых в общем числе заявок (6%) превышает, например, такие высокотехнологичные направления, как: компьютерная техника (4,4%), цифровая связь (2,3%), электросвязь (1,7%). При этом доля экспорта компьютерных и телекоммуникационных услуг в последние годы растет, хотя и при снижении объемов [5, с. 87-89].

Выводы из проведенного исследования. Обобщая анализ мирового рынка технологий и степени участия в нем Украины по результатам оценки уровня ее технологического развития, отметим следующее:

1. За последние 20 лет привлекательность процедуры РСТ в качестве предпочтительного пути подачи международных патентных заявок на изобретения выросла в 6 раз.

2. Центр мирового патентования сдвигается в сторону азиатских стран, активно наращивающих свой удельный вес. При этом Китай – безусловный лидер в динамике захвата доли мирового патентного пространства (+47 раз).

3. Наибольшая доля патентных заявок поступает от бизнеса (>80%), и в первую очередь крупного, исследовательские подразделения которого заранее захватывают ниши на мировом рынке.

4. Лидирующими в мире технологическими направлениями являются такие, как: компьютерные технологии, цифровая связь, электро-техническое оборудование и энергетика (на их долю только в 2015 г. пришлось 24% патентных заявок).

5. Отмечая в целом позитивную динамику подачи международных патентных заявок Украиной (+66%), укажем на слишком незначительное их количество (в среднем 155 в год), а также сдвиг приоритетов в сторону низкотехнологичных разработок, чтобы заявить о себе хотя бы в качестве претендента в полноправные участники мирового рынка технологий, тем более – самостоятельного субъекта глобальной экономики.

Сегодня успешность интеграции любой страны в мировую экономику определяется объемом портфеля монопольных прав на рынке для продажи нового продукта и получения максимальной прибыли за время действия патента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мойсейчик Г.И. Технологическое лидерство как необходимое условие хозяйственного суверенитета / Г.И. Мойсейчик, Т.М. Фараджов // Банкаускі веснік. – 2015. – № 9. – С. 8-26.
2. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік: аналітична довідка [Електронний ресурс] / Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – К.: МОНУ, 2016. – 199 с. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf>.
3. Официальный веб-сайт ВОИС: мировая статистика по системе РСТ. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/ipstats/en/>
4. Зинов В.Г. Проблема выбора индикаторов, отражающих долю наукоемкой продукции на глобальном рынке / В.Г. Зинов, Н.Г. Куракова, О.В. Черченко // Экономика науки. – 2016. – № 4, Т. 2. – С. 276-292.
5. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2016. – 102 с.

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА INTERNATIONAL INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

УДК 339.727.22:658.152

Дзеніс В.О.

к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Дзеніс О.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної
економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Шестакова О.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної
економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

У статті висвітлено теоретичні засади міжнародної інвестиційної привабливості підприємства. Розглянуто зміст основних напрямів інвестиційної привабливості підприємства. Визначені фактори впливу на інвестиційну привабливість та міжнародну конкурентоспроможність підприємства. Зазначено стратегічну спрямованість розподілу інвестиційних ресурсів. Визначено можливі шляхи підвищення інвестиційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: міжнародна інвестиційна привабливість, інвестиційна привабливість підприємства, інвестиційний потенціал, інвестиції, підприємство, ризик.

В статье освещены теоретические основы международной инвестиционной привлекательности предприятия. Рассмотрено содержание основных направлений инвестиционной привлекательности предприятия. Определены факторы влияния на инвестиционную привлекательность и международную конкурентоспособность

предприятия. Исследована стратегическая направленность распределения инвестиционных ресурсов. Определены возможные пути повышения инвестиционного потенциала предприятия.

Ключевые слова: международная инвестиционная привлекательность предприятия, инвестиции, предприятие, риск, инвестиционный потенциал.

The article deals with theoretical foundations of international investment attractiveness of the enterprise. The content of the main directions of investment attractiveness of the enterprise were reviewed. The main factors that affect investment attractiveness and international competitiveness of the enterprise were identified. The strategic focus of the investment resources allocation was determined. The possible ways of the enterprise investment potential were brought out.

Key words: international investment attractiveness, investment attractiveness of the enterprise, investment potential, investments, enterprise, risk.

Постановка проблеми. Економічний розвиток країни значною мірою зумовлюється рівнем її інвестиційної діяльності. Для залучення інвестиційних ресурсів підприємство повинно бути інвестиційно привабливим та відповідати ряду міжнародних характеристик. В умовах глобальної світової інтеграції особливе місце займає процес прямого іноземного інвестування.

Вплив інвестицій на розвиток та становлення сучасної економіки неможливо переоцінити, оскільки саме цей напрямок є найголовнішим в утворенні реального сектору економіки, розширенні виробництва та створенні нових робочих місць. Інвестиції необхідні для забезпечення ефективного функціонування підприємств, їхнього стабільного стану й у зв'язку з цим вони використовуються для досягнення подальшого розширення і розвитку виробництва; відновлення основних виробничих фондів; підвищення технічного рівня праці і виробництва.

Інвестиційний потенціал підприємства, у свою чергу, є однією із головних характеристик безпосередньо підприємства і визначає фактичну та потенційну здатність до проведення ним ефективної діяльності. Саме тому питання вивчення інвестиційного потенціалу та підвищення інвестиційної привабливості підприємства є особливо актуальними на сьогодні.

Формування міжнародної інвестиційної привабливості підприємства необхідно, в першу чергу, для: забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості; структурної перебудови виробництва; створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств; вирішення соціальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальні теоретичні питання поліпшення міжнародної інвестиційної привабливості підприємства, міжнародної міграції капіталів та інвестицій, дослідження різноманітних аспектів регулювання інвестиційної діяльності, знайшло відображення у наукових працях та публікаціях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як О. Барановський, І. Бланк, В. Близнюк, О. Гаврилюк, І. Піддубний, В. Геєць, Б. Пасхавер, О. Ястремська, а також Д. Даннінг, М. Портер, Ф. Мьоллерс, Д. Норт. В роботах цих авторів представлені розробки щодо висвітлення різних аспектів прямого іноземного інвестування, а також особливості організації та регулювання міжнародної інвестиційної діяльності підприємства [1, с. 134–168; 2, с. 144–182; 3, с. 213–238; 4, с. 146–221; 5, с. 56–60]. Слід зазначити, що до всіх видів діяльності підприємств доцільним є врахування ризику. Оскільки інвестування є одним з пріоритетних видів, якому притаманний ризик, його актуальність є безсумнівною.

Проте, питання залучення інвестицій у підприємство потребує подальшого дослідження, особливо треба приділити увагу методам оцінки міжнародної інвестиційної привабливості підприємства, зведення її результатів у інтегральний вид та його інтерпретацію.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення особливостей процесу управління міжнародною інвестиційною привабливістю підприємства та розробка рекомендації щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальними факторами, що забезпечують надходження інвестиційних ресурсів, є створення

міжнародної інвестиційної привабливості підприємства. Вона набуває визначального характеру для виходу економіки з кризи та забезпечення конкурентоспроможного виробництва продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [6].

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства та його сталим розвитком. Інвестиційна привабливість формується завдяки конкурентоспроможності продукції, клієнтоорієнтованості підприємства, успішному налагодженню контактів з інвесторами [7, с. 61–65]. Можна узагальнити, що інвестиційна привабливість – це сукупність суб'єктивних і об'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на мікро-, мезо- і макрорівнях. Поняття інвестиційної привабливості важливе в процесах міжрегіонального та міждержавного переміщення капіталу як одного з основних факторів економічного розвитку [3, с. 52]. Інвестиційна привабливість підприємства є багаторівневою інтегральною характеристикою. Це еконо-

мічна категорія, що характеризується комплексом фінансово-економічних, соціальних, інформаційних, техніко-організаційних та інших показників, на основі яких можна прийняти об'єктивне рішення про доцільність вкладання коштів у певне підприємство (інвестиційний об'єкт).

Визначення міжнародної інвестиційної привабливості окремого підприємства як потенційного об'єкта інвестування здійснюється інвесторами в процесі визначення доцільності капітальних вкладень, вибору в придбанні альтернативних об'єктів і купівлі акцій окремих підприємств. Інвестиційна привабливість підприємства це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів (рис. 1) [4, с. 226].

Найбільш повне та обґрунтоване визначення поняття «інвестиційної привабливості підприємства» надав Бланк І.О., адже саме він зазначив, що вона являє собою аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників таких як: фінансова стійкість, прибут-

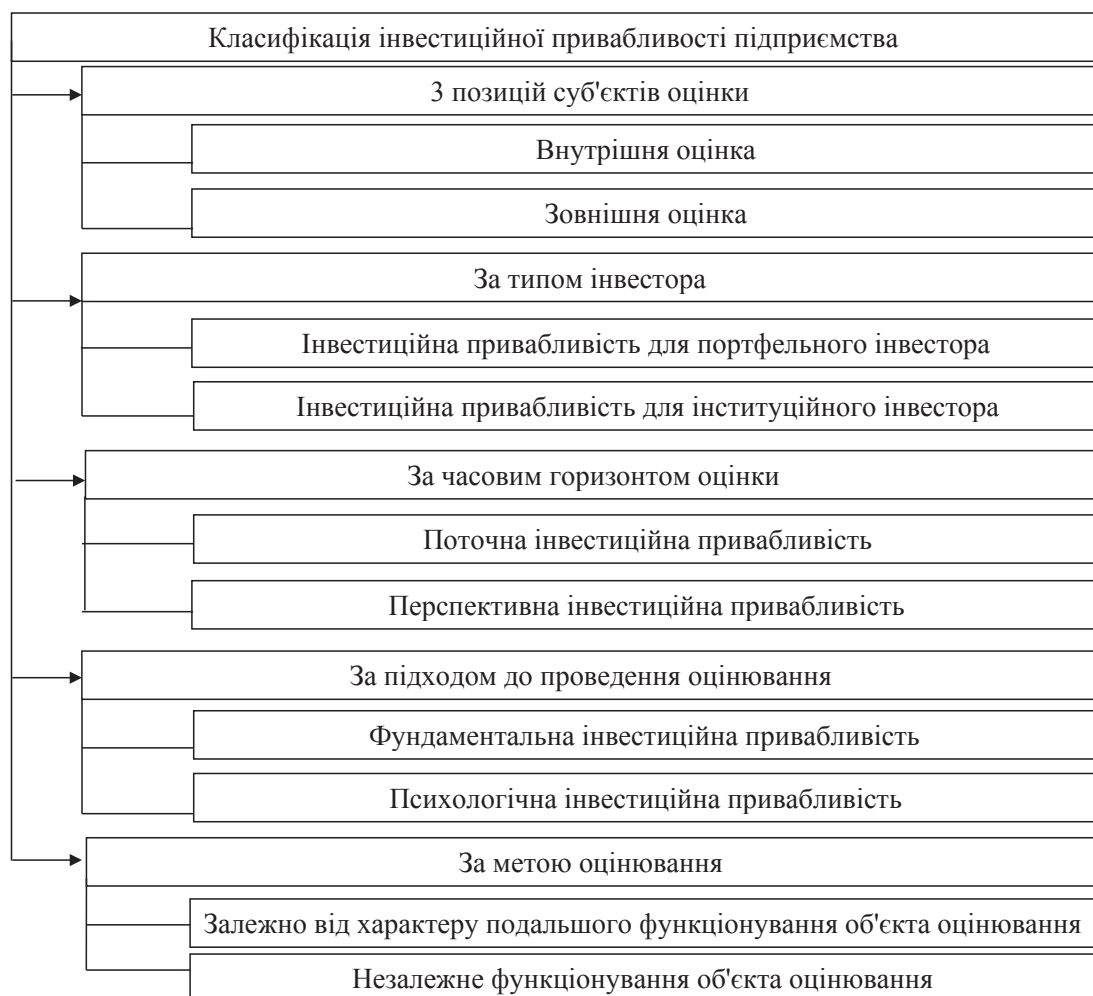


Рис. 1. Класифікація міжнародної інвестиційної привабливості підприємства

ковість, ліквідність активів та оборотність активів [1, с. 31–33]. Саме він відзначив, що «інвестиційна привабливість підприємства» це його інтегральна характеристика як об'єкта майбутнього інвестування з позиції перспектив розвитку (динаміки обсягів продажу, конкурентоспроможності продукції), ефективності використання ресурсів і активів, їхньої ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості, а також низки неформалізованих показників (професійні здібності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність підприємства як партнера). У загальному вигляді аспекти інвестиційної привабливості підприємства включають визначення параметрів, основні з яких представлені на рис. 2.

Формування міжнародної інвестиційної привабливості підприємства необхідно для: забезпечення

конкурентоспроможності продукції та підвищення її якості; структурної перебудови виробництва; створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств; вирішення соціальних проблем; інвестиції необхідні для забезпечення ефективного функціонування підприємств, їх стабільного стану та, у зв'язку з цим, вони використовуються для досягнення подальшого розширення та розвитку виробництва; відновлення основних виробничих фондів; підвищення технічного рівня праці та виробництва тощо [8].

Особливо варто зазначити, що інвестування є визначальним фактором економічного розвитку будь-якої країни та забезпечення конкурентоспроможності та успішної діяльності окремого підприємства. Для отримання інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповідати ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим.



Рис. 2. Основні складові інвестиційної привабливості підприємства

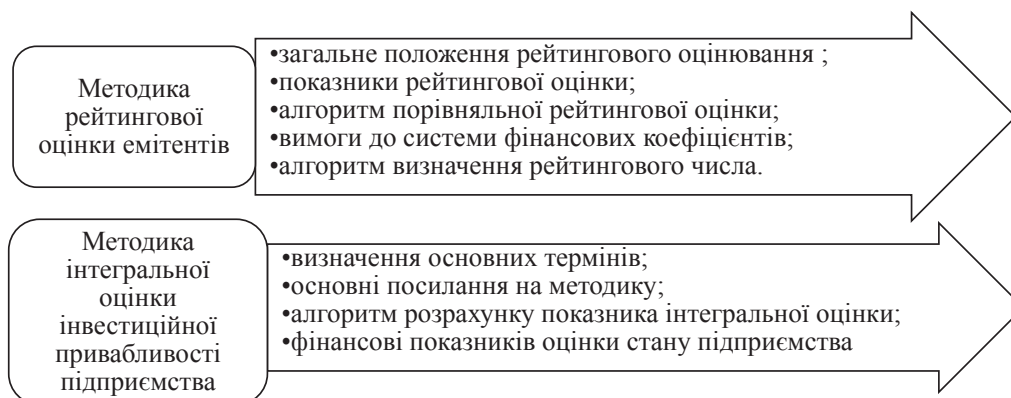


Рис. 3. Методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Отже, тому першочерговим завданням, виконання якого зумовлює успіх у конкурентній боротьбі, є максимальне підвищення міжнародної інвестиційної привабливості об'єкту.

Всі розроблені у вітчизняній та світовій практиці методики оцінки інвестиційної привабливості по відношенню до джерела вихідної інформації можна умовно поділити на дві великі групи, представлені на рис. 3 [9, с. 465–484].

Найбільш важливими організаційно-економічними факторами підвищення інвестиційної привабливості підприємств (ІПП) є фінансове оздоровлення; визначення ефективності капіталовкладень; своєчасна і правильна оцінка фінансового стану підприємства; раціональне використання робочого часу та трудового потенціалу підприємства; залучення іноземного досвіду при оцінці та підвищенні міжнародної інвестиційної привабливості; використання механізмів корпоративного менеджменту.

Порівняння методики оцінки міжнародної інвестиційної привабливості підприємств подано в таблиці 1.

В європейських країнах досить розповсюдженим є метод рейтингової оцінки. Найбільш популярнішими є: Fortune 500, Global 1000, BusinessWeek 1000. Вони оцінюють інвестиційну привабливість, виходячи з фінансово-господарських показників підприємств: об'єми доходів, прибутків, активів; ефективність інвестицій; збільшення прибутків, доходів, працівників; рівень ринкової вартості компанії [13, с. 23–25].

Однак ці методики мають певні недоліки, а саме: багато методів, запозичених в іноземних авторів, спрямовані, насамперед, на фінансові, а не на реальні інвестиції; запозичені методи, що стосуються саме реальних інвестицій, розроблені для умов стабільної економіки.

Більшість методів заснована на аналізі безсистемних наборів показників фінансового стану підприємства, тобто має ретроспективний характер, тоді як інвестора цікавлять результати майбутньої діяльності; багато методів засновано на експертній оцінці та мають характер невизначеності, бо відображають суб'єктивну думку експертів. Необхідно зауважити, що проблема оцінки міжнародної інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише після визначення усіх факторів, що впливають на її рівень як зовні, тобто з боку держави, регіону та галузі, так і із середини тобто з боку самого підприємства.

Інвестиційна привабливість позичальника інвестиційних ресурсів може розглядатися як фундаментальна властивість кредитних відносин і є необхідною умовою функціонування всієї кредитної системи. Кругообіг фондів учасників відтворювального процесу становить економічну основу інвестиційної привабливості [12, с. 156]. При виборі

потенційного позичальника капіталу кредитор зацікавлений у розміщенні коштів у контрагента з позитивною кредитною і комерційною репутацією. Банк зацікавлений у визначенні інвестиційної привабливості конкретного позичальника. Для цього проводиться аналіз його фінансового стану. Існує низка показників, які дозволяють на базі періодичної звітності підприємства оцінити його платоспроможність і фінансову забезпеченість.

На сучасному етапі спостерігається позитивний вплив прямого іноземного інвестування на соціально-економічний розвиток окремих регіонів України, що проявляється у економічному зростанні, модернізації виробництва та зміцненні потенціалу регіону [13, с. 24].

В широкому розумінні інвестиційна привабливість – це справедлива кількісна і якісна характеристика зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування [12, с. 155]. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства потребує комплексного аналізу усіх факторів: як зовнішніх – зі сторони держави, регіону та галузі, так і внутрішніх – зі сторони самого підприємства. Визначаючи об'єкт інвестування необхідно враховувати усі чинники з метою оптимізації прибутковості та зниження рівня ризику в майбутньому [14, с. 115–122].

Виходячи із сутності інвестиційної привабливості підприємства, а також викладених вище методичних основ її оцінки загальну методику оцінки інвестиційної привабливості підприємства можна представити у вигляді ряду етапів. Слід враховувати також те, що інвестиційна привабливість підприємства формується під впливом ендогенних і екзогенних факторів. При цьому необхідно брати до уваги мінливість параметрів і специфіку впливу на підприємство з урахуванням його галузевої належності, територіального розташування, економічної ситуації і т.д. Для того аби запропонувати організаційні методи підвищення інвестиційного потенціалу підприємства треба послідовно виділити усі етапи оцінки інвестиційної привабливості підприємства інвестором.

Комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємства та рішення про надання інвестицій передбачає аналіз наступних блоків та приймається в такому порядку: аналіз положення компанії на ринку (ринках); оцінка репутації підприємства; виокремлення конкурентних переваг; характеристика відгуків споживачів; оцінка перспектив проникнення на нові ринки; оцінка потужності ринку (ринків); технічний аудит; перевірка наявності системи управління якістю; оцінка виробничого та конструкторського потенціалу; перевірка технологічних можливостей підприємства; аналіз виробничої кооперації; аналіз персоналу в розрізі віку, статі, освіти, наявності кандидатів наук; оцінка патентів та інтелектуальної власності; аналіз

Таблиця 1

Методики оцінки міжнародної інвестиційної привабливості підприємства

Автор	Підхід	Переваги підходу	Недоліки підходу
1. На основі фінансового аналізу			
1. Бланк І.О.	«Інвестиційна привабливість підприємства» являє собою аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників таких як: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів [1, с. 18].	Зосередження уваги на напрямках інвестування та складових інвестиційної привабливості.	Недостовірність інформації при аналізі фінансових показників, їх розрахунку у часі.
2. Спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств	ІПП визначається розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів [10].	Оцінка багатьох аспектів господарської діяльності шляхом розрахунку незначної кількості показників, що дають характеристику поточного стану об'єкта та не потребує значних витрат часу на проведення.	Брак конкретності та чіткості, що суттєво знижує можливість його застосування практиками.
3. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П.	«ІПП» – сукупність характеристик фінансово-господарських та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів на основі формалізації оціночних методів [11, с. 12].	Визначення конкретних показників, щоб не тратити кошти та час, оцінюючи психологічний аспект проблеми.	Однозначна можливість формалізації оціночних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект даної проблеми.
2. На основі вкладення грошей у цінні папери			
4. Бочаров В.В.	«ІПП» – досягнення мінімального ризику при вкладенні грошей у цінні папери тільки тих підприємств, які є стабільними та забезпечать отримання високого прибутку [12, с. 158].	Вкладення грошей у цінні папери дає змогу інвестору контролювати управління на підприємстві, отримувати постійний дохід у формі дивідендів.	Українські підприємства не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки цей ринок знаходиться на стадії становлення.
5. Донцов С.С.	«ІПП» – це надійність отримання прибутку при вкладанні грошей у цінні папери підприємства [6].	Можливість інвестора брати участь в управлінні підприємством.	Не врахування майбутніх перспектив розвитку суб'єкта господарювання.
3. На основі психологічного аспекту			
6. Нападівська І.В.	«ІПП» – це системна сукупність потенційних можливостей вкладання коштів з метою отримання економічної ефективності у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором [8].	Потенційна можливість може принести великий прибуток .	Відсутність зіставлення цілей інвестора з їх можливостями без ризикової реалізації, не враховує ступінь готовності інвестора прийняти ризик.
7. Чорна Л. О.	«ІПП» – взаємозв'язок двох характеристик: з боку психологічного змісту інвестицій і з боку психологічної форми (привабливість) [11, с. 213].	Враховування таких аспектів, як: привабливість продукції, кадрова, інноваційна, фінансова, територіальна, екологічна і соціальна привабливість, ризик.	Необхідність обробки значного обсягу інформації для одержання бажаного результату.

фінансової стійкості; дослідження банківської та кредитної історії підприємства, відгуків банків про співпрацю з підприємством; спілкування з власником компанії; аналіз бухгалтерської, податкової та управлінської звітності; підготовка прогнозного балансу на перспективну дату; аналіз ризиків. Інвестиційний потенціал підприємства – характеризує можливості підприємства та рівень інвестування інновацій з власних джерел. Виходячи з проведеного аналізу було сформульовано основні рекомендації щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства рис. 4.

Таким чином, через доволі невисокі показники інвестиційної привабливості, з урахуванням як ендегенних, так і екзогенних факторів, застосування вищевказаних організаційних методів підвищення міжнародної інвестиційної привабливості у вигляді даних управлінських рішень дозволить збільшити суму прибутку, одержуваної підприємством, і таким чином збільшити його прибутковість, що природно зробить підприємство ще більш привабливим для інвесторів.

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі розвитку світової економіки інвестиційний потенціал є однією з найважливіших характеристик економічної потужності та майбут-

ніх перспектив розвитку України. Залучення іноземних інвестицій та загалом міжнародний інвестиційний потенціал підприємства є, безумовно, одним із головних чинників, що визначають ефективність діяльності підприємства, а зокрема оцінюють фактичну та потенційну здатність до проведення ним ефективної зовнішньоекономічної діяльності. Отже, саме ці фактори визначають проблеми підвищення інвестиційної привабливості підприємства та підвищення міжнародної конкурентоспроможності, що є особливо актуальними у сучасній економічній та політичній ситуації.

На основі аналізу було визначено фактори, що впливають на оцінку інвестиційної привабливості як країни у цілому, так зокрема і підприємства. Аналіз різноманітних підходів надав можливість дослідити методіку спеціалістів Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств, яку можна вважати найбільш ефективною для визначення міжнародної інвестиційної привабливості підприємства. Зазначений метод забезпечує об'єктивне бачення фінансової ситуації на підприємстві, в яке передбачається вкладати інвестиції.

У практичному використанні метод рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств сприяє збільшенню кількості потенційних



Рис. 4. Напрямки підвищення міжнародної інвестиційної привабливості підприємства

інвесторів в Україні і відповідно швидшій відбудові виробничої сфери держави. Зазначений метод у простому і наочному поданні забезпечує достатньо об'єктивне бачення фінансової ситуації на підприємстві, в яке передбачається вкладати інвестиції. Саме розрахунок показника інвестиційної привабливості реально характеризує поточний стан та потенціал підприємства, як для майбутніх інвесторів, так і для менеджменту компанії. Вихід на нові ринки можливий виключно за умовою отримання сертифікації якості підприємства та його продукції, що й було запропоновано у якості організаційних заходів підвищення інвестиційної привабливості та міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Отже, проведений аналіз свідчить, про те, що при застосуванні організаційних методів підвищення інвестиційної привабливості інвестори можуть зацікавитись вкладенням коштів в інвестиційні проекти, що будуть представлені на підприємстві у майбутньому. Таким чином, маючи доступ до більшої кількості інвестиційних ресурсів, підприємство однозначно стане більш інвестиційно привабливим та конкурентоспроможним, оскільки зможе вийти на нові міжнародні ринки збуту, а також швидше й ефективніше реагувати на зміни кон'юнктури ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / [І. О. Бланк та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. О. Бланка ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2011. – 343 с.
2. Геєць В. М. Капіталізація економіки України / В. М. Геєць, А. А. Гриценко, О. І. Барановський, В. В. Близнюк, Б. Є. Кваснюк, В. В. Корнєєв, Т. О. Кричевська, Б. Й. Пасхавер. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – 2012. – 218 с.
3. Піддубний І. О., Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія / І. О. Піддубний, Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова; за заг. ред. Проф. Піддубного І. О. – М. Харків : Вид-во «ФОРМ Чальцев О. В.», 2017. – 257 с.
4. Пономаренко В. С., Піддубна Л. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [Підручник.] / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.
5. Ястремська О. М. Ризик у процесі інвестиційної діяльності. // Наукові праці ДонНТУ. – Серія: економічна. – Випуск 31 1. – 2012. – С. 56-60.
6. Саїнчук Н., Федькович Ю. Теоретичні основи формування інвестиційного клімату України в сучасних складних умовах господарювання. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2014/v1/NV-2014-V1_38.pdf
7. Дзеніс В. О., Дзеніс О. О. Сучасні тенденції залучення іноземних інвестицій на державному та регіональному рівнях. «Бізнес-Інформ», Х. : ХНЭУ. – № 2(1), 2011. – С. 61-65.
8. Короткова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання. / О. В. Короткова. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2132>
9. Мойсеєнко І. П. Інвестування: [Навчальний посібник] / І. П. Мойсеєнко – Київ : Знання, 2016. – 490 с.
10. Наказ Агентства запобігання банкрутству від 23.02.1998 р. № 22 «Про затвердження Методики інтегрованої оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214>
11. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. Інвестування: [Навчальний посібник.] / В. М. Гриньова. – 2-ге вид.; доопрац. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 404 с.
12. Ткаченко А. М., Кушнір О. Економічна оцінка інвестиційної привабливості підприємства. – З. : ЗДІА. 2013 – С. 154–161.
13. Катан Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л. І. Катан / Фінансові ринки та цінні папери. – 2010. – № 17. – С. 23–25.
14. Скалюк Р. В., Лоїк О. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету 2016, № 1. – С. 115–122.

ТИПОЛОГІЯ КУЛЬТУРНИХ ВИМІРІВ Г. ХОФСТЕДЕ

HOFSTEDE'S CULTURAL DIMENSIONS THEORY

Узагальнено теоретичні засади типології національних ділових культур Г. Хофстеде. Детально розглянуто показники оцінки цінностей в суспільстві за Г. Хофстеде. Виділено відмінності між суспільствами з різними культурними вимірами. Наведено особливості сприйняття цінностей у культурах з різними культурними вимірами.

Ключові слова: концепції культури, класифікація ділових культур, модель ділових культур, культурні виміри, типологія Г. Хофстеде.

Обобщены теоретические основы типологии национальных деловых культур Г. Хофстеде. Подробно рассмотрены показатели оценки ценностей в обществе по Г. Хофстеде. Выделены различия между обществами с разными культурными измерениями.

Приведены особенности восприятия ценностей в культурах с разными культурными измерениями.

Ключевые слова: концепции культуры, классификация деловых культур, модель деловых культур, культурные измерения, типология Г. Хофстеде.

The theoretical principles of G. Hofstede's typology of national business cultures are generalized. Indicators of assessing values in society by G. Hofstede are considered in detail. Differences between societies with different cultural dimensions are highlighted. Features of perception of values in cultures with different cultural dimensions are shown.

Key words: culture concepts, business cultures classification, business culture model, cultural dimensions, G. Hofstede's typology.

УДК 339.9.01

Медведєва І.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Однією із складових будь-якої національної культури є ділова культура, або бізнес-культура (культура ведення бізнесу). Існування різних національних ділових культур визначає необхідність дослідження та врахування особливостей міжкультурної комунікації у міжнародному бізнесі. Багато науковців другої половини ХХ століття розмірковували про природу головних проблем суспільства, які б допомогли виділити відмінні аспекти ділових культур. Вони намагалися класифікувати культури, виділити критерії, показники, виміри культур, за якими можна було б розмежувати відмінні характеристики, об'єднати культури у кластери тощо. У результаті в літературі існує кілька підходів до класифікації національних бізнес-культур – концепцій культури. Найвідомішою концепцією ділової культури є типологія голландського соціального психолога Г. Хофстеде. Однак, незважаючи на її відомість, у вітчизняній літературі її теоретичні основи детально майже не розглядалися, а на практиці її застосування не дуже поширено. Це і зумовило тему даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Професор Г. Хофстеде в період з 1967 по 1973 рік провів одне з найбільш повних досліджень того, як культура впливає на ділові відносини. Г. Хофстеде описав свої висновки у працях «Наслідки культури» (Culture's Consequences, 1980) та «Вимір національних культур у п'ятдесяти країнах та трьох регіонах» (Dimensions of national cultures in fifty countries and three regions, 1983).

Багато дослідників використовували теорію Г. Хофстеде в якості основи для власних досліджень в області культурних питань. Наприклад, у 1980-ті роки на основі дослідження Майкла Харріса Бонда був доданий ще один культурний вимір (Hofstede & Bond, 1988). А у 2000-і роки Майкл Мінков провів дослідження, на основі якого були обчислені нові значення доданого виміру і був

доданий іще один вимір (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010).

Серед вітчизняних науковців теоретичні основи типології національної ділової культури розглядали у своїх роботах професор Старостіна А.О. (розділ «Культурні фактори» у книзі «Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків») та професор Вергун В.А. (розділ «Культура в системі міжнародного бізнесу» у підручнику «Міжнародний бізнес»). На багато питань з даної теми дано відповіді у книзі «Міжнародний маркетинг» за редакцією Барановської М.І., Козака Ю.Г., Смичека С. Загалом ця проблема неповно розкрита в сучасній літературі.

Постановка завдання. Метою є узагальнення теоретичних основ концепції культури Г. Хофстеде. Об'єкт дослідження – класифікація ділових культур. Предмет – типологія культурних вимірів Г. Хофстеде як методичний інструментарій аналізу ділових культур.

Виклад основного матеріалу. Професор Г. Хофстеде проаналізував велику базу даних оцінок працівників, зібраних в IBM в період з 1967 по 1973 рік. Ці дані охоплюють понад 70 країн, з яких Г. Хофстеде вперше використав 40 країн з найбільшими групами респондентів [1]. Всього у період 1967-1969 рр. та 1971-1973 рр. було оброблено 116 тис. анкет менеджерів з 40 країн, при цьому кожна анкета мала 32 питання [2]. Потім аналіз розширився до 50 країн і 3 регіонів. Подальші дослідження перевірки достовірності раніше отриманих результатів включають в себе такі групи респондентів як пілоти комерційних авіаліній і студенти в 23 країнах, керівники цивільної служби в 14 округах, преміальні споживачі в 15 країнах і «еліта» в 19 країнах [1].

У результаті Г. Хофстеде виділив такі «культурні виміри»:

1. Дистанція влади.

2. Індивідуалізм / колективізм.
3. Мужність / жіночність.
4. Уникнення невизначеності.

У 1980-ті роки, на основі зосередженого на Далекому Сході дослідження канадського психолога Майкла Харріса Бонда, п'ятий вимір «Довгострокова/короткострокова орієнтація» був доданий (Hofstede & Bond, 1988).

5. Довгострокова / короткострокова орієнтація.

У 2000-і роки болгарський вчений Майкл Мінков, використовуючи дані з World Values Survey провів дослідження (Minkov, 2007), на основі яких нові значення п'ятого виміру були обчислені і шостий вимір був доданий (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010).

6. Поблажливість/стриманість [3, с. 7-8].

Далі розглянемо їх більш детально.

Дистанція влади – це один з показників цінності певного суспільства. Він демонструє оцінку ступеня нерівності між членами суспільства, як прийнятну з боку менш впливових його членів. Вона вимірюється індексом дистанції влади. Він демонструє ступінь ієрархічного дистанціонування або диференціації людей [4, с. 133].

Г. Хофстеде визначає вимір «дистанція влади» як міру, з якою менш впливові члени організацій та установ (наприклад, сім'ї) очікують і приймають, що влада розподіляється нерівномірно. Цей вимір показує нерівність (більше / менше), але визначається знизу, а не згори. Це говорить про те, що рівень нерівності в суспільстві схвалений послідовниками так само, як і лідерами. Влада і нерівність, звісно, є фундаментальними основами будь-якого суспільства. Всі суспільства нерівні, але деякі з них більш нерівні, ніж інші [3, с. 9]. І наводить десять відмінностей між суспільствами з низьким і високим індексами дистанції влади (табл. 1).

У суспільствах з високим ступенем дистанції влади існує терпимість до авторитарного стилю управління, шанування людей більш високого чину, нерівність в статусі як у формальних так і неформальних відносинах, віра у справедливість «сильної руки», великий розрив в оплаті праці співробітників організації [4, с. 133]. Вираз протиріччя, жорстка критика або відкрита протидія у таких культурах не допускаються. У культурах з високою дистанцією влади встановлюється сильна залежність між начальниками і підлеглими. Співробітники повинні або визнавати владу свого начальника, або повністю відхиляти її і переривати відносини. Співробітники лише в рідкісних випадках можуть собі дозволити задати питання своєму шефу, не кажучи вже про те, щоб піддати його критиці.

У культурах з низькою (малою) дистанцією влади найбільше значення надається таким цінностям, як рівність у відносинах і індивідуальна свобода. Тому комунікація тут менш формальна,

рівність співрозмовників підкреслюється сильніше, а стиль спілкування носить більш консультативний характер. У культурах з низькою дистанцією влади емоційна дистанція між керівниками і підлеглими незначна. Наприклад, співробітники завжди можуть підійти до свого шефа з питанням або висловити критичні зауваження. Відкрита незгода або активне протиріччя начальнику також розглядається як норма [5, с. 200-201].

Другим показником оцінки цінностей в суспільстві є **співвідношення індивідуалізму та колективізму**. Г. Хофстеде визначає, що індивідуалізм з одного боку, в порівнянні з його протилежністю – колективізмом, як соціальна, а не індивідуальна характеристика, є мірою, з якою люди у суспільстві об'єднані в групи. На індивідуалістичній стороні знаходяться культури, у яких відносини між людьми є вільними: кожен дбає за себе і за найближчими людьми в сім'ї. На колективістській стороні знаходяться культури, в яких люди з моменту народження інтегровані у міцно зв'язані групи, часто це розширені сім'ї (з дядьками, тітками, бабусями і дідусями), які продовжують оберігати їх в обмін на беззаперечну відданість і протистояти

Таблиця 1

Десять відмінностей між суспільствами з низьким і високим індексами дистанції влади

Низький індекс дистанції влади	Високий індекс дистанції влади
Влада повинна бути законною	Влада є основним явищем суспільства: її законність не має значення
Батьки ставляться до дітей на рівних	Батьки вчать дітей послуху
Людей похилого віку більше поважають, ніж бояться	Людей похилого віку однаково поважають і бояться
Особистісно-орієнтована освіта	Освіта орієнтована на учителя
Ієрархія означає нерівність ролей, встановлених для зручності	Ієрархія означає екзистенціальну нерівність
Підлеглі розраховують на консультування	Підлеглі очікують, що їм скажуть що робити
Плюралістичні уряди основані на більшості голосів і змінюються мирно	Автократичні уряди основані на кооптації і змінюються революцією
Корупція рідкість; скандали закінчують політичну кар'єру	Корупція поширена; скандали приховані
Розподіл доходів в суспільстві рівномірний	Розподіл доходів в суспільстві дуже нерівномірний
Релігії підкреслюють рівність віруючих	Релігії з ієрархією священиків

Джерело: [3, с. 9]

іншим групам [3, с. 11]. У таблиці 2 представлені відмінності між культурами за цим виміром, які виділяє Г. Хофстеде.

Таблиця 2

Десять відмінностей між індивідуалістичними і колективістськими суспільствами

Індивідуалізм	Колективізм
Кожна людина повинна дбати тільки про себе і своїх найближчих родичів	Люди народжуються в розширених сім'ях або кланах, які захищають їх в обмін на відданість
«Я» – свідомість	«Ми» – свідомість
Право на недоторканність приватного життя	Акцент на приналежності
Необхідність висловлювати власну думку	Необхідність підтримувати гармонію
Інші люди – індивіди	Інші люди або всередині групи, або поза нею
Важлива особиста думка: одна людина – один голос	Погляди і голоси визначені в групі
Порушення норм і правил призводить до почуття провини	Порушення норм і правил призводить до почуття сорому
Мови, в яких слово «я» обов'язкове	Мови, в яких слово «я» уникається
Мета освіти – навчитись, навчатися	Мета освіти – навчитись, як робити
Завдання переважає над відносинами	Відносини переважають над завданням

Джерело: [3, с. 11]

У суспільствах схильних до індивідуалізму члени суспільства самостійно приймають рішення щодо підприємницької діяльності, керуються своїми інтересами та інтересами членів їх родин, несуть всі ризики від своєї діяльності. Члени суспільства бояться втратити самоповагу. У таких суспільствах існує велика різниця між професійною діяльністю і особистим життям. У суспільствах з переважанням індивідуалістичних характеристик відсутні тісні зв'язки між працівниками, більшою мірою цінуються досягнення окремої людини. Думка однієї людини незалежна від думки інших людей, робітники відверто висловлюють критичні зауваження своїм колегам, просування по службі зв'язано лише з особистими характеристиками, управління орієнтовано на особистість, а не на групу. Такі суспільства вирізняють наступні характеристики: високий рівень життя та висока частка середнього класу в структурі суспільства; права і закони однакові для всіх, що сприяє достовірності при опитуванні; обмежена роль держави в економічній системі; мета суспільства полягає у самовираженні кожного її члена.

Більшість країн належать до культури, яка схильна до колективізму. У традиціях цих країн виховувати повагу до певних груп або соціальних кланів, до яких вони належать. У таких суспіль-

ствах рішення приймаються колегіально, кожен член групи несе відповідальність перед всіма членами. Зв'язки між працівниками тісніші, переважає колективний інтерес, корпоративний дух і мораль. Між професійними і приватними життями немає суттєвої різниці. Ризики приймають всі члени груп. Правила поведінки залежать від приналежності до групи. У таких країнах існує значний вплив держави на економічне життя [4, с. 134-136].

У більшості колективістських культур пряма конфронтація з іншими людьми вважається неввічливою і небажаною. Слово «ні» говорить рідше, ніж в індивідуалістичних культурах, оскільки саме слово вже означає конфронтацію. Відповіді типу «можливо, ви маєте рацію», або «ми подумаємо» вважаються більш ввічливими і прийнятними. У таких суспільствах немає «особистої думки». Особиста думка визначається думкою групи [5, с. 202].

Третім показником, за яким можна розподілити країни, є **вплив влади чоловіків і жінок** на формування культурних цінностей. Г. Хофстеде зазначає, що мужність, у порівнянні з його протилежністю – жіночністю, як соціальна, а не індивідуальна ознака, стосується розподілу цінностей між чоловіками і жінками, який є ще одним фундаментальним питанням для будь-якого суспільства. Наполегливий, самовпевнений полюс був названий «чоловічим», а скромний, турботливий полюс – «жіночим» [3, с. 12]. У «чоловічому» суспільстві перевага надається досягненням, героїзму, впевненості в собі і матеріальній винагороді за успіх. Суспільство в цілому є більш конкурентоспроможним. Його протилежність, жіночність, виступає за співпрацю, скромність, турботу про слабких і якість життя. Суспільство в цілому більш консенсус-орієнтоване [1]. Г. Хофстеде наголошує, що ці характеристики не про людей, а про очікувані емоційної ролі чоловіків і жінок [6].

Отже, ті суспільства, які орієнтовані на вплив чоловіків Г. Хофстеде називає «мужніми», а ті, що орієнтовані на вплив жінок – «жіночими». І виділяє десять відмінностей між ними (табл. 3).

Якщо в суспільстві превалює вплив чоловіків, то вони характеризуються такими цінностями як самовпевненість, успіх, конкурентність, незалежність, демонстрація сили, амбіційність, рішучість, твердість. Для цих країн характерним є прагнення зробити кар'єру, проявити себе. Робота вважається важливішою за домашні функції. У цих країнах існує досить сильна диференціація між ролями чоловіків і жінок. Чоловіки займають домінуючі позиції в суспільстві і владних структурах. Жінка в політичній кар'єрі є рідкістю.

Якщо в суспільстві домінує вплив жінок, то в них переважають такі цінності як турбота про слабких, симпатії, солідарність. Домінуючими цінностями є якість життя. Дім і сімейні відносини є важливішими за успіхи на роботі. Духовні цінності переважають

Таблиця 3

Десять відмінностей між «мужніми» та «жіночими» суспільствами

«Жіночі» суспільства	«Мужні» суспільства
Мінімальна емоційна і соціальна роль диференціації між чоловіками і жінками	Максимальна емоційна і соціальна роль диференціації між чоловіками і жінками
І чоловіки і жінки повинні бути скромними і турботливими	Чоловіки повинні бути і жінки можуть бути наполегливими і амбітними
Баланс між сім'єю і роботою	Робота переважає над сім'єю
Співчуття слабким	Захоплення сильними
Отці і матері обоє мають справу і з фактами, і з почуттями	Отці мають справу з фактами, а матері з почуттями
І хлопчики, і дівчатка можуть плакати, але жоден з них не повинен битися	Дівчатка плачуть, хлопчики ні; хлопчики повинні чинити опір, дівчатка не повинні битися
Матері приймають рішення про кількість дітей	Отці приймають рішення про розмір сім'ї
Багато жінок на виборних політичних посадах	Небагато жінок на виборних політичних посадах
Релігія зосереджена на ближніх	Релігія зосереджена на Бога або богів
Байдуже ставлення до сексуальності	Моралістичне ставлення до сексуальності

Джерело: [3, с. 12]

над матеріальними. Робота розглядається як засіб забезпечення комфортного життя. Менеджери приділяють основну увагу людським відносинам, гуманності, схильні до компромісів. Соціальні ролі чоловіків і жінок здебільшого збігаються [4, с. 136-137].

Конфлікти в таких культурах намагаються вирішувати шляхом переговорів і досягнення компромісу, в той час як в маскулінних культурах конфлікти вирішуються у вільній боротьбі, за принципом «нехай переможе найкращий». Відповідно, в маскулінних культурах у дітей заохочується честолюбство, дух змагання, самопрезентація. У роботі тут більше цінується результат, і нагородження відбувається за принципом реального внеску в роботу. У жіночих культурах при вихованні дітей більше значення надається розвитку почуття солідарності і скромності. Нагорода за працю відбувається більше за принципом рівності [5, с. 203-204].

Четвертим показником, що характеризує культурні цінності є **бажання запобігти невизначеності** і уникнути її. Індекс запобігання невизначеності визначає міру, в якій люди намагаються уникнути ситуацій, які породжують тривогу, невпевненість. Він визначає ступінь відхилення від невизначених непередбачених ситуацій, ступінь неадаптованості працівників до факторів ринкового середовища, що змінюються [4, с. 139]. Невизначені ситуації є

новими, невідомими, дивними, і відрізняються від звичайного [3, с. 10]. Основна проблема тут в тому, як суспільство справляється з тим, що майбутнє ніколи не може бути відомим: ми повинні намагатися контролювати майбутнє або просто дозволити йому статися? [1] Г. Хофстеде наводить десять відмінностей між суспільствами з низьким і високим рівнями запобігання невизначеності (табл. 4).

Таблиця 4

Десять відмінностей між суспільствами з низьким і високим рівнями запобігання невизначеності

Низький рівень запобігання невизначеності	Високий рівень запобігання невизначеності
Невизначеність властива життю приймається	Невизначеність властива життю сприймається як постійна загроза, з якою потрібно боротися
Легкість, низький рівень стресу, самоконтроль, низька тривожність	Високий рівень стресу, емоційність, тривожність, нейротизм
Більш високі показники за суб'єктивною оцінкою здоров'я і благополуччя	Більш низькі показники за суб'єктивною оцінкою здоров'я і благополуччя
Толерантність до ненормальних людей та ідей: все, що відрізняється, дивне	Нетолерантність до ненормальних людей та ідей: все, що відрізняється, небезпечно
Комфортно при неясності і хаосі	Необхідність ясності і структури
Вчителі можуть сказати: «Я не знаю»	Вчителі повинні мати відповіді на всі питання
Зміна роботи не проблема	Працюють, навіть якщо не подобається
Нелюб до правил – писаних чи неписаних	Емоційна потреба в правилах – навіть якщо вони не виконуються
У політиці громадяни відчують себе і сприймаються в якості компетентного по відношенню до влади	У політиці громадяни відчують себе і сприймаються як некомпетентні до влади
У релігії, філософії і науці: релятивізм і емпіризм	У релігії, філософії і науці: віра в основні істини і великі теорії

Джерело: [3, с. 10]

У культурах з високим рівнем уникнення невизначеності в ситуації невідомості індивід відчуває стрес і відчуття страху. Високий рівень невизначеності, згідно Хофстеде, веде не тільки до підвищеного стресу у індивідів, а й до вивільнення у них великої кількості енергії. Тому в культурах з високим ступенем уникнення невизначеності спостерігається високий рівень агресивності.

Це проявляється в існуванні численних формалізованих правил, що регламентують дії, які дають можливість для людей максимально уникати невизначеності в поведінці. Наприклад, в суспільствах з високим рівнем уникнення невизначеності

в організаціях створюються особливо докладні закони чи неформальні правила, які встановлюють права і обов'язки роботодавця і найманих працівників. Крім того, існує безліч внутрішніх правил та інструкцій, що визначають розпорядок робочого дня. Створюється чітка структура, в якій люди намагаються в максимально можливій мірі уникнути випадковостей. У таких культурах постійний поспіх є нормальним явищем, а люди не схильні до прийняття швидких змін і перешкоджають можливим нововведенням [5, с. 204-205].

Суспільства з високим ступенем запобігання невизначеності мають високий рівень занепокоєння, емоційності, агресивності, нетерпимості. У цих суспільствах існує негативне відношення до влади, прояви націоналізму, недовірливе відношення до молоді. Люди схильні більше покладатися на думку фахівців і експертів, ніж на здоровий глузд і життєвий досвід. У таких суспільствах цінуються соціальні виплати, гарантованість збереження робочого місця, пенсійне забезпечення тощо. Діяльність працівників регулюється твердими правилами, інструкціями, існує жорстка субординація.

У протилежність таким суспільствам існують суспільства, де панує більш слабе бажання запобігання невизначеності, люди поведуться більш спокійно і толерантно, вони характеризуються більшою готовністю до сприйняття невизначеності і меншим опором змінам [4, с. 139].

У культурах з низьким рівнем уникнення невизначеності люди більшою мірою схильні до ризику в незнайомих умовах і для них характерний більш низький рівень стресів у невідомих ситуаціях. Молодь і люди з відмінною поведінкою і мисленням сприймаються в таких суспільствах позитивніше, ніж у суспільствах з високим рівнем уникнення невизначеності. У країнах з низьким рівнем уникнення невизначеності спостерігається чітке протиставлення запровадженню формалізованих правил, яке частіше за все емоційно забарвлене. Тому правила встановлюються тільки у разі крайньої необхідності. У таких суспільствах люди вважають, що вони здатні вирішувати проблеми і без безлічі формальних правил. Вони в змозі багато працювати, якщо необхідно, але при цьому не відчувати потреби бути постійно активними [5, с. 205].

У цих суспільствах перевага віддається рамковим домовленостям і корегуванню по ходу справи замість детальних контрактів. Такі суспільства готують своїх членів до прийняття невизначеності, легко приймають зміни, толерантні до поведінки і думок відмінних від власних, не бачать в них загрози для себе. У таких країнах велике значення мають якісні методи збору інформації для виявлення споживчих мотивацій [4, с. 139].

П'ятим показником, що характеризує відмінності в культурі різних країн є **схильність до довготривалих чи короткострокових орієнтацій** в

поведінці членів суспільства. Кожне суспільство має підтримувати зв'язки зі своїм минулим, маючи справу з викликами сьогодення і майбутнього. Суспільства по-різному визначають пріоритет для цих двох екзистенціальних цілей. Товариства, які мають низький бал за цим виміром, наприклад, вважають за краще зберігати споконвічні традиції і норми, і відносяться до соціальних змін з підозрою. Культури з високим балом, з іншого боку, мають більш прагматичний підхід: вони направляють зусилля в сучасну освіту як спосіб підготуватися до майбутнього [1]. Г. Хофстеде наводить десять відмінностей між країнами короткострокової орієнтації і довгострокової (табл. 5).

Таблиця 5

Десять відмінностей між суспільствами короткострокової і довгострокової орієнтації

Короткострокова орієнтація	Довгострокова орієнтація
Найважливіші події в житті відбувалися в минулому або мають місце в даний час	Найважливіші події в житті відбуватимуться в майбутньому
Особиста стійкість і стабільність: хороша людина завжди однакова	Хороша людина пристосовується до обставин
Існують універсальні рекомендації про те, що є добро і зло	Що таке добро і зло залежить від обставин
Традиції священні	Традиції можуть бути адаптовані до мінливих обставин
Сімейне життя керується обов'язками	Сімейне життя керується спільними задачами
Пишаються своєю країною	Намагаються навчитися у інших країн
Служіння іншим є важливою задачею	Ощадливість і наполегливість є важливими цілями
Соціальні витрати і споживання	Велика квота заощаджень, кошти доступні для інвестицій
Студенти приписують успіхи і невдачі удачі	Студенти пояснюють успіх зусиллями, а невдачу відсутністю зусиль
Уповільнення або відсутність економічного зростання у бідних країнах	Швидке економічне зростання країн до рівня добробуту

Джерело: [3, с. 15]

Країни довготривалої орієнтації орієнтуються на майбутнє, перспективу. Вони приділяють велику увагу таким характеристикам як соціальний статус, ощадливість, сором'язливість, наполегливість і почуття сорому. Ці суспільства цінують традиції, сім'я є основою суспільства, батьки і чоловіки мають більше повноважень ніж молодші люди і жінки, цінується висока трудова етика. При роботі з представниками цих країн необхідно

Таблиця 6

**Десять відмінностей між суспільствами
схильними до поблажливості чи стриманості**

Поблажливість	Стриманість
Більш високий відсоток людей, оголошують себе дуже щасливими	Менше дуже щасливих людей
Відчуття особистого контролю життя	Відчуття безпорадності: що відбувається зі мною це не моє власне виконання
Свобода слова важлива	Свобода слова не є пріоритетом
Більш важливий активний відпочинок	Менш важливий активний відпочинок
Більш ймовірно, будуть пам'ятати позитивні емоції	Менша ймовірність, що будуть пам'ятати позитивні емоції
У країнах з освіченим населенням, більш високим рівнем народжуваності	У країнах з освіченим населенням, нижчим рівнем народжуваності
Все більше людей активно займаються спортом	Менша кількість людей активно займаються спортом
У країнах з достатньою кількістю їжі, з більш високим відсотком людей, які страждають ожирінням	У країнах з достатньою кількістю їжі, меншою кількістю людей, які страждають ожирінням
У багатих країнах, в яких м'які сексуальні норми	У багатих країнах з більш суворими сексуальними нормами
Підтримці порядку в країні не надається високого пріоритет	Більше число поліцейських на 100 000 населення

Джерело: [3, с. 16]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Geert Hofstede's web-site: National Culture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://geert-hofstede.com/national-culture.html>
2. Зябриков В.В. Методологические основы типологии национальных деловых культур / В.В. Зябриков // Россия и Америка в XXI веке (электронный научный журнал). – №2, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=417>
3. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, 2(1). – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scholarworks.gvsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=orpc>
4. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
5. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 352 с.
6. Geert Hofstede's web-site: The 6-D model of national culture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geerthofstede.com/culture-geert-hofstede-gert-jan-hofstede/6d-model-of-national-culture/>

виявляти повагу до їх традицій, не демонструвати марнотратства, не діяти легковажно [1].

Високий рівень даного показника в національній культурі означає роботу та життя, орієнтовані на майбутнє, бережливість і схильність до довгострокових інвестицій в майбутнє, а також прагнення стабільності, передбачуваності та гармонії в суспільстві. Короткострокова орієнтація, навпаки, характеризується поглядом у минуле й сьогодення та виявляється через повагу до традицій і спадщини при виконанні певних зобов'язань.

Шостим виміром, доданим в книзі Г. Хофстеде «Cultures and Organizations: Software of the Mind» (2010), є **поблажливість проти стриманості**. Він також був заснований на World Values Survey і в більшій чи меншій мірі доповнює вимір «довготривалої чи короткострокової орієнтації». Він зосереджується на аспектах, які не охоплюються іншими п'ятьма вимірами, але відомих з літератури як «дослідження щастя». Поблажливість характерна для суспільства, яке відносно вільно задовольняє основні і природні людські бажання, пов'язані з насолодженням життям і отриманням задоволення. Стриманість означає для суспільства, що воно контролює задоволення потреб і регулює його за допомогою строгих соціальних норм [3, с. 15]. У таблиці 6 наведені відмінності за цим виміром.

У поблажливому суспільстві добре бути вільним, робити те, що ви хочете зробити. Друзі дуже важливі, і життя має сенс. У стриманому суспільстві відчуття, що життя важке, а обов'язок і відсутність свободи – це нормальний стан буття [6].

Цими вимірами Г. Хофстеде не обмежується. Він стверджує, що їх може бути більше, оскільки вони уявні: «Будь-яке дослідження покаже свою власну модель, і інші виміри можуть бути знайдені» [6].

Висновки. Відомі в літературі концепції культури та класифікації ділових культур забезпечують основу для порівняльного аналізу між культурами, що особливо важливо для крос-культурної комунікації підприємств, які прагнуть ефективно працювати в різних країнах і різних культурних середовищах. Типологію культурних вимірів Г. Хофстеде можна вважати найбільш відомою і популярною, що пояснюється вдало знайденим набором універсальних параметрів, придатних для аналізу культур організацій, незалежно від того, в якій країні вони знаходяться, в якому більш широкому культурному контексті діють. Однак, Г. Хофстеде підкреслює, що вимірювання культур є лише основою, яка допомагає оцінити конкретну культуру для полегшення прийняття рішень. Існують і інші фактори, які необхідно враховувати при аналізі культурного середовища. У подальших дослідженнях планується дослідження ефективності використання концепції Г. Хофстеде у практиці міжнародного бізнесу.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПІДХІД ДО КОНСОЛІДОВАНОЇ
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В СУЧАСНИХ ТНКORGANIZATION AND APPROACH TO THE CONSOLIDATED
FINANCIAL STATEMENTS IN MODERN TNC

Виокремлено основні проблеми формування консолідованої фінансової звітності в сучасних ТНК. Розкрито сутність програмного продукту «Hyperion Enterprise», визначено його основні переваги та недоліки для застосування в ТНК. Розглянуто характеристики основних елементів та специфіку програмного забезпечення «Hyperion Enterprise» при роботі з консолідованою фінансовою звітністю на прикладі компанії «McDonald's».

Ключові слова: ТНК, консолідована інформація, звітність, програмне забезпечення.

Выделены основные проблемы формирования консолидированной финансовой отчетности в современных ТНК. Раскрыта сущность программного продукта «Hyperion Enterprise», определены его основные преимущества и недостатки для применения в ТНК. Рассмотрены характеристики основ-

ных элементов и специфику программного обеспечения «Hyperion Enterprise» при работе с консолидированной финансовой отчетностью на примере компании «McDonald's».

Ключевые слова: ТНК, консолидированная информация, отчетность, программное обеспечение.

Singled out the basic problems of consolidated financial statements in modern multinationals. The essence of the software «Hyperion Enterprise», its main advantages and disadvantages for use in TNC. Considered description of the main elements and specific software «Hyperion Enterprise» when dealing with the consolidated financial statements on the example of «McDonald's».

Key words: TNK, consolidated information reporting software.

УДК 336.62

Федоронько Н.І.

к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин і міжнародної інформації
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Консолідація фінансової звітності є наслідком процесу концентрації і централізації капіталу, створення дочірніх підприємств, філій у рамках концернів і груп компаній у межах національних кордонів окремих держав у міжнародних масштабах. Виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК), які здійснюють свою діяльність на територіях різних країн, створення підприємств за участю іноземного капіталу, розвиток різних форм комерційних, виробничих, фінансових зв'язків між компаніями обумовлюють потребу у наданні інформації про їхню діяльність у формі консолідованої звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, праці яких присвячені досліджуваній інформації, насамперед, потрібно відмітити таких дослідників як: О. В. Грицунов, В. М. Гужва, П. І. Жежнич, Н. Е. Кунанець, В. В. Пасічник, В. В. Литвин, О.В. Матвієнко, М. Н. Цивін, О. І. Черняк, П. В. Захарченко, М. В. Яцко та ін. Зарубіжними дослідниками консолідованої інформації є Л. С. Глоба, М. Ю. Терновой, Н. Б. Паклин, В. И. Орешков, М. Арікер та ін. Водночас, зазначені вчені в своїх дослідженнях зосереджувалися в основному на загальнотеоретичних аспектах консолідованої інформації, в той час як практичній реалізації об'єднання інформації в діяльності сучасних підприємств не було присвячено достатньо уваги.

При цьому, як зазначає М. В. Яцко, При аналізі консолідованої фінансової звітності особливу увагу треба звернути на збиткові економічні одиниці у структурі групи, бо вони можуть бути індикатором подальших фінансових проблем групи підприємств. Тому консолідована фінансова звіт-

ність є важливим елементом в інформаційному забезпеченні учасників ринку. На думку вченого, в сучасних умовах господарювання на підвищення значення консолідованої фінансової звітності в діяльності інтегрованих корпоративних структур впливають багато передумов, зокрема:

- необхідність постійного вдосконалення механізму інформаційного забезпечення користувачів;
- підвищення значення інформації у світі в цілому;
- необхідність у пошуку високоприбуткових сегментів бізнесу з метою переливання капіталів;
- розвиток інститутів громадянського суспільства, яким необхідно більше інформації про діяльність підприємств;
- бажання власників та акціонерів мати інформацію про діяльність всієї групи підприємств;
- необхідність застосування однакових облікових методів, а в разі неможливості – розкриття інформації про такі відмінності;
- посилення економічної боротьби за ресурси і технології;
- підвищення значення контролю за діяльністю дочірніх підприємств материнським з метою зменшення ризиків зловживань та викривлення інформації [6 с.385].

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід звернути увагу, що збір, обробка і інтерпретація консолідованої інформації ТНК – це безперервний процес. І найважливішу роль, на наш погляд, в цьому процесі відіграє методологічний інструментарій, зокрема щодо перевірки і обробки інформації [5 с.183].

Таким чином, організація процесу консолідованої фінансової звітності в ТНК – надзвичайно

складний і відповідальний процес. В процесі підготовки і аналізу консолідованої фінансової звітності, вони використовують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності. В таблиці 1 представлені основні міжнародні стандарти, що регулюють безпосередньо процес консолідації фінансової звітності.

Досліджуючи технології консолідації фінансової звітності сучасних ТНК, Н.Б. Паклин доходить до висновку, що переважна більшість сучасних інтегрованих структур з цією метою в тій чи іншій мірі використовують спеціалізоване програмне забезпечення. Основне завдання подібного програмного забезпечення – максимально автоматизувати процес збору первинних даних, їх трансформацію, групування та консолідацію [4. с. 603]. При цьому, згідно аналізу ринку, проведеного на замовлення сайту capterra.com, серед найбільш відомих програмних продуктів в цій сфері є [TOP]: «pcFinancials», «Deltek Costpoint», «DealCloud», «Hyperion Enterprise» та «Cognos». Кожна з цих програм має як свої плюси, так і мінуси.

«Hyperion Enterprise» – це спеціалізоване програмне забезпечення. Основною особливістю цього продукту є його здатність до інтеграції баз даних з іншими програмними продуктами, що особливо важливо для ТНК, які функціонують на різних ринках. Так, наприклад, бухгалтерам, які працюють в українському департаменті компанії «McDonald's» не потрібно перевчатися для роботи в програмному продукті «Hyperion Enterprise», оскільки вони можуть просто продовжувати працювати в стандартній для українського ринку програмі – «1С бухгалтерія». При цьому, за правильного налаштування синхронізація даних «1С» з серверами «Hyperion Enterprise» відбува-

ється автоматично. Загальна схема цього процесу подана на рис. 1.

Таким чином, з метою консолідації фінансової інформації компанія «McDonald's» використовує спеціалізоване програмне забезпечення «Hyperion Enterprise», основними особливостями якого є (рис. 2).

Розглянемо основні елементи, що визначають специфіку програмного забезпечення «Hyperion Enterprise» при роботі з консолідованою фінансовою звітністю.

1. Спрощена система збору і введення даних. Система Hyperion Enterprise спроектована для роботи з великими обсягами даних, які надходять з різних джерел. При цьому, гнучкий механізм розпізнавання різних форматів даних дозволяє здійснювати введення первинної інформації, підготовленої з використанням різномірних бухгалтерських програм і ERP-систем (систем планування ресурсів підприємства). Зокрема, «Hyperion Enterprise» володіє наступними спеціальними можливостями, що дозволяють компаніям спростити процес підготовки необхідної вихідної інформації:

- введення первинних додаткових даних, необхідних для достовірної консолідації, в спеціально підготовлені форми з робочого місця локальної мережі або через будь-який веб-браузер з будь-якого електронного пристрою, що має доступ до мережі;
- адміністрування процедури збору інформації, включаючи перевірку даних, що вводяться;
- повна автоматизація всіх рутинних механічних процесів на етапі введення інформації.

2. Коригування введеної інформації у відповідності до різних регіональних стандартів ведення бухгалтерської і фінансової звітності.

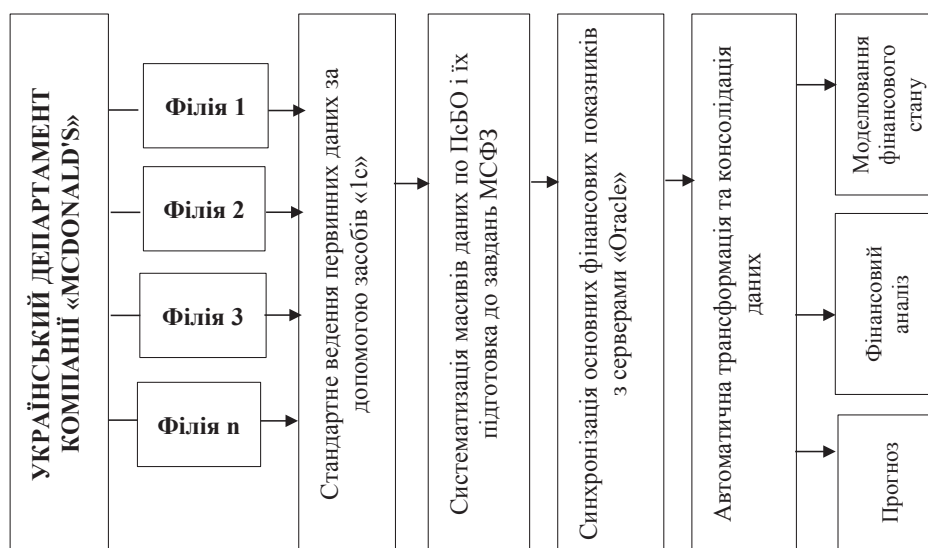


Рис. 1. Процес консолідації фінансової звітності компанії «McDonald's» за допомогою інтеграції програмного забезпечення «Hyperion Enterprise» і «1С»



Рис. 2. Специфіка програмного забезпечення «Hyperion Enterprise» при роботі з консолідованою фінансовою звітністю на прикладі компанії «McDonald's»

Так, наприклад, в практиці діяльності компанії «McDonald's» значну актуальність мають завдання, пов'язані з консолідацією звітності філій, облікова політика яких в залежності від регіону може сильно відрізнятися.

Для вирішення цих завдань в системі «Hyperion Enterprise» передбачена процедура коригувань при введенні інформації, а також комплексна система формування і реалізації коригувальних бухгалтерських проводок з суворою ув'язкою за періодами, зберіганням і відображенням інформації про те, ким і коли здійснювалася дана коригуюча проводка.

На наш погляд, зазначений механізм коригування первинної інформації є дуже зручним для трансформації фінансової звітності як на рівні дочірніх компаній, так і на рівні консолідованої звітності.

3. Вирішення основних проблем фінансової консолідації. За допомогою програмних засобів «Hyperion Enterprise» вирішуються складні і трудомісткі завдання, що виникають при консолідації фінансової звітності, а саме:

- консолідація фінансової звітності в розрізі різних організаційних структур. На основі введених даних можна сформулювати як загальну консолідовану фінансову звітність, так і окрему звітність в розрізі географічних сегментів, напрямків діяльності мережі, організаційної структури і т.д. Це дозволяє вищому керівництву відслідковувати ефективність роботи як кожної окремо взятої

філії, так і їх регіональних сукупностей на національному ринку, або на рівні департаментів тощо. Все це значно підвищує ефективність прийняття управлінських рішень в досліджуваній ТНК;

- мінливість організаційної структури. У зростаючих ТНК, процеси злиття та поглинання, організаційного перепідпорядкування носять регулярний характер і створюють великі труднощі для ручної консолідації інформації. Автоматизована система Hyperion Enterprise бере на себе коректну обробку всіх подібних змін;

- елімінування внутрішньогрупових операцій;

- перерахунок валют. Для більш точної і зрозумілої інвесторам оцінки ефективності роботи окремих структурних підрозділів корпорації на різних ринках у консолідованих фінансових звітах повинна застосовуватися уніфікована система валют. З цією метою в системі «Hyperion Enterprise» передбачені спеціальні конвертаційні методи, що дозволяють проводити перерахунок валют відповідно до актуального курсу обміну (за основу береться курс обміну по карткам Visa на момент конвертації) і використовувати різні курси для різних елементів фінансової звітності;

- перерахунок часток володіння і контролю при складному перехресному володінні. В процесі консолідації фінансової звітності корпорації вкрай важливо здійснити актуальний розрахунок таких статей консолідованої фінансової звітності, як частка меншості, ділова репутація, нерозподілений прибуток тощо. З усіма цими завданнями

«Hyperion Enterprise» успішно справляється навіть без участі користувача, що дозволяє компаніям не витрачати додаткових людино/годин на цей процес.

4. Автоматизація звітності. Крім традиційних функцій, властивих розвиненим системам підготовки консолідованої фінансової звітності, програмне забезпечення «Hyperion Enterprise» забезпечує фінансовому підрозділу компанії:

- інтелектуальну обробку звітних даних. Так, наприклад, при порівняльному аналізі фінансових показників за два послідовних періоди «Hyperion Enterprise» без додаткових пояснень з боку розробника звіту зрозуміє, що збільшення виручки – це позитивна, а збільшення статті витрат – це негативна зміна.

- автоматизовану підготовку пакетів даних. Зокрема, при складанні річного або квартального пакета фінансової звітності немає необхідності друкувати звіти окремо. Пакет, що включає як основні звіти, так і всі численні додатки буде сформований системою автоматично. При цьому забезпечується автоматичне формування складних звітів, заснованих на даних балансу і звіту про прибутки; наприклад, звіту про рух грошових коштів (непрямий метод), звіту про рух капіталу і т.п.;

- гнучкість налаштувань зрізу даних. Так, наприклад, фінансовий аналітик компанії «McDonald's», який знаходиться на головному екрані «Hyperion Enterprise» має можливість шляхом змінення відповідних налаштувань переглянути і вивести на друк обраний звіт в розрізі різних компаній, організаційних структур, періодів, категорій, напрямів бізнесу тощо. Жодні додаткові дані при цьому вводити не потрібно;

- можливість внесення текстових приміток у будь-якій «ячейці» даних. Ця зручна функція дозволяє отримати докладне пояснення з будь-якої представленої в звіті інформації.

Крім того, Hyperion Enterprise забезпечує обмін даними з Excel. Ця функція дуже приваблива для тих користувачів, які звикли працювати з електронними таблицями і не хочуть розлучатися зі звичними формами звітності, що включають зручні графічні додатки. Можна легко перенести дані з Hyperion Enterprise в Excel, попрацювати з ними, в тому числі і відредагувати, і повернути, при необхідності, в Hyperion Enterprise.

5. Варіативність інструментів синхронізації. Навіть якщо деякі робочі місця компаній не пов'язані з корпоративною мережею за допомогою інтернету (або інтернет з'єднання недостатньо стабільне для роботи в режимі клієнт-сервер), обмін даними і підтримка цілісності програми забезпечується за допомогою запатентованої технології SitesTM для «Hyperion Enterprise». Ця технологія дозволяє використовувати з метою синх-

ронізації не тільки інтернет, але й локальні мережі та різноманітні носії інформації такі як дискета, CD/DVD-диск, USB накопичувач тощо [«Hyperion Enterprise»].

Висновки з проведеного дослідження.

На останок потрібно зазначити, що відповідно до рейтингу провідних консалтингових фірм в області IT-технологій, «Hyperion Enterprise» – безперечний лідер серед програмних продуктів, що вирішують завдання консолідації фінансової звітності. Основною перевагою Hyperion Enterprise є найкоротший період часу для здійснення фінансової консолідації та підготовки прийняття управлінських рішень.

Водночас, попри цілий ряд беззаперечних переваг використання компанії програмного продукту «Hyperion Enterprise», є й негативні аспекти такого підходу до консолідації фінансової звітності, основними з яких є:

- висока вартість послуг. В цьому контексті варто усвідомлювати, що корпорація оплачує вартість програмного забезпечення в залежності від кількості електронно-обчислюваних приладів, на які воно встановлене. При цьому, якщо мова йде про «Hyperion Enterprise» від Oracle, то тут запроваджено таку систему оплати як «підписка». Тобто, компанія не може просто купити програмний продукт. Натомість вона змушена щороку/щомісяця витрачати кошти на те, щоб перебувати в системі «Hyperion Enterprise» і мати можливість користуватися всіма функціями сервісу;

- підвищені вимоги до шифрування і захисту інформації. Так, система консолідації фінансової звітності «Hyperion Enterprise» передбачає, що великі обсяги даних будуть перебувати в мережі інтернет, що значно збільшує імовірність небажаного доступу сторонніх осіб до конфіденційної інформації підприємства. Все це обумовлює додаткові інвестиції в силову і інформаційну безпеку «McDonald's»;

- консерватизм в роботі. Система «Hyperion Enterprise» використовується різними підприємствами з 1981 року, і на даний момент більше 3500 організацій вирішують свої завдання за допомогою цієї програми. Звичайно, це високий показник довіри. Але він також обумовлює і вимушений консерватизм розробників «Hyperion Enterprise», що в цілому є характерним для більшості виробників спеціалізованого корпоративного програмного забезпечення, для яких стабільність і універсальність є більш пріоритетним завданням, ніж гнучкість і адаптивність. Так, протягом 25 років присутності на ринку, інструментарій «Hyperion Enterprise» практично не зазнав суттєвих змін.

«Hyperion Enterprise» дозволяє материнській компанії відслідковувати тільки ліцензійні платежі,

які сплачують її франчайзі, в той час як інші дані консолідації не підлягають;

- брак спеціалізованих фахівців з консолідації фінансової звітності в програмі «Hyperion Enterprise».

Тим не менше, система «Hyperion Enterprise», попри певні недоліки, дозволяє компаніям ефективно вирішувати основні завдання, пов'язані зі збором фінансової звітності дочірніх і залежних компаній, формуванням і реалізацією коригувальних проводок, консолідацією фінансової інформації і створенням звітів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глоба Л. С. Створення інформаційних ресурсів корпорації: архітектурні рішення та технології / Л. С. Глоба, М. Ю. Терновой // НТІ. – 2003. – № 1. – С. 19-22.
2. Грачев М. О консолидации транснациональных корпораций / М. Грачев, С. Юрков, З. Большаков // Стратегия делового успеха. – 2009. – С. 34-41.
3. Матвієнко О. В. Консолідована інформація: навчальний посібник / О.В. Матвієнко, М. Н. Цивін. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 134 с.
4. Паклин Н.Б Бизнес-аналитика: от данных к знаниям; Учеб. Пособие, 2-е изд., испр/ Н.Б. Паклин, В.И. Орешков. – СПб. : Питер, 2013. – 704 с.
5. Система консолідованої інформації ТНК / Федоронько Н.І. Вайда О.С. // Молодий вчений 2016. – № 7(34). – С. 145-149
6. Удосконалення системи розкриття інформації шляхом формування внутрішніх регламентів підприємства / М. В. Яцко, Л. Б. Яцко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 2. – С. 383-387
7. Zoumpoulis S. Run Field Experiments to Make Sense of Your Big Data / Spyros Zoumpoulis // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hbr.org/2015/11/run-field-experiments-to-make-sense-of-your-big-data>

АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ANALYSIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN UKRAINE

УДК 339.976.4

Хромова Д.Д.

студентка

Інституту міжнародних відносин

Національного авіаційного університету

Антоненко К.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних

економічних відносин і бізнесу

Інституту міжнародних відносин

Національного авіаційного університету

У статті розкрито значення іноземних інвестицій для економіки країни. Розглянуто основні напрями інвестування в економіку України. Виділені основні країни-інвестори. Досліджено динаміку потоків прямих іноземних інвестицій. Проаналізовано рейтинги інвестиційної привабливості України.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, країна-інвестор, інвестиційна привабливість, інфляція.

В статье раскрыто значение иностранных инвестиций для экономики страны. Рассмотрены основные направления инвестирования в экономику Украины. Выделены основные страны-инвесторы. Исследована динамика потоков прямых иностранных инвестиций. Проанализиро-

ваны рейтинги инвестиционной привлекательности Украины.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, страна-инвестор, инвестиционная привлекательность, инфляция.

In the article the importance of foreign investments for the country's economy has been revealed. The main directions of investing in Ukraine's economy have been determined. The main investor countries have been singled out. The dynamic of flows of foreign direct investment has been studied. The ratings of the investment attractiveness of Ukraine have been analyzed.

Key words: investments, foreign direct investments, investor country, investment attractiveness, inflation.

Постановка проблеми. Іноземні інвестиції є одним із важливих способів залучення капіталу в країну. В Україні гостро стоїть питання коливань кількості іноземних інвестицій та малої кількості інвесторів, які мають намір вкласти капітал в економіку нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення різноманітних аспектів сфери іноземного інвестування, у тому числі участі України у процесах міжнародної інвестиційної діяльності, знайшло відображення у працях провідних українських та світових вчених. Серед них виділимо: Л. Басовського, Л. Борщ, О. Вовчак, О. Гаврилюк, А. Гойко, Б. Губського, В. Гриньова, В. Дубровського, А. Дуку, Л. Коваленко, В. Козика, Б. Колтинюк, Ю. Макогона, В. Новицького, О. Носова, Г. Подшиваленко, А. Пехника, А. Поручника, Н. Реверчук, О. Рогача, В. Федоренко, А. Філіпенка та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз тенденцій коливань залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ні для кого не є секретом те, що інвестиції відіграють надзвичайно важливу роль не лише у діяльності підприємства, а й в економіці країни загалом. Особливу фундаментальну та значущу роль для економіки України відіграють прямі іноземні інвестиції, що дають можливість економіці країни розвиватись більш активними темпами і в вивіреному напрямку економічної еволюції.

Не дивлячись на популярність тематики, серед науковців і зараз є дискусії стосовно понятійно-категоріального визначення та економічного наповнення поняття «іноземні інвестиції».

В першу чергу потрібно звернути увагу на нормативно-правову базу. У законі України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиціями виступають «всі види майнових та інтелектуаль-

них цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект»[2]. На нашу думку, визначення не є повним та досконалим. Проблема визначення закладається у відсутності мети та форматного наповнення здійснення інвестиційної діяльності, що не дає можливості в повній мірі використати потенціал від прямого іноземного інвестування як для інвестора, так і для країни (сторони) інвестування.

Дещо інакше подається термін «іноземні інвестиції» в Податковому кодексі України: «господарська операція, яка передбачає придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно»[1]. Якщо порівняти дане визначення із тим, що наводиться у Законі України «Про інвестиційну діяльність», то можна побачити, що законодавець трактує їх по-різному. Саме такий підхід є ще одним доказом про проблемність єдиного визначення поняття «інвестиції», що являється першочерговим чинником невизначеності і, відповідно, введення в оману потенційних прямих як інституційних, так і ситуативних інвесторів, що в свою чергу значно впливає на залучення інвестиційних потоків.

Найбільш повним та точним є тлумачення «інвестицій» Сириченко Н.С. Автор трактує їх як «вкладення власних, позичених, або залучених ресурсів у формі матеріальних, фінансових, інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, як на короткий, так і тривалий період, усередині країни й за її межами, індивідуальними або / і інституціональними інвесторами, і утворенням на цій основі державно-транснаціонального капіталу з метою отримання прибутку (доходу) і / або досягнення позитивно-соціального ефекту»[3, с. 264]. Саме з цим тлума-

ченням ми погоджуємося, так як саме з нього, без проблем, можна виокремити основні характеристики та класифікації інвестицій.

Стосовно терміну «іноземні інвестиції» у науковців та закону також виникають розбіжності, але найкраще визначення іноземних інвестицій можна побачити у Т.А. Говорушко та Н.І. Обушної. Вони виокремили та проаналізували основні характеристики терміну, та, у своєму роді, об'єднали та пояснили всі інші поняття, пов'язані із іноземними інвестиціями: «це сукупність грошових, майнових, інтелектуальних та інших цінностей, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності (згідно чинного законодавства) на території України з метою отримання при цьому вигоди – прибутку (доходу) та/або ж досягнення економічного, соціального, інноваційного й екологічного ефектів» [4].

До країн-інвесторів в Україну станом на кінець 2016 року, на яких припадає 87,2% всіх інвестицій, відносять: Російську Федерацію – 1667 млн. дол. США, Кіпр – 427,7 млн. дол. США, Велика Британія – 403,9 млн. дол. США, Нідерланди – 255 млн. дол. США, Австрія – 249,9 млн. дол. США, Італія – 209,9 млн. дол. США, Угорщина – 187,6 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 140,2 млн. дол. США, Швейцарія – 108,6 млн. дол. США, Туреччина – 103,2 млн. дол. США, США – 85,2 млн. дол. США [6].

Доречно відзначити, що порівняно з основними країнами-інвесторами за попередні роки, Україна втратила велику частину інвестування від Німеччини, Польщі, Франції. Наприклад, Німеччина інвестувала в економічні галузі України у 2013 році – 6291,8 млн. дол. США, у 2014 році – 5720,5 млн. дол. США, у 2015 році – 5414,3 млн. дол. США. Інвестиції з боку Польщі в 2013 році становили 845,4 млн. дол. США, у 2014 році – 831,2 млн. дол. США, у 2015 році – 972,4 млн. дол. США. Згідно з цими даними можна зробити висновок, що Україна втрачає своїх інвесторів катастрофічними темпами.

До основних регіонів України, котрі отримують інвестиції, відносяться Дніпропетровська, Одеська, Харківська, Київська, Львівська, Запорізька, Полтавська, Івано-Франківська, Луганська, Донецька області. Частка інвестицій в ці регіони становить 94,1%. Та тільки до Київської області надходить 54,7% від загальної кількості інвестицій.

Спрямовування іноземних інвестицій до окремих регіонів в різній кількості не сприяє рівномірному розвитку цих регіонів, а навпаки – посилює соціально-економічний розрив між ними.

За обсягами залучення іноземних інвестицій провідними сферами економічної діяльності, за даними 2016 року, стали: промисловість – 33,8%, сільське господарство – 14,2%, будівництво –

13,5%, ремонт автотранспортних засобів – 10,1% та інші.

Порівнюючи притоки прямих іноземних інвестицій за 2010-2016 роки, можна помітити різке скорочення надходжень інвестицій у 2014 році. У 2010 році ПІІ становили 5 851,2 млн. дол. США, у 2011 році – 6 033,7 млн. дол. США, у 2012 році – 5 290,7 млн. дол. США, у 2013 році – 5 462,1 млн. дол. США, у 2014 році – 2 451,7 млн. дол. США, у 2015 році – 3 763,7 млн. дол. США, у 2016 році – 4 405,8 млн. дол. США. Тобто в Україні були постійні незначні коливання розміру інвестицій з 2010 по 2013 роки включно, але у 2014 році показники впали на 44,8% (рис.1).

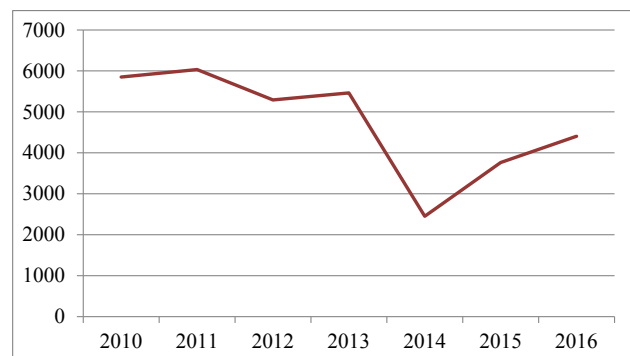


Рис. 1. Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2010-2016 роки (млн. дол. США).

Дивлячись на дані рейтингу інвестиційної привабливості BDO International Business Compass за 2015 і 2016 роки, можна помітити, що Україна значно втратила свої позиції [6]. Наприклад, у 2015 році Україна посіла 89 місце, а у 2016 році на 41 позицію нижче – 130 місце. За даними рейтингу, Україна зазнала погіршення по всіх категоріях (економічна, політична та соціально-культурна категорії). Але особливо помітно падіння з боку економічних показників. Причиною такого падіння є політична та економічна криза в Україні та військові події на сході, які спричинили такі негативні наслідки в економіці України в цілому. Основними показниками України стали:

1. Валовий національний борг (% від ВВП) – 71,21%.
2. Притік прямих іноземних інвестицій на душу населення – 119,24 дол. США.
3. Середні надходження прямих іноземних інвестицій на душу населення – 9 792,02 дол. США.
4. Інфляція – 12,10 %.
5. Річні зміни середніх споживчих цін – 0,26 %.
6. Інвестиційна свобода – 15,00.
7. Об'єм інвестиційних обмежень руху капіталу – 20,00.

Така тенденція веде до занепаду економіки в цілому. Тому потрібно приймати серйозні конструктивні міри стосовно інвестиційної привабливості України, законодавства та захищеності

інвестиційного капіталу, тобто поліпшення інвестиційного клімату. Як відзначають основні системні інвестори, найголовніша проблема України – це незахищеність інвестиційного капіталу, інвесторів та нестабільність економічного ринку. Потрібно відзначити, що існує велика проблема з захистом права власності, яке є фундаментальним поняттям та основним критерієм залучення структурних іноземних інвесторів.

Відсутність стабільності на ринку заважає великій кількості інвесторів увійти на ринок України, але, не дивлячись на це, є інвестори, котрі прагнуть допомогти. Міжнародна фінансова корпорація (IFC) має наміри вкласти 20 млн. дол. США у фонд прямих інвестицій, котрий був заснований Horizon Capital для інвестицій в Україну. Основну масу вливань в український ринок вони планують зробити саме в малі та середні підприємства, котрі стабільно працюють та є експортно орієнтованими. На даний час Україна є однією з найцікавіших держав для інвестування у Східній Європі. З боку азійських інвесторів теж є неоднократно виражене бажання інвестувати, але тільки в стабільний ринок України.

Висновки з проведеного дослідження. На даний час економіка України знаходиться у кризовому становищі, що заважає країні отримувати іноземні інвестиції. Кожна політична подія в країні дає своє відображення на розмірах та кількості інвестицій та інвесторів. Наприклад, політичні події 2014 року знизили кількість надходжень на 44,8%, що є досить великим показником падіння.

Такі країни як Російська Федерація, Кіпр, Велика Британія, Нідерланди, Австрія, Італія, Угорщина, Швейцарія, Туреччина, Віргінські острови (Бріт.) та США є постійними інвесторами в українську економіку, але цього капіталу бракує для побудови сильної та стабільної економіки.

Україна має ряд потенційних інвесторів, котрі вважають економіку України перспективною та найкращою для інвестування, але в них є ґрунтовні побоювання щодо стабільності та захищеності їх капіталу. Зробивши економіку країни більш стабільною, захистив право власності інвесторів та стабілізуючи політичний стан країни, Україна відкриє для себе інвесторів зі Східної Європи та Азії, що зараз є дуже важливим.

Вже зараз ряд країн та організацій розробляють плани інвестицій в Україну та засоби контролювання коштів на її території. Одним із наймасштабніших проектів є проект міжнародної фінансової корпорації (IFC), направлений на розвиток малих та середніх підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]: закон України від 18.09.1991р. №1560-XII // Відомості Верховної Ради України, 2003 р. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Сириченко Н. С. Економічна сутність і класифікація інвестицій в умовах глобальних трансформацій / Н. С. Сириченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – Серія Економіка. – Випуск 2 (4). – Частина 1. – 2015. – С. 264.
4. Говорушко Т. А., Обушна Н. І. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація / Т. А. Говорушко, Н. І. Обушна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10871/1/20134.pdf>.
5. www.bdo-ibc.com – офіційний сайт International Business Compass.
6. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державного комітету статистики.

АНАЛІЗ ПРИЧИН НИЗЬКОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МВФ ПРОТЯГОМ 2010-2016 РР.

ANALYSIS OF THE REASONS OF THE LOW EFFECTIVENESS OF UKRAINE'S COOPERATION WITH THE IMF OVER 2010-2016

УДК 338.58:65.014

Карабаза І.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Криворізький економічний інститут, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Чаплигіна Д.В.

студентка

Криворізький економічний інститут, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуті напрями співпраці України та МВФ протягом останніх п'яти років, а саме кредитування України за програмою EFF. Впродовж усього кредитного періоду обсяг залучених коштів зростає, перевищивши у 2014 році ВВП України; і став однією з причин швидкого щорічного знецінення національної валюти.

Ключові слова: платіжний баланс, зовнішній борг, ВВП, курс гривні, реформи.

В статье рассмотрены направления сотрудничества Украины и МВФ в течение последних пяти лет, а именно кредитование Украины по программе EFF. На протяжении всего кредитного периода объем заимствованных средств

рос, превысив в 2014 году ВВП Украины; и стал одной из причин быстрого ежегодного обесценивания национальной валюты.

Ключевые слова: платежный баланс, внешний долг, ВВП, курс гривны, реформы.

The article discusses the directions of cooperation between Ukraine and the IMF over the past five years, especially according to the EFF program. Throughout the credit period the amount of attracted funds has grown, exceeding in 2014 the GDP of Ukraine; and became one of the reasons for the rapid annual depreciation of the national currency.

Key words: balance of payments, external debt, GDP, currency exchange rate, reforms.

Постановка проблеми. Україна вже 22 роки активно співпрацює із Міжнародним валютним фондом (МВФ) шляхом отримання кредитів з метою здійснення економічних реформ, проте, як показує досвід, не завжди вдається використати надану фінансову допомогу ефективно. Наразі сьогодні співробітництво з МВФ слід сприймати не як фінансову допомогу, а як запоруку проведення реформ, які гальмуються в Україні, але вкрай необхідні для відновлення економічного росту. Сучасний стан української економіки та важкість вирішення її нагальних проблем обумовлює проведення дослідження «кредитної історії» України за останні роки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження функціонування економіки під час обслуговування і погашення кредитних коштів проводили такі вчені як М. Гузь, М. Виклюк, Н. Зражевська.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення напрямів співпраці України та МВФ протягом 2010-2016 рр. та встановлення причин низької ефективності співробітництва. Основним завданнями дослідження при цьому є: вивчити динаміку зовнішнього боргу України протягом 2010-2016 рр.; проаналізувати виконання програм кредитування України МВФ; виявити причини низької ефективності співробітництва України з МВФ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Співпраця з МВФ сьогодні відіграє важливе значення для проведення ефективної економічної політики України. Кредит МВФ є валютною допомогою, яка видається Міжнародним валютним фондом при дефіциті платіжного балансу у країні-члені ООН, якою є і Україна. Кошти МВФ надаються у вигляді кредитів тільки в разі, якщо виконуються умови:

1) наближення бюджету до збалансованого, щоб його можна було профінансувати без додаткової емісії;

2) забезпечення обмінного курсу, який не повинен призвести до великого дефіциту по поточних рахунках;

3) знищення корупції, зокрема в Генеральній прокуратурі [1].

Таблиця 1

Динаміка зовнішнього державного боргу України

Роки	Зовнішній борг, млн. дол. США	Темп росту, %	ВВП, млн. дол. США	у % до ВВП
2010	103396		136419	75,8
2011	117346	+13,5	163160	71,9
2012	126236	+7,6	175781	71,8
2013	134625	+6,6	183310	73,4
2014	142079	+5,5	131805	107,8
2015	206787	+45,5	131964	156,7
2016	≈187046	-9,5	≈129984	≈143,9

Джерело: складено автором на основі джерела [2]

Отже, зовнішній державний борг України збільшувався щорічно в середньому на 8,3%, а через соціально-економічну кризу в країні, яка почалася у 2013 році (в тому числі через девальвацію гривні), а найбільше – у 1,5 рази у 2015 році, – і все це на фоні дуже повільного зростання ВВП, який навіть не покриває розміри боргу, який у 2015 році вже складав більше 156% ВВП країни (рис. 1). На кінець поточного року експертами прогнозується зменшення боргу на 9,5% від даних 2015 року [7].

За перерахунком на душу населення, на кожного українця припадає 1 тис. дол. США державного боргу за зовнішніми запозиченнями.

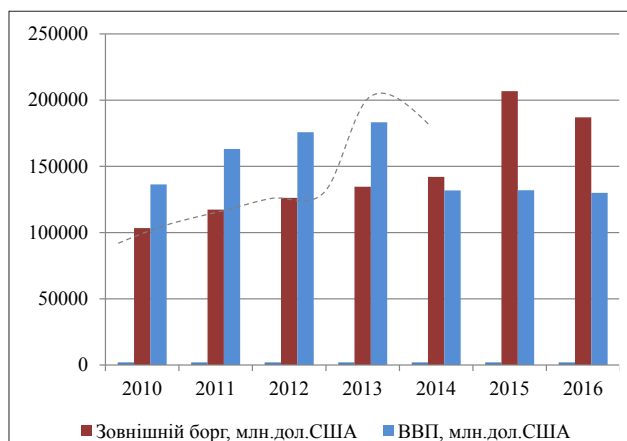


Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу України та ВВП протягом 2010-2016 рр.

Джерело: складено автором на основі джерела [2]

Україна, як і всі країни, що розвиваються, отримує фінансову поміч від МВФ. Фактично, починаючи з 1996 і до сьогодні гривня втратила свою вартість у 12,5 разів. І кожного разу це було пов'язано з наданням чергового траншу від МВФ:

Таблиця 2
Зміна курсу гривні по відношенню до долара та динаміка надходження траншів МВФ в Україну протягом 1996-2016 рр.

Період	Сума траншу МВФ, млрд. дол.	Курс гривні по відношенню до долара	Відсоток знецінення гривні до попереднього періоду
1996	Не отримувала	1,83	
1996-1998	1,887	2,6	142 (у 1,42 рази)
1999-2001	0,575	5,48	210
2002-2007	Не отримувала	5,05	92 (0,92 рази)
2008-2009	10,5	8,04	159,2
2010-2012	3	7,9	98,25
2013-2014	Не отримувала	7,99	101,13
2014-2015	10,65	12,94	161,95
2015-2016	6,7	21,14	163,36
2016-2017	1,3	25,86	122,32

Джерело: складено автором на основі джерел [2; 4; 9]

Тобто можна констатувати прямий вплив кредитів МВФ на стабільність гривні: з кожним новим кредитом курс національної валюти падав. Зворотний результат – більш-менш стабільна гривня спостерігалась у періоди 2002-2007 та у 2013 році, коли Україна не брала кошти МВФ.

План стабілізації української економіки завдяки кредитам полягає в тому, що транші,

отримані від МВФ, повинні використовуватись лише за їх цільовим призначенням, тобто спрямовуватися на покриття дефіциту та поповнення резервів, а не вкладатися у розвиток реального сектору економіки. За ідеальних умов, влиті кошти повинні забезпечити ще й здатність бюджету України погасити раніше отримані позики та відсотки по них [16].

Проте Україні не вдається поповнити свої золотовалютні резерви: за інформацією НБУ, обсяг міжнародних резервів України становив \$16,3 млрд. станом на 01.10.2014, а вже за місяць скоротилися до \$12,58 млрд. Таким чином, золотовалютні резерви НБУ скоротилися на \$4 млрд., з яких частина була спрямована на покриття боргу НАК «Нафтогаз України», а решта – на інтервенції НБУ з підтримання стабільності грошової одиниці. Результат таких дій нульовий, він ніяк не вплинув на покращення курсу валюти: 01.10.2014 – 13 грн. за долар, станом на 11.11.2014 – 16 грн. за долар.

На початку 2015 року Україна узгодила програму розширеного фінансування з МВФ і отримала \$6,7 млрд.: з них \$1,4 млрд. пішло на погашення попереднього кредиту, а решта (\$5,3 млрд.) була спрямована саме на поповнення міжнародних резервів[11]. Національний банк поповнив валютою баланс та частково покривав дефіцит на внутрішньому ринку.

На початку жовтня 2016 року резерви України поповнилися на \$1,4 млрд. і склали \$15,5 млрд., тобто останній транш від МВФ підвищив рівень наших резервів на 9,9% [12]. Простежується й наступна динаміка: у 2014 році Україна отримала \$4,6 млрд., проте основні економічні показники країни погіршилися: ВВП – на 4,6 %, капітальні інвестиції – на понад 25%, експорт – майже на 10%, імпорт – на понад 25%. Інфляція за підсумками року сягнула позначки в 20 % [7].

У 2016 році ситуація докорінно не змінилася: ВВП знизився ще на 10%, експорт – на 24%, імпорт – на 12,1%; інфляція досягла рівня 47% від початку 2014 року [7].

За офіційними прогнозами НБУ грудень 2016 року, резерви виросли ще на +16.84% та сягнули 15539,3 млн., чого буде достатньо для фінансування імпорту майбутнього періоду протягом місяця [10]. Тому, все ж, повернення до співпраці із МВФ за програмою EFF є критично важливим для України; проте це можливо за умов не виникнення нових загроз: ескалації військового конфлікту на сході України; негативних шоків умов торгівлі; різних змін у фінансній політиці, у тому числі через незаплановані перегляди соціальних стандартів та заробітних плат [10].

При цьому можна сказати, що поповнення золотовалютних резервів протягом останніх років не поліпшило стан справ української економіки, оскільки урядом не було створено відповідних

умов, які б стимулювали і розвивали економіку під час відносної стабільності гривні.

У 2015 році Міжнародним валютним фондом було схвалено програму кредитування економіки України з використанням механізму розширеного фінансування (Extended Fund Facility) загальним обсягом 17,5 млрд. дол. строком на 4 роки. Нова програма передбачає ряд ключових реформ [3]:

- в управлінні економікою;
- в боротьбі з корупцією;
- наведення ладу в енергетиці;
- оптимізацію і скорочення державних видатків;
- збільшення до 3% ВВП витрат на інвестиції;
- скорочення кількості чиновників.

Крім того, метою нової програми є стабілізація банківської системи і валютного курсу з тим, щоб 2016 рік став роком стабілізації та економічного

зростання України. Гроші Фонду прямуватимуть на погашення країною раніше взятих кредитів і поповнять золотовалютні резерви Нацбанку. Кредит МВФ також відкріє Україні двері для залучення міжнародної допомоги на загальну суму близько 40 млрд. дол. [4].

Кредитна програма МВФ на 2015-2019 роки виконується наступним чином:

Будь-які затримки із реалізацією програми створюють значні репутаційні ризики для України та ставлять під загрозу можливість повернення уряду та приватних позичальників на міжнародні ринки капіталу протягом кількох наступних років.

Сьогодні Україна знаходиться в тяжкій ситуації: для уникнення дефолту потрібні зарубіжні кошти, проте обслуговування боргу виявиться не менш легким: навіть якщо б Україна більше не позичила

Таблиця 3

План виконання чотирирічної програми кредитування економіки України

Транши МВФ за Extended Fund Facility			
5,0 млрд. дол.	1,7 млрд. дол.	1,7 млрд. дол.	9,1 млрд. дол.
03.2015	08.2015	очікується	
Вже отримано	У процесі	Заплановано отримати	

Джерело: складено автором на основі джерела [4]

Таблиця 4

Стан виконання умов програми EFF з боку України

Виконано	Не виконано
- Підвищено тарифи на ЖКП, що зумовлено суттєвим підвищенням тарифів на природний газ – у 6,8 рази, гарячу воду, опалення – в 3 рази, електроенергію – в 1,7 рази (70 %). За оцінками експертів, населення таким чином переплачує десятки мільярдів грн. - Введено податок на пенсії для працюючих пенсіонерів у розмірі 15%, тим самим їх позбавлено доходу у сумі близько 1,2 млрд грн на рік. - Приймалися зміни до держбюджету на 2015 рік, у тому числі для збільшення граничної суми державного боргу на 217 млрд грн. «Нафтогазу» надано більше можливостей для впливу на підприємства боржників і стягнення заборгованості за природний газ із споживачів: надається право обмежувати газопостачання підприємствам теплокомуненерго до рівня технологічної безпеки, зупиняється дія мораторію на виконавче провадження та примусове стягнення заборгованості підприємств паливно-енергетичного комплексу. - У проєкті зняття мораторію на приватизацію стратегічних підприємств (морпорти, агропромисловий комплекс, «Укрзалізниця»), на продаж земельного фонду України. - Консолідовано законодавство про пенсійну систему (зараз діє 20 законів). - Тарифи на газ ринкові. - Врегульовано пенсійний вік.	- Автономія управління НБУ та механізмів внутрішнього контролю не посилена. - Кредитний реєстр для посилення моніторингу кредитного ризику і кредитування не створено. - Не здійснено продаж 20% пакету акцій в двох найбільших держбанках; нема відмови від діючої системи гарантування повної суми вкладу в Ощадбанку. - Податкова і митна адміністрації не об'єднані в одну юридичну особу. - На базі Мінфіну нову громадянську службу податкових органів не створено, податкову міліцію не ліквідовано. - Законопроект про скорочення повноважень податкових органів не прийнято. - Зміни у Митному кодексі, режим спрощеного оподаткування не введено. - Єдиний принцип надання пенсій не введено, пільги не відмінені. - База платників єдиного соціального внеску не розширена. - Малі школи не закриті, систему науково-дослідницьких закладів не оптимізовано. - Закон про медичну реформу (автономне управління і плата суто за послуги) не прийнято. - Дефіцит НАК «Нафтогаз» України не ліквідовано. - Ринок газу не створено. - Можливості досліджень НАБА не розширені. - Закон про бізнес-омбудсмен не прийнятий. - Одеський припортовий завод, «Харківобленерго», «Запоріжжяобленерго», «Миколаївобленерго», «Хмельницькобленерго», «Тернопільобленерго», «Центренерго» не приватизовано.

Джерело: складено автором на основі джерел [13; 14]

за кордоном жодного долара, з боргами, які вже є, довелося б розраховуватися до 2040 року; тільки на погашення комерційного боргу (за єврооблігаціями) Україна буде витратити в середньому по 1,3 млрд. щорічно з 2019 по 2027 рік [15].

Звичайно, виконання вимог МВФ буде болісним для України, але програма EFF передбачає конкретні соціальні гарантії та компенсації, котрі допоможуть тим, кого найбільше зачеплять вимоги фонду. До того ж вимоги, які висуває МВФ, повністю співпадають з інтересами українського суспільства: досягнення монетарної дисципліни та фінансової стриманості.

Проте водночас, одна лиш участь у програмі МВФ не є достатньою для подолання кризи – зміна ситуації на краще залежатиме від ефективності впроваджених урядом реформ, які переконують суспільство та потенціальних інвесторів у своїй дієвості.

Спад економіки України, політична нестабільність, валютні коливання, а також глобальний тренд по відтоку капіталу з ринків призводять до відтоку інвестицій з України. Незахищеність інвестора – один з головних обмежувачів інвестицій. До того ж інвестору заважає безліч валютних обмежень від НБУ, які діяли і продовжують частково діяти. Також він побоюється корупції і колізій українського законодавства.

Тому однією з головних реформ, які Україні необхідно здійснити – це судову реформу, виконання якої забезпечить сприятливі умови для інвесторів: захистити інвестора від ризиків, пов'язаних з рейдерськими захопленнями (повинні бути виключно економічні ризики); зменшити податкове навантаження на інвесторів. Україна має один з найбільш важких податкових режимів. За останні роки він став зменшуватися, але не достатньою мірою; і найголовніше забезпечити встановлення верховенства права. Проте, забезпечивши виконання хоча б цих вимог, уряд залучить більше інвестицій в національну економіку, прискорить зростання ВВП і отримає можливість розраховуватися з кредитами від МВФ.

Висновки з проведеного дослідження. Причиною низької ефективності залучення кредитів від МВФ полягає у відсутності нових реформ, які б забезпечили Україну можливістю оздоровити платіжний баланс та поступово повертати борг: податкових, судових, інвестиційних. На перший погляд, залучення всіх нових коштів затягує економіку у «боргову яму» і спричиняє падіння курсу національної валюти. Однак відмова від траншів призведе до того, що Україна не зможе розраховуватися з іншими боргами, які потрібно повернути цього року, що в результаті здійснить тиск на гривню і може спричинити девальвацію та низку інших негативних наслідків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями. Прес-реліз Міжнародного Валютного Фонду – ОК, 20431 США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244829807
2. Платіжний баланс і зовнішній борг України: ISSN 2312-0681 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?jsessionId=CE05420613435FD049832EC01BC062B9?id=17140287>
3. Умови програми Extended Fund Facility [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sec/PR/2015/pr15107.htm>
4. Політика Українського боргу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/2016/04/09/infografika/finansy/polityka-borhu-skilky-ukrayina-zaborhuvala-kredytoram>
5. Інформаційна довідка щодо історичного курсу валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oanda.com/lang/ru/currency/historical-rates/>
6. Гузь М. М. Хронологізація та аналіз етапів співробітництва України з МВФ / М. М. Гузь // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка «Економіка і регіон». – Полтава: Пол-тНТУ, 2013. – №5. – С. 65-69.
7. Інфляційний звіт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640>
8. Публічний аудит. Аналітика головних подій в Україні і світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economistua.com/kudi-ukrainu-vedut-kreditn%D1%96-transh%D1%96-mvf/>
9. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/curmetal/detail/currency?period=daily>
10. Звіт про фінансову стабільність. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>
11. Макро-економічний та монетарний огляд. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=29318571>
12. Міжнародні резерви НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=33426927&cat_id=55838
13. Реформи за вимогами МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/chto-ukraina-poobeshchala-mvf-izmenit-pensionnyy-vozrast-i-tarif-i-vyplachivat-subsidii-dengami--757325.html>
14. Меморандум про економічну і фінансову політику. Лист про наміри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20163929>
15. Зражевська Н. В. Механізм реструктуризації зовнішнього державного боргу / Н. В. Зражевська // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 47–55.
16. Виклюк М. І. Система управління державним боргом України [Електронний ресурс] / М. І. Виклюк // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1585>

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИECONOMIC AND INSTITUTIONAL PRECONDITIONS FOR THE ECONOMIC
SECURITY OF DEFENSE INDUSTRY ENTERPRISES OF UKRAINE

Стаття присвячена розв'язанню актуальної проблеми визначення інституційних та економічних передумов забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України. Зроблено висновок, що форми впливу інституційного середовища на економічну безпеку підприємств оборонної промисловості зумовлюють залежність складності системи економічної безпеки підприємств від сприятливості такого середовища. Характер впливу інституційного середовища не єдина детермінанта, що визначає особливості побудови системи економічної безпеки підприємств, її функції, властивості, режим функціонування та дію механізму функціонування системи. Але серед усіх детермінант характер впливу інституційного середовища слід визнати найважливішою детермінантою, оскільки саме вона значною мірою визначає особливості такої діяльності підприємств ОПК як забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, інституційне середовище, підприємств оборонної промисловості, інституція, передумови, інституційні передумови.

Стаття посвящена решению актуальной проблемы определения институциональных и экономических предпосылок обеспечения экономической безопасности предприятий оборонной промышленности Украины. Сделан вывод, что формы влияния институциональной среды на экономическую безопасность предприятий оборонной промышленности обуславливают зависимость сложности системы экономической безопасности предприятий от благоприятности такой среды. Характер влияния институциональной среды не единственная детерминанта, что определяет

особенности построения системы экономической безопасности предприятий, ее функции, свойства, режим функционирования и действие механизма функционирования системы. Но среди всех детерминант характер влияния институциональной среды следует признать важнейшей детерминантой, поскольку именно она в значительной степени определяет особенности такой деятельности предприятий ОПК как обеспечение экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, институциональная среда, предприятия оборонной промышленности, институт, предпосылки, институциональные предпосылки.

The article is devoted to solving the urgent problem of defining the institutional and economic prerequisites for the economic security of defense industry enterprises of Ukraine. It is concluded that the shape of the influence of the institutional environment on the economic security of defense industry enterprises determine the dependence of the complexity of the system of economic security of enterprises from the ease of this environment. The nature of the influence of the institutional environment is not the only determinant that defines the characteristics of a system of economic security of enterprises, its functions, properties, mode of functioning and action mechanism of functioning of the system. But among all the determinants of the nature of the influence of the institutional environment should recognize the critical determinant, since it largely determines the characteristics of such activities of defense enterprises in ensuring economic security.

Key words: economic security, institutional environment, enterprises of the defense industry, Institute, background, institutional background.

УДК.338.5:658

Аванесова Н.Е.

к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Постановка проблеми. У структурі національної економіки України в умовах зовнішньої військової агресії основну доміанту розвитку мають підприємства оборонно-промислового комплексу. У даний час можна виділити дві точки зору на оборонний потенціал України та роль підприємств ОПК в ньому. Згідно з першою, оборонна промисловість України не конкурентоздатна, бо є сировинною та дуже енергозалежною. Конкурентоздатність такої промисловості можливо досягти лише шляхом повної перебудови її структури з акцентом на високотехнологічні галузі. Інша полярна точка зору розглядає

існуючі промислові структури ОПК як «становий хребет» забезпечення національної безпеки країни і орієнтується на «державне управління в надзвичайних ситуаціях», до яких можна віднести становище в держави в період зовнішньої військової агресії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія інституціоналізму набула висвітлення у роботах класиків економічної думки Л. Девіса, Д. Норта, О. Вільмсона, Дж. Кемпбелла, Т. Парноса та ін. Їх дослідження присвячено обґрунтуванню трактувань основних понять означеної теорії, їх еволюції та функціонування інституційного середовища.

Постановка завдання. Визначення впливу інституційного середовища на забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головний комплекс проблем і основні причини поточного неблагополуччя багатьох підприємств ОПК криються як у структурних, так й у тимчасових фінансово-економічних та кон'юнктурних чинниках (рис. 1). Усі ці чинники мають інституційний характер, тобто спричинені наявною нормативно-регулюючою системою та інститутами впливу на діяльність великих промислових підприємств.

Як можна побачити з рис. 1, причини таких інституційних загроз криються як у внутрішньому середовищі підприємств ОПК, так й у сформованому полі дій зовнішнього середовища. Тому одним із завдань забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості має стати трансформування внутрішньої системи господарювання до наявного зовнішнього інституційного середовища з метою адекватної та вчасної реакції на соціально-економічні виклики.

Результативність системи економічної безпеки підприємств ОПК дуже великою мірою залежить від ефективності інституційної бази суспільства – сукупності економічних, політичних і соціальних інституцій. Інституційні передумови створюють умови для руху інформації (нормативної, неофіційної), формування корпоративної культури підприємства, а у сфері економічної безпеки – формування інформаційної бази для розроблення та прийняття управлінських рішень щодо безпекозабезпечувальної діяльності підприємства. Інституційні передумови функціонування системи економічної безпеки підприємств оборонної промисловості дозволяють налагодити взаємозв'язок

підприємства із зовнішнім середовищем, що має велике значення, адже більшість загроз, на попередження реалізації яких спрямована безпекозабезпечувальна діяльність підприємства, які також є причиною виникнення внутрішніх загроз, надходять саме із зовнішнього середовища. Тому дослідження сутності інституційних передумов є вкрай важливим для функціонування системи економічної безпеки підприємств оборонної промисловості.

Передумови функціонування системи економічної безпеки підприємств ОПК слід розглядати як умови, сукупність і взаємний вплив яких визначає поточний і майбутній стан зовнішнього та внутрішнього середовища його діяльності. Такі передумови є численними, але головна роль серед них належить базовим передумовам, без наявності яких неможливо не лише забезпечити функціонування системи економічної безпеки підприємств оборонної промисловості, а й створити систему економічної безпеки [3].

До базових передумов створення та функціонування системи економічної безпеки підприємств ОПК належать теоретичні, інституційні, інформаційні, кадрові та фінансові. Серед базових передумов створення та функціонування системи економічної безпеки підприємств оборонної промисловості визначальна роль належить інституційним. Саме інституційні передумови відіграють вирішальну роль у формуванні системи економічної безпеки підприємств ОПК, оскільки вони охоплюють взаємодію підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. Адже система економічної безпеки підприємств оборонної промисловості функціонує не ізольовано, а в певному середовищі. Тому важливо, як суб'єкти зовнішнього середовища будуть реагувати на виконання цією системою свого призначення – забезпечення



Рис. 1. Інституційні загрози функціонування підприємств оборонно-промислового комплексу України

перебування підприємства у безпечному стані. Тому форми і способи виконання системою економічної безпеки підприємств ОПК своїх функцій за одних інституційних передумов не обов'язково будуть доцільними за інших передумов.

Інституційні передумови визначають сприятливість інституційного середовища діяльності підприємства, створюють підґрунтя налагодження його взаємозв'язків із суб'єктами зовнішнього середовища, визначають складність системи економічної безпеки підприємства. Вплив інституційного середовища на систему економічної безпеки підприємства є не відчутним, але дуже інтенсивним [1].

Вплив інституційного середовища на функціонування системи економічної безпеки підприємств оборонної промисловості показаний на рис. 2.

Розкриваючи вплив інституційного середовища на створення та функціонування системи економічної безпеки підприємств ОПК, слід зазначити таке:

- по-перше, інституційне середовище підприємств ОПК визначає необхідний рівень трансакційних витрат. Розвинене інституційне середовище сприяє, якщо й не мінімізації трансакційних витрат, то принаймні усталеності їх величини, дозволяє збільшити міру їх прогнозованості. І навпаки, нерозвинене інституційне середовище призводить до зростання трансакційних витрат як ціни взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища;

- по-друге, інституційне середовище прямо визначає рівень захисту інтересів і прав підприємства державними агентами: у розвиненому інституційному середовищі передбачається, що існує сукупність державних агентів, які займаються регулюванням відносин учасників ринку.

Отже, розвинене інституційне середовище містить сукупність державних структур, які можуть стати на захист інтересів підприємств оборонної промисловості у разі їх порушення.

Прикладом таких державних структур можуть бути антимонопольний комітет (вживає заходи у разі порушень умов конкуренції як умови діяльності підприємства), правоохоронні органи (вживають заходи у разі порушень прав власності), комітет із захисту прав споживачів (вживає заходи, якщо права підприємства як споживача були порушені), органи судової влади (вирішують спірні питання щодо інтересів та прав підприємства) тощо [2]. Отже, за умови розвиненого інституційного середовища підприємства ОПК економлять кошти та зусилля, звертаючись до відповідних державних органів, які можуть захистити їх інтереси, якщо виникають певні загрози. Якщо інституційне середовище нерозвинене, то підприємства вимушені самостійно захищати свої інтереси та права, що зумовлює необхідність створення складної системи економічної безпеки підприємств та її функціонування у посиленому режимі.

Інституційне середовище не лише визначає можливість захисту інтересів і прав підприємств оборонної промисловості за рахунок дій спеціалізованих органів державної влади, але й безпосередньо визначає владні повноваження державних агентів, які можна використовувати як на захист інтересів і прав підприємства, так і на їхнє пригнічення та недотримання. Крім владних повноважень державних агентів, інституційне середовище визначальною мірою визначає спроможність підприємства відстоювати свої інтереси та права у взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища і, зокрема, з державними агентами, наприклад, шляхом подання апеляцій, судових позовів, залучення уваги населення та територіальної громади тощо. Адже державні агенти можуть не лише виконувати поставлені перед ними завдання, які передбачені відповідними нормативними актами, але й прагнути досягнення своїх цілей, створювати корупційні ситуації за рахунок опортунізму тощо [4].

Отже, інституційне середовище має надавати підприємствам оборонної промисловості можли-

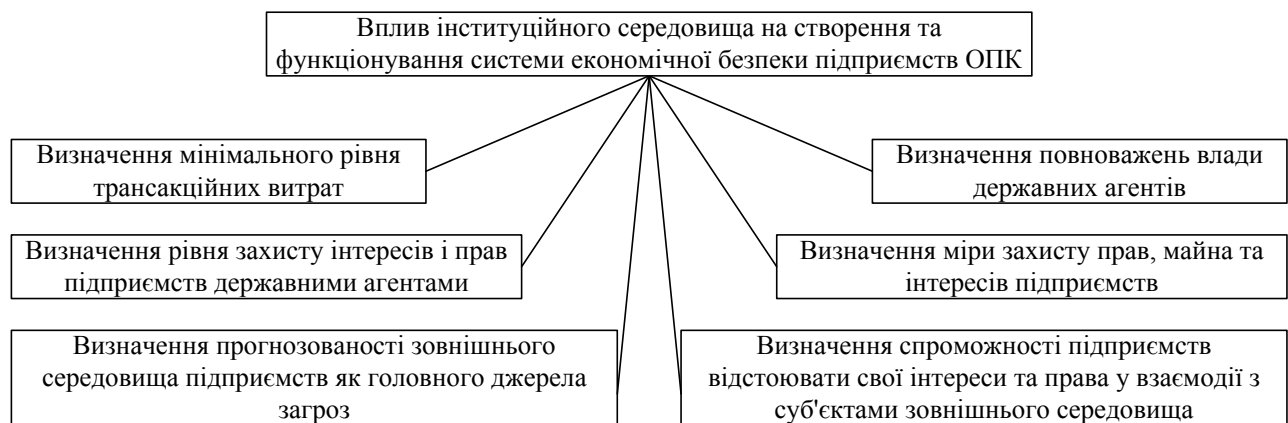


Рис. 2. Вплив інституційного середовища на функціонування системи економічної безпеки підприємств ОПК

вість законним шляхом відстоювати свої інтереси та права у співпраці із суб'єктами зовнішнього середовища, у тому числі з органами державної влади для забезпечення балансу інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища, що входить до функцій механізму функціонування системи економічної безпеки підприємства. У разі відсутності такої можливості складно забезпечити економічну безпеку підприємств ОПК.

Незалежно від виду елементів захисту прав, майна та інтересів підприємств ОПК у складі механізму функціонування системи економічної безпеки важливо, щоб такі елементи діяли. Відповідно, їхня наявність, доступність і дієвість є важливою умовою економічної безпеки підприємств оборонної промисловості. Наявність або відсутність таких елементів механізму функціонування системи економічної безпеки, їх якість і доступність є інструментом впливу інституційного середовища на діяльність підприємства, що є важливою детермінантою складності системи економічної безпеки підприємств та режиму її функціонування.

Наявне інституційне середовище впливає й на передбачуваність, прогнозованість зовнішнього середовища діяльності підприємств оборонної промисловості. Для стабільної діяльності підприємств та його розвитку бажано своєчасно запобігати загрозам його економічній безпеці, а для цього потрібні якнайповніші знання майбутнього стану зовнішнього середовища діяльності підприємств ОПК. Передбачуваність, прогнозованість зовнішнього середовища є головною умовою результативності майже всіх видів управлінської діяльності підприємств, а не лише результативного функціонування системи економічної безпеки. Так, передбачуваність, прогнозованість зовнішнього середовища є одним із постулатів стратегічного управління підприємствами: на основі прогнозованого стану зовнішнього середовища підприємств визначається бажаний їх стан та способи його досягнення. Прозоре стабільне інституційне середовище підприємств оборонної промисловості дозволяє надійно (безумовно, з певними варіантами) прогнозувати стан зовнішнього середовища підприємств та сформувати можливі сценарії їх діяльності. Кількість і надійність сценаріїв функціонування системи економічної безпеки підприємств ОПК прямо залежить від міри прогнозованості зовнішнього середовища. Це наочно демонструє динамічна модель сценарію Х. Гешки та Р. Хаммера [6], відповідно до якої з поточного моменту часу можна виокремити сукупність можливих сценаріїв функціонування підприємства. Кількість таких сценаріїв і їх змістовий розбіг залежить від періоду часу (чим більший період часу, тим більше кількість сценаріїв) та наявності подій-збудників (чим їх більше, тим вони є менш передбачуваними, тим більша кількість сценаріїв).

За певних умов (зокрема, за умови низької прогнозованості зовнішнього середовища та значного періоду часу) кількість сценаріїв стає настільки великою, що вони втрачають сенс як інструмент управління.

Таким чином, прозоре, зрозуміле всім учасникам економічних відносин інституційне середовище забезпечує високу прогнозованість стану зовнішнього середовища діяльності підприємств оборонної промисловості, а тому й передбачуваність їх майбутніх станів за рахунок актуалізації попередньо розроблених сценаріїв діяльності, зокрема, щодо забезпечення економічної безпеки підприємств ОПК. Зворотна залежність теж справедлива: непрозоре інституційне середовище не дозволяє прогнозувати стан зовнішнього середовища підприємств і зумовлює невизначеність у функціонуванні їх системи економічної безпеки та її уразливість.

Висновки з проведеного дослідження. Очевидно, що зазначені форми впливу інституційного середовища на економічну безпеку підприємств оборонної промисловості зумовлюють залежність складності системи економічної безпеки підприємств від сприятливості такого середовища. Чим сприятливішим для підприємств є інституційне середовище, тим простішою є їх система економічної безпеки, оскільки значну частину функцій системи на себе братиме суб'єкти інституційного середовища, зокрема суб'єкти державної влади, а кількість загроз економічній безпеці підприємств буде більш передбачуваною. Зворотна залежність теж справедлива: чим менш прозорим і зрозумілим є інституційне середовище, тим складнішою є система економічної безпеки підприємств оборонної промисловості завдяки суттєвому збільшенню обсягу її функцій і заходів з безпосереднього захисту відповідних об'єктів підприємств.

Отже, щоб забезпечити економічну безпеку підприємств оборонної промисловості, необхідно в процесі побудови системи економічної безпеки підприємств враховувати характер впливу інституційного середовища та її складність. Характер впливу інституційного середовища не єдина детермінанта, що визначає особливості побудови системи економічної безпеки підприємств, її функції, властивості, режим функціонування та дію механізму функціонування системи. Але серед усіх детермінант характер впливу інституційного середовища слід визнати найважливішою детермінантою, оскільки саме вона значною мірою визначає особливості такої діяльності підприємств ОПК як забезпечення економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной

экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издательский дом СПбГУ, 2005. – 702 с.

2. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон; науч. ред. и вступ. статья В.С. Каткало. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

3. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навчальний посібник / За ред. проф. З. Ватаманюка. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 287 с.

4. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика: монографія / За ред. проф. З. Ватаманюка. – Львів: Новий Світ – 2000, 2005. – 312 с.

5. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971. – P. 6.

6. Geschka H., Hammer R. Die Szenario-Technik in der strategischen Unternehmensplanung // Hahn D., Taylor B. (Hrsg.) Strategische Unternehmensplanung. Heidelberg, 1992. – P. 311-336.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАЗНАЧЕНИЯ УКРАИНЫ

INSTITUTIONAL FOUNDATION AND EVALUATION OF LAND MANAGEMENT HISTORICAL AND CULTURAL PURPOSE IN UKRAINE

Статья рассматривает институциональные основы управления землями историко-культурного назначения на основе создания института земель историко-культурного назначения. Современные тенденции управления земельными ресурсами обосновали создание новой категории земель – историко-культурного назначения. Целью исследования является анализ и оценка институций и институтов, которые задействованы в управлении. Для этого устанавливается их роль с законодательно-правовой, инженерно-информационной, историко-культурной, экологической и социально-экономической точек зрения.

Ключевые слова: институт земель историко-культурного назначения, нормативная денежная оценка, управление, режим, зонирование.

Стаття розглядає інституційні основи управління землями історико-культурного призначення на основі створення інституту земель історико-культурного призначення. Сучасні тенденції управління земельними ресурсами обґрунтували створення нової

категорії земель – історико-культурного призначення. Метою дослідження є аналіз і оцінка інституцій та інститутів, які задіяні в управлінні. Для цього встановлюється їх роль з законодавчо-правової, інженерно-інформаційної, історико-культурної, екологічної та соціально-економічної точок зору.

Ключові слова: інститут земель історико-культурного призначення, нормативна грошова оцінка, управління, режим, зонування.

This article examines the institutional foundations of land management historical and cultural purpose. For that, the land institute of historical and cultural purpose was created. Modern trends in land administration justified the creation of a new land category – a historical and cultural purpose. The objective of the research is the analysis and evaluation of institutions and institutions that are involved in management. To do this, they established their role in the legal-legislative, engineering-information, historical-cultural, ecological and socio-economic point of view.

Key words: land institute of historical and cultural purpose, normative monetary evaluation, management, treatment, zoning.

УДК 332.334.2

Гаража Е.П.

доцент кафедры управления
земельными ресурсами и кадастра
Харьковский национальный аграрный
университет имени В.В. Докучаева

Постановка проблемы. Историческое развитие государства сопровождается созданием многочисленных памятников, которые обеспечивают культурное наследие народа. Особенностью объектов историко-культурного назначения является: количественная ограниченность, создание естественным путем (без специального умысла), временной процесс (осознание историко-культурного наследия приходит со временем). Государственная политика направлена на сохранение таких объектов, которые расположены на определённом земельном участке. Именно процессы присвоения объекту историко-культурного статуса, условия выделения земельного участка под ним и оценка его, органы управления объектами и землями этой категории требуют детального изучения, что и составило актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы формирования объектов историко-культурного назначения в своих научных трудах рассматривали: Додурич В.В., Янчук О.Э. [1], Бевз Е.В. [2], Донец Е.В. [3], создание и управление землями историко-культурного назначения анализировали такие ученые: Третьяк А.М. [4], Мартин А.Г. [5], Ступень М.Г. [6], оценкой земель данной категории занимались Драпиковский А.И., Иванова И.Б. [7], Манцевич Ю.М., Лихогруд М.Г., Дегтяренко Ю.Ф., Палеха Ю.М. [8]. Только институциональные основы формирования, управления и оценки земель историко-культурного назначения требуют более глубокого изучения.

Целью исследования является анализ институциональных основ управления и оценки земель историко-культурного назначения на территории Украины в современных рыночных условиях.

Изложение основного материала исследования. В основном законе Украины – Конституции записано, что культурное наследие охраняется законом [ст. 54, 9]. Формирование категории земель историко-культурного назначения заложено действующим Земельным Кодексом [10]. Впервые земли историко-культурного назначения включены в состав категории земель «земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения» в Земельном Кодексе 1990 г. В отдельную новую категорию их определено с 01.01.2002 г. Земельное законодательство формировалось позже законодательства по охране культурного наследия. Осуществление хозяйственной, культурной и другой деятельности требует определения прав и обязанностей землепользователей, которые обобщаются в правовые нормы и организационный строй. Накопление вышеуказанных норм послужило базисом для создания режима земель историко-культурного назначения. В режиме земель этой категории выделяют правовой режим, историко-культурный режим, режим охраны, режим использования. Правовой режим – совокупность правовых норм по установлению права собственности и пользования землями историко-культурного назначения, управления охраной и использованием, правовая охрана

и ответственность за нарушения. Правовой режим и правовой институт понятия не равнозначные. Правовой режим земель историко-культурного назначения подразумевает правовой институт в практическом действии. Правовой режим делится на общий и специальный. Общий правовой режим определяет земельный правовой порядок. Специальный правовой режим характеризует особенности использования и охраны категории земель, подкатегории, территорий, видов и объектов. Специальный – основа для историко-культурного режима. Историко-культурный режим – порядок охраны и использования территорий и объектов историко-культурного назначения. Режим охраны – система спланированных и нормативно отрегулированных действий по обеспечению охраны объекта историко-культурного назначения. Режим охраны объекта может осуществляться круглосуточно, частично или выборочно. В эволюции охраны объектов историко-культурного назначения просматривается стадийность: от стадии охраны отдельного объекта до стадии охраны окружающей среды объекта с установленным режимом. В связи с этим усиливается значимость института земель историко-культурного назначения. Режим использования – совокупность ограничений и предложений по использованию территории историко-культурного назначения в границах установленных зон в соответствии с законодательством.

Институт земель историко-культурного назначения – совокупность правовых норм и инфраструктуры общественного строя в отрасли управления земельно-имущественными отношениями на землях историко-культурного назначения на всех уровнях формирования объекта. По словам Манцевича Ю.М., Лихогруда М.Г., Дегтяренка Ю.Ф., Палехи Ю.М. «институциональная база» тождественна понятию «законодательной базы» [8]. По моему мнению, кроме законодательных норм, сюда включаются нормы учреждения и устройства объекта. Понятие «институциональной базы» намного шире понятия «институциональной базы», которая охватывает последнюю. Институциональная основа включает базы институтов (институциональные базы) по разным направлениям. Институциональную основу земель данной категории составляет институт земель историко-культурного назначения. Его составляющими частями являются институты: правовой, историко-культурный, земельный, экономический, управленческий, кадровый, экологический, информационный. В правовом институте законодательную базу составляют Международные акты (Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия от 16.11.1972, г. Париж, которая создала Межправительственный комитет и Фонд всемирного наследия), Европейские акты, Национальные акты: 1) Конституция, 2) законы, 3) указы

и распоряжения Президента Украины, 4) постановления Верховного совета Украины, 5) постановления и распоряжения КМУ, 6) приказы Минкультуры, Минрегионстроя, Госкультурнаследия; международные договора, конвенции. Основными из них являются: Конституция Украины (1996 г.), Земельный Кодекс (2001 г.), Закон Украины «Про охрану культурного наследия» (2000 г.), Закон Украины «Об охране археологического наследия» (2004 г.), Закон Украины «Про культуру» (2010 г.), Закон Украины «О перечне памятников культурного наследия, не подлежащих приватизации» (2008 г.), Закон Украины «О музеях и музейном деле» (1995 г.), Закон Украины «О вывозе, ввозе и возвращении культурных ценностей» (1999 г.), Государственный реестр недвижимых памятников культурного наследия (2013 г.), Государственный реестр национального культурного достояния (2012 г.), Список исторических населенных мест Украины (2001 г.), Список охраняемых археологических территорий Украины (2001 г.), Общегосударственная программа сохранения и использования объектов культурного наследия, региональные и местные Программы охраны культурного наследия и Программы охраны земель историко-культурного назначения.

Историко-культурный институт обосновывает присвоение статуса объекта историко-культурного назначения, его дальнейшую охрану государством и порядок использования. В состав историко-культурного института включают: 1) памятники; 2) охранные зоны (охранные зоны, зоны регулирования застройки, зоны охраняемого ландшафта, зоны охраны археологического культурного слоя); 3) заповедники (историко-архитектурных, архитектурно-исторических, историко-мемориальных, историко-археологических, историко-этнографических заповедников); 4) музеи-заповедники; 5) охраняемые археологические территории; 6) исторические ареалы населенных мест; 7) культурных ландшафтов [11]. Законодательством разрешено три формы собственности на памятники: государственная, коммунальная и частной (кроме памятника археологии). В частную собственность по приватизации памятник передается при условии заключения охранного договора на него или его часть с указанием целевого использования памятника и отделочных работ. На все памятники заключаются охранные договора (рис. 1).

В ходе оформления объектов культурного наследия составляется памятник-охранное дело, составляющими которого являются учетная карточка и паспорт. Под охраной государства находятся 144 тис. объектов, в том числе археологических – 71214 (из них 428 – национального значения), исторических – 52544 (264 – национального значения), монументального искусства – 2806

(из них 47 – национального значения), памятников архитектуры – 17937 (из них 3541 – национального значения).

Земельный институт историко-культурного назначения реализовывает политику государства по отводу земель для объектов культурного наследия. В земельном институте можно выделить три вида земельных участков: 1) участок, на котором находится объект культурного наследия (памятник культурного наследия, их комплексы (ансамбли)). Если уничтожается этот объект, то теряется ценность земельного участка. В связи с этим его можно перевести в другую категорию земель по целевому назначению. На участках, где выявлены объекты культурного наследия, устанавливается особый правовой режим, на основании которого они переводятся в категорию земель историко-культурного назначения; 2) земельный участок несет в себе историко-культурную ценность (историко-культурные заповедники, историко-культурные заповедные территории, охраняемые археологические территории, музеи под открытым небом, мемориальные музеи-усадьбы). Об-

екта культурного наследия на данном земельном участке может и не быть. Ценность имеет сама территория; 3) участки под охранными зонами.

Земельные участки могут находиться в государственной, коммунальной и частной собственности. Средством уточнения и детализации режима земель историко-культурного назначения является зонирование территории объекта. Оно делится на функциональное зонирование и установление зон охраны памятников. С целью защиты памятников вокруг них устанавливаются зоны охраны памятников: охранные зоны, зоны регулирования застройки, зоны охраняемого ландшафта, зоны охраны археологического культурного слоя. Функциональное зонирование земель историко-культурного назначения – разделение территории по видам использования. Его проводят на земельных участках, отведенных под музеи. На территорию музея разрабатывается проектная документация – устав, где указывается разделение на зоны: 1) заповедная – для сохранения и охраны наиболее ценных историко-культурных, мемориальных комплексов и отдельных

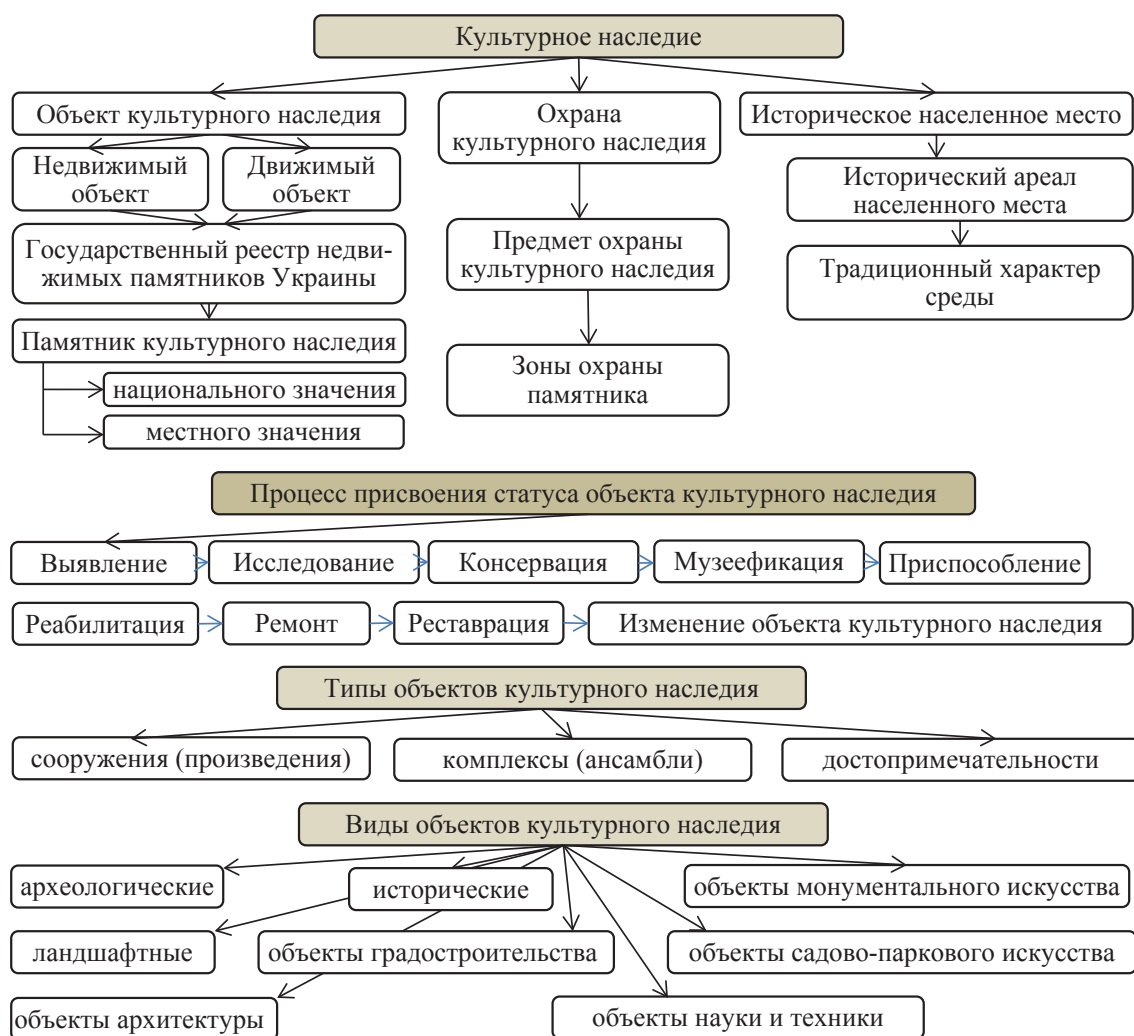


Рис. 1. Объекты культурного наследия в историко-культурном институте [12]

объектов; 2) экспозиционная – для стационарной демонстрации крупногабаритных музейных предметов и использования в культурно-познавательных целях; 3) научная – для проведения научно-исследовательской работы; 4) рекреационная – для отдыха посетителей музея и их обслуживания, в частности расположения музейных магазинов, буфетов, кафе, других пунктов общественного питания, проведения художественных, культурно-просветительных мероприятий, гостевых мест для парковки автомобилей; 5) хозяйственная – для размещения вспомогательных объектов, мест для парковки служебных автомобилей и других транспортных средств. На землях этой категории могут создавать историко-культурные заповедники государственного или местного значения (регион, населенный пункт) и историко-культурные заповедные территории. Выделяют виды: историко-архитектурные, архитектурно-исторические, историко-мемориальные, историко-археологические, историко-этнографические. Они действуют на основании Положения, Генерального плана и Плана организации территории. Положение и План организации заповедников утверждают органы их управления, а территорий – органы культуры. Решение про отнесение

земель к заповеднику или территории принимает Кабинет Министров Украины. Заповедник может иметь свою символику.

Экономическим механизмом регулирования земельных отношений является установление стоимости и платы за землю на основе проведения нормативной денежной оценки. В методологическо-правовой базе оценки произошли изменения. Сравнение Порядков 2006 г. и 2013 г. проанализируем на примере городища многослойного: скифское, Роменское и Салтовское VI-IV вв. до н.э., которое размещено на север от с.Мохнач Скрипаёвского сельского совета Змиевского района Харьковской области. Согласно ст. 53 действующего Земельного кодекса участок относится к землям историко-культурного назначения. Она занесена в Государственный реестр недвижимых памятников Украины и является объектом культурного наследия национального значения на основе постановления КМУ № 928 от 03.09.09 г. Охранная зона установлена на расстоянии 50 м по решению Харьковского ОИК №33 от 23.01.84 г. Охранный номер 841 (200022-Н). Ее площадь составляет 1,4000 га. Она находится на расстоянии 16 км от г. Змиев, а граница кадастрового квартала – 9 км. Участок находится на расстоянии 16 км до автодо-

Таблица 1

Сравнительный анализ методологии оценки многослойного городища на севере с. Мохнач Змиевского района Харьковской области по состоянию на 01.01.2015 р.

№ п/п	Показатель	Значение	
		в соответствии с Порядком нормативной денежной оценки земель несельскохозяйственного назначения (за исключением земель в населенных пунктах) [13]	в соответствии с Порядком нормативной денежной оценки земель несельскохозяйственного назначения (за исключением земель населенных пунктов) [14]
1	Площадь земельного участка, м ²	14000	14000
2	Методические подходы	$C_n = E * T_k * K_{mц} * P_d * K_i$	$C_n = P_d * P_d * C_k * K_m * K_v * K_{mц} * K_i$
3	Норматив рентного дохода (Рд) и нормативный среднегодовой экономический эффект (Е), грн/м ²	$E = 0,095$	$P_d = 0,1191$
4	Термин капитализации и срок капитализации, лет	$T_k = 33$	$C_k = 33$
5	Коэффициент, который учитывает принадлежность земельного участка к категории	$K_{mц} = K_m * K_{ц} * K_c$ $K_{mц} = 1,265 \times 0,7 \times 1,3 = 1,1512$	$K_{mц} = K_{mц1} * K_{mц2}$ $K_{mц} = 0,7 * 1,3 = 0,91$
6	Коэффициент, который учитывает местоположение земель	$K_m = 1,265$	$K_m = 1,20 * 1,09 = 1,308$
6.1	Коэффициент, который учитывает региональные факторы K_p	$K_p = K_{p1} * K_{p2} * K_{p3} * K_{p4}$ $K_p = 1,0 * 1,15 * 1,10 * 1 = 1,265$	$K_p = K_{p1} * K_{p2} * K_{p3}$ $K_p = 1 * 1,20 * 1 = 1,20$
6.2	Коэффициент, который учитывает локальные факторы K_l	-	$K_l = K_{l1} * K_{l2} * K_{l3} \dots$ $K_l = 1,09$
7	Коэффициент, который учитывает вид использования участка	-	$K_v = K_{v1} * K_{v2} * K_{v3} * K_{v4}$ $K_v = 1 * 1 * 1 * 1 = 1$
8	Коэффициент индексации	$K_i = 1,566$	$K_i = 1,249$
9	Нормативная денежная оценка 1м ² , грн./м ²	$C_n = 5,65$	$C_n = 5,85$
10	Нормативная денежная оценка всего земельного участка, грн.	79 100	81 900

роги Харьков-Змиев-Балаклея-Гороховатка (автодорога Р-78) (Постановление КМУ от 18.04.2012 № 301) (табл. 1).

Превышение на 2800 грн. или 3,5%, почти не значительное. Согласно ст.265 Налогового кодекса в состав налога на имущество включается налог на недвижимое имущество, транспорт и плату за землю (табл. 2).

В системе налогообложения земель историко-культурного назначения заложена особенность в том, что историко-культурные заповедники (п. 282.1.1 ст. 282 НКУ) и объекты культуры состоят на счету государственного бюджета (п. 282.1.8 ст. 282 НКУ) и освобождаются от уплаты налога. Если земельный участок историко-культурного назначения используется не по функциональному назначению, то ставки земельного налога увеличивают (п.276.3 ст. 276 НКУ).

Управленческий институт. Управление землями историко-культурного назначения производится по вертикали и горизонтали на государственном, областном, районном, местном и локальном уровне. На государственном уровне управление осуществляют общегосударственные, межотраслевые, отраслевые и специальные органы. Специальными органами в области управления землями историко-культурного назначения является Минкультуры и Госкультурнаследия, а также Минрегионстрой. На региональном, районном уровнях управление землями историко-культурного назначения осуществляют органы охраны культурного наследия местных государственных администраций. На местном уровне – органы местного самоуправления (исполнительный орган сельского, поселкового, городского совета). На локальном уровне для управления историко-куль-

турным заповедником или территорией создаются администрации. Они проводят культурно-образовательную, научно-исследовательскую и туристическую деятельность, а также охрану. Администрация территории историко-культурного назначения создается по решению Кабинета Министров Украины.

Экономический институт. Каждый памятник имеет имущественную ценность, которая вычисляется в денежном выражении. Финансирование охраны культурного наследия осуществляется за счет средств общего и специального фондов Государственного бюджета Украина и местных бюджетов. Источниками наполнения могут быть средства владельцев памятников, средства заказчиков работ, благотворительные взносы и пожертвования и т.д. Специальными средствами на финансирование охраны культурного наследия являются средства специальных фондов Государственного бюджета Украины, местных бюджетов. Важным источником доходов является развитие культурного и экологического туризма.

Кадровый институт. На памятники разрабатываются проекты консервации, реставрации, реабилитации, музеефикации, ремонта. Им предшествуют научно-исследовательские работы, археологические и геологические. В организации должны предусматриваться специалисты. Главный архитектор проекта, руководители и исполнители работ должны иметь образовательные и образовательно-квалификационные уровни для выполнения соответствующих работ. В Украине создан научно-исследовательский институт памятникоохранных исследований согласно приказу Министерства культуры Украины от 24.05.1995 г. № 277. Институт – государственное научное

Таблица 2

**Плата за землю многослойного городища на севере с. Мохнач
Змиевского района Харьковской области по состоянию на 01.01.2015 р.**

Показатель	Нормативная денежная оценка		
	Не проведена	Проведена	
		в соответствии с Порядком нормативной денежной оценки земель несельскохозяйственного назначения (за исключением земель в населенных пунктах) [13]	в соответствии с Порядком нормативной денежной оценки земель несельскохозяйственного назначения (за исключением земель населенных пунктов) [14]
Нормативная денежная оценка 1 м ² або 1 га пашни по области, грн	27088,85	5,65	5,85
Ставка земельного налога, %	5**	3*	3*
Земельный налог за 1 м ² , грн/м ²	0,14	0,17	0,18
Земельный налог всего, грн/год	23 173,5	2380	2520
Ставка арендной платы, %	5	5	5
Арендная плата за 1 м ² , грн./м ²	0,14	0,28	0,29
Арендная плата всего, грн.	23 173,50	3920	4060

*согласно ст.274 действующего Налогового Кодекса от 20.09.2015

**согласно ст.277 действующего Налогового Кодекса от 20.09.2015

учреждение. В составе Института действуют 8 отделов, из них 3 – региональные: 1. Исторические ареалы населенных мест и заповедников; 2. Научно-методического и программного обеспечения формирования государственного реестра; 3. Охраны археологического наследия;

4. Нормативно-правовой работы; 5. Общих проблем; 6. Исследований объектов культурного наследия западного региона с центром в г. Львове; 7. памятников исследований южного региона с центром в г. Днепропетровске; 8. Исследований объектов культурного наследия АР Крым. Институту осуществлена разработка: проектов генеральных планов заповедников; проектов планов организации территорий и концепций.

Социальный институт. Культурно-историческая память нашей страны берет истоки из объектов культурного наследия. Культурные и исторические ценности являются объектом национальной безопасности, так как хранят народные идеалы и достояния, его этнический код. Историческая среда находится под социальной защитой, в развитии которой создаются социальные программы. Необходимо воссоздать реставрационную отрасль. Социальная программа предусматривает защиту в динамике: от отдельного объекта до исторической среды в целом. Причём должно выполняться условие их приспособления к современным нуждам, сохранения памяти истории, учета и популяризации культурного наследия среди широких масс населения. Во-первых, необходимо отследить существующие объекты и выявить новые. Во-вторых, обмерить, сфотографировать и разработать учетные карточки. В-третьих, произвести их реставрацию, сформировать на них справки и паспорта. В-четвертых, произвести поиск источников финансирования на вышеперечисленные виды работ из государственного бюджета и меценатства. Для достижения целей необходимо усовершенствовать правовой институт, систему льготного налогообложения и кредитования, обновить градостроительную и землеустроительную документацию, разработка зонирования и инвентаризации объектов. Историко-культурное наследие повышает патриотизм, возрождает исторические места, улучшает их историческую привлекательность для детей и молодежи, популяризирует среди молодежи, создает благоприятную информационную среду вокруг них.

Экологический институт. В этой категории земель формируется мощный экологический институт. Земли историко-культурных заповедников и историко-культурных заповедных территорий являются неотъемлемой частью всемирной экологической сети. Кроме обеспечения экологической безопасности и поддержания экологического равновесия, на этих землях создаются

основы для экологической культуры населения нашей страны и возрождение духовных ценностей украинского народа. Одним из направлений деятельности экологического института является развитие экологического туризма, который осуществляется в сохраненной природной среде с целью познания природы и культурно-исторической ценности на землях этой категории. Сохраняется природная среда и поддерживается благосостояние народа, доминирует познавательная деятельность живописных пейзажей, памятников и исторических мест.

Информационный институт. Современные условия управления требуют быстрой и достоверной информации об объекте, которая возможна при автоматизации учета, анализа данных и использовании геоинформационных систем. Информационный институт базируется на 1) статистических данных; 2) геоинформационных данных про земельные участки; 3) геоинформационных данных про объекты культурного наследия. Статистической формой ежегодной отчетности является № 1-ПKN «Отчет о недвижимых памятниках и объектах культурного наследия», которая функционирует с 2007 года. Сначала отчетность составляют органы охраны культурного наследия местного самоуправления, районных государственных администраций. Потом её подают органам охраны культурного наследия областных государственных администраций. Затем в Министерство культуры и туризма Украины, а оно подает сводный отчет по Украине и регионам Государственному комитету статистики Украины. На земельные участки в Украине создана Публичная кадастровая карта, которая ведется Госгеокадастром. Сейчас проводятся работы по созданию информационной системы автоматизированного банка данных (АБД) недвижимых памятников и объектов культурного наследия. В ее задачи входит: учет существующих и ново- выявленных объектов, формирование статистической отчетности, учет собственников, пользователей памятников, мониторинг технического состояния, формирования списков. Система внедряется на государственном, областном, районном и местном уровне. Предусматривается создание геопортала в сети Интернет. Возможность аналитики в разрезе регионов и по видам объектов.

Выводы проведенного исследования. Институт земель историко-культурного назначения является основой управления землями данной категории. Он состоит из нескольких институтов, которые управляют процессами формирования объекта культурного наследия, выделения земельного участка под него, закрепления правового статуса, оценки земли и имущества, условий дальнейшего использования и охраны, организации экскурсий и ознакомления

населения. Созданная в Украине база для данного института требует доработок: 1) создание целостной государственной системы управления на всех уровнях в лице специально уполномоченного органа; 2) улучшение финансирования по сбережению (реставрации) и охране объектов культурного наследия; 3) усовершенствование нормативно-правовой базы в правовом институте земель историко-культурного назначения; 4) усиление контроля за нарушения охраны памятников, что приводит к их разрушению и полному уничтожению; 5) создание геоинформационных систем по учету объектов культурного наследия, их паспортизации, инвентаризации; 6) внедрение экологической культуры, развитие культурного туризма и популяризации; 7) усиление юридической ответственности за нарушение законодательства в сфере использования и охраны земель историко-культурного назначения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Додурич В.В. Моделирование использования земель историко-культурного назначения / В. Додурич, А. Е. Янчук // геодез., картографии и аэрофотосъемки: укр. межвед. научно-техн. сб. – 2013. – Вып. 77. – 100-105 с.
2. Бевз А. Развитие законодательства о правовом режиме земель историко-культурного назначения / А. Бевз // Вестник Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. Юридические науки. – 2010. – Вып. 85. – 88-92 с.
3. Донец О.В. Правовое регулирование государственной собственности на земли историко-культурного назначения / Донец О.В. // Юридическая осень 2012 года: сб. тезисов доп. и науч. сообщ. всеукр. научно-практической. конф. молодых ученых и соискателей, 13 нояб. 2012 / Нац. ун-т «Юрид. акад. Украина им. Ярослава Мудрого». – Харьков: НЮУ, 2012. – 236-239 с.
4. Третьяк А.М. Земельный кадастр XXI века. Зарубежные и отечественные взгляды на развитие земельного кадастра / А. Третьяк. – Киев: Профи, 1999. – 164 с.
5. Мартин А.Г. Регулирование рынка земель в Украине: монография / А.Г. Мартин. – Киев: Аграр-МедиаГруп, 2011. – 252 с.
6. Ступень М.Г. Оценка земель: учебное пособие / М.Г. Ступень, Р.И. Гулько, И.Р. Залуцкий, А.Я. Микула и др. : под общ. ред. М.Г. Ступеня. 2-е изд., стереотипное. – Львов: "Новый мир – 2000". – 2006. – 308 с.
7. Драпиковский А.И. Оценка земельных участков / А.И. Драпиковский, И.Б. Иванова. – Киев: ПРИНТ-ЭКСПРЕСС, 2004. – 295 с.
8. Дехтяренко Ю.Ф. Методические основы денежной оценки земель в Украине: учебное пособие / Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха. – Киев: Профи, 2007. – 624 с.
9. Конституция Украины от 28.06.1996 № 254к / 96-ВР толкования от 15.05.2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/конституция>.
10. Земельный кодекс Украины: Закон Украины от 25.10.2001 № 2768-III Редакция от 01.07.2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/земельный>.
11. Донец О.В. Правовой режим земель историко-культурного назначения: автореф. дис ... канд. юрид. наук: 12.00.06 / Ольга Владимировна Донец. – Харьков: Б.В. 2010. – 20 с.
12. Про охрану культурного наследия: Закон Украины от 08.06.2000 № 1805-III / Редакция от 05.04.2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1805-14>.
13. Об Порядке нормативной денежной оценки земель несельскохозяйственного назначения (кроме земель в границах населённых пунктов) [Электронный ресурс] : Приказ Госкомзема Украины, Минагрополитики Украины, Минстрой Украины, УААН, 27 янв. 2006г., № 19/16/22/11/17/12 // Нормативные акты Украины / ЗАО «Информтехнология». – Киев, 2016. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0388-06>. – Дата доступа: 28.05.2016.
14. Об Порядке нормативной денежной оценки земель несельскохозяйственного назначения (кроме земель в границах населённых пунктов) [Электронный ресурс] : Приказ Минагрополитики Украины 22 авг. 2013 № 508 // Нормативные акты Украины / ЗАО «Информтехнология». – Киев, 2016. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1573-13>. – Дата доступа: 28.05.2016.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ
«ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА»

THEORETICAL ASPECTS OF «INVESTMENT POLICY» DEFINITION

Стаття присвячена дослідженню природи інвестиційної політики. Автор визначає сутність інвестиційної політики, диференціює визначення поняття «інвестиційна політика» на два типи: інституціонально-правовий та науково-дослідний. Зазначається, що у сучасній науковій літературі чіткої єдності щодо розуміння поняття інвестиційної політики немає, що обумовлене неоднорідністю підходів до визначення її економічної суті. З одного боку, трактування поняття «інвестиційна політика» носить абстрактний характер, як складова економічної політики та конкретний, який побудований на основах діяльнісної концепції, як комплекс заходів направлених на активізацію інвестиційної діяльності. Пропонується авторське визначення поняття інвестиційної політики з огляду на сучасні тенденції та виклики.

Ключові слова: державна інвестиційна політика, економічна політика, державне регулювання економіки, національні інтереси, національна безпека.

Статья посвящена исследованию природы инвестиционной политики. Автор определяет сущность инвестиционной политики, дифференцирует определение понятия «инвестиционная политика» на два типа: институционально-правовой и научно-исследовательский. Отмечается, что в современной научной литературе четкого единства в понимании понятия инвестиционной политики нет, что обусловлено неоднородностью подходов к определению

ее экономической сути. С одной стороны, трактовка понятия «инвестиционная политика» носит абстрактный характер, как составляющая экономической политики и конкретный, построенный на основах деятельностной концепции, как комплекс мероприятий, направленных на активизацию инвестиционной деятельности. Предлагается авторское определение понятия инвестиционной политики учитывая современные тенденции и вызовы.

Ключевые слова: государственная инвестиционная политика, экономическая политика, государственное регулирование экономики, национальные интересы, национальная безопасность.

The article investigates the nature of the investment policy. The author differentiates the "investment policy" definition in two types: by legal institutional point of view and by research point of view. It is noted that in the contemporary scientific literature there is no clear unity in understanding the concept of investment policy, cause to the heterogeneity of approaches to determining its economic merits. On the one hand, the interpretation of the term "investment policy" has an abstract character as a part of economic policy and concrete character as a set of measures aimed to enhancing investment activities. The author proposed his own definition of investment policy.

Key words: state investment policy, economic policy, state regulation of the economy, national interests, national security.

УДК 346.543:330.322

Нікітенко Д.В.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Національний університет водного господарства та природокористування

Постановка проблеми. Вихід України з економічної кризи та розвиток конкурентоздатного високотехнологічного виробництва є основними завданнями нашої держави в економічній сфері на сучасному етапі. Ефективним засобом вирішення обох цих завдань одночасно, на нашу думку, є активізація інвестиційної діяльності із залученням вітчизняних та іноземних джерел. Проте, слід відмітити, що залучення капіталу з-за кордону не повинно суперечити цілям національної безпеки.

Не дивлячись на наявність усвідомлення про важливість та необхідність забезпечення сприятливого інвестиційного середовища, через відсутність дієвих заходів щодо реалізації задекларованих цілей рівень надходження іноземних інвестицій й досі залишається на досить низькому рівні. Наразі гострим стоїть питання навіть не стільки відбудови економіки, скільки забезпечення економічного зростання випереджаючими темпами, адже вітчизняний виробничий потенціал характеризується значним технічним та технологічним відставанням від зарубіжного. Об'єктивна необхідність реалізації активної державної інвестиційної політики пояснюється потребою виконання економічних функцій держави, які в умовах

кризи можуть носити комплементарний характер до функцій ринку. Саме тому актуальним завданням є підвищення ролі держави у поліпшенні інвестиційного клімату та, відповідно, збільшенню інвестиційних ресурсів за допомогою державної інвестиційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У світовій економічній літературі особливу увагу тенденціям розвитку державного регулювання економіки та ролі інвестицій в досягненні економічного розвитку приділено в працях зарубіжних вчених, таких як: Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, Р. Манделла, П. Самуельсона, Р. Харрода, М. Портера, А. Ругмана, Дж. Флемінга та інших. В українській економічній літературі цим питанням присвячені праці О. Амоші, В. Базиловича, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Денисенка, Я. Жаліла, В. Кириленка, А. Кредісова, В. Осецького, Ю. Пахомова, В. Тропіної, В. Федоренка, А. Чухна та інших. Аналіз економічної літератури з цієї проблеми показав, що до теперішнього часу серед учених-економістів і практиків господарювання немає чіткої єдності думок з приводу трактування сутності та основних засад інвестиційної політики.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення природи державної інвестиційної політики як об'єкта державного регулювання економіки, дослідження її сутності з врахуванням особливостей сучасного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу. Питання щодо перспектив залучення інвестицій в економіку України дедалі частіше піднімається у виступах представників влади на заходах, метою яких є представлення країни як перспективного та відповідального партнера. Проте через відсутність таких фундаментальних складових як візія (vision) чітких цілей та принципів і шляхів їх реалізації значно ускладнюється формування концепції та стратегії інвестиційної політики в контексті забезпечення досягнення національних інтересів. На нашу думку, передусім, доцільно проаналізувати визначення поняття «інвестиційна політика». Складність даного поняття зумовлює необхідність у певному впорядкуванні напрямів щодо його визначення. Ці напрями нами були диференційовані на два типи: інституціонально-правовий, який передбачає виявлення напрямів у нормативно-правових актах України, та науково-дослідний, в якому окреслюються основні напрями, що містяться в науковій літературі (рис. 1).

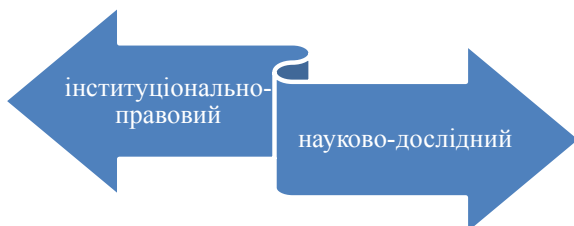


Рис. 1. Напрями визначення поняття «інвестиційна політика»

Інституціонально-правовий тип характеризується тим, що серед різноманіття нормативно-правових актів¹, які регламентують здійснення інвестиційної діяльності поняття «інвестиційна політика» зустрічається лише в Господарському кодексі. Так в статті 10 зазначається, що інвестиційна політика «спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення

ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним» [1].

Правове забезпечення інвестиційної політики в Україні було започатковано у 1991 р. Законом України «Про інвестиційну діяльність» [2], що закріплював положення про створення пільгових умов для інвесторів, які працюють у пріоритетних сферах, про державне регулювання інвестиційної діяльності за допомогою податкової, кредитної, амортизаційної, цінової політики, а також державної фінансової підтримки, застосування державного замовлення у сфері капітального будівництва, страховий захист інвестицій тощо. У 1995 році механізм правового регулювання інвестиційної діяльності був доповнений Концепцією регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [3], яка і донині визначає принципи регулювання інвестиційної діяльності. Метою впровадження Концепції в умовах ринкової трансформації економіки було створення конкурентного середовища, реалізація Програми структурної перебудови економіки України, визначення пріоритетного спрямування інвестицій. Проте з часом положення концепції перестали бути адекватними реаліям. Перші згадки про інвестиційну політику як окремого напрямку економічної політики також мали місце при прийнятті постанови ВРУ «Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності» [4]. В ній зазначалось про зміну підходів щодо джерел і способів фінансування та спрямування державних централізованих капітальних вкладень.

Для країн з перехідною економікою з обмеженими вітчизняними джерелами інвестицій об'єктивною необхідністю є формування сприятливого інституціонального середовища, зокрема нормативно-правового, для залучення іноземних інвесторів. Як зазначає Шейвердіна О.В., чим менш привабливим є інвестиційний клімат в країні, тим вищий рівень гарантування безпеки іноземних інвестицій [5, с. 113]. Цим пояснюється наявність відповідних правових приписів у конституціях. Адже, при поєднанні малопривабливого інвестиційного клімату та високої конкурентної боротьби на інвестиційному ринку країна змушена створювати особливі сприятливі передумови як підсилюючі чинники, які спонукатимуть нерезидента вкладати кошти. Одним із найважливіших чинників, що сприяє припливу іноземних інвестицій у країну, є наявність ефективного, чіткого та стабільного законодавства в сфері захисту прав власності взагалі та зокрема щодо захисту іноземних інвестицій. А також дієвий, реальний механізм на практиці щодо захисту як прав власності, так й іноземних інвестицій (рис. 2).

Як зазначав Дж. Хікс, «основною потребою, яка є характерною для торгівельної економіки є потреба у захисті власності і її потрібно розуміти не стільки як захист власності від насильства, скільки

¹ Господарський кодекс України (стаття 10 інвестиційна політика; стаття 116 Підприємство з іноземними інвестиціями; стаття 326 Інвестування інноваційної діяльності; глава 38 Іноземні інвестиції), Цивільний кодекс України (в частині глави 8 Підприємницькі товариства), Закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про захист іноземних інвестицій на Україні», «Про режим іноземного інвестування», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про інноваційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування» та інші.

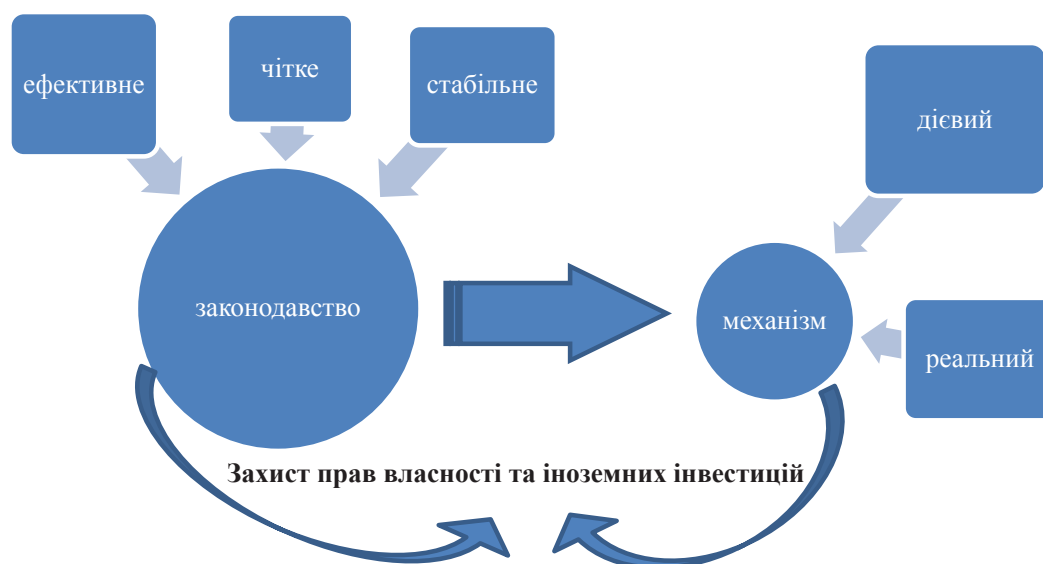


Рис. 2. Чинники активізації іноземного інвестування

Таблиця 1

Трактування поняття «інвестиційна політика»

№ з/п	Трактування	Автор
1	Державна інвестиційна політика – складова економічної політики, що проводиться державою у вигляді становлення структури та масштабів інвестицій, напрямів їх використання, джерел отримання інвестиційних ресурсів	В. Марцин [7]
2	Інвестиційна політика складова економічної політики, що здійснюється державою у вигляді становлення структури та масштабів інвестицій і напрямів їхнього використання	М.В. Кондрашова [8]
3	Державна інвестиційна політика являє собою визначення структурних та кількісних потреб в інвестиційних ресурсах, збільшення джерел фінансування, вибір пріоритетних напрямків фінансування та формування ефективної пропозиції для залучення інвестицій	О.П. Коюда [9]
4	Інвестиційна політика – цілеспрямована діяльність держави щодо встановлення структурних параметрів інвестиційних процесів, необхідних для нормального перебігу розширеного відтворення та підтримання сталої динамічної макроекономічної рівноваги.	В. М. Тарасевич [10]
5	Державна інвестиційна політика – це загальнодержавні принципи рішення та заходи, що визначають напрями використання капітальних вкладень у сферах і галузях економіки з метою забезпечення ефективності та пропорційності її розвитку, усунення міжгалузевих і внутрішньогалузевих диспропорцій, досягнення оптимальних співвідношень між розвитком матеріального виробництва і невиробничої сфери	А.Г. Загородній [11]
6	Державна інвестиційна політика – механізм, який є складовою економічної політики держави, що передбачає дію економічних інструментів, які забезпечують вплив на інвестиційний процес, в рамках чинних нормативно-правових актів країни, з метою досягнення соціального та економічного ефектів, при урахуванні ресурсних та інституційних обмежень.	В.П. Пшенична [12]
7	Державна інвестиційна політика – комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на поширення та активізацію інвестиційних процесів.	С.М. Чистов та інші [13]
8	Інвестиційна державна політика – комплекс заходів, що забезпечують формування сприятливого національного інвестиційного клімату і підприємницького середовища в країні.	Л.М. Борщ [14]
9	Інвестиційна політика держави розглядається як сукупність заходів, що направлені на формування сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності для всіх суб'єктів господарювання	О.І. Гонти [15]
10	Державна інвестиційна політика – комплекс заходів і перспектив розвитку інвестиційної діяльності для залучення інвестиційного потенціалу до процесу відтворення, створення оптимальних умов для вкладення інвестицій, забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни	П.І. Сокуренько [16]

необхідністю чіткого визначення прав власності» [6, с. 68]. Вкладаючи кошти в економіку країни, інвестор хоче мати гарантію, що права власності захищені а умови господарювання не зміняться в майбутньому або, якщо зміняться, не погіршать його комерційних позицій. Такі гарантії якраз і складають «інституціональний скелет» інвестиційної політики держави.

Науково-дослідний напрям характеризується тим, що у сучасній науковій літературі чіткої єдності щодо розуміння поняття інвестиційної політики немає, що обумовлене неоднорідністю підходів до визначення її економічної суті. У таблиці 1 представлені деякі трактування зазначеного поняття.

Проаналізувавши різні підходи до визначення поняття «інвестиційна політика» з точки зору значимості сутності, можна трактувати цей термін, з одного боку, абстрактно як складову (напрямок, механізм) економічної політики, що передбачає дію комплексу інструментів, які забезпечують вплив на інвестиційний процес в рамках чинних нормативно-правових актів країни з метою досягнення соціального та економічного ефектів при урахуванні ресурсних та інституційних обмежень. З іншого боку, за так званою діяльнісною концепцією поняття «інвестиційна політика» можна трактувати конкретно як комплекс заходів, які забезпечують достатній рівень активності інвестиційного процесу, який забезпечить стійкий соціально-економічний розвиток країни.

Аналізуючи визначення різних науковців щодо поняття «інвестиційна політика» можна узагальнити, що під нею передусім розуміють таку державну політику, яка через комплекс правових, адміністративних, економічних та інших заходів вибудовує систему забезпечення економіки необхідними інвестиційними ресурсами та їх розподілу відповідно до стратегічних цілей в контексті забезпечення захисту національних інтересів. Тобто концептуальна побудова комплексу заходів стимулювання інвестиційної діяльності передусім повинна бути основана на здатності уявити економіку в цілому у майбутньому. А інвестиційна політика, таким чином, стає політикою майбутнього економічного розвитку держави.

Ми погоджуємось з думкою Гонти О.І. [15, с. 15], що термін «інвестиційна політика» треба розглядати більш глибоко і ґрунтовніше, оскільки за сутнісною ознакою це не лише державна інвестиційна політика, але і політика окремих інституційних господарських одиниць (юридичних та фізичних осіб-інвесторів) щодо здійснення інвестиційної діяльності (реалізації інвестиційних проектів). Окремі інституційні господарські одиниці самостійно приймають рішення щодо напрямів інвестиційної діяльності, тобто їх діяльність автономна по відношенню до стратегії та цілей державної інвес-

тиційної політики. Завдання ж останньої повинно полягати в тому, щоб цю інвестиційну діяльність розвивати та направляти в ті сфери, які вважає стратегічними та пріоритетними. Тобто державна інвестиційна політика повинна бути «штурвалом» та «акселератором» інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

На підставі вищенаведеного, можемо виділити наступні ознаки державної інвестиційної політики:

- вона є складовою економічної політики держави;

- складається із комплексу адміністративних, економічних та правових заходів, які витримують баланс між мінімальним державним регулюванням інвестиційної діяльності та максимальним захистом економіки та забезпеченням національної безпеки;

- її метою є активізація інвестиційних процесів в цілому через реалізацію комплексу заходів щодо покращення інвестиційного клімату та інституційного середовища (пасивна інвестиційна політика), та, зокрема, через проведення активної інвестиційної політики з метою регулювання структурної перебудови народного господарства;

- сутність та пріоритети інвестиційної політики держави залежать від конкретного етапу її економічного розвитку та загальносвітових тенденцій у сфері регулювання інвестиційної діяльності.

Отже, пропонуємо визначити державну інвестиційну політику як складову економічної політики держави, що включає комплекс заходів державних органів відповідної компетенції, спрямованих на активізацію інвестиційного процесу, які, з одного боку, в цілому покращують інвестиційний клімат та інституційне середовище функціонування суб'єктів господарювання, а з іншого боку активно впливають на структурну перебудову народного господарства, в контексті балансу інтересів інвестиційних суб'єктів та держави у сфері національної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи трансформацію визначення поняття «інвестиційної політики» можна виділити два напрями: інституціонально-правовий, який передбачає виявлення напрямів у нормативно-правових актах України, та науково-дослідний, в якому окреслюються основні напрями, що містяться в науковій літературі. В науковій літературі напрями трактування поняття «інвестиційна політика» поділяються на абстрактний як складова економічної політики та конкретний, який побудований на основах діяльнісної концепції, як комплекс заходів направлених на активізацію інвестиційної діяльності. Перспективою подальших досліджень, на нашу думку, може бути аналіз трансформації сутності інвестиційної політики та компаративістський аналіз визначення у вітчизняній та зарубіжній літературі з метою визначення спільних рис та відмінностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України : затверджений Законом України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки : Постанова КМУ від 01.06.1995 № 384 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/384-95-%D0%BF>
4. Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності : Постанова Верховної Ради України від 25.10.1991 : [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1698%D0%B0-12>
5. Шейвердіна О. В. Інвестиційна політика України як об'єкт державної економічної політики // Публічне управління: теорія і практика. – 2012. – № 4 (12). – С. 111-117
6. Національна економіка : Навч. посіб. / Л. О. Петкова, Р. Ф. Пустовіт, А. О. Ходжаян та ін.; За заг. ред. Проф. Л. О. Петкової. – К.: «МП Леся», 2009. – 288 с.
7. Марцин В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України / В. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С. 52–53;
8. Кондрашова М. В. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону / М. В. Кондрашова // Держава та регіони (Серія: Державне управління) – 2008. – № 2. – С. 118-121.
9. Коюда О. П. Інвестування / О. П. Коюда, О. П. Лепейко, В. О. Коюда, В. М. Гриньова. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
10. Національна економіка: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедєва В. К. та інші]; За ред. В. М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 280 с., с. 220
11. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
12. Пшенична В. П. Розвиток механізму реалізації державної інвестиційної політики України: дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / В. П. Пшенична. – Донецьк: Дон. держ. ун-тет управління, 2011. – 205 с.
13. Державне регулювання економіки : навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
14. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
15. Гонта О. І. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки: Монографія / Гонта О. І., Дубина М. В., Пілевич Д. С. – Чернівці: 2013. – 184 с.
16. Сокурєнко П. І. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень / П. І. Сокурєнко, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 208–214.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ТА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPTUAL PRINCIPLES AND EVALUATION OF FORMATION OF LABOR POTENTIAL ENGINEERING COMPANIES

У статті розглянуто модель оцінки та формування трудового потенціалу машинобудівного підприємства, яка включає дві групи компонентів аналізу: функціональні компоненти професійного потенціалу, та функціональні компоненти розвитку трудового потенціалу, а також вісім модульних блоків які спрямовані на досягнення основних цілей управління трудовим потенціалом, а саме: прийняття якісних управлінських рішень в умовах жорсткої конкуренції.

Ключові слова: трудовий потенціал, оцінка, формування, індивідуальний потенціал, розвиток трудового потенціалу.

В статье рассмотрена модель оценки и формирования трудового потенциала машиностроительного предприятия, которая включает две группы компонентов анализа: функциональные компоненты профессионального потенциала, и функциональные компоненты развития трудового потенциала, а также восемь модульных

блоков направленных на достижение основных целей управления трудовым потенциалом, а именно: принятие качественных управленческих решений в условиях жесткой конкуренции.

Ключевые слова: трудовой потенциал, оценка, формирование, индивидуальный потенциал, развитие трудового потенциала.

The article considers the model of the assessment and formation of the labor potential of a machine-building enterprise, which includes two groups of analysis components: the functional components of the professional potential, and the functional components of the labor potential development, as well as eight modular units aimed at achieving the basic goals of managing the labor potential, management solutions in a highly competitive environment.

Key words: labor potential, evaluation, formation, individual potential, development of labor potential.

УДК 338.439

Галан О.Є.

к.е.н.

Запорізький національний технічний університет

Постановка проблеми. Актуальність розвитку системи оцінки та формування трудового потенціалу обумовлена наступними теоретичними і практичними причинами: по-перше, в умовах інноваційного розвитку сучасних машинобудівних підприємств кардинальним чином трансформується роль системи управління трудовим потенціалом – на зміну жорстким методиками у сфері управління персоналом «тейлоризм-фордизм» приходять більш м'яка форма доктрини «людських відносин».

По-друге, світова економічна система пред'являє обов'язкові вимоги до сертифікації систем менеджменту у відповідності з міжнародними стандартами ISO 9001:2000, відмінною рисою яких є застосування контролю для успішного розвитку функцій управління (планування, організації, мотивації і контролю), в тому числі і розвитку функцій управління трудовим потенціалом.

По-третє, успішна реалізація стратегії управління трудовим потенціалом визначається не тільки якістю планування, але й ефективною організацією процесу моделювання, спрямованого на регулювання основних параметрів предметної діяльності з метою своєчасного реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

По-четверте, приймати обґрунтовані управлінські рішення в сучасному бізнес-середовищі стає все важче в силу постійно зростаючих інформа-

ційних потоків та багатоваріантності можливих рішень. У цьому зв'язку виникає потреба в інструментах інформаційної та методичної підтримки систем управління, включаючи систему оцінки та формування трудового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та розробкам методики оцінки трудового потенціалу присвячені праці таких вчених як Анічин Л.М., Дієсперов В.С., Михайлова Л.І., Олійник Т.І., Саблук П.Т., Ульянов О.В., Ядранський Д. М. В працях [1-4] доведено факт значного впливу особистісних якостей працівників на функціонування економічних систем, але оцінка особистих якостей індивідів ще потребує значного обґрунтування.

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова моделі оцінки та формування трудового потенціалу машинобудівного підприємства, яка включає дві групи компонентів аналізу: функціональні компоненти професійного потенціалу, та функціональні компоненти розвитку трудового потенціалу, а також вісім модульних блоків які спрямовані на досягнення основних цілей управління трудовим потенціалом, а саме: прийняття якісних управлінських рішень в умовах жорсткої конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система оцінки та формування трудового потенціалу прагне так управляти процесом поточного

аналізу планових і фактичних показників, щоб виключити помилки і відхилення як в сьогоденні, так і в майбутньому. Звідси призначення оцінки та формування трудового потенціалу – попередження виникнення кризових ситуацій. Помилки і проблеми, що виникають при аналізі ситуації всередині підприємства, переплітаються, якщо їх вчасно не виправити, з помилками в оцінці майбутніх умов навколишнього середовища. Іншими словами, необхідно передбачити, щоб прийняте рішення не ґрунтувалося на помилкових передумовах, а це особливо важливо, коли прийняте рішення пов'язане з великим ризиком. Використання системи оцінки та формування трудового потенціалу машинобудівного підприємства як ефективного засобу управління трудовим потенціалом підприємства дозволяє:

- оцінити внесок служби управління персоналом в побудові і досягненні організаційних цілей;
- контролювати витрати на персонал;
- прогнозувати динаміку кадрових показників які впливають на ефективність організації в цілому.

У предметно-об'єктному контурі авторської організаційно-економічної моделі оцінки та формування трудового потенціалу інтегральні нормативи (функціональні компоненти) ефективності показані на рис. 1.

Інтегральними нормативами (функціональними компонентами) ефективності є: показники виробничої результативності; показники трудового потенціалу; факторний аналіз продуктивності праці і витрат на персонал; показники організаційної ефективності (рис. 2).

Модульні блоки організаційно-економічної моделі оцінки та формування трудового потенціалу показані на рис. 3.

Модульні блоки спрямовані на досягнення основних цілей кадрового менеджменту – прийняття якісних управлінських рішень в умовах жорсткої конкуренції.

Розглянемо предметно-об'єктну область модульних блоків організаційно-економічної моделі оцінки та формування трудового потенціалу на машинобудівному підприємстві.

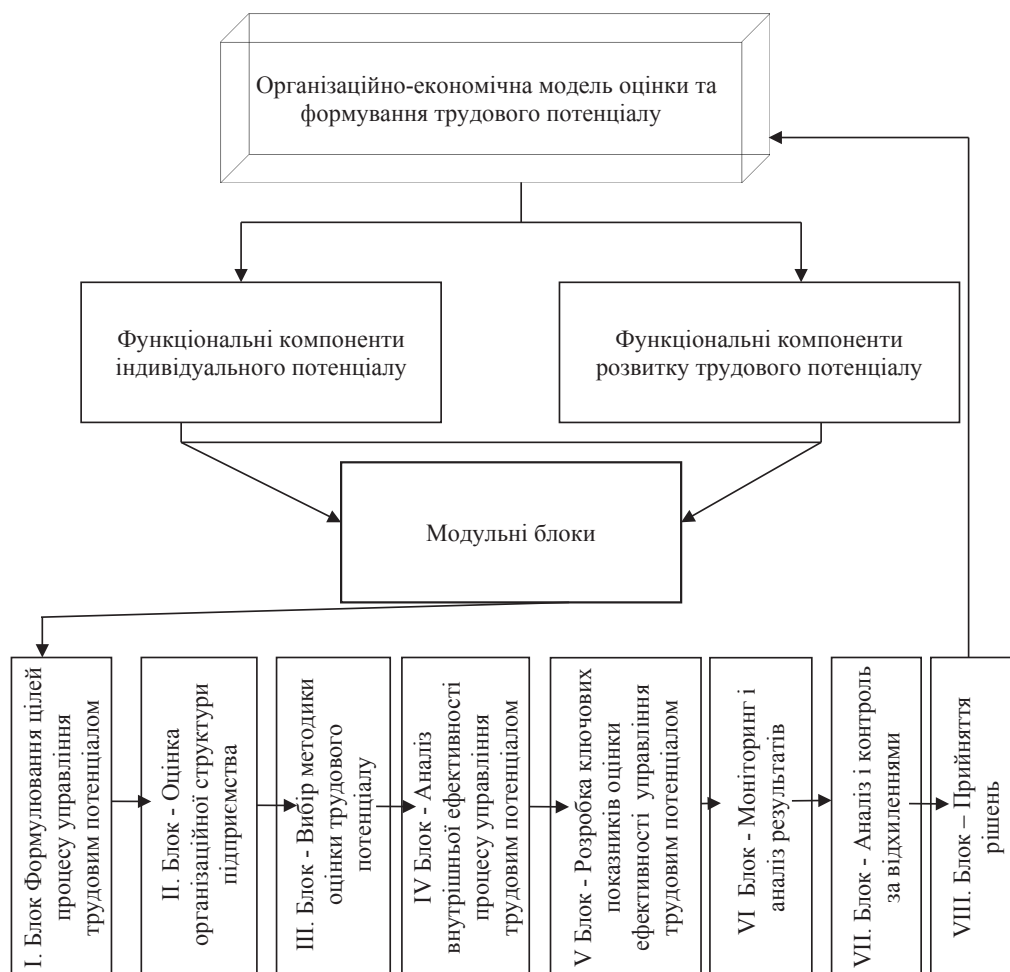


Рис. 1. Організаційно-економічна модель оцінки та формування трудового потенціалу на машинобудівному підприємстві

Джерело: складено автором

В основу модульних блоків організаційно-економічної моделі оцінки та формування трудового потенціалу на машинобудівному підприємстві покладемо предметну область процесу управління трудовим потенціалом підприємства.

Етап 1. Формулювання цілей процесу управління трудовим потенціалом. На цьому етапі керівництву вказаних вище підприємств запропоновано не тільки виконати ряд загальних процедур, як – то: сформулювати цілі, вибрати методи та критерії аналізу і оцінки як поточної ситуації (до впровадження контролінгу), так і бажаної ситуації (після запровадження контролінгу), чітко сформулювати очікувані результати. Особливу увагу на цьому етапі запропоновано приділити роботі по підготовці всього персоналу підприємства до запровадження нової системи управління (особливо служб управління персоналом підприємств), які, без сумніву, будуть чинити опір інноваційним рішенням.

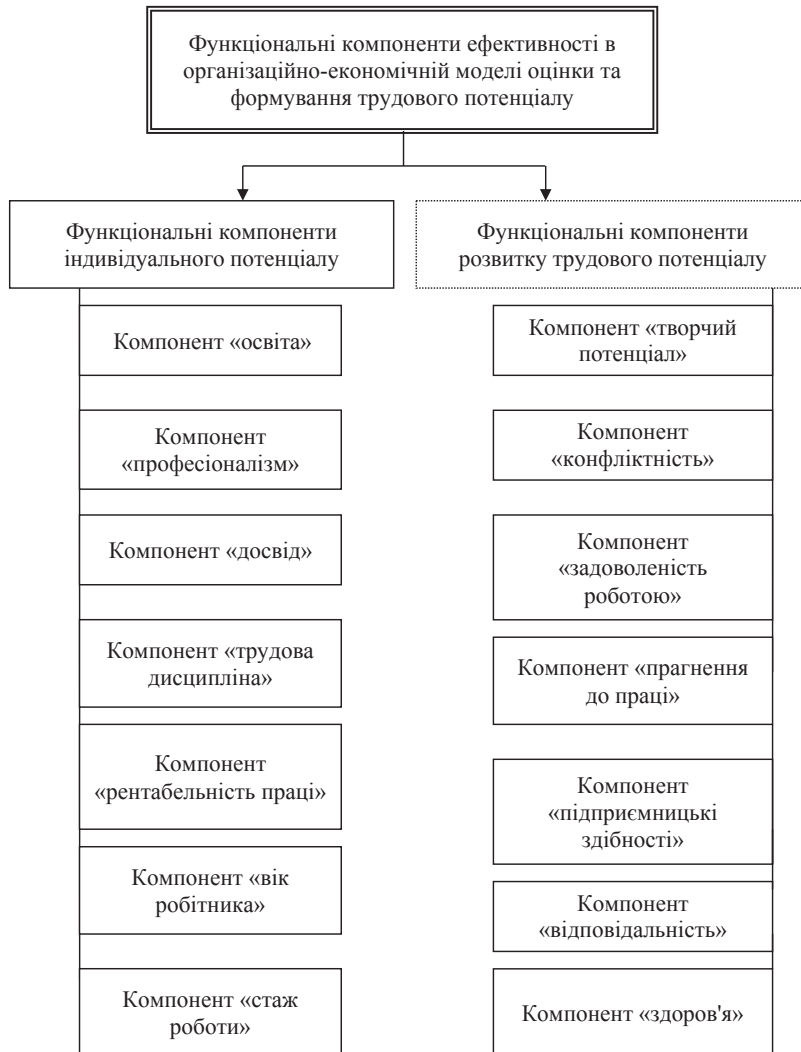


Рис. 2. Процес визначення функціональних компонентів ефективності в моделі оцінки та формування трудового потенціалу

Джерело: складено автором

Етап 2. Оцінка організаційної структури і діагностика соціально-психологічного клімату на підприємстві.

Системи управління по економічним, технологічним, соціально-психологічним та організаційним параметрам. Доцільними методами аналізу на цьому етапі рекомендовані наступні: функціонально-вартісний аналіз, методи анкетування, інтерв'ю. На цьому етапі очікувані результати наступні: має бути проведена оцінка ефективності організаційної структури управління з погляду результативності об'єкту, який управляється, а також забезпечено виявлення

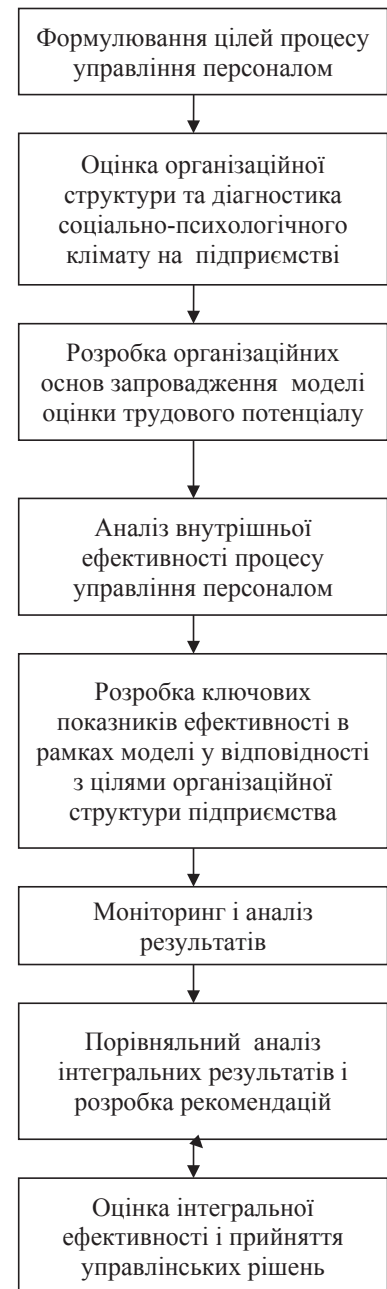


Рис. 3 Етапи впровадження моделі оцінки та формування трудового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором

соціально-психологічних невідповідностей суб'єктів трудового потенціалу.

Етап 3. Вибір методики оцінки трудового потенціалу підприємства.

На цьому етапі основою метою є вибір варіанту методики оцінки трудового потенціалу підприємства. Для цього доцільно використати, наприклад, такий метод, як нормативний (класифікація нормативно-методичних документів). Очікуваним результатом на цьому етапі має стати розробка нормативної документації, що дозволяє автоматизувати процеси.

Етап 4. Аналіз внутрішньої ефективності процесу управління персоналом.

Мета: Оцінити можливості трудового потенціалу підприємства по його здатності забезпечити досягнення заявлених цілей при мінімальних (необхідних) витратах. Для цього доцільно застосувати такі методи як функціонально-вартісної аналіз, метод оцінки трудового потенціалу підприємства, запропонований в даній роботі. На цьому етапі слід отримати наступні результати: отримати методику та можливості оперативної діагностики трудового потенціалу підприємства по досягненню заявлених цілей.

Етап 5. Розробка ключових показників ефективності в рамках запропонованої моделі відповідно до мети організаційної структури підприємства.

Мета етапу: створити та запровадити інтегральну (наприклад, бальну) шкалу показників оцінки результатів використання трудового потенціалу. Як найбільш ефективні методи на цьому етапі в економічній літературі рекомендовані методи аналізу: ССП, бенчмаркінг.

Етап 6. Моніторинг і аналіз результатів.

Мета етапу: проаналізувати на основі методів соціально-економічної статистики ключові показники ефективності системи управління персоналом. Методи аналізу: математичний апарат, соціально-економічна статистика. Очікувані результати: створення первинної інформаційної бази даних для аналізу і прийняття типових (стандартних) управлінських рішень.

Етап 7. Порівняльний аналіз інтегральних результатів і вироблення рекомендацій.

Мета етапу: оформити результати оцінки рівня трудового потенціалу і виробити рекомендації з метою подолання відхилень від заявлених параметрів стану та рівня використання трудового потенціалу. На цьому етапі як найбільш ефективний рекомендований експертний метод. При цьому необхідно отримати результати, які забезпечать автоматизацію звітів і отримання результатів контролінгу персоналу для прийняття управлінських рішень в сфері управління персоналом.

Етап 8. Оцінка інтегральної ефективності управління трудовим потенціалом та прийняття управлінських рішень.

Мета етапу: розробити управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства шляхом аналізу інтегральної ефективності системи управління персоналом. На цьому етапі доцільно використати такі методи, як метод ранжування, системний аудит. А як результат слід очікувати підвищення ефективності діяльності організації у всіх системах управління, досягнення загальної економічної і соціальної ефективності роботи підприємства.

Використовуючи методику вартісної оцінки економічних результатів О.Я. Кібанова, пов'язаних з удосконаленням системи управління трудовим потенціалом, виділимо фактори функціональних компонентів [5]. Суть даного методу полягає в тому, що не виробничі і виробничі чинники підвищення економічної ефективності прив'язуються до підсистем управління трудовим потенціалом підприємства, в результаті удосконалення яких дані фактори приводяться в дію. Цей чинник дозволяє визначити, які розрахункові формули вартісної оцінки економічних результатів заходів щодо вдосконалення системи і технології управління трудовим потенціалом слід застосувати.

Специфічна особливість управління трудовим потенціалом полягає в тому, що він одночасно є об'єктом і суб'єктом управління. Робота по управлінню трудовим потенціалом виділяється своєю рутинною і трудомісткістю, великим рядом інформаційно-пошукових і облікових функцій при роботі з багатократним ручним заповненням кадрової документації. Ефективне управління трудовим потенціалом неможливе без активної участі керівництва підприємства у визначенні завдань управління людськими ресурсами, моделюванні виробничої поведінки. Беручи до уваги чисельність персоналу досліджуваних підприємств, можна зробити висновок про необхідність автоматизації цих процесів.

Висновки з проведеного дослідження. Наведено авторську модель оцінки та формування трудового потенціалу машинобудівного підприємства, яка включає дві групи компонентів аналізу: функціональні компоненти професійного потенціалу, та функціональні компоненти розвитку трудового потенціалу, а також вісім модульних блоків які спрямовані на досягнення основних цілей управління трудовим потенціалом, а саме: прийняття якісних управлінських рішень в умовах жорсткої конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анічін Л.М., Дрощенко М.Г., Лебідь М.Т. Розподіл матеріальних ресурсів, як фактор підвищення ефективності їх використання / Л.М. Анічін, М.Г. Дрощенко, М.Т. Лебідь // Вісник ХДУ. – 2001. – № 5. – С. 122-130.

2. Дієсперов В. С. Фактори продуктивності праці / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2003. – № 12. – С. 46-53.

3. Ульянченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О.В. Ульянченко. – Суми: Довкілля, 2009. – 383 с.

4. Ядранський Д. М. Трудовий потенціал в системі

ринкових перетворень: монографія / Д. М. Ядранський, Л. В. Мішковець. – Дніпропетровськ : Вид-во ПП «Моноліт», 2007. – 195 с.

5. Кибанов А. Я. Оценка экономической и социальной эффективности проекта совершенствования системы и технологии управления персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М. 2006. – 40 с.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ МОНІТОРИНГУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
СКЛАДНИМИ ВИРОБНИЧИМИ СИСТЕМАМИMODERN TECHNOLOGIES OF MONITORING OF SYSTEM MANAGEMENT
BY DIFFICULT PRODUCTIVE SYSTEMS

У статті запропоновано систему моніторингу промислового підприємства, яка дозволяє оцінювати ефективність проведеної товарної і фінансової політики з урахуванням реального розвитку загальноекономічних процесів як по країні в цілому, так і в рамках самого підприємства; допомагає оцінювати системні ризики в галузі, що виникають, насамперед, під впливом структурних зрушень в реальному секторі економіки; дає змогу вирішувати практичні завдання, пов'язані з основними функціями виробництва продукції; дає можливість проводити аналіз і прогноз попиту на виготовлену продукцію на основі оцінки фінансової ситуації на товарних ринках, зміни попиту і пропозиції на мікрорівні, а також змін інвестиційної активності під впливом вказаних процесів.

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, інформаційні технології, стратегічне управління, система моніторингу.

В статье предложена система мониторинга промышленного предприятия, которая позволяет оценивать эффективность проводимой товарной и финансовой политики с учетом реального развития общеэкономических процессов как по стране в целом, так и в рамках самого предприятия; помогает оценивать системные риски в отрасли, которые возникают, прежде всего, под влиянием структурных сдвигов в реальном секторе экономики; позволяет решать практические задачи, связанные с основ-

ными функциями производства продукции; дает возможность проводить анализ и прогноз спроса на изготовленную продукцию на основе оценки финансовой ситуации на товарных рынках, изменения спроса и предложения на микроуровне, а также изменений инвестиционной активности под влиянием указанных процессов.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, информационные технологии, стратегическое управление, система мониторинга.

In the article are offered system of monitoring of industrial enterprise, that allows to estimate efficiency of the conducted commodity and financial politics taking into account the real development generally economical processes both after a country on the whole and within the frame of enterprise; helps to estimate system risks in industries that arise up, first of all, under act of structural changes in the real sector of economy; gives an opportunity to decide practical tasks, productions of goods related to the basic functions; gives an opportunity to conduct an analysis and prognosis of demand on the made products on the basis of estimation of financial situation on commodity markets, changes of demand and supply on the microlevel, and also changes of investment activity under act of the indicated processes.

Key words: information, informative providing, information technologies, strategic management, monitoring system.

УДК 331.104

Герасимова О.Л.к.т.н., доцент кафедри ОЕУПП
Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури**Судакова О.І.**к.т.н., доцент кафедри ОЕУПП
Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури**Чуприна П.О.**

студент

Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Здійснення управління неможливо без інформації як ключового ресурсу для перебігу відповідних процесів (планування, організації, мотивації, контролю). Для інформаційного наповнення цих процесів в сучасних умовах необхідне свідоме створення в компанії єдиного інформаційного середовища, яке б поєднувало принципи і механізми інформаційного забезпечення прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень. Ураховуючи, що домінуючою концепцією розвитку сучасної компанії залишається концепція стратегічного управління, при формуванні інформаційного середовища компанії існують відмінності інформаційного забезпечення процесу розробки стратегії та прийняття стратегічних рішень на різних фазах і етапах стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уявлення про інформацію як економічний ресурс почало формуватися відносно недавно, наприкінці 60-х років. «Ресурсом» у сучасному розумінні цього слова інформація стала лише останнім часом. Дослідженням інформаційного середовища компанії присвячені праці таких вчених як В. Антонюк, М. Курков, С. Глівенко, Є. Лапін, О. Павленко,

М. Зацеркляний, О. Мельников, С. Зелінський, П. Іванюта та ін.

Постановка завдання. Метою статті є діагностика інформаційного забезпечення підприємства, що полягає в зборі та переробці інформації, необхідної для обґрунтованих управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні уявлення про різні ресурси пов'язуються насамперед з їх великомасштабністю і, як результат, з індустріальними методами роботи з ними. Відносно інформації таке становище склалося тоді, коли в суспільстві сформувалось її масове виробництво та використання, і, коли для подолання «інформаційних бар'єрів», були створені і впроваджені принципово нові види техніки для її переробки, зберігання й передачі.

З економічної точки зору інформація – це [1, с. 44]:

- 1) вид економічної діяльності, її певна галузь;
- 2) фактор виробництва, ресурс;
- 3) певний товар;
- 4) суспільний здобуток;
- 5) елемент ринкового механізму;
- 6) фактор конкурентної боротьби.

Інформація служить основою для підготовки доповідей, звітів, пропозицій та прийняття відповідних рішень. Передача інформації про положення і діяльність підприємства на вищий рівень управління та взаємний обмін інформацією між усіма підрозділами фірми виконується на базі сучасної електронно-обчислювальної техніки та інших технічних засобів зв'язку.

До інформації висувають наступні вимоги: по об'єкту та якості – стислість та чіткість формулювань, вчасність отримання; по цілеспрямованості – задоволення конкретних вимог; по точності та достовірності – правильний відбір первинних даних, оптимальність систематизації та безперервність збору і обробки інформації.

Інформаційні ресурси можна оцінювати за різними параметрами (критеріями, характеристиками): зміст, охоп, час, джерело, якість, відповідність потребам, спосіб фіксації, мова, вартість.

Виходячи зі змісту інформації найчастіше називають такі групи інформації:

- ділова інформація – це інформація про стан фінансів, котирування на біржах, статистична і прогнозна інформація, комерційна інформація щодо компаній, фірм, продукції, цін, ділові новини в галузі економіки і бізнесу (постачальниками є банки, біржі, інші державні і недержавні фінансові установи, спеціальні інформаційні служби);

- спеціалізована інформація – спеціальні бази даних для юристів, лікарів, наукових робітників та інших фахівців в різних галузях науки, освіти, культури, виробництва, усіх сфер людської діяльності;

- споживча інформація – продукція масмедіа, інформація, що використовується у повсякденному житті (розклад руху транспорту, замовлення товарів і послуг, банківські операції), розважальна інформація [2, с. 111].

Інформація представлена в різних формах як в електронному так і в неелектронному вигляді,

однак в процесі розвитку комунікаційних систем і інтернету все більшу вагу набувають електронні носії інформації.

Інформаційні ресурси тісно пов'язані з інформаційними технологіями. Інформаційні технології (ІТ) – це технології, які:

- забезпечують розв'язання прикладних задач методами обробки інформації;

- використовуються для обробки інформації.

Термін «інформаційні технології» означає цілеспрямовано (на вирішення певних задач) організовану сукупність інформаційних процесів [3, с. 65]. Як приклад інформаційних технологій можна навести автоматизоване проектування, автоматизоване управління і т.п. Зазвичай інформаційні технології реалізуються з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування. Відповідно, як приклад засобів для реалізації інформаційних технологій можна навести комп'ютери та програмне забезпечення, завданням яких є перетворення, захист, передача та отримання інформації.

У сучасному світі нові інформаційні технології (ІТ) стали одним із найважливіших чинників економічного зростання, новою мовою ділового спілкування, основою сучасного ділового середовища. Вони змінили світовий економічний устрій, створили нові стандарти менеджменту і маркетингу, прискорили процеси оновлення товарів і послуг, зблизили економіки різних країн.

Застосування ІТ для вирішення бізнес-проблем можна розподілити на наступні процеси (рис. 1):

Аудит процесів управління інформаційних систем слід проводити за міжнародними стандартами моделі COBIT (Control Objectives for Information and related Technology), яка була розроблена між-



Рис. 1. Застосування інформаційних технологій для вирішення бізнес-проблем

народною організацією ISACA (Information Systems and Control Associations). Вона є систематизованим набором принципів і рекомендацій щодо проведення аудиту процесів управління ІТ, формалізованим представленням кращих практик у галузі процесів управління. Модель COBIT призначена для використання як зовнішніми аудитором, так і фахівцями ІТ-служб організацій для планування та самооцінки процесів управління ІТ.

Інформаційне забезпечення розвитку компанії на засадах стратегічного управління в загальному виді відбувається з використанням зовнішніх і внутрішніх показників про стан та динаміку конкурентних переваг компанії, які утворюють стратегічну інформацію (табл. 1).

Індикатор – прилад, пристрій, інформаційна система, речовина – об'єкт, що відображає зміни будь-якого параметра контрольованого процесу або стану об'єкта в формі, найбільш зручній для безпосереднього сприйняття людиною візуально, акустично, тактильно або іншим способом [3, с. 43]. Індикатор – це в загальному сенсі показник стану системи. Вміння знаходити індикатори, створювати їх і користуватися ними – складає основу експертних знань про досліджувану систему або аналізованих подій в складних системах.

Індикатор може бути: вимірником, метрикою, фактом, просто числом, думкою або судженням, яке вказує на специфічне положення або ситуацію і фіксує зміни в цьому положенні або ситуації по закінченні часу. Наприклад, в соціальному

плані, індикатори забезпечують ретельний розгляд результатів управлінських рішень та громадської діяльності. З цієї причини вони являють собою базовий інструментарій в процесі моніторингу і оцінки дій у процесі виконання управлінських рішень.

Індикатори показують як протікають приховані процеси або вказують на факт, який наступив після прихованої події у вигляді простих для розуміння сигналів (шкала, «прапорець»). Індикатор спрощує при моніторингу збір інформації, що надходить експерту для виявлення складних ситуацій. Індикатори потрібні експерту для швидкої реакції на певні ситуації, які виникають в системі, яку вони аналізують. Наприклад, аналіз ситуації компанії. Однак цілі аналізу компанії можуть бути різні. Це або фінансове становище компанії (внутрішній стан), або галузевий і конкурентний аналіз зовнішнього оточення компанії. У всіх випадках модель для аналізу повинна бути різною, а експерт враховує різні фактори і працює з різними параметрами. Часто експерт таким способом визначає виникнення того чи іншого тренду на ринку, про який раніше ніхто і не підозрював. Наприклад, всі вважали, що споживачі мобільних телефонів – це, перш за все, ділові кола та забезпечені люди старше 25 років. Але в 2000 році, експерти компанії Nokia побачили, що найближчим часом істотною часткою покупців мобільних телефонів стануть підлітки від 12 років, і швидко зорієнтувалися на цей сегмент ринку. Індикаторами послужили декілька чинників:

Таблиця 1

Потреба в інформації на різних фазах та етапах стратегічного управління

Фаза	Етап	Інформація, яка використовується
Стратегічне планування	Визначення місії та цілей	Загальна інформація про навколишнє середовище, потенційні ринки, наявність ринкових ніш, власні ресурси
	Аналіз навколишнього середовища (SWOT-аналіз)	Інформація про можливості й загрози, сильні і слабкі сторони
	Аналіз стратегічного положення на ринку	Оцінка привабливості конкретної галузі, її розмірів і динаміки розвитку, оцінка частки ринку, рентабельності, життєвого циклу, аналіз існуючих технологій, конкурентний аналіз
	Вибір стратегії	Рекомендації стратегічного аналізу, особистий досвід керівника, інформація із закритих каналів, поради фахівців
	Оцінка обраної стратегії	Інформація про відповідність обраної стратегії життєвим реаліям через певний проміжок часу
	Реалізація стратегії й контроль	Інформація про заходи, які пов'язані з реалізацією стратегії, інформація про результати діяльності на ринку
	Управління за допомогою вибору стратегічних позицій	Дані стратегічного аналізу, інформація про ресурси компанії
Стратегічне управління	Ранжування стратегічних завдань	Визначення конкретних першочергових напрямків діяльності на базі обраної стратегії, з врахуванням найбільш істотних змін, які відбулися у навколишньому середовищі в період планування
	Управління за слабкими сигналами	Інформація про слабкі сигнали, лані оцінки ступеня впливу тих або інших погроз на компанію з урахуванням обраної стратегії
	Управління в умовах стратегічних несподіванок	Постійний моніторинг навколишнього середовища на предмет можливостей і загроз у процесі управління (через відсутність часу на побудову моделей рішення приймається спеціально створеним штабом)

1) з'явилася можливість вставляти різні розважальні функції, включаючи ігри та музику, у стильний телефон;

2) ціни на апарати наблизилися до цін на ігрові приставки.

В результаті Nokia випустила спеціальні трубки, орієнтовані на цей сегмент ринку. Це дозволило їй обійти конкурентів в кризовий період.

Експерт, досліджуючи систему, визначає для себе, які події, ситуації, параметри або показники він буде використовувати в якості сигнальних елементів – індикаторів. Для цього він на початку будує для себе достатньо складні моделі. Такі моделі втілюють весь досвід, знання та інтуїцію експерта.

Після серії апробацій, поправок, корекцій моделі і чіткого з'ясування завдання, експерт починає концептуально згорнути весь обсяг своєї експертної інформації, отриманої в процесі роботи на моделю, до декількох індикаторів. Такі індикатори набувають яскраво виражену знакову форму, за якою стоять глибокі експертні знання.

Система моніторингу економічного стану промислового підприємства виконує одночасно декілька функцій. Чим більш повним і якісним буде склад показників, за якими цей моніторинг здійснюється, тим більш ефективними будуть управлінські заходи, які здійснюються керівництвом промислового підприємства. У цьому зв'язку, доцільно розглянути складові частини концепції системи моніторингу економічного стану промислового підприємства.

Система моніторингу промислового підприємства дозволяє практично в режимі реального часу проводити незалежні оцінки тенденцій розвитку його економічного стану, одержувати інформацію про стан економічної кон'юнктури в реальному секторі економіки та її можливі зміни, оперативно проводити аналіз фінансового стану підприємства та найважливіших факторів, що визначають його інвестиційну активність у взаємозв'язку з інструментами грошово-кредитної політики.

Для цього використовуються три основних компоненти моніторингу підприємства:

- на рівні економіки: кон'юнктурні опитування, опитування з фінансових та інвестиційних анкетам;
- на рівні підприємства: фіксація параметрів економічного стану, діяльності, маркетингу;
- на рівні підрозділів: збір даних про закупівлі, запаси, продуктивності, споживанні ресурсів та ін.

Керівництво підприємства може не тільки відстежувати тенденції розвитку економічних процесів, але й оперативно оцінювати вплив основних чинників, що визначають можливу зміну цих процесів.

Основними суб'єктами системи моніторингу промислового підприємства є: саме підприємство, його управління і цін-тральний апарат, а також виробничі та допоміжні під-поділу. Участь всіх підрозділів в моніторингу є обов'язковим, а керівництво підприємства забезпечує конфіденційність і достовірність представленої ними інформації. Система моніторингу підприємства включає в

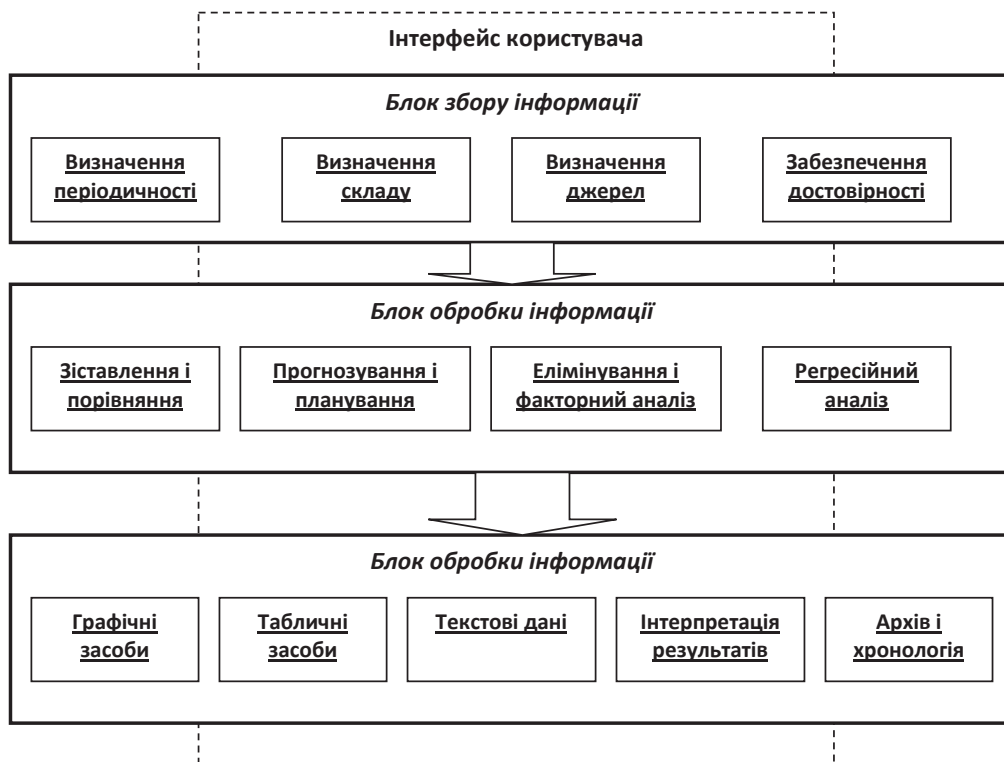


Рис. 2. Принципова схема системи моніторингу промислового підприємства

себе три основних взаємопов'язаних блоків, які базуються на відповідній методології [4, с. 176]:

- щомісячний аналіз зміни економічної кон'юнктури, що дозволяє оцінювати в секторі нефінансових підприємств поточні тенденції в динаміці попиту на позикові ресурси у взаємодії з попитом та пропозицією на продукцію та іншими факторами;

- щоквартальний аналіз фінансового становища підрозділів, що дозволяє оперативно оцінювати результати господарської діяльності з позицій формування джерел самофінансування і потреби в позикових коштах;

- щоквартальний аналіз інвестиційної активності у взаємозв'язку з фінансовими результатами господарської діяльності підрозділів, а також попитом і пропозицією на ринку продукції і капіталу.

З метою аналізу одержуваної в рамках моніторингу інформації здійснюється відпрацювання методологічних підходів і методики обробки анкет та баз даних; складаються макети вихідних аналітичних таблиць, схем та графіків; розробляються алгоритми розрахунку кожного показника вихідних аналітичних таблиць. Визначаються основні напрямки аналізу змін економічного стану, фінансової ситуації та інвестиційної активності підприємства. Для цього можуть бути розроблені основні вимоги до програмного забезпечення системи моніторингу промислового підприємства. Його принципова схема представлена на рисунку 2.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в рамках створюваної системи моніторингу промислового підприємства можна вирішувати наступні завдання: оцінювати ефективність проведеної товарної і фінансової політики з урахуванням реального розвитку загальноекономічних про-процесів як по країні в цілому, так і в рамках самого підприємства; оцінювати системні ризики в галузі, що виникають, насамперед, під впливом структурних зрушень в реальному секторі економіки; вирішувати практичні завдання, пов'язані з основними функціями виробництва продукції, в

тому числі поповненням обігових коштів, запасів і компенсації додаткових витрат на основі авансового фінансування; проводити аналіз і прогноз попиту на виготовлену продукцію на основі оцінки фінансової ситуації на товарних ринках, зміни попиту і пропозиції на мікрорівні, а також змін інвестиційної активності під впливом вказаних процесів. Для створення системи моніторингу промислового підприємства також необхідно навчити фахівців відповідного підрозділу питань методології та методики, провести зустрічі з керівництвом основних виробничих підрозділів підприємства, а також з керівниками допоміжних підприємств для надання ними своєчасної та достовірної інформації в повному обсязі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В. А. Інформаційні системи і технології у фінансах / В. А. Антонюк, М.С. Курков. – К. : КНЕУ, 2005. – 140 с.
2. Глівенко С. В. Інформаційні системи в менеджменті / С. В. Глівенко, Є. В. Лапін, О. О. Павленко. – Суми : ВДТ «Університетська книга», 2003. – 352 с.
3. Зацеркляний М. М. Інформаційні системи і технології у фінансово-кредитних установах / М. М. Зацеркляний, О.Ф. Мельников. – К. : Професіонал, 2006. – 432 с.
4. Зелінський С. Є. Автоматизація учета персонала: практик. посіб. / С. Є. Зелінський. – К. : ЦУЛ, 2003. – 678 с.
7. Іванюта П. В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті : навч. посіб. / П. В. Іванюта. – К. : ЦУЛ, 2007. – 180 с.
9. Романов А. Н. Советующие информационные системы в экономике / А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 487 с.
10. Соколовская З. Н. Моделирование экономического анализа деятельности предприятия: моногр. / З. Н. Соколовская. – Одесса : Астропринт, 2000. – 278 с.
11. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування / А. М. Єріна. – К., 2001. – 260 с.
12. Никитина Л. А. Теория систем / Л. А. Никитина. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 296 с.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL POTENTIAL AS BASIS OF FORMING COMPANY PROFITS

УДК 330.1

Громова А.Є.

асистент кафедри фінансів
Вінницький
торгівельно-економічний інститут
Київського національного
торгівельно-економічного університету

У статті розглянуто та обґрунтовано теоретичні основи сутності фінансового потенціалу підприємства. Визначено його вплив на формування прибутку підприємства. Запропоновано методику визначення рівня фінансового потенціалу підприємства та шляхи управління ним.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансові ресурси, формування потенціалу підприємства, управління фінансовим потенціалом.

В статье рассмотрены и обоснованы теоретические основы сущности финансового потенциала предприятия. Определены его влияние на формирование прибыли предпри-

ятия. Предложена методика определения уровня финансового потенциала предприятия и пути управления им.

Ключевые слова: финансовый потенциал, финансовые ресурсы, формирование потенциала предприятия, управления финансовым потенциалом.

In the article discusses the theoretical basis and reasonable nature of the financial potential of the company. Its influence on the formation of profits. The method of determining the level of the financial potential of the company and how management.

Key words: financial potential, financial resources, potential building enterprise, management of financial potential.

Постановка проблеми. Фінансовий потенціал є одним із основних факторів, який визначає діяльність підприємства, її ефективність, масштаби та прибуток. Чим вищим він є, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. У зв'язку з цим, однією з базових характеристик економіки підприємства в сучасних умовах, є їх фінансовий потенціал. Він, як основа формування прибутку підприємства може використовуватись для фінансування всіх напрямків економічної діяльності підприємства. Тому в умовах обмеженості доступу до багатьох джерел фінансування та нестачі фінансових ресурсів, які існують на вітчизняних підприємствах, актуальними на даний час є питання дослідження фінансових ресурсів, як складових фінансового потенціалу, та джерел його формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття та специфіку фінансового потенціалу підприємства в своїх працях розглядали такі вчені-економісти як: І. Бритченко, О. Коренков, Ю. Ряснянський, І. Отенко, Л. Хом'яков, І. Должанський, В. Ковальова, В. Бикова, О. Белова та багато інших. Однак, високо оцінюючи їх внесок у вирішення різних теоретичних і практичних питань у сфері фінансового потенціалу підприємств, слід зазначити, що багато проблем на сьогодні залишаються дискусійними й недостатньо вивченими, що не дозволяє ефективно здійснювати управління фінансовим потенціалом підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування сутності фінансового потенціалу підприємства та його складових в ресурсному та результативному аспектах, визначення основних шляхів забезпечення ефективного управління фінансовим потенціалом.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал підприємства визначаємо як його здат-

ність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення, у разі необхідності, обсягів цих ресурсів. Проводити оцінювання фінансового потенціалу підприємства важливо як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації. За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість та прибуток загалом, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності.

Підтвердженням важливості розгляду фінансового потенціалу на рівні підприємств є численні роботи науковців. Дослідження яких стосовно сутності «фінансового потенціалу підприємства» дозволили систематизувати за наступними напрямками (табл. 1) [1, с. 27-45]:

Подана в табл. 1 інформація, свідчить, що в науці присутнє досить широке коло тверджень про фінансовий потенціал підприємств. Загалом переважає так званий ресурсний підхід до розуміння фінансового потенціалу. Менш розповсюдженим підходом є ототожнення фінансового потенціалу підприємства із показниками надійності його фінансового стану – ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності.

Розглянувши визначення фінансового потенціалу, можемо зробити висновок, що фінансовий потенціал являє собою сукупність фінансових ресурсів, за допомогою ефективного та раціонального використання яких підприємство здатне отримати прибуток та досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат, за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових

коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах. На нашу думку, існує прямопропорційна залежність між прибутковістю діяльності підприємства і його фінансовим потенціалом. Також, формування фінансового потенціалу підприємства безпосередньо залежить від системи управління ним. Оцінювання існуючого фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватися на аналізуванні показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, майнового стану та платоспроможності тощо [2, с. 125].

Використання вищенаведених показників оцінювання, дає змогу розподілити підприємства за рівнем якості управління фінансовим потенціалом (табл. 2) [3, с. 82-89].

Охарактеризовуючи фінансовий потенціал, важливим є розгляд його у динаміці, оскільки основним чинником його дестабілізації є саме зовнішнє середовище функціонування підприємства. Варто

зазначити, що рівень фінансового потенціалу залежить від наявності власних фінансових ресурсів та умов доступу до фінансових ресурсів, що можуть бути залучені підприємством із зовнішнього середовища. Слід відзначити, що необхідно розрізняти короткостроковий та довгостроковий фінансовий потенціал, оскільки періоди його існування відрізняються, що пояснюється виникненням у довгостроковому періоді більшої кількості факторів впливу і ризику, які мають тенденцію до негативних впливів на рівень фінансового потенціалу у довгостроковому періоді. Враховуючи те, що фінансовий потенціал має розглядатись як категорія поточного періоду, так і майбутнього, то складовими фінансового потенціалу підприємства є елементи представлені на рисунку 1 [5, с. 121-127].

В сучасній літературі поняття «фінансовий потенціал розвитку» – це сукупність наявних ресурсів, можливостей системи щодо їхнього

Таблиця 1

Систематизація визначень поняття фінансовий потенціал підприємства

Автор	Визначення
Ресурсний підхід	
Ільїна К.М.	Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів.
Толстих Н.П.	Забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання.
Кунцевич О.В.	Здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів.
Давиденко І.О.	Обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат.
Брегін М.М.	Фінансовий потенціал включає окремі складові фінансових ресурсів підприємства, а саме – статутний, додатковий і резервний капітали, цільове фінансування, фонди накопичення, оборотні активи тощо.
Результативний підхід	
Паєнко А.П.	Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.
Бикова О.М.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.
Стецюк В.М.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, з приводу яких на підприємстві виникають відповідні організаційно-економічні відносини, які в кінцевому рахунку спрямовані на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування.
Ковальов А.П.	Фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу в конкретні результати господарської діяльності підприємства.

Таблиця 2

Розподіл підприємств відповідно до їх фінансового потенціалу

Рівень використання фінансового потенціалу підприємства	Характеристика показників діяльності підприємства
Високий	Високі показники рентабельності, фінансовий стан стійкий, існують можливості залучення додаткового капіталу, ділова репутація знаходиться на високому рівні.
Середній	Підприємство отримує прибуток, однак результати його господарської діяльності тісно корелюють із динамікою внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування.
Низький	Підприємство фінансово нестабільне, існують загрози його платоспроможності, ділова репутація є незадовільною.

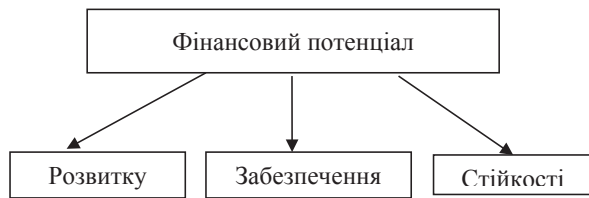


Рис. 1. Складові фінансового потенціалу підприємства

залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства – максимізація вартості підприємства в довгостроковому періоді [4, с. 113].

Фінансовий потенціал стійкості та забезпеченості характеризують можливість проведення та результати поточної діяльності підприємства, тоді як фінансовий потенціал розвитку передбачає саме можливість подальшого розвитку. Показники й індикатори фінансової стійкості, характеризуючи результат поточного, інвестиційного та фінансового розвитку підприємства, є важливим інформаційним полем для інвесторів та кредиторів щодо здатності виконувати свої зобов'язання. Формування фінансової рівноваги і підтримання належної платоспроможності у сучасних ринкових умовах демонструє спроможність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і передумови нарощувати свій економічний потенціал.

Чинниками і факторами забезпечення фінансової стійкості сучасного підприємства як відкритої соціально-економічної системи є не тільки його внутрішній потенціал, спрямований на досягнення цілей економічного розвитку, а й зовнішні економічні умови, які значно впливають на продуктивну силу (ефективність) фінансово-економічного потенціалу будь-якого суб'єкта економіки.

Основними факторами успіху у забезпеченні ефективного управління фінансовим потенціалом є [6, с. 161-171]:

1. Удосконалення фінансового потенціалу за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків (за рахунок збільшення виручки від реалізації; скорочення вихідних грошових потоків можна досягти за рахунок: зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції та які покривають за рахунок прибутку).

2. Мобілізація внутрішніх резервів (проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства).

3. Врахування впливу конкуренції.

4. Необхідність оптимального розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів.

5. Розробка й прийняття рішень по досягненню певного компромісу між вимогами прибутковості, надійності й ліквідності капіталу підприємств.

6. Регулювання структурних перетворень у фінансовому потенціалі.

7. Використання методів управлінського впливу на фінансові ресурси.

Висновки. Важливою складовою діяльності підприємства має бути ефективний стан фінансового потенціалу, оскільки він є підґрунтям створення й розвитку стійких конкурентних переваг підприємства на основі формування унікальних комбінацій ресурсів і високих компетенцій. Головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинне мати правильно складений фінансовий план своєї діяльності. Удосконалення фінансового потенціалу можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

В результаті дослідження виявлено, що фінансовий потенціал виступає важливою складовою загального потенціалу підприємства, адже, саме ця його складова відображає стан та обсяг як власних (наявних), так і позичених (залучених) фінансових ресурсів, які необхідні для його нормального безперебійного функціонування, а також для формування конкурентних стратегій розвитку своєї діяльності в майбутньому. Він є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже, саме він відіграє вагомую роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливим, ліквідним та фінансово надійним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал підприємств регіону: підходи до розуміння / Г. В. Возняк // Вісник Університету банківської справи Нац. банку України. – К. : УБС НБУ, 2010. – Вип. 2 (8). – С. 27-45.
2. Бикова В. Г., Методичні аспекти оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2009. – С. 125.
3. Морщенок Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. С. Морщенок, О. М. Біляк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 8. – С. 82-89.
4. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с.

5. Маслак О. І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О. І. Маслак, О. О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. – Вип. 1. – С. 121-127.

6. Курінна О. В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств / О. В. Курінна // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 161-171.

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» В ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ РІЗНИХ НАУКОВИХ ШКІЛ

INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF «INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE» IN THE ECONOMIC THEORIES OF DIFFERENT SCIENTIFIC SCHOOLS

У статті розглядаються різні визначення поняття «інвестиційна діяльність підприємства» в розрізі окремих наукових шкіл. Розкрито дискусійні моменти, пов'язані з конкретизацією категорій інвестиції та інвестиційної діяльності підприємства. Визначено сутність категорії «інвестиційна діяльність підприємства» з урахуванням теоретичної спадщини попередників. Узагальнено еволюцію визначень, які спираються на позитивні досягнення та досвід аналізу інвестиційної діяльності підприємства провідних економічних шкіл. Сформовано думку автора щодо аналізу даних термінів у науковій літературі.

Ключові слова: підприємство, інвестиції, інвестиційна діяльність підприємства, економічні теорії, наукові школи.

В статье рассматриваются различные определения понятия «инвестиционная деятельность предприятия» в разрезе отдельных научных школ. Раскрыто дискуссионные моменты, связанные с конкретизацией категорий инвестиции и инвестиционной деятельности предприятия. Определена сущность категории «инвестиционная деятельность предприятия» с учетом теоретического наследия предше-

ственников. Обзор эволюцию определений, которые опираются на положительные достижения и опыт анализа инвестиционной деятельности предприятия ведущих экономических школ. Сформирован мнению автора по анализу данных терминов в научной литературе.

Ключевые слова: предприятие, инвестиции, инвестиционная деятельность предприятия, экономические теории, научные школы.

The article discusses different definitions of "investment activities of the company" in the context of the individual scientific schools. Debatable points were solved, which are related to the specification of categories of investments and investment activity of a company. The essence of the category of "investment activities of the company is defined" with the theoretical heritage of predecessors. The evolution of definition was generalized and the definitions rely on the positive achievements and experience in investment analysis of the company of the leading economic schools. The author's thoughts were formed to analyze the data in terms of the scientific literature.

Key words: business, investment, investment enterprises, economic theory, scientific schools.

УДК 330.322.01

Ємець О.І.

к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника

Постановка проблеми. У процесі формування ринкової економічної системи необхідно умовою формування стабільного становища і розвитку підприємства є здійснення ним ефективної інвестиційної діяльності. Це дозволяє маневрувати фінансовими ресурсами господарюючих суб'єктів та, шляхом їх ефективного використання, забезпечити безперервність процесу виробництва та реалізації товарів та послуг, на основі його постійного відновлення і розширення.

Інвестиційна діяльність підприємства є об'єктивним процесом, який розвивається відповідно до властивих йому закономірностей і відіграє важливу роль для розвитку економіки. Суб'єкти господарювання змушені приймати рішення щодо залучення фінансових ресурсів у вигляді інвестицій для зміцнення економічної безпеки підприємств та подолання фінансових проблем [1, с. 132].

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття «інвестиції» та «інвестиційна діяльність підприємства». Так, наприклад, поняття «інвестиції» ототожнюється з капітальними вкладеннями, «інвестиційна діяльність підприємства» – з інвестуванням. Хоча ці поняття за своєю суттю та економічним змістом не однозначні.

Пошук оптимальної моделі, що стимулюватиме інвестиційну діяльність підприємства, вима-

гає глибокого знання її історії, теорії та практики, саме тому доцільним є розгляд основних історичних етапів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розвитку теорії та практики інвестиційної діяльності підприємства в Україні присвячено багато наукових праць, які представлені вітчизняними авторами: Ємець О. І. [1], Здреник В. С. [2], Змієнко М. О. [4], Смісова В. Л. [7], Нехайчук Д. В. [8], а також зарубіжними Милль Дж. Ст. [3], У. Шарп [10] та інші. Проте, зважаючи на практичну значимість інвестицій у відтворювальному процесі підприємства й на важливість дослідження окремих аспектів теорії та практики аналізу інвестиційної діяльності підприємства, – урахування особливостей протікання сучасних економічних процесів у країні, потребує проведення подальших досліджень у цій галузі, розробки нових підходів, оскільки виконані наукові розробки здебільшого торкаються лише окремих сторін аналізу інвестиційної діяльності підприємства, по суті не охоплюючи загальнотеоретичних питань, які б систематизовано відображали цей процес як певну структуризовану цілісність.

Враховуючи це, виникає доцільність поглиблення вивчення особливостей сучасного стану та тенденцій розвитку інвестиційної діяльності підприємства з метою їх теоретичних узагальнень.

Актуальною стає розробка такої аналітичної системи дослідження інвестиційної діяльності підприємств, яка б поєднувала використання багаторічного досвіду світової економічної аналітики з урахуванням особливостей розвитку української економічної думки.

Формулювання цілей статті. У статті поставлено завдання – проаналізувати основні підходи до визначення інвестицій та інвестиційної діяльності підприємства, з позицій теорій різних економічних наукових шкіл.

Виклад основного матеріалу. Глибоке засвоєння економічної науки пов'язане з пізнанням її історичних джерел і закономірностей розвитку. Жодна галузь науки не з'явилася раптово і кожна з них є продуктом тривалої еволюції, нагромадження якісних ознак, постійного вдосконалення.

Налічується ціла низка наукових шкіл, представники яких здійснили неабиякий внесок у дослідження інтерпретації поняття «інвестиційної діяльності підприємства». Виходячи з цього, доцільно виокремити такі етапи:

- 1) зародження,
- 2) розвиток економічної думки,
- 3) економічні школи XIX – XX ст.

На різних етапах розвитку суспільства мали місце окремі елементи економічних знань щодо зародження інвестиційної діяльності підприємства. Їх ми бачимо в економічних пам'ятках таких стародавніх країн як: Стародавній Єгипет, Месопотамія, Антична Греція, Стародавня Індія та Стародавній Китай.

Першою пам'яткою, на нашу думку, є Кодекс Хаммурапі (XVII ст. до н.е.), який забезпечує правову основу для інвестицій, створення засобу для застави шляхом кодифікації дебіторського та кредиторського права щодо заставленої землі.

Так, Ксенофонт (430–355 рр. до н. е.) першим здійснив спробу аналізу поділу праці, розумів міру залежності поділу праці від розмірів ринку, був близьким до розуміння грошей як специфічного товару, виділяв дві їх функції – засіб обігу й засіб нагромадження (скарб). Власне, функція грошей як засобу нагромадження – є джерелом інвестицій.

Арістотель (384–322 рр. до н. е.) далі розвинув уявлення про обіг грошей як капіталу. Він розглядав шляхи досягнення багатства, розрізняючи сфери «економіки» («ойкос» – дім, домашнє господарство, «номос» – учення, закон; задоволення природних потреб людини й держави через придбання споживчих благ) і «хриматистики» (мистецтво наживати необмежені багатства через торгівлю й лихварство).

Від етапу зародження економічної думки, економічна категорія «інвестиції» стала однією з ключових, сутність якої вченими-економістами остаточно не з'ясована. Це пов'язано з тим, що наукові та системні за своїм змістом теорії інвестиційної діяльності підприємства були сформовані ще в середині XVI-XVII ст. на етапі розвитку економічної думки (таблиця 1).

Насамперед, соціально-економічна теорія торгових інвестицій – меркантилізм, предметом дослідження якого була сфера обігу, середовище «породження грошей грошима», тобто збільшення обсягів капіталу. Прибічникам теорії «мануфактурних» інвестицій пізнього меркантилізму властиве перебільшення ролі грошей, у яких вони вбачали чи не єдину умову розвитку виробництва. Сам термін «сучасна теорія інвестицій» припускає існування аналогічної традиційної теорії. По суті, як вважає багато хто з економістів, немає самої теорії, а є простий набір певних правил чи методів як, наприклад, широко відоме «золоте правило інвес-

Таблиця 1

Наукові школи, які займалися дослідженням інвестиційної діяльності підприємств на етапі розвитку економічної думки

Назва наукової школи (напряму)	Представники наукової школи (напряму)	Основні ідеї щодо інвестиційної діяльності
Меркантилізм	Томас Ман, Давід Юм, Жан Кольбер, Людвіг фон Зекендорф, Йоган Бехер	Меркантилісти визначали товарно-грошові відносини через первісне нагромадження капіталу, яке ставало умовою провадження інвестиційної діяльності, а також відзначали провідну роль держави у системі господарських відносин
Фізіократи	Франсуа Кене, Ж. Тюрго	Фізіократи вважали, що інвестиціями є початкові аванси, необхідні для придбання засобів виробництва у землеробстві, які не потребують щорічного відшкодування
Класична школа	Адам Сміт, Дж. С. Мілль	Представник класичної школи Адам Сміт відзначав дещо суперечливий характер інвестицій, пояснюючи це тим, що: інвестиції виступають як майно та гроші індивідуума, які приносять йому дохід (прибуток); інвестиції виступають як чинник виробництва, які, в свою чергу, створюють багатство у суспільному масштабі

Складено автором на основі [2, с. 239]

тування», згідно з яким «купувати треба дешево, а продавати дорого».

Поняття інвестиційної діяльності в межах теоретичних поглядів меркантилістів окремо не розглядалося. Однак, представники цього наукового напрямку не оминули увагою дослідження проблематики прирощення капіталу. Тим самим наголошуючи на тому, що гроші – це основне джерело інвестицій. Роль регулятора торгового балансу належала державі, що здійснювала активну протекціоністську політику щодо грошових потоків. В основу цієї політики покладалась принципи, сформульовані Тамасом Маном (1571-1641), Девідом Юмом (1711-1776) та інших, які зводяться до наступного: імпорт капіталу у формі іноземних інвестицій або прибутків від інвестицій за кордон чи іноземних позик означає зростання виробництва й обсягів майбутнього експорту товарів; надання грошових кредитів іншим країнам сприяє збільшенню притоку грошей; що призводить до їхнього здешевлення, тому вигідно вкладати їх у виробництво товарів.

Представник школи фізіократів Ж. Тюрго доводив, що немає значення в якій формі виступає капітал і якій країні завдячує своїм нагромадженням, важливо де саме він інвестується. Саме праці Ж. Тюрго стали остаточним підсумком тих поглядів на якісну природу капіталу та інвестицій, які набули дальшого розвитку у пізніших авторів і лягли в основу ліберальної інвестиційної теорії, а саме: визначення капіталу і інвестицій, як головної умови економічного розвитку суспільства. Він доводив, що розмір капітальних благ є змінними і залежать від розмірів доходу; а також залежність руху інвестицій від розмірів прибутків і відсотка, коли капітал ігнорує кордони у пошуках найвищої ціни на нього.

Беззаперечним є те, що представники школи фізіократів – Ф. Кене та Ж. Тюрго намагалися визначити першоджерела доходів від капіталу:

«чистий продукт» (у Кене) – величина якого залежить від вкладень капіталу;

«нагромаджені цінності» (у Тюрго) – визначає як вкладання капіталу, відповідно, як суму цінностей, певну кількість разів нагромадженої за рахунок ощадливої поведінки та спрямованої у виробництво. Однак поглиблених досліджень у сфері капіталовкладень ці економісти не проводили.

Основні аспекти інвестиційної концепції класичної школи політекономії, що стали початком генетичного аналізу інвестиційної діяльності підприємства, можемо представити у наступному твердженні Дж. Ст. Мілля: «усякий капітал, і особливо усяке прирощення капіталу, є результатом заощадження», тобто джерелом інвестиційних ресурсів визнано заощадження [3, с. 167].

Подальший розвиток теоретичних поглядів на причини прирощення капіталу тісно пов'язаний з

працями А. Сміта (1723-1790), який у книзі «Дослідження про природу та причину багатства народів» (1776) розглядає капітал як чинник виробництва і вводить поняття основного та оборотного капіталів. А. Сміт достатньо детально розглядає суть процесу інвестиційної діяльності підприємства, але без застосування при цьому самого терміна. Зокрема, він акцентує увагу на тому, що надлишковий капітал у промисловій сфері має залишатися всередині країни для подальшого розширення виробництва. Нагромадження капіталу, за Смітом, є наслідком заощаджень, а в їх основі лежать доходи.

Еволюція поглядів на сутність інвестиційної діяльності підприємства яскраво висвітлена у працях представників економічних шкіл XIX – XX ст. (таблиця 2).

При визначенні таких понять як «інвестиції» та «капітал» не можна не розглядати вчення такого видатного вченого, як Карл Маркс. Капітал він трактує як вироблені засоби виробництва, які переносять свою вартість на вартість виготовленого продукту. Маркс в своїй праці «Капітал» розглядає поняття «інвестиційної діяльності підприємства» з позиції простого і розширеного відтворення і акцентує увагу на тому, що позитивним моментом для економіки є інвестиції в розширене відтворення. Також він розглядав циклічність економіки та вплив даної циклічності на процес інвестування. Зокрема, він акцентував увагу, що попит на інвестиції буде підтримуватись, а капітал використовуватиметься на повну потужність доти, доки вкладені кошти приносять хоч мінімальний прибуток. У своєму баченні інвестиційної теорії він намагався довести, що інвестиційна діяльність підприємства за умов капіталізму зумовлює розширення суспільства, збагачення одних за рахунок інших, сприяє протистоянню суспільних класів. Капіталісти заощаджують та інвестують із престижних міркувань і виходячи з потреб свого високого соціального статусу. Маркс розглядає інвестиції як функцію від прибутку і застерігає, що їх не можна розглядати як функцію від норми прибутку. Інвестиційна діяльність підприємства направлена на досягнення науково-технічного прогресу, що дає змогу капіталісту зробити більш дешевим основний капітал, зменшити його витрати на одиницю проекту.

Авторитетний представник австрійської школи Ф. фон Візер розвинув у своїх працях ідеї маржиналізму. Розробляючи теорію інвестиційних, виробничих благ, він розглядає витрати як своєрідну корисність. «Економісти нової хвилі» сформували засади неокласичного аналізу інвестиційних процесів, які передбачали саморегулювання інвестиційної діяльності підприємства. Припускали, що головними чинниками саморегулювання є норма прибутку та ставка відсотка, а необхідними

**Економічні школи XIX – XX ст.,
які займалися дослідженням інвестиційної діяльності підприємств**

Назва наукової школи (напряму)	Представники наукової школи (напряму)	Основні ідеї щодо інвестиційної діяльності
Марксизм	К. Маркс	К.Маркс розкрив зміст стадій інвестиційного процесу, виділивши зокрема такі: інвестування, перетворення вкладених цінностей у приріст капітальної вартості, отримання доходів або прибутку
Маржиналізм	К. Менгер, Ф. фон Візер, Є. БемБаверк	Маржиналісти виділили та систематизували фактори, які впливають на попит та пропозицію інвестиційних ресурсів
Неокласична школа	А Маршал, Е. Денісон, Р. Солоу	А. Маршалл, який визначав інвестиції як втілення усіх витрат на капітал (витрати на торговельно-промисловий капітал, позики, інші форми контролю над грошовим ринком), які здатні приносити своєму власнику дохід у майбутньому
Кейнсіанська школа	Дж. Кейнс, Й. Шумпетер	Дж. Кейнс визначав, що «інвестиції – це початковий приріст цінності капітального майна у результаті виробничої діяльності даного періоду». Й. Шумпетер вважав за доцільне відносити до категорії «інвестиції» і кредитну емісію, і визнаючи, що саме інвестиційні процеси формують основні засади для формування базису економічного зростання, через активізацію та розвиток інноваційної діяльності
Неокейнсіанство	Е. Домар, Ф. Модільяні, Е. Хансена, Р. Харод	Неокейнсіанці першими почали досліджувати взаємозалежність та зв'язок інвестицій та науково-технічного прогресу, використовуючи у своєму аналізі математичний апарат
Монетаристи	М. Фрідман	М. Фрідман відзначав, що ціна інвестиційних ресурсів та загальна інвестиційна активність суб'єктів господарювання залежить і від кількості грошей в обігу, через що виникає необхідність регулювання даного показника, через розробку системного апарату впливу на такі показники, як величина грошової маси та швидкість її обігу, а також обсяги грошової та кредитної емісії
Інституціоналізм	Т. Веблен, Дж. Коммонс, Д. Б'юкенен, Дж. Гобсон	Запропонували аналізувати інвестиційні процеси у нерозривному зв'язку з політичними, правовими, соціальними, технологічними та іншими факторами впливу, підвищивши таким чином ступінь комплексності аналізу інвестицій як економічної категорії

Джерело: узагальнено автором на основі [4, с. 46]

умовами зростання інвестицій – зростання доходів, особливо тієї частки, що перетворюється на заощадження, а головною рушійною силою економіки – попит на товари. Дискусійним моментом є те, що більшість авторів визнавала, що пожвавлення інвестиційної діяльності підприємств може стимулювати держава, водночас, втручання держави може призвести до розбалансування ринку інвестицій.

Маржиналісти заклали основи уявлень про інвестиційний ринок та зробили спробу розширити коло чинників, що впливають на попит та пропозицію. Так, К. Менгер вирішував проблеми нагромадження капіталу з погляду відтворення його частин та намагався показати залежність вартості інвестиційних товарів від їх пропозиції [5, с. 111114]. Є. БемБаверк уточнив сукупність чинників, що впливають на ціну виробничого капіталу (інвестиційних товарів), а, отже, одночасно з цим активізують чи уповільнюють інвестиційний попит; визначав граничну корисність інвестиційних товарів, що, на його думку, залежить від граничної корисності вироблених з їхньою допомогою благ [6]. Одночасно вважаємо, що «Ахеле-

совою п'ятою» досліджень маржиналістів є надмірне поглиблення і вивчення практичних питань суб'єктів господарювання та відхід від вирішення проблем макроекономічного характеру [7].

Представники неокласичного підходу розширили межі інвестиційної діяльності підприємства, уточнили економічну інвестиційну модель. У ній поряд з об'єктивними (доходи та їхня структура, розподіл доходів, співвідношення між заощадженнями та споживанням, норма прибутку, процент і його рівень) та суб'єктивними (схильність до заощаджень, схильність до споживання) чинниками інвестиційної діяльності підприємства об'єктом дослідження стають і нові: структура капіталів, оптимальні розміри капіталів (обсягів інвестицій) з огляду на вичерпність ресурсів, часовий фактор інвестиційних процесів, ціновий фактор споживання інвестиційних товарів.

А. Маршалл розкрив як механізм ціноутворення на інвестиційному ринку, так і сукупність чинників, від яких залежать інвестиційні попит та пропозиція. З іншого боку, науковець підкреслив, що ціна інвестиційних товарів залежить від так званого споживчого надлишку («мірила додаткового

задоволення»), тобто від надлишку накопиченого капіталу, не використаного в якості інвестиційного ресурсу та заощадженого [8, с. 191]. Це зауваження дає підстави стверджувати про залежність обсягу ресурсів, які потенційно можуть бути використані для інвестиційної діяльності підприємства, від динаміки інвестиційної пропозиції.

Одним із вагомих вкладів Дж. Кейнса, що стосується інвестиційної діяльності підприємства, є проголошення необхідності активного регулювання державою інвестицій у національній економіці та застосування основних важелів залучення ресурсів, що потенційно можуть бути використані в процесі інвестування, у макроекономічне середовище. Результатом подібних заходів за Кейнсом повинно стати перетікання заощаджених коштів у реальне економічне середовище та активізація процесів інвестування.

Велика заслуга Й. Шумпетера, який проаналізував нерівномірності технічних нововведень і, відповідно, автономних інвестицій, розглядаючи їх як головний фактор циклічних коливань виробництва. Особливість цього підходу полягала в тому, що, аналізуючи причини динамічних змін, він концентрував увагу на інституціональних складових суспільного розвитку, а саме на інноваційній діяльності як функції виробництва. Рушієм прогресивного розвитку Й. Шумпетер визнав монополію, що створює можливість акумулювати величезні обсяги коштів для майбутніх інвестицій, для впровадження інноваційних програм. Однак у центрі його теорії був інвестиційний підприємець, який визначав інвестиційно-інноваційний чинник переходу від одного загального врівноваженого стану до іншого.

Позиція неокейнсіанців полягає в тому, що нерівномірність інвестиційної діяльності окремих підприємств, пов'язана як з наявністю часових лагів між інвестуванням та його наслідками, так і з неоднорідністю самих інвестицій. Якщо в Кейнса інвестиції є функцією процента і не залежать від величини доходу, то в теоріях динаміки не все так однозначно. Первісні інвестиції породжуються екзогенними факторами, такими як: технологічними і демографічними зрушеннями, залученням до обігу нових господарських ресурсів тощо. Вони дійсно є автономними і стають імпульсом до економічного зростання, сприяючи прискореному збільшенню національного доходу. Однак приріст національного доходу, у свою чергу, породжує збільшення інвестицій. Це вже похідні інвестиції, які залежать від динаміки зміни доходу.

Монетаристи наполягають на тому, що підвищити інвестиційні видатки можна лише збільшуючи стимули до заощаджень. Основоположник монетаризму М. Фрідмен не схвалює стимулювання економічного зростання за рахунок державного бюджету і головний акцент робить на необмеже-

ній свободі підприємництва. Рівень господарської активності, на його думку, визначається кількістю грошей, наявних в обігу. Грошова маса має регулюватися банківською системою і змінюватися пропорційно до зміни приросту національного продукту (відображається рухом кривої сукупної пропозиції вправо). Це сприятиме стримуванню інфляції і стабілізації економіки. З погляду монетаристів, держава впливає на економіку, послаблюючи здатність ринкової системи забезпечувати значну стабільність. Вона реалізує фінансові та кредитно-грошові заходи, які хоч і мають позитивну мету, обумовлюють виникнення дестабілізаційних процесів під час здійснення стабілізаційних державних перетворень. На думку монетаристів, кредитно-грошова політика визначає рівень економічної активності набагато більше, ніж вважають кейнсіанці. Інвестиційна діяльність підприємства виступає найважливішим фактором, що визначає рівень виробництва, зайнятості та цін [9].

Представники інституціоналізму, також не залишили без уваги інвестиційну діяльність підприємства. Вони наголошували на необхідності врахування впливу позаекономічних чинників активізації такої діяльності та її кумулятивного розгортання; доводили, що роль держави в розгортанні інвестиційної діяльності полягає у створенні сприятливого інвестиційного клімату.

На думку Дж. Гобсона, в економіці статичного типу вся сума доходів трансформується у споживчі товари, реальна ж економіка відрізняється динамічністю, і тому потребує зростання кількості інвестицій та заощаджень, однак їх величини у таких умовах ніколи не дорівнюватимуть одна одній [9, с. 119131]. Прискорення темпів економічного зростання потребує нарощування інвестиційної діяльності підприємств, шляхом створення державою сприятливих умов. Тим самим, на наш погляд, Гобсон зробив крок для вирішення проблеми формування та оптимального розподілу заощаджень у матеріальне виробництво, відійшовши від типової неокласичної позиції.

Лауреат Нобелівської премії 1990 р. «за роботи з теорії фінансової економіки» американський економіст У. Шарп у праці "Інвестиції" вживає термін «інвестувати», що означає "позбутися" грошей сьогодні для того, щоб отримати більшу їх суму у майбутньому [10].

Висновки. На основі узагальнення поглядів багатьох дослідників зроблено спробу визначити сутність категорії «інвестиційна діяльність підприємства». В її еволюції можна виділити три етапи: 1) зародження, 2) розвиток економічної думки, 3) економічні школи XIX – XX ст.

У ході всієї еволюції економічної думки роль інвестиційної діяльності підприємства здебільшого пов'язувалась з володінням та накопиченням чогось. Визначення можливостей отримання

економічного доходу було у полі зору майже всіх напрямів та течій в економічній науці. Проте, найяскравіше пов'язували проблеми отримання прибутків та відтворення саме у зв'язку з інвестиціями лише представники економічної думки окремих напрямів.

Інтерпретація поняття «інвестиційна діяльність підприємства» з точки зору представників різних наукових шкіл, сприяє векторному вдосконаленню напрямків активізації інвестиційних процесів на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ємець О. І., Волошинович Х. О. Інвестиційна привабливість підприємств регіону в умовах глобалізації економіки [Електронний ресурс] / О. І. Ємець, Х. О. Волошинович // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 4. – С. 132-137. Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/4_2016/28.pdf.
2. Здреник В. С. Особливості розвитку теорії та практики інвестицій і інвестування / В. С. Здреник // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 238-241. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_57.
3. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии : в 3 т. / Дж. Ст. Милль; под общ. ред. А. Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1980. Т. 1. – 1980. – 494 с.
4. Змієнко М. О. Генезис інвестиційної теорії у системі економічної науки [Електронний ресурс] / М. О. Змієнко // Сталій розвиток економіки [Всеукраїнський науково-виробничий журнал]. – 2011. – № 5. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_5/44.pdf
5. Классика экономической мысли : В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
6. 25 ключевых книг по экономике / А. Бейтон, А. Казорла. – Челябинск : УРАЛ LTD, 1999. – С. 138-154.
7. Смесова В. Л. Еволюція поглядів щодо економічної категорії «інвестиційний потенціал» [Текст] / В. Л. Смесова // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2012. – Вип. 36. – С. 15-19.
8. Нехайчук Д. В. Інвестиції як інструмент подолання кризових явищ: теоретичні аспекти та практична спрямованість / Д. В. Нехайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3(2). – С. 104-107. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2012_3%282%29__18.
9. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : «Прогресс», 1968. – 600 с.
10. Шарп У. Ф. Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Бэйли; пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2012. – 1027 с.

СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ ПІДХІД ДО ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

STAKEHOLDER APPROACH TO THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN INNOVATION MANAGEMENT OF ENTERPRISES

У статті розглянуті питання взаємозв'язку діяльності підприємств і суспільства в контексті, створюваних підприємствами зовнішніх ефектів. Проаналізовано характер і цілі взаємодії підприємства з основними групами стейкхолдерів при реалізації інноваційних проектів. Розглянуто пріоритети інвесторів і роль міжнародних організацій та об'єднань, які контролюють роботу в сфері здійснення соціально-відповідальних інновацій. Визначено напрямки взаємодії підприємства з його працівниками, споживачами, засобами масової інформації та їх роль у реалізації соціально-відповідальних інновацій.

Ключові слова: соціально-відповідальні інновації, стейкхолдери, інвестори, підприємство, споживачі, державне регулювання.

ответственных инноваций. Определены направления взаимодействия предприятия с его работниками, потребителями, средствами массовой информации и их роль в реализации социально ответственных инноваций.

Ключевые слова: социально ответственные инновации, стейкхолдеры, инвесторы, предприятие, потребители, государственное регулирование.

In the article the questions of the interconnection of the enterprise's activity and society within the framework of inner effects, created by the enterprise were researched. The character and the aims of the cooperation between the enterprise and the stakeholders while the realization of the innovation processes was analyzed. Investors' priorities and the part on international organizations and units, which control the work in the sphere of implementation of the social responsible innovation, were discovered. It was defined the ways of cooperation of the enterprise with its' workers, production consumers, mass media, and their role in the realization of the social responsible innovations.

Key words: social responsible innovations, stakeholders, investors, enterprise, consumers, state regulation.

УДК 658.5:330.341.1:330.322

Захаркін О.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Сумський державний університет

Мінченко С.О.

студентка

Сумський державний університет

Вакарчук В.В.

студентка

Сумський державний університет

В статье рассмотрены вопросы взаимосвязи деятельности предприятий и общества в контексте, создаваемых предприятиями внешних эффектов. Проанализирован характер и цели взаимодействия предприятия с основными группами стейкхолдеров при реализации инновационных проектов. Рассмотрены приоритеты инвесторов и роль международных организаций и объединений, контролирующих работу в сфере осуществления социально

Постановка проблеми. Подолання технологічної відсталості вітчизняної економіки, підвищення її конкурентоздатності можливо лише шляхом здійснення інноваційних перетворень, які мають відбуватися через поєднання зусиль бізнесу та держави в цьому напрямку. При цьому такі перетворення мають бути спрямовані не лише на задоволення інтересів бізнесу, а й на вирішення суспільно значимих проблем.

Сучасні ринкові умови та стрімкі процеси інтернаціоналізації і глобалізації створюють такі умови, за яких суб'єкти господарської діяльності змушені взаємодіяти з широким колом зацікавлених сторін – стейкхолдерами, одним із ключових з яких є держава, та приймати рішення, які б максимально враховували їхні інтереси. На сьогоднішній день питання оцінки рівнів взаємодії підприємства та стейкхолдерів досі не вирішені одностайно. Підходи, методи та інструменти різняться відповідно шкіл та концепцій. Розповсюдженою є думка про те, що найбільший вплив на діяльність суб'єкта господарювання здійснює керівництво, конкуренти та споживачі, але все більшого поширення набуває концепція не лише забезпечення зростання добробуту власників, але й дотримання суспільних інтересів, тобто формування моделі соціально відповідального бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія стейкхолдерів досліджується в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців таких як А. Аммарі, І. Жданов, В. Санін, І. Олексів, Р. Каплан, Д. Нортон, Е. Фріман, М. Портер, А. Череп. Питання інноваційного розвитку та соціально відповідального підприємництва розглядають М. Брун, Е. Карнегі, Ф. Котлер, М. Фрідмен, С. Ілляшенко, М. Стародубська. Наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених присвячено дослідженню системи взаємовідносин влади, бізнесу і суспільства. До них належать П. Бурковський, А. Гальчинський, О. Дергачов, А. Колодій, О. Мартякова, І. Рейтерович, О. Сушко, С. Телешун, А. Бержанір, П. Шилепницький.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних підходів до стейкхолдерської моделі державно-приватного партнерства в сфері інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розкриття поставленої мети, необхідно визначити сутність поняття «стейкхолдери». Найбільш повно та чітко розкрив суть даного поняття А. Аммарі. Стейкхолдерами компанії є всі особи або групи осіб, які є об'єктами або суб'єктами діяльності та політики компанії як на

місцевому, так і глобальному рівнях. Стейкхолдером вважається будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив цієї діяльності, а також будь-яка особа або група осіб, які можуть допомогти в розробці пропозицій щодо підвищення комерційної та суспільної ефективності підприємства [1].

Організація інноваційної діяльності підприємства на базі стейкхолдерського підходу повинна включати двосторонню взаємодію як із внутрішніми, так і зовнішніми стейкхолдерами підприємства, що дозволить обрати ті напрямки впровадження інновацій, що найбільш повно відповідають суспільним потребам, а також сформулювати за рахунок цього більші обсяги надходжень фінансових ресурсів внаслідок підвищення лояльності споживачів, зростання конкурентоспроможності і позитивного іміджу компанії на ринку. На рис. 1 представлено стейкхолдерську модель управління підприємством при здійсненні ним інноваційної діяльності [2].

Вплив постачальників, споживачів та конкурентів на діяльність підприємства неодноразово ставав предметом дослідження науковців. Натомість взаємодія органів влади різних рівнів з бізнесом залишається малодослідженою.

Переходячи до визначення методів державного стимулювання, слід зазначити, що в вітчизняній практиці їх існує безліч (бюджетне фінансування, кредитування, державні замовлення, субсидії, гранти та інші) і вони по різному зорієнтовані. В одному випадку вони спрямовані на збільшення соціальної віддачі від проекту підприємства, а в іншому – навпаки, віддаляє проект від граничного рівня прибутковості. Зарубіжна практика показує, що метод податкових пільг є більш поширеним способом державного стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

Аналіз світових тенденцій інноваційних процесів дозволив визначити фактори забезпечення максимальної ефективності інноваційної діяльності на підприємстві [3]:

- активна підтримка стратегічно важливих, інноваційно-активних підприємств з боку держави;

- удосконалення законодавства, яке регулює інноваційну діяльність;

- удосконалення інноваційної структури за рахунок створення інноваційних центрів, консультативних центрів, інноваційних банків тощо;

- активне впровадження венчурного фінансування.

Аналіз зарубіжного досвіду взаємодії органів влади та бізнесу, показав високу дієвість механізмів державно-приватного партнерства (ДПП). Адже реалізація масштабних інноваційних проєктів, що направлені на модернізацію різних секторів економіки повинна забезпечуватися значними інвестиційними ресурсами, джерелом яких може бути приватний бізнес. При цьому, можна зазначити, що практично для будь-якої галузі економіки співпраця на засадах ДПП дає ряд переваг як для держави так і для бізнесу (табл. 1).

Отже, виходячи з наведеної таблиці можна констатувати, що як держава, так і бізнес мають чимало спільних цілей та інтересів, серед яких – наявність умов успішної як внутрішньої, так і зовнішньої торгівлі, стабільна кон'юнктура ринку, недопущення нарощення темпів інфляції, виробництво необхідних товарів і послуг.

Слід зазначити, що не тільки взаємодія між державою та бізнесом мають переваги, а також важливим є співпраця підприємств з органами місцевої влади. Запорукою ефективної кооперації є взаємовигідне регулювання умов ведення бізнесу та раціональне місцеве оподаткування. Для забезпечення найбільш ефективної взаємодії з органами місцевої влади керівник підприємства має займатися спонсорською діяльністю, підтримувати місцеві соціальні програми, допомагати місцевим закладам культури, освіти, здоров'я та ін. [4].

Партнерство державного та приватного секторів набуває різноманітних форм відповідно до ступеня залучення та рівня ризику, який приймають на себе сторони. Досліджуючи проблему взаємодії держави і бізнесу, можна виокремити кілька підходів до визначення сфер взаємодії.

Таблиця 1

Переваги, що отримують держава та бізнесові структури від взаємодії на засадах ДПП

Держава	Бізнес
• скорочення витрат на надання суспільних послуг; • активізація інвестиційної діяльності; • економія фінансових ресурсів держави; • використання досвіду приватного сектору, зокрема міжнародних приватних компаній; • оптимізація розподілу ризиків між державою та бізнесом; • підвищення ефективності виробничої, транспортної чи соціальної інфраструктури; • розвиток форм проектного фінансування.	• залучення бюджетних коштів; • доступ до раніше закритих сфер економіки (транспорт, ЖКГ); • розширенні можливостей отримання довгострокових пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ; • поліпшення роботи з державними дозвільними органами (сертифікації, ліцензування); • створення позитивного іміджу у суспільстві.

Джерело: авторська розробка

Перший – це приватно-державне партнерство – поняття, яке останнім часом набуває все більшого поширення, і яке вже було нами розглянуто.

Другий – це соціальне партнерство – форма регулювання соціально-трудових відносин на трьохсторонній основі між роботодавцями, владою і профспілками. Під соціальних партнерством розуміється оптимальна форма взаємодії влади та бізнесу, заснована на принципі: вигідно кожному – вигідно всім.

Нами вже було визначено, що взаємодія підприємства з державою має низку переваг, які зможуть поліпшити ситуацію в країні взагалі та матимуть неабиякий позитивний вплив на розвиток бізнесу. А це є пріоритетним завданням нашої країни, оскільки встановлення партнерських взаємовідносин між державою та бізнес структурами саме на соціальному рівні потребує удосконалень.

Відповідно до своїх обов'язків держава намагається регламентувати та обмежувати інтер-

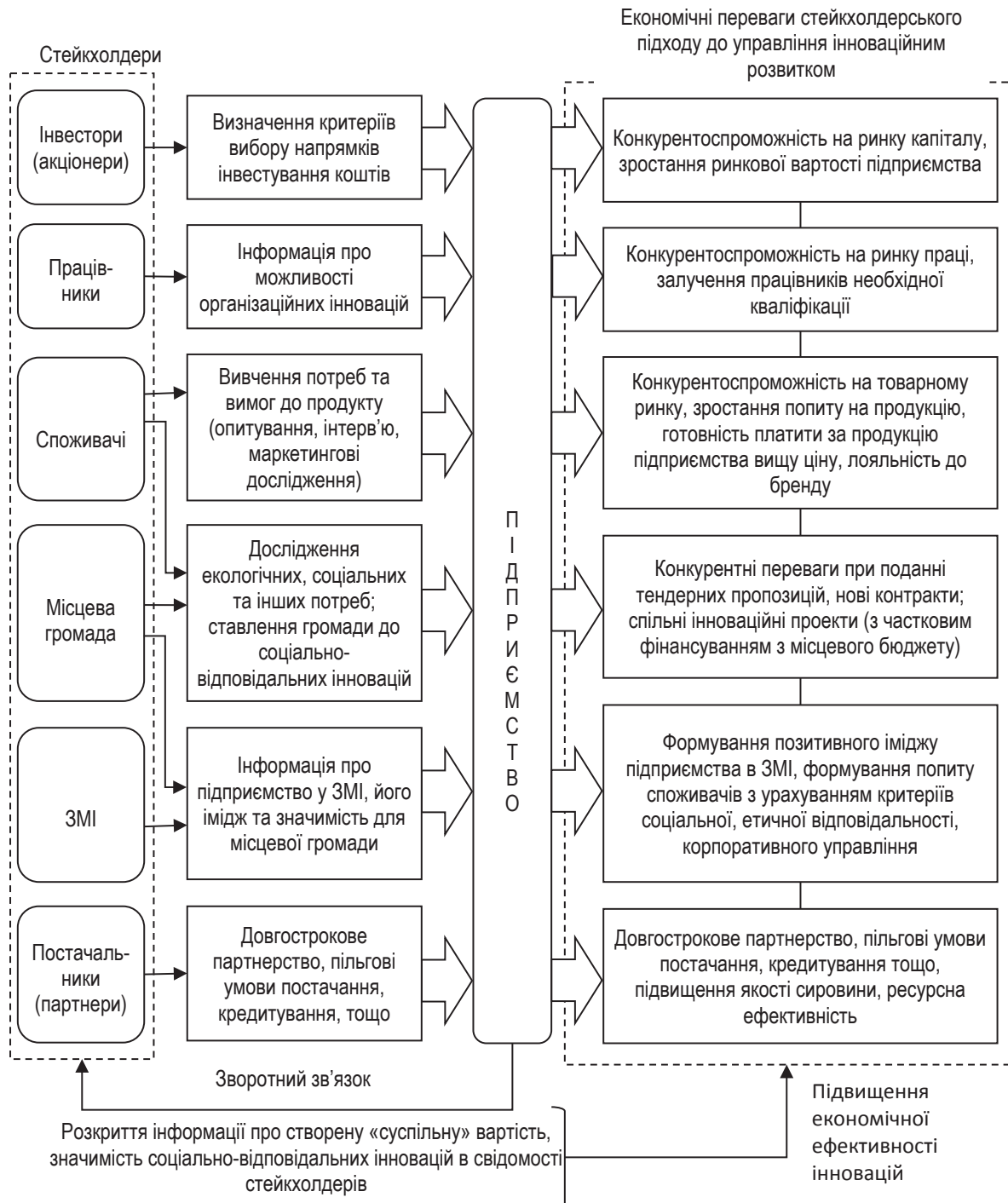


Рис. 1. Стейкхолдерська модель управління підприємством при здійсненні ним інноваційної діяльності [2]

еси підприємницького товариства і таким чином узгодити зацікавленість всіх сторін, але водночас надмірне втручання в справи бізнесу також може негативно позначатися на інтересах суспільства. Такою реакцією бізнесу стане зниження ділової активності, відхід у тінь, вивіз капіталу за кордон, що призведе до падіння темпів економічного розвитку. Але не дивлячись на такі жорсткі рамки, що встановлює держава, бізнесу вигідно налагоджувати співпрацю з державою у соціальній сфері, оскільки він матиме такі переваги як [5; 6]:

- зняття напруженості у взаєминах і формування більшої довіри до бізнес-структури з боку держави і суспільства;
- створення передумови для підвищення якості життя людей, що формує потенціал для зниження конфліктності у суспільстві;
- пільгове оподаткування та зменшення адміністративного тиску місцевих органів влади;
- збільшення фінансової ефективності роботи бізнесу;
- зниження операційних витрат;
- покращення іміджу бренду та репутації підприємства;
- підвищення продуктивності праці та якості продукції;
- спрощення доступу до капіталу;
- можливості залучення висококваліфікованої робочої сили.

Безперечно, кожний з цих пунктів має неабиякий позитивний вплив на діяльність підприємства, але більш детально пропонуємо зупинитися на пункті зростання його вартості та інвестиційної привабливості за рахунок покращення іміджу та репутації.

Цінність репутації як нематеріального активу підприємства є набагато вищою, ніж уся сукупність його матеріальних активів. На сьогоднішній день існує безліч різних тлумачень поняття «репутація». Цьому питанню приділено багато уваги науковців і тому детально зупинятися не будемо, однак зазначимо, що репутацію підприємства виділяють як нематеріальний об'єкт, що має вартісне вираження.

Основні особливості ділової репутації обґрунтовані тим, що позитивна репутація для підприємства робить доступними ринки капіталів та ресурсів і дозволяє:

- продавати свої товари та послуги за вищою ціною, маючи більшу лояльність серед покупців;
- наймати більш кваліфіковані кадри;
- отримувати партнерство в менш ризикованому бізнесі;
- мати міцні та стабільні ділові зв'язки; отримувати підтримку інвесторів і успішно залучати додатковий капітал;
- збільшувати прибуток і захищати свій бізнес під час кризи [7].

Як наслідок, у підприємства, яке володіє позитивною діловою репутацією, зростають обсяги збуту товарів і послуг, і разом з тим, зростає загальна вартість його матеріальних активів у порівнянні з аналогічними підприємствами галузі. У цьому і полягає суть ділової репутації підприємства як економічної категорії, тобто можливість конвертуватися у грошовий вимірник – так званий «гудвіл». Тому позитивна репутація є вигідною та корисною для підприємства як з практичної, так і з фінансової точки зору.

У рамках нашого дослідження, розглядаючи підприємство як відкриту систему, що складається із взаємопов'язаних елементів, з'являється поняття «соціальної відповідальності бізнесу». Ця категорія згідно з різними підходами має чимало трактувань та характеристик. Якщо раніше головною метою бізнесу була максимізація прибутку, то за сучасних умов господарювання робиться акцент на вигодах неекономічного характеру. Вони орієнтовані на участь суб'єктів підприємництва у таких сферах функціонування суспільства та держави, як освіта, культура, охорона здоров'я, екологія тощо.

Нині в Україні корпоративна соціальна відповідальність характеризується несистемністю та виявляється у формі благодійності та через механізми соціальних інвестицій. Такий підхід має низку проблем, що спричинені економічною нестабільністю, закритістю від громадськості, фрагментарністю правової свідомості та іншими чинниками. Перспективи розвитку програм соціальної відповідальності бізнесу в Україні вбачаємо в наступному [8]:

- формування державних механізмів стимулювання системного вдосконалення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання;
- поширення кращих практик соціальної відповідальності українського бізнесу щодо етичної та чесної поведінки, поліпшення умов праці;
- захист прав споживачів;
- підвищення рівня зайнятості;
- забезпечення сталого економічного та соціального розвитку країни;
- підвищення конкурентоспроможності економіки;
- зменшення диспропорцій регіонального розвитку тощо.

Ще однією перевагою у трьохсторонній співпраці є підвищення інвестиційної привабливості підприємства та побудова довірливих відносин вітчизняної компанії з іноземним партнером.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що через партнерство державних та бізнесових структур досягається розвиток виробничої, соціальної та інноваційної інфраструктури. А за активної участі бізнесу відбувається підвищення ефек-

тивності використання державної власності та бюджетних коштів, а також стимулювання приватного сектору до розвитку підприємницької активності в областях, які володіють найбільшим потенціалом економічного зростання. Від ефективності відносин держави та бізнесу залежить ступінь відповідності корпоративних соціальних інвестицій, як запитам самого бізнесу, так і інтересам розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аммарі А.О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань / А. О. Аммарі // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 150-155.
2. Захаркін О. О. Соціально-відповідальне інноваційне інвестування на основі стейкхолдерського підходу / Захаркін О. О. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. — 2015. — №. 12. Ч. 1. — С. 97–101.
3. Єпіфанова І. Ю. Світовий досвід фінансування інноваційної діяльності підприємств / І. Ю. Єпіфанова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 249-254. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_39
4. Череп А. В. Врахування інтересів стейкхолдерів при управлінні ефективністю діяльності підприємства / А. В. Череп, С. В. Северина // Міжнародна економічна політика: спецвыпуск, частина 1. – 2012. – С. 596-602.
5. Бержанір А. Л. Становлення взаємодії влади, бізнесу і суспільства в ринкових умовах / А. Л. Бержанір // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 18-21. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_3_5
6. Шилепницький П. І. Основні характеристики соціальної відповідальності корпорацій на сучасному етапі / П. І. Шилепницький. // Ефективна економіка. – 2010. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_4_12
7. Ясінська Ю. Р. Цінність ділової репутації підприємства як економічної категорії / Ю. Р. Ясінська // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 47. – С. 63-67. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_47_14
8. Охріменко О. О., Іванова Т. В. Соціальна відповідальність. – Навч. посіб. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – 180 с.

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР У РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

USE OF CLUSTER STRUCTURES IN THE DEVELOPMENT OF UKRAINE TOURISM INDUSTRY

В статті розглянуто особливості запровадження інноваційної моделі стабілізації та розвитку економіки регіону через використання туристичних кластерів як інструменту економічного росту в Україні. Обґрунтовано, що потенціалом кластеризації є наявність конкурентних переваг галузі, підприємств та інфраструктурних організацій, що знаходяться на території регіону, можливість об'єднання цих переваг і їх використання для підвищення інноваційної активності в галузі, її конкурентоспроможності.
Ключові слова: туризм, кластер, регіон, туристичний потенціал, ресурси, економічний ріст.

ных преимуществ отрасли, предприятий и инфраструктурных организаций, находящихся на территории региона, возможность объединения этих преимуществ и их использование для повышения инновационной активности в отрасли, ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: туризм, кластер, регион, туристический потенциал, ресурсы, экономический рост.

In article features the introduction of innovative model of stability and economic development of the region through the use of tourism clusters as a tool for economic growth in Ukraine. Substantiated that the potential of clustering is the presence of competitive advantages of industry, business and infrastructure organizations located in the region, the possibility of combining these strengths and use them to boost innovative activity in the industry, its competitiveness.

Key words: tourism, cluster, the region's, tourism potential, resources, economic growth.

УДК 332.142.4

Коваленко Л.Г.

к.е.н., старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманський національний університет садівництва

В статье рассмотрены особенности внедрения инновационной модели стабилизации и развития экономики региона путем использования туристических кластеров как инструмента экономического роста в Украине. Обосновано, что потенциал кластеризации является наличием конкурент-

Постановка проблеми. Нові тенденції в соціальної політиці і умови економічного господарювання вимагають формування ефективного механізму регіонального розвитку сфери туризму.

Слід зазначити, що сфера туризму, відображаючи глобальну тенденцію гуманізації економічних відносин, з урахуванням нової споживчої культури, формує не тільки нові економічні показники своєї діяльності, а й створює нове сучасне українське суспільство, з новими високими показниками якості життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Кластери як форма організації виробництва, що спрямована на підвищення конкурентоспроможності країн та регіонів, привернули до себе увагу вчених у 80–90 рр. ХХ століття. Можливість використання ринкових інструментів у процесі формування кластерів висвітлено у працях М. Портера, Г. Дж. Болта, І. Толенадо, П. Дойла, Ф. Котлера, Г. Лайса, Ж.-Ж. Ламбена, Е. Тоффлера та ін.

Проблемні питання запровадження кластерної політики розглядались у працях таких українських вчених, як М. Войнаренка, О. Крайнік, М. Міхєєва, С. Соколенко, Р. Сороки, Ю. Ульяновченко, Г. Хасєва та ін.

Постановка завдання. Мета дослідження – розкрити сутність і переваги інноваційної моделі стабілізації та розвитку економіки регіону через використання туристичних кластерів як інструменту економічного росту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше кластерний механізм комплексно проаналізовано в працях американського еконо-

міста М. Портера, який вивчав конкурентні позиції більше 100 галузей різних країн. При цьому М. Портер дає наступне визначення: «Кластери – це зосередження в географічному регіоні взаємопов'язаних підприємств та установ у межах окремої галузі». Далі М. Портер доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме постачальників спеціального обладнання, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових послуг тощо.

В світовій практиці кластерна модель виробництва стала сьогодні дуже популярною.

Перші спроби впровадження кластерної моделі в Україні були зроблені на Поділлі (кластер будівельної галузі), на підприємствах Хмельницької області (швейний кластер), потім в Прикарпатті (кластер виробництва сувенірів), Поліссі (транспортно-логістичний кластер), Севастополі (інноваційний кластер «ЕкоЕнерго»), Полтаві (кластер екологічно чистої продукції) та в інших регіонах. Ці моделі підтвердили перспективність і ефективність інтеграційних зусиль, спрямованих на просування в господарську практику концепції формування нової виробничої системи – кластерів.

Концепція розвитку регіонального туризму – це певний спосіб розуміння і трактування будь-яких явищ, система поглядів, основна точка зору на явища в світі, в природі, в суспільстві, керівна ідея для їх висвітлення і система шляхів розв'язання обраного завдання в досягненні поставленої мети. В даний час виділяються кілька основних складо-

вих концепцій рекреації та розвитку регіонального туризму, які використовуються в науковій і практичній діяльності.

Їх відмінність полягає, перш за все, в принципах, якими керуються в тій чи іншій концепції. Так, з початку 90-рр. XX ст. у всій економіці України наріжним каменем став принцип отримання прибутку з постулатом, що ринковий механізм вирішить всі інші проблеми розвитку суспільства.

І до цього часу чітко проглядається парадигма рекреації комерційна, яка превалює і широко використовується агентами, які розглядають і використовують сферу рекреації тільки як місце діяльності з єдиною метою – отримання прибутку.

Така концепція розвитку регіонального туризму, на жаль, лежить і, певною мірою, в основі відношення до рекреації і владних структур різного рівня, що пояснюється гострою необхідністю поповнювати місцеві, регіональні і державний бюджети. Але цей підхід, крім, звичайно, і інфляційних процесів, впливає, в кінцевому рахунку, на вартість набору послуг в путівках, їх доступність і, як наслідок, наявність сезонності в завантаженні санаторно-курортних установ і готельних підприємств.

Своє місце займає і парадигма концепції рекреації технологічна, яка розглядає рекреацію як систему технологічних прийомів з надання або виробництва рекреаційних послуг на рівні регіону. Цій концепції розвитку регіонального туризму приділяють серйозну увагу, як в бізнесі, так і при підготовці фахівців для підприємств і організацій туристичної індустрії, що функціонують в рекреації [6].

Далі, значущою є парадигма концепції розвитку регіонального туризму соціокультурна, яка розглядає рекреацію як соціокультурне явище відпочинку та оздоровлення громадян, з орієнтацією на збільшення доступності до нього населення, а також до історико-культурних цінностей, що перебувають у сфері рекреації. Ця концепція в даний час починає поступово все більше бути в центрі уваги і зміцнювати свої позиції.

Однак, найбільш вагомою в загальноекономічному плані, на наш погляд, є парадигма концепції розвитку регіонального туризму політекономічна. Вона носить загальнодержавний характер, оскільки розглядає рекреацію з точки зору корисності для громадян України (лікування, оздоровлення, розвиток фізичних сил, пізнання, підвищення культурного рівня), тобто відновлення сил людини в системі розширеного відтворення робочої сили чи інакше людського капіталу.

Територіальна сукупність економічно взаємопов'язаних рекреаційних організацій і підприємств, які спеціалізуються на обслуговуванні туристів України, що дозволяє найкращим чином задовольнити потреби останніх у відновленні сил, утворює рекреаційні райони. Для задоволення

потреб туристів використовуються існуючі природні ресурси, об'єкти розміщення (проживання) та харчування, лікування, спортивні, пізнавальні та розважальні комплекси рекреаційного району і його економічні умови функціонування [2].

Сукупність рекреаційних підприємств, організацій і установ, розташованих в межах будь-якої регіональної території або країни в цілому являє собою рекреаційну мережу. Тут, вважаємо, не зайвим буде зауважити, що рекреаційні ресурси поняття значно ширше, ніж курортні ресурси, бо вони включають в себе не тільки останні, але великий ряд інших.

До рекреаційних ресурсів, перш за все, відносяться компоненти природного середовища, об'єкти господарської діяльності, які відрізняються унікальністю, оригінальністю, естетичною привабливістю, цілюще-оздоровчою значимістю, що можуть бути використані для організації різних видів рекреаційних занять. Останні становлять основу для розробки програм лікування і відпочинку туристів. Ресурсом рекреації в регіонах України є не тільки компоненти природного середовища, а й феномени соціокультурного характеру, які, завдяки певним властивостям (якостям), можуть бути використані для організації рекреаційної діяльності [5].

Особливо слід підкреслити, що сукупність компонентів природних комплексів і об'єктів історико-культурної спадщини, їх унікальність, історична або художня цінність, оригінальність, естетична привабливість і цілюще-оздоровча значимість, формують у туристів гармонію цілісності пізнання місць відпочинку і лікування чудових географічних куточків нашої і інших країн, що робить досить сприятливий вплив на ефективність підтримки і відновлення фізичного та духовного здоров'я людини, усвідомлення своєї приналежності до того чи іншого соціуму [3].

Туристичний напрямок умовно можна поділити на його типи, які можуть для туристів бути важливими і затребуваними інтегровано або окремо: лікувально-оздоровчий напрям; фізкультурно-спортивний напрям; пізнавальний напрям; розважальний напрям.

Лікувально-оздоровчий напрям включає курорти, що складаються з санаторно-курортних установ: санаторії, пансіонати з лікуванням, лікарні, ванни, буюети, курортні галереї, курортні парки, лісопарки, що знаходяться в лікувально-оздоровчій місцевості. Інфраструктуру також доповнюють бази і пансіонати відпочинку, готелі, мотелі, кемпінги та інші засоби розміщення і відпочинку туристів, ресторани, кафе, закусочні, їдальні.

Пізнавальний напрям – це музеї історичні, краєзнавчі, художні та ін., бібліотеки, пам'ятки історії, культури, архітектури, дворянські та інші

садиби, виставкові центри, галереї, виставкові зали, залишки матеріальної культури минулих епох, сакральні об'єкти (храми, монастирі, старовинні кладовища, каплиці, могили відомих людей), визначні місця, явища і пам'ятники природи і т.д. Особливо тут виділяються етнокультурні центри, етнічні села, етнічні парки, центри та майстерні ремесел, народні художні промисли.

Розважальний туристичний напрям – театри, цирки, кінотеатри, концертні зали, клуби, танцювальні майданчики, шоу-площі, іподроми, атракціони в парках культури і відпочинку і т.д.

Складність процесів і відносин між регіональними суб'єктами і об'єктами сфери туристично-рекреаційних послуг призводить до необхідності створення інтегрованих структур управління координативних рад, альянсів, союзів.

Туристичний кластер – це система інтенсивної виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних підприємств, постачальників базових та додаткових послуг, спрямованих на створення спільного туристичного продукту. До туристичних кластерів належать групи підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону, які спільно використовують туристичні ресурси, спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та рекламно-інформаційну діяльність.

Географічний розмір кластера може варіюватися від масштабу міста до рівня країни або групи сусідніх країн:

- туристична система «Тразименське озеро» в Умбрії (об'єднує поряд із туристичними підприємствами, закладами розміщення та харчування також торговельні структури, підприємства з виробництва товарів, специфічних для даної місцевості (вино, оливкова олія);

- «Салінунтінські терми» (Сицилія);

- «Адріатичне море і берег»;

- «Міста мистецтв, культури та бізнесу» (Емілія-Романія).

Потенціал кластеризації – наявність конкурентних переваг галузі, підприємств та інфраструктурних організацій, що знаходяться на території регіону, можливість об'єднання цих переваг і їх використання для підвищення інноваційної активності в галузі, її конкурентоспроможності [4].

Формування і розвиток кластера туристично-рекреаційних послуг можливий за умови наявності в регіоні науково-дослідного центру, підготовки фахівців для різних напрямів курортної, рекреаційної та туристичної діяльності (НДІ, університети). Науково-освітні установи повинні не тільки генерувати ідеї і створювати нововведення, а й успішно впроваджувати їх на практиці.

Для реалізації таких проектів необхідно створення принципово нової структури управління через державно-приватне партнерство.

Загальними принципами державно-приватного партнерства в туристично-рекреаційному кластері можуть бути:

1) спільність інтересів учасників, згідно з яким у органів влади є зацікавленість у розвитку регіону, а у приватних інвесторів – в будівництві об'єктів виробничої та туристично-рекреаційної сфер, які можуть приносити прибуток;

2) добровільність – державно-приватне партнерство передбачає добровільну участь (або неучасть) на взаємовигідній основі в реалізованому проекті;

3) "прозорість" вибору партнера з кількості суб'єктів недержавного управління дозволяє в повній мірі врахувати інтереси різних зацікавлених осіб, що в кінцевому рахунку забезпечує легітимність прийнятих рішень;

4) орієнтація на отримання вимірюваного результату (кількісного або якісного), наприклад створення особливих економічних зон (ОЕЗ) сприятиме ефективному розвитку туризму в регіонах;

5) врахування громадської думки про необхідність реалізації проектів або програм на умовах державно-приватного партнерства на конкретних територіях і ін.

Виходячи зі специфіки формування об'єкта керованого кластера туристично-рекреаційних послуг, сформулюємо найбільш значущі принципи, які і повинні бути покладені в основу управління ним.

Безумовно, суб'єкт управління повинен таким чином будувати свою політику, щоб підприємства, зайняті у формуванні та реалізації і туристського і курортного продукту, змогли отримати максимальний економічний ефект. Для цього повинні бути створені відповідні маркетингові структури.

Оргструктура управління повинна бути децентралізована і повністю відповідати тим процесам, які протікають в кластері. Таким чином, оскільки будь-яка туристично-рекреаційна діяльність не може розвиватися без інновацій, щоб бути конкурентоспроможною, то і в структурі управління повинні бути підрозділи, що відповідають за інноваційні та інвестиційні процеси, структури, які планують і розвивають інноваційну діяльність.

Залежно від розв'язуваних завдань партнерства в регіонах України можуть використовувати різні форми і моделі: організаційні, фінансові, кооперації.

До організаційних моделей відносять, як правило, концесійні угоди. В цьому випадку співпраця держави з приватними фірмами відбувається за рахунок третіх організацій, передачі окремих функцій або об'єктів в зовнішнє управління.

Такі форми, як комерційний найм, оренда, лізинг відносяться до фінансової моделі. Однак великої надії на фінансові впливання держави в туризм не має, оскільки він як і раніше не є значу-

щою для економіки країни галуззю, незважаючи на значний туристично-рекреаційний потенціал, який використовується приблизно на 15%.

Парадигма кооперації полягає в об'єднанні зусиль різних партнерів, кожен з яких відповідає за окремі стадії загального процесу створення нової споживчої вартості туристичного ресурсу.

Найбільш активною формою є спільні підприємства в стандарті акціонерних товариств або спільних підприємств з пайовою участю сторін. Участь у прийнятті адміністративних рішень залежить від частки в акціонерному капіталі. Від неї ж залежить і розподіл ризиків.

Безумовно, будь-яка діяльність пов'язана з ризиками. Так, ризики пов'язані з простроченням поставок і недотримання нормативів (будівельний ризик). Ризики коливання попиту несе держава. Ризик несплати вимог частіше покладається на бізнес [1].

Що стосується України, то тут складається парадоксальна ситуація. З одного боку, і держава і бізнес розуміють, що для реалізації великих проектів вигідно створювати ДПП, з іншого боку, приватний бізнес з усього намагається отримати вигоду, прагнучи отримати власність не дуже керуючись національними пріоритетами.

Управління туристичним кластером вправі здійснювати юридична особа у формі відкритого акціонерного товариства, заснована на основі принципів державно-приватного партнерства, якому за рішенням Уряду України можуть бути передані окремі повноваження з управління туристично-рекреаційними особливими економічними зонами, що входять в туристичний кластер [7].

Всі управлінські рішення повинні бути спрямовані на досягнення єдиної мети – відновлення і розвиток фізичних, духовних, емоційних сил людини на території кластера туристично-рекреаційних послуг. З цим принципом пов'язана ефективність діяльності, наявність стратегічних і тактичних цілей по підвищенню активності кластера туристично-рекреаційних послуг та підвищення його конкурентоспроможності.

Важливим принципом є принцип збалансованості використовуваних ресурсів (природних, фінансових, інформаційних, кадрових, матеріальних і нематеріальних) на всіх стадіях життєвого циклу кластеру. Збалансованість передбачає узгодження потоків всіх використовуваних ресурсів як по вертикалі, так і по горизонталі.

Необхідна розробка справедливої оцінки вкладу кожної з сторін спільного партнерства і розподіл вигоди. Причому під вигодою розуміється (а вона різна для держави і бізнесу) користь, яку отримують із чогось, досягнення поставлених результатів і з найменшими витратами. При ДПП, з одного боку, держава вирішує великі соціальні завдання і, вирішуючи їх, додатково отримує

податки, а, з іншої сторони, участь бізнесу в спільних з державою проектах дозволяє від цієї спільної дії за рахунок власних вкладених коштів отримувати рентабельність і прибуток нічим не менший, ніж на використаний капітал в інших аналогічних проектах або навіть в інших сферах економіки.

Принцип системності відносин, який не обмежується лише юридичними документами, а створює підґрунтя для відносин. Системність передбачає в першу чергу, наявність зв'язку, адаптивності до мінливого зовнішнього середовища, відкритості, прямих і зворотних зв'язків, створює передумови до самоорганізації та самовдосконалення системи.

Створення ДПП передбачає встановлення зв'язків для реалізації інвестиційного проекту. Можна вважати, що і якщо хоча б одна з приватних компаній буде не тільки входити в ДПП, але ще і структурно входити в кластер туристично-рекреаційних послуг, то рівень зв'язку буде вищий, оскільки в кластері функціонування господарюючого суб'єкта сильно залежить від зв'язків, від комунікацій, якими він об'єднаний з іншими суб'єктами, як, втім, і навпаки.

Системність відносин передбачає наявність емергентності, коли отриманий результат значно перевершує і принциповим чином відрізняється від того, що могли б отримати (або не отримати ніколи) окремі суб'єкти. Важко собі уявити, що такі популярні у туристів турецькі дестинації, як Анталія, Белек змогли б досягти такого рівня розвитку без об'єднання капіталів з боку держави на створення сприятливих умов для інвесторів (податки, пільги, субсидії) і туристів (скасування візового режиму) і вкладення коштів в основну інфраструктуру (дороги та інші комунікації), а також активного впливання приватного капіталу в обслуговуючу туристів інфраструктуру. Бізнес забезпечує не тільки фінансові ресурси, а й сучасний досвід ефективного управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень.

Принцип координації та інтеграції передбачає досягнення узгодженої, інтегральної участі всіх елементів кластера в управлінні матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками при реалізації цільової функції інноваційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Класери в сучасних умовах посилення конкуренції на глобальних ринках є фундаментальною організаційною основою для реалізації ключових принципів становлення національної та регіональної економіки і відповідної розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів.

Зокрема, дослідження вказують, що в плані розвитку туризму України проблемним є, по-перше, рівень участі держави в проектах (оскільки туризм розвивається переважно за рахунок приватного бізнесу); по-друге, має місце недовіра до держави як до партнера з-за непрогнозованих дій держави

в плані законодавства і невиконання зобов'язань, в силу чого бізнес втрачає величезні гроші, які держава може і не компенсувати; по-третє, залишається завуальованою процедура проведення торгів і налагодження контролю за використанням коштів; по-четверте, необхідно урізноманітнити механізми залучення в партнерство суб'єктів малого та середнього бізнесу; по-п'яте необхідно забезпечити формування сприятливих умов розвитку кластера.

Світовий досвід свідчить, що формування кластерів – затратний процес, в якому приблизно половину фінансування бере на себе держава (за рахунок національного і регіональних бюджетів). В додаток до цього кластери широко використовують нові механізми фінансування, в т.ч. формування кредитних спілок, аутсортинг, субконтрактинг.

Контрольні та регулюючі функції, як правило, виконує держава, а саме профільні міністерства і відомства або спеціально уповноважені органи.

Щоб вийти на режим функціонування кластерів в окремих регіонах потрібно біля року спільних зусиль бізнесу, влади і науки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 248 с.
2. Гончарова К.В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону // Економічний простір.- 2009. – №29.
3. Крайнік О. Кластери як інструмент економічного розвитку регіону / О. Крайнік. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2010_5/faip/Krajnyk.pdf
4. Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С.І. Соколенко. – Режим доступу: <http://ucluster.org.com.ua>. – Назва з екрану.
5. Сорока Р.Ю. Промислова політика та кластеризація економіки / Р.Ю. Сорока. – Режим доступу: <http://www.dye.nayka.com.ua>
6. Ульяновченко Ю. Інституціональні фактори інноваційного розвитку регіонів на основі кластерного підходу / Ю. Ульяновченко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pubup/2010/2010-2/doc.4/
7. <http://www.nbu.gov.ua/.ucluster.org>

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS AS ECONOMIC ENTERPRISE SECURITY SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

В статті наведено аналіз підходів до визначення поняття «економічна безпека». Наведено авторський підхід до цього поняття. Розглянуто послідовність процесу побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу. Висвітлено сучасні проблеми функціонування підприємств малого та середнього бізнесу. Запропоновано напрями їх вирішення.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, забезпечення економічної безпеки підприємств, підприємства малого та середнього бізнесу.

В статье приведен анализ подходов к определению понятия «экономическая безопасность». Приведен авторский подход к этому понятию. Рассмотрены последовательность процесса построения и реализации организационно-экономического механизма обеспе-

чения экономической безопасности предприятий малого и среднего бизнеса. Освещены современные проблемы функционирования предприятий малого и среднего бизнеса. Предложены направления их решения.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, обеспечения экономической безопасности предприятий, предприятия малого и среднего бизнеса.

The article provides an analysis of approaches to the definition of "economic security". The author's approach to this concept. We consider the sequence of the process of building and implementing organizational and economic mechanism of ensuring the economic security of small and medium businesses. The modern problems of small and medium business. Proposed ways of their solution.

Key words: organizational and economic mechanism, economic security of enterprises, small and medium businesses.

УДК 330.131

Колісниченко П.Т.

к.е.н., науковий співробітник

Уманський державний педагогічний
університет

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємств малого та середнього бізнесу України в умовах посилення європейської та глобальної конкуренції потребує відповідних інструментів регулювання на різних рівнях управлінської системи – від макро- до мікрорівня. Сучасний період розвитку економічної системи в Україні характеризується численними інституційними та структурними перебудовами, які не завжди мають позитивний наслідок. У світлі цих подій ще більшої актуальності набувають питання управління економічною безпекою підприємств малого та середнього бізнесу.

Найбільш ефективним інструментом на шляху забезпечення економічної безпеки підприємств є організаційно-економічний механізм, який є системою принципів, методів і засобів, що впроваджуються суб'єктами управління і при залученні яких забезпечується досягнення цілей та завдань безпеки. Необхідність забезпечення економічної безпеки на підприємстві підтверджується економічною нестабільністю, що склалася на сучасному етапі розвитку нашої країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідність формування механізму організаційно-економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного підприємства завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення цілей своєї діяльності.

Вивчення проблем економічної безпеки підприємств та питання формування організаційно-економічного механізму розглянуті в працях багатьох вітчизняних та закордонних науковців, зокрема

Л. Абалкіна, О. Амоші, О. Барановського, І. Бланка [1], Б. Буркинського, Б. Васильціва [2], В. Гейця [8], О. Донця, Ф. Євдокимова, М. Єрмошенко [3], С. Ілляшенко [4], Я. Жаліла, В. Забродського, Ю. Когута, А. Ляшенка [7], С. Міщенко, І. Отенко [9], Г. Пастернака-Тарануценка, А. Паламарчука, В. Пономарьова [7], А. Спиридонова, А. Чорного [10], С. Шкарлета. В працях перелічених науковців наведені тлумачення економічної безпеки, запропоновано засоби та показники оцінки їхнього рівня, елементи управління. Але єдиний підхід щодо формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу на сьогоднішній день відсутній.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз теоретичних та розробка методологічних положень щодо визначення та сутності організаційно-економічного механізму як інструмента економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу. В економічно розвинених країнах світу значна увага приділяється питанням розробки теоретико-методологічних засад розвитку малого та середнього підприємництва, формуванню сприятливого економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності. Ці фактори вважаються ключовими при забезпеченні економічної безпеки підприємств так, як виступають важливими чинниками її підвищення.

Особливість системи економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу полягає в

тому, що їх захист забезпечується за усіма напрямками та сферами діяльності.

На думку М.М. Єрмошенка, економічна безпека характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [3, с. 29].

Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. розглядають економічну безпеку підприємств як один з елементів захисту національної економіки [7, с. 31]. При цьому він виділяє завдання, що повинні розв'язуватися на кожному рівні забезпечення економічної безпеки, у тому числі й на рівні підприємства.

С. Н. Ілляшенко пропонує розглядати економічну безпеку підприємства як стан ефективного використання його ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, забезпечувати його тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [4, с. 12].

В. Гейць розглядає економічну безпеку підприємства, як «... стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки чи економічних загроз» [10].

На думку автора, економічна безпека підприємств малого та середнього бізнесу – це стан найбільш ефективного використання власних та залучених ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства у перспективі в умовах мінливого зовнішнього середовища, конкуренції та господарського ризику.

Одним з найбільш ефективних інструментів забезпечення стійкої економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є організаційно-економічний механізм – взаємопов'язана сукупність економічних відносин, принципів, методів та форм організації створення, впровадження інновацій.

Головним завданням організаційно-економічного механізму підприємств малого та середнього бізнесу є своєчасне виявлення зовнішніх, і внутрішніх небезпек і загроз, та забезпечення захищеності господарської діяльності з досягненням поставлених цілей на шляху поступового розвитку підприємства.

Процес побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу складається з взаємопов'язаних етапів:

- підбір та обробка необхідної інформації, що полягає у визначенні проблем ефективної господарської діяльності підприємства;
- оцінка рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу – визнача-

ється рівень безпеки по кожній складовій та розрахунок їх сукупного рівня;

- аналіз, систематизація та прогнозування проблем, що супроводжують процес забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу завданням якого є оцінка можливих ефектів від реалізації організаційно-економічного механізму, врахування негативного та позитивного впливу чинників оточуючого середовища;

- постановка цілей, спрямованих на забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу – етап, на якому проводиться визначення терміну реалізації механізму та аналіз попереднього досвіду розробки механізму з метою уникнення помилок при розробці нового організаційно-економічного механізму, підвищення його ефективності;

- формування потенційних стратегічних можливостей щодо забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу полягає в аналізі та опрацюванні альтернативних проектів, генерації ідей що враховують стратегічні можливості підприємства;

- розробка проекту основних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, формулювання цілей, задач та визначення методів її проведення – етап визначення складових, змісту і обґрунтування ефективності реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Реалізація наведених етапів організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу ґрунтується на врахуванні балансу інтересів у забезпеченні економічної безпеки підприємства, дотриманні пріоритетності цілей забезпечення економічної безпеки та реалізації заходів з підвищення рівня економічної безпеки.

Впровадження організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу завершується фактична оцінкою ефективності та результатів.

Дотримання зазначеного переліку етапів дозволить підвищити ефективність та сприятиме злагодженому функціонуванню організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу включає методи та види відносин, форми ресурсів, функції управління та правове, нормативне, інформаційне забезпечення.

До проблем, які перешкоджають безпеці підприємництва та розвитку підприємств малого та середнього бізнесу слід віднести проблеми організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки:

- відсутність цілісних стратегічних програм розвитку та відповідного рівня їхнього фінансування;
- обмежений доступ до фінансових ресурсів – інвестиційних та кредитних;
- відсутність державних замовлень на продукцію та послуги малого та середнього бізнесу;
- недосконалість законодавчо-правового забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва;
- тотальний контроль з боку податкових та інших контролюючих органів;
- рівень інфляції в країні;
- політична нестабільність;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури;
- розмір податків;
- валютне регулювання;
- панування недобросовісної конкуренції.

Забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є важливим завданням сучасної державної політики гарантування економічної безпеки держави.

Створення дієвої системи організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки малого і середнього бізнесу в Україні – складний і тривалий процес. Саме тому, виникла гостра необхідність закласти організаційно-економічні засади відповідної державної політики шляхом створення сприятливого податкового, цінового, інвестиційного та інноваційного режимів. Таке реформування відповідної державної політики надасть стимул становленню та розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, забезпечить його економічну безпеку та сприятиме поступовій легалізації «тіньового» капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні, в умовах ринкових відносин, підприємства є економічно самостійними у визначенні своєї економічної політики, виборі постачальників, організації процесу виробництва і збуту продукції, відповідальності за результати своєї господарської діяльності. Отже, ефективна економічна безпека підприємств малого та середнього бізнесу може

бути сформована лише за умови чітко та грамотно сформованого організаційно-економічного механізму, який спроможний гарантувати економічну безпеку та вчасно визначити відхилення від запланованих значень та забезпечення державної підтримки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
4. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12-19
5. Жихор О.Б. Економічна безпека: Навчальний посібник / О.Б. Жихор, Т.М. Куценко. – Харків: ХІБС УБС НБУ, 2013. – 144 с.
6. Карпенко О.В. Організаційно-економічне забезпечення економічної безпеки підприємства в агропромисловому комплексі / О.В. Карпенко // Technology audit and production reserves – № 1/5(21), 2015. – С. 64-67.
7. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003.
8. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; За ред. Гейця В.М.: Монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
9. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / укл. І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 356 с.
10. Чорний А.В. Теоретичні аспекти методів оцінки організаційно-економічного механізму управління підприємством / А.В. Чорний // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки – 2015. – Вип. 14. – Ч. 4. – С. 103-106.

УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯМ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ENERGY MANAGEMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISES

В статті розглянуті проблеми ефективного управління промисловими підприємствами металургійної галузі. В роботі порівнюються погляди зарубіжних і вітчизняних спеціалістів щодо вирішення проблеми управління енергоспоживанням металургійного підприємства. Досліджено концепцію управління енергоспоживанням металургійного підприємства. В роботі відображені причини необхідності управління енергоспоживанням діяльності металургійного підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянута ефективність діяльності підприємства з точки зору прибутковості.

Ключові слова: електроенергетика, потенціал підприємства, технологія управління, фактори управління, результативність, споживання ресурсів

В статье рассмотрены проблемы эффективного управления промышленными предприятиями металлургической отрасли. В работе сравниваются взгляды зарубежных и отечественных специалистов по проблеме управления энергопотреблением металлургического предприятия. Исследована концепция управления энерго-

потреблением металлургического предприятия. В работе отражены причины необходимости управления энергопотреблением деятельности металлургического предприятия в современных условиях хозяйствования. Рассмотрена эффективность деятельности предприятия с точки зрения прибыльности.

Ключевые слова: электроэнергетика, потенциал предприятия, технология управления, факторы управления, результативность, потребление ресурсов.

The article considers the problems of efficient management of industrial enterprises of the metallurgical industry. The paper compares the points of view of Ukrainian and foreign specialists concerning the problem of energy management of metallurgical enterprises. The concept of energy management of metallurgical enterprises is investigated. The article reveals the reasons to develop energy management of metallurgical enterprises under modern conditions of managing. The efficiency of the enterprise activity from the point of view of profitability.

Key words: energy, enterprise potential, technology management, management factors, effectiveness, resource consumption.

УДК 621.317.38-047.64:669.013

Лизунова О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Індустріальний інститут
Донецького національного
технічного університету

Постановка проблеми. Останні роки у зв'язку з підвищенням цін на енергоносії стало активно використовуватися поняття «енергоменеджмент». Міжнародний досвід показує, що промислові підприємства, які серйозно ставляться до енергоменеджменту, досягають зниження витрат на енергоресурси до 30 % [1]. Підвищення енергоефективності відіграє важливу роль у переході до нової інноваційної економіки, пріоритетом якої є сталий розвиток. Це положення широко відбите в міжнародних і українських концептуальних документах (ООН, Всесвітнього банку). Тому проблема управління енергоспоживанням металургійних підприємств є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складовою частиною формування механізму керування енергоспоживанням металургійного підприємства служить систематизація факторів підвищення ефективності енергоспоживання. Однак поки така систематизація відсутня, хоча в багатьох дослідженнях [2] розглядаються обставини, що впливають на ефективність енергоспоживання підприємств. Наприклад, у роботі Т. М. Поспелова виділені: нормування видатку паливно-енергетичних ресурсів, цінове й тарифне регулювання, бюджетна політика, грошово-кредитна система [3]. Але тут відсутній будь-який методологічний підхід або ознака виділення факторів. У роботі К. Б. Лейкіной при вивченні можливих резервів зниження витрат енергетичних ресурсів виділяються: стабільність якості палива й електроенергії; удосконалення технологічних процесів; утилізація вторинного тепла;

модернізація й відновлення фонду устаткування; запобігання прямих втрат енергії; впровадження енергозберігаючих технологій і енергоефективність устаткування й техніки [4]. К. Б. Лейкіна не використовує яку-небудь ознаку, тому причинно-слідчий зв'язок відсутній, оскільки такий фактор, як «модернізація й відновлення фонду устаткування» припускає впровадження енергозберігаючих технологій, а значить і енергоефективність устаткування, що приводить до подальшої утилізації вторинного тепла, запобігає прямою втратам і вимагає подальшого вдосконалення технологічних процесів. Все це – ланки одному ланцюга, де детермінанта – «модернізація й відновлення фонду устаткування». Все інше – результат модернізації й відновлення. І. Д. Гайнуллин у своїй роботі [5] фактори «наявності системи заохочення пропозицій персоналу по економії паливно-енергетичних ресурсів» і «наявності системи заохочення економії енергетичних ресурсів через фонд заробітної плати підрозділів» пропонує вважати самостійними, а такий підхід методично помилковий. Далі І. Д. Гайнуллин пропонує таке поняття, як «орієнтованість на енергоефективне виробництво продукції», і його застосування для впливу на загальний принцип організації виробництва.

Короткий огляд відомої літератури по систематизації доводить, що всі підходи фрагментарні, розглядаються поза рамками методології системного підходу, тому відсутній зв'язок економіки енергоспоживання й організації поведінки підприємства з зовнішнім середовищем.

В 2008 р. Міжнародна організація по стандартизації (ISO) почала розробку нового міжнародного стандарту ISO 50001 (Система енергоменеджмента. Вимоги є посібником із застосування). Із цією метою створений технічний комітет ISO/TC 242 «Енергоменеджмент». Впровадження стандарту ISO 50001 можливо для всіх організацій незалежно від їх масштабу й роду діяльності, він може бути впроваджений на підприємстві як окремо, так і з іншими системами менеджменту, такими як ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 і ін. Стандарт заснований на загальних елементах, що використовується у всіх стандартах систем менеджменту ISO та забезпечує високий рівень сумісності з іншими системами менеджменту. Мета стандарту полягає в наданні підприємствам структурованого посібника з оптимізації процесу споживання енергетичних ресурсів і системному керуванню даним процесом [6]. В основі стандарту – керування людьми, які управляють іншими ресурсами, що споживають енергію. Тому базові принципи стандарту й частково його структура побудовані на основі широко застосовуваного стандарту «Системи менеджменту якості. Вимоги» ISO 9001:2008.

Формулювання цілей статті. Прослідковуючи еволюцію поглядів на енергоефективність і енергозбереження, можна відзначити, що на нинішньому етапі розвитку ринкових відносин склалися об'єктивні передумови для сучасної концепції енергоефективності й енергозбереження господарюючих суб'єктів. Сьогодні енергетичну політику слід розглядати в рамках промислової політики, яка здобуває нові риси, і у взаємозв'язку з нею. В сучасних умовах вона стимулює прогресивні структурні зрушення в реальному виробництві та впливає на енергоефективність діяльності. Обґрунтування необхідності нової концепції керування енергоспоживанням як методологічної основи підвищення енергоефективності й енергозбереження викликало необхідність систематизації факторів для керування енергоефективністю металургійного підприємства. Розгляд проблем управління енергоспоживанням металургійного підприємства та шляхів їх вирішення – є метою статті.

Виклад основного матеріалу. За останні кілька десятиліть в електроенергетиці відбулися глибокі інституціональні перетворення, формування лібералізованих ринків палива й енергії викликало появу нових видів комерційної діяльності, узагальнених поняттям «енергетичний бізнес» [7]. Тому динаміка попиту на енергоносії в споживачів дуже впливає на ефективність енергетичного бізнесу. Сьогодні для всіх країн склалася загальна стратегія реформ, яка полягає в лібералізації електроенергетичних ринків: переході від закритого ринку до відкритого, конкурентному ринку енергії й потужності. У зв'язку із цим

необхідний методологічний підхід для розробки нового критерію оптимізації енергоефективності металургійного підприємства. Центральне місце в концепціях керування енергоспоживанням промислового виробництва займає система факторів розвитку енергоспоживання [8]. Але найбільш складною проблемою при класифікації факторів є вибір результатуючого показника, який може виступати в ролі критерію ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів.

Важливе місце в існуючих концепціях керування енергоспоживанням [8] приділяється визначенню структури енергоспоживання металургійного підприємства, яка дозволяє розробити оптимальні методи керування енергоспоживанням. При цьому енергоспоживання повинне розглядатися у взаємозв'язку із системою енергопостачання.

Проблема енергоефективності й енергозбереження нестандартна, і для її вирішення потрібний перерозподіл сформованих зв'язків і формування нових.

Тенденції розвитку теоретичних аспектів про керування енергоспоживанням промислового підприємства й визначальні їх фактори презентовано в таблиці 1.

Концепція енергоменеджменту передбачає керування енергоресурсами в такому ж обсязі, як і будь-яким іншим виробничим ресурсом, з метою зменшення витрат за рахунок підвищення енергоефективності. На етапі впровадження енергоменеджменту на підприємстві створюють карту споживання енергії, іменовану енергетичним балансом підприємства. Як основу системи енергоменеджменту можна застосовувати, що позитивно зарекомендував себе в усьому світі метод цільового енергетичного моніторингу (ЦЕМ). Метод ЦЕМ розроблений і застосовується на промислових підприємствах Західної Європи й США в якості однієї із частин загальної структури керування підприємством. По оцінках Британського агентства по енергоефективності, впровадження ЦЕМ знижує витрати на енергоресурси на 10-20 % без додаткових видатків на модернізацію технології. Впровадження ЦЕМ рекомендується як першочерговий захід у програмі по підвищенню енергоефективності [9; 10].

Для енергоменеджменту підприємства необхідний узагальнюючий критерій керування енергоспоживанням, який передбачав би оцінку взаємодії бізнес-процесів енергоефективності й енергозбереження в системі бізнес-процесів підприємства. На сьогодні теорія й практика в області енергозбереження такого критерію не пропонує.

Нова концепція керування енергоспоживанням металургійних підприємств повинна спиратися на критерії ефективності виробництва, маневреності виробництва, гнучкості стратегії енергоспоживання. На основі цих критеріїв повинні формуватися уза-

Тенденції розвитку концепцій про керування енергоспоживанням

Фактори, що визначають еволюцію концепції	Тенденції розвитку
Результати промислової революції в Англії (кінець XIX ст.)	Технологічний прогрес промислової революції підвищує енергоефективність і формує тенденцію до збільшення загального енергоспоживання
«Провали» ринкової економіки (середина XX ст.)	Енергетична криза 70-х рр. XX в. довела, що ринок сам по собі не забезпечує ефективного використання енергії, тому потрібно формувати стратегію енергоспоживання меншої кількості енергії для одержання більших результатів діяльності
Прогнози розвитку енергетики після енергетичної кризи (середина XX ст.)	Національні прогнози виробництва й споживання енергії ґрунтуються на дефіциті нафти у світовому енергоспоживанні, що стало відправним положенням при формуванні концепцій енергетичної політики в різних країнах світу для програм енергозбереження
Форми взаємодії корпорацій і держави в рамках енергетичної політики (кінець XX ст.)	Одні концепції відповідно до доктрин ринкового господарства відображали лібералізацію регулювання енергопостачання й енергоспоживання, інші – підсилювали регулюючі заходи держави. Для країн із планово-адміністративною економікою в цілому характерний більш високий рівень енергоемності, ніж для держав з ринковою системою
Регламентування техніко-економічних аспектів виробництва за допомогою активної державної політики (кінець XX ст.)	В області техніко-економічних аспектів виробництва є резерви економії енергетичних ресурсів, які не можуть бути виявлені за допомогою ринкового механізму
Підвищення цін на енергоносії (кінець XX ст. – початок XXI ст.)	Концепція енергоменеджмента передбачає керування паливно-енергетичними ресурсами у такому ж обсязі, як і будь-яким іншим виробничим ресурсом, з метою зменшення витрат за рахунок підвищення енергоефективності
Підвищення енергоефективності відіграє важливу роль у переході до нової інноваційної економіки, пріоритетом якої є сталий розвиток (кінець XX ст. – початок XXI ст.)	Енергетичний фактор включено в індикатори сталого розвитку: економічні, екологічні й соціальні. Індикатор енергоемності може бути критерієм успішності екологічної й економічної політики в енергетичній сфері [29]
Загальна стратегія реформ, яка укладається в лібералізації електроенергетичних ринків в умовах швидких ринкових змін (початок XXI ст. по теперішній час)	Необхідний методологічний підхід до розробки нового критерію «плаваючої» оптимізації енергоефективності споживача при динамічній взаємодії внутрішніх факторів підприємства зі швидко мінливою ринковою середовищем, який мав би комплексний характер і відображав би курс стратегії енергоефективності на інноваційний стійкий шлях розвитку

гальнюючі показники й критерії енергоефективності й енергозбереження, що дозволяють усувати протиріччя й погоджувати економічні інтереси держави як суб'єкта ринкової економіки й будь-якого суб'єкта ринкової економіки в процесі взаємодії при реалізації енергетичної політики. Очевидно, що необхідна інтеграція різних підходів до керування енергоспоживанням металургійного виробництва в єдину нову концепцію, що відповідає вимогам ринку й при цьому визначає стратегічні можливості для успішних внутрішніх і зовнішніх виробничо-фінансових, економічних і енергетичних маневрів як підприємства, так і держави.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз теорії й практики енергоефективності й енергозбереження та узагальнення викладеного матеріалу дозволили зробити наступні висновки. Назріла необхідність розробки теоретико-методологічних підходів до формування концепції керування енергоспоживанням металургійних підприємств в сучасних умовах господарювання для підвищення енергоефективності й енергоспоживання, оскільки ці питання не тільки станов-

лять науковий інтерес, але й мають прикладне значення. Нова концепція керування енергоспоживанням металургійних підприємств необхідна як продовження вчення про енергоефективний і енергозберігаючий розвиток економіки промислового виробництва в рамках нової промислової політики, оскільки зовнішнє середовище сьогодні змінюється швидко, що створює більші труднощі для тактичної й стратегічної оцінки енергетичної політики підприємства. Ключова ідея нової концепції керування енергоспоживанням полягає в тому, щоб забезпечувати стійкий соціально-економічний розвиток металургійного підприємства. Нова концепція повинна дозволяти виявляти відхилення між фактичним й прогнозованим енергоспоживанням для підвищення енергоефективності й енергозбереження на рівні підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сравнительное потребление топливно-энергетических ресурсов для производства \$1000 ВВП в отдельных странах (данные Международного

Агентства по Энергетике. Франция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://www.iea.org>

2. Петровська Т.Е. Альтернативні підходи до споживання вітчизняного вугілля у контексті енергетичної безпеки України / Т.Е. Петровська // Збірник наукових праць «Теоретичні та прикладні питання економіки». – К. – 2010. – Вип. 21. – С. 331-338.

3. Поспелов Т.М. Механізми управління споживанням енергетичними ресурсами в Україні: монографія / Т.В. Поспелов. – Донецьк: Норд-Прес, 2014. – 350 с.

4. Лейкина Кира Борисовна. Материалоемкость и эффективность общественного производства / К.Б. Лейкина. – М.: Знание, 1981. – 64 с.

5. И.Д. Гайнуллин, А.В. Тарасов Современный взгляд на понятие и сущность энергоэффективности и энергоемкости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mgutupenza.ru/mni/content/files/Gainyllin,%20Tarasov.pdf>

6. ISO 50001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/ISO_50001

7. Офіційний сайт Вільної енциклопедії. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>

8. Бараннік В.О. Інноваційні механізми впливу держави на розвиток ПЕК України / В.О. Бараннік, М.Г. Земляний, А.І. Шевцов. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/112.htm>

9. Бабець І.Г. Обґрунтування напрямів розвитку інноваційного підприємництва з урахуванням світового досвіду [Електронний ресурс] / І.Г. Бабець, Ю.В. Полякова, О.А. Мокий. – Режим доступу: <http://niss.lviv.ua/analytics/65.htm>

10. Родионова И.А. Мировая экономика: индустриальный сектор: Учеб. пособ. – М.: РУДН, 2010. – 606 с.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КАНАЛІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

COST – EFFECTIVENESS ANALYSIS OF DISTRIBUTION CHANNELS CROP PRODUCTION ON FARMS

УДК 338.439.5/79

Лищенко М.О.

к.е.н., доцент кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто питання ефективності збуту продукції рослинництва за різниці каналами. Зроблено порівняльний аналіз цін при реалізації продукції в комерційних організаціях та переробних підприємствах. Розраховано основні показники ефективності окремих видів продукції. Визначено оптимальний канал розподілу зернових та сої в фермерському господарстві.

Ключові слова: аналіз, ефективність, канали збуту, товарорух, ціна, рентабельність, прибуток, ефект.

В статье рассмотрены вопросы эффективности сбыта продукции растениеводства по мясники каналами. Сделан сравнительный анализ цен при реализации продукции в коммерческих организациях и

перерабатывающих предприятия. Рассчитаны основные показатели эффективности отдельных видов продукции. Определен оптимальный канал распределения зерновых и сои в фермерском хозяйстве.

Ключевые слова: анализ, эффективность, каналы сбыта, товародвижения, цена, рентабельность, прибыль, эффект.

The questions of efficiency by crop marketing butchers channels The comparative analysis of prices for sales in commercial organizations and processing enterprises. calculated key performance indicators of individual products. Optimal distribution channel of corn and soybean farm.

Key words: analysis, efficiency, sales channels, goods movement, price, profitability, income effect.

Постановка проблеми. Ефективний збут сільськогосподарської продукції на сьогодні є одним з найпроблемніших питань у діяльності агропромислового комплексу. Система організації товароруху у кінцевому підсумку перетворює вироблену продукцію у товар, здійснюючи її передачу через обмін тим, хто буде її споживати. Як один із найважливіших елементів маркетингової інфраструктури підприємства система товароруху повинна охоплювати значну сферу ринкової діяльності, котра розпочинається зі складу готової продукції і завершується у місцях продажу та споживання вироблених товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку ринку зерна та вивчення оптимальних каналів збуту сільськогосподарської продукції рослинництва, зокрема зернових та методів підвищення ефективності реалізації зерна, присвячені праці багатьох учених, зокрема: В.І Бойка, Саблука, В.А., Месель-Веселяка В.Я., Андрійчука В.Г., Лопатіної О.Ф., Гуторова К.П., Олійника О.О., Олійник Т.І., Лобаса М.Г., Ульяновченка О.В., Іващенко О.В., Лагоцької Н.З., Маслака О.М. та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення каналів збуту продукції рослинництва в фермерських господарствах, зокрема зернових та зернобобових та пошук найбільш ефективних каналів реалізації.

Виклад основного матеріалу. Ефективність організації товароруху, насамперед, залежить від ринків збуту, що, своєю чергою, впливає на обсяги продажів, середній рівень цін, дохід від реалізації продукції, суму отриманого прибутку [1] та безпосередньо пов'язана з управлінням. До цієї сфери входить діяльність підприємств і організацій, які здійснюють транспортно-експедиторські операції,

мережа різного роду посередників, включаючи останню ланку – роздрібну торгівлю, котра забезпечує безпосередній контакт з покупцями, а також відповідні структурні підрозділи підприємств-товаровиробників.

Система товароруху охоплює і сферу управління складським господарством, яке виконує роль демпфіруючого елементу в умовах швидкої зміни ринкової кон'юнктури, коливань попиту і пропозиції. Таким чином, до складу системи товароруху входять елементи, які відносяться як до внутрішнього, так і до зовнішнього маркетингового середовища підприємства. До елементів внутрішнього середовища можна віднести структурні підрозділи підприємства, які:

- забезпечують обробку замовлень споживачів;
- контролюють виробу, які одержуються від зовнішніх постачальників, та направляють їх до відповідних складів;
- здійснюють комплектування партій товарів у відповідності із замовленнями споживачів;
- упаковують товар згідно з вимогами транспортних служб;
- оформлюють митні та страхові документи;
- здійснюють відвантаження та контроль за рухом вантажів [3].

До елементів, які утворюють зовнішнє середовище підприємства, можна віднести:

- фірми та організації, які виконують транспортно-експедиторські операції;
- незалежних посередників з мережею складів, які здійснюють оптову торгівлю;
- посередників, які здійснюють роздрібну торгівлю.

У залежності від виду товару, ринкової кон'юнктури та інших факторів до наведених переліків можуть додаватися елементи, котрі відповіда-

ють специфіці товароруку на конкретному ринку, оскільки ринкова економіка характеризується тим, що виробництво і споживання не співпадають як по місцю, так і у часі. Рішення проблем, які виникають в наслідок цього вимагають в сучасних умовах від українських товаровиробників значних витрат, котрі в окремих випадках перевищують половину роздрібною ціни товару [4].

З метою здійсненню контролю за ефективністю функціонування системи товароруку на підприємстві нами пропонується використовувати формулу, яка визначає загальні витрати на просування товару:

$$B = T + C + Z + G,$$

де B – суми витрат на товарорух; T – транспортні витрати; C – постійні складські витрати; Z – змінні складські витрати; G – вартість замовлень, не виконаних у гарантовані терміни.

Для більш точної оцінки у формулу слід включити витрати, які несе підприємство при сортуванні та підборі партій товару на замовлення споживачів, на додаткове упакування, пов'язане із забезпеченням збереження товару, на виплату комісійних посередникам, на оформлення митних документів та митних зборів. Керівництво підприємства, обираючи той чи інший варіант товароруку, повинно прагнути до мінімізації загальної суми витрат, котра суттєво залежить від способів транспортування, відстані від місця виробництва до місця споживання товару, кількості посередників, розташування складів та інших факторів[5].

Таким чином, з врахуванням витрат на діяльність внутрішніх та зовнішніх елементів системи товароруку формула визначення витрат товароруку повинна мати наступний вигляд:

$$B = T + C + Z = B_{ве} + B_{зе} + B_{н}, \quad (2)$$

де $B_{ве}$ – сума витрат, пов'язаних з діяльністю внутрішніх елементів системи товароруку; $B_{зе}$ – сума витрат, пов'язаних з діяльністю зовнішніх елементів системи товароруку; $B_{н}$ – сума непередбачуваних витрат, які включають заміну зіпсованого товару, штрафи за несвоєчасну доставку, інші витрати.

В сучасних умовах процес організації товароруку повинен складатись з наступних етапів:

- вибір місця зберігання готової продукції та організації системи складування;
- визначення системи переміщення товару від виробника до складів оптових торгових підприємств;
- впровадження автоматизованої системи управління товарними запасами на складах; – впровадження автоматизованої системи обробки замовлень;
- вибір оптимальних способів і маршрутів транспортування товарів до місця їх продажу;
- вибір місця та організації продажу товару;
- організація післяпродажного обслуговування.

Перехід в умовах становлення ринкових відносин до організації збутової діяльності на основі маркетингового підходу має, два взаємопов'язаних аспекти. По-перше, при орієнтації на принципи маркетингу до найважливіших елементів управління збутом повинні відноситись планування та управління торговими операціями. До складу цих елементів включаються прогнозування обсягів збуту конкретних видів продукції та окремих виробів, розробка кошторису витрат на товарорух, сегментація ринку, складання та реалізація плану збуту і визначення на його основі завдань підприємствам, організація інформаційного та комунікаційного зв'язку з посередниками, ведення обліку та статистики збутових операцій з наступним аналізом одержаних даних, оцінка ефективності роботи збутового персоналу.

По-друге, повинні кардинально змінитись функції відділу збуту, котрий з виконавця замовлень по суті зі статусом складу має перетворитися у відповідального координатора і консультанта виробництва та конструкторсько-технологічних служб підприємства, з одного боку, і торгових посередників – з іншого[4]. До завдань відділу збуту повинно входити інформування працівників підприємства про відповідність продукції, що виробляється, запитам ринку і потребам населення, про необхідність покращення продукції з точки зору її функціональних параметрів, а також дизайну, упаковки, рівня цін, комплексу сервісних послуг. З позицій організації збуту ці зміни передбачають найтісніше співробітництво з торговими посередниками на основі довготривалих господарських зв'язків та обміну інформацією, проведення узгоджених заходів з вивчення ринку, формування попиту і стимулювання збуту [2].

Зміни, що відбулися за останні 10 років в реалізації продукції і впровадженні маркетингу, свідчать про поступовий перехід від адміністративної економіки до ринкової. Вважаючи державні закупівлі зерна основою політичної та соціально-економічної стабільності, держава тривалий час контролювала процес реалізації цього виду продукції, а саме – зерна, диктувала селянину умови збуту одночасно намагалася зацікавити товаровиробника безпроцентним кредитом; матеріально-технічним забезпеченням, стимулювання обсягів продажу зерна понад рівень державного замовлення, рівнем закупівельної ціни, що вважають низькою межею при закупівлях підприємствами хлібопродуктів. Реалізація зернових здійснюється за різними каналами, відповідно до яких відбувається коливання реалізаційних цін. Починаючи з 2001 року для сільськогосподарських підприємств, зокрема фермерських господарств, характерне зростання частки зернових за іншими каналами розподілу. В умовах ринкової системи господарювання досить акту-

альною є потреба у формуванні та реалізації у сільськогосподарському виробництві конкурентних стратегій, що повинні забезпечувати підвищення його ефективності. Це можливо досягти за рахунок оптимального використання системи чинників та ефективного стратегічного управління, покликаного забезпечити ефективність функціонування підприємств не лише сьогодні, а й на перспективу. Відомим є той факт, що ефективність реалізації конкурентних стратегій визначається багатьма факторами, що різняться як за природою, так і характером та ступенем дії. Різноманітність факторів впливу на рівень ефективності конкурентних стратегій, відсутність їх оцінки та прогнозування досить часто супроводжуються негативними наслідками, що пов'язані із руйнуванням виробничо-економічної системи. У зв'язку з цим, виникає необхідність у діагностиці та систематизації факторів, що впливають на конкурентоспроможність аграрних підприємств та ефективність реалізації ними конкурентних стратегій[5]. Розглядаючи структуру реалізації продукції рослинництва в ФГ «Стеба І.Г.» можна відмітити, що реалізуючи власне зерно фермерське господарство найбільше співпрацює з зернотрейдерами, які у структурі каналів реалізації зазначені як «комерційні організації» (Табл. 1).

Як видно з розрахунків, то господарство реалізовує свою продукцію через комерційні структури, і лише ячмінь ярий йде на розрахунок пайовикам. Найбільшу частку в структурі каналів збуту займають посередники, на яких припадає 96% реалізації продукції в 2015 році, тоді як в 2013 році ця частка становила 62% в цілому по підприємству. Виходячи з попиту на сою, формуються канали реалізації продукції. Все насіння у ФГ «Стеба І.Г.» реалізується комерційним структурам – 100%, зокрема ТОВ «Ньюсфера» для подальшого продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках. За офіційною статистикою комерційним підприємствам було продано 93,5%, тоді як переробним підприємствам – 5,2%, місцевих ринках – 1,3%. Враховуючи внутрішні товарні потоки цієї продукції, дві третини вирощеного врожаю знаходять свого кінцевого споживача за межами України. Решта продукції переробляється на олієжирових комбінатах та комбікормових заводах. Таким чином, основними споживачами товарної сої є комерційні підприємства, які формують власну цінову політику, виходячи з цінової ситуації світового ринку.

Досліджуючи ціни за каналами збуту, то можна констатувати, що найвища ціна спостерігається в комерційних організаціях. Зміни, що відбулися на ринку під впливом ринкових перетворень зна-

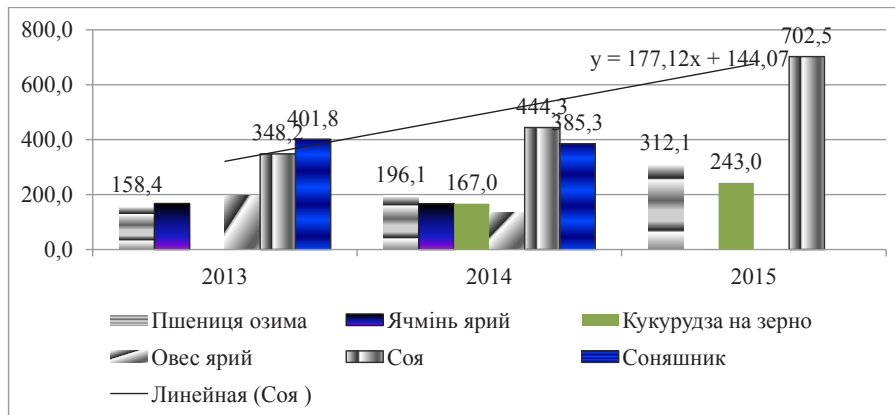


Рис. 1. Динаміка ціни реалізації 1 ц продукції рослинництва комерційним організаціям

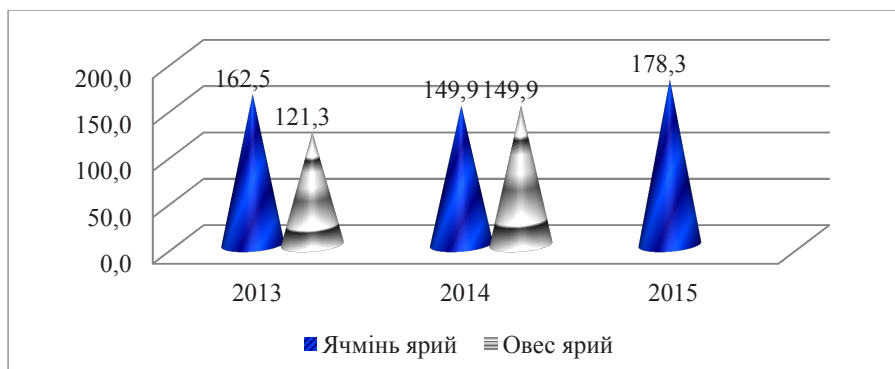


Рис. 2. Динаміка ціни реалізації 1 ц продукції рослинництва пайовикам

Таблиця 1
Обсяги реалізації продукції за каналами збуту

	2013 р.						2014 р.						2015 р.					
	Комерційні організації			Видано пайовиками			Комерційні організації			Видано пайовиками			Комерційні організації			Видано пайовиками		
	Кількість, ц	Вартість, тис. грн	Ціна реалізації 1 ц, грн	Кількість, ц	Вартість, тис. грн	Ціна реалізації 1 ц, грн	Кількість, ц	Вартість, тис. грн	Ціна реалізації 1 ц, грн	Кількість, ц	Вартість, тис. грн	Ціна реалізації 1 ц, грн	Кількість, ц	Вартість, тис. грн	Ціна реалізації 1 ц, грн	Кількість, ц	Вартість, тис. грн	Ціна реалізації 1 ц, грн
Пшениця озима	2529,0	400,7	158,4	-	-	-	11376	2231,1	196,1	-	-	-	12010	3748,3	312,1	-	-	-
Ячмінь ярий	40,0	6,7	167,5	2273,0	369,3	162,5	2000,0	333,3	166,7	931,0	139,6	149,9	-	-	-	2149,0	383,2	178,3
Кукурудза на зерно	-	-	-	-	-	-	20751	3465,5	167,0	-	-	-	30158	7329,7	243,0	-	-	-
Овес ярий	1428,0	279,5	195,7	470,0	57,0	121,3	112	14,9	133,0	339,0	50,8	149,9	-	-	-	-	-	-
Соя	280,0	97,5	348,2	-	-	-	3261	1448,7	444,3	-	-	-	6278,0	4410,0	702,5	-	-	-
Соняшник	163,0	65,5	401,8	-	-	-	4528	1744,8	385,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всього	4440,0	686,9	154,7	2743,0	426,3	155,4	42028	9238,3	219,8	1270,0	190,4	149,9	48446	15488	319,7	2149,0	383,2	178,3

ходять своє відображення в каналах та обсягах реалізації зернових та сої. За законами ринкових взаємовідносин сільськогосподарські товаровиробники надають перевагу тому каналу реалізації, який дозволяє отримати найвищу економічну ефективність. Особливість формування ринку полягає в тому, що сільське господарство більше, ніж будь-яка інша галузь, залежить від інших структур ринку, а продовольчий ринок найбільш уразливий, оскільки його розвиток пов'язаний з рівнем життя [2]. Середні показники витрат виробництва показують, що з кожним роком запас конкурентоспроможності знижується через високу здатність виробництва і капіталоємкість, тому аграрні підприємства отримують мінімум прибутку. Ситуація на ринку складається таким чином, що споживач не спроможний запропонувати ціну адекватну необхідному прибутку, тому увага повинна бути сконцентрована на мінімізації суспільно-необхідних затрат живої та уречевленої праці. Оцінюючи конкурентоспроможність продукції рослинництва в ФГ «Стеба І.Г.» з позицій ціноутворення слід зазначити, що визначальним показником її оцінки є економічна ефективність виробництва (Табл. 2).

Розрахунки показали, що в 2015 році показники ефективності реалізації пшениці озимої комерційним структурам покращилися порівняно з показниками минулих років. Так виручка від реалізації в 2015 році порівняно з 2013 роком збільшилася в 9 разів. Це призвело до того, що прибуток на 1 ц збільшився на 120,2 грн. в і 2015 році склав 82,6 грн. за 1 ц, тоді як в 2014 році підприємство мало збиток на 1 ц – 31,3 грн. Це відбулося за

рахунок того, що ціна реалізації зросла на 97%, тоді як повна собівартість 1 ц на 17 %. Тобто темпи росту ціни перевищили темпи росту собівартості і в результаті підприємство отримало рівень рентабельності 36%.

З проведених розрахунків можна констатувати, що найбільш прибутковим видом продукції у ФГ «Стеба І.Г.» є вирощування сої. Це підтверджується тим, що показники економічної ефективності реалізації через комерційні структури за період дослідження мають тенденцію до покращення. Зокрема, рівень рентабельності підвищився на 25,7 п.в. Це відбулося за рахунок зростання ціни більше ніж в 2 рази або на 354,3 грн., тоді як собівартість зростала меншими темпами ніж ціна, тобто повна собівартість 1 ц зросла на 65,9%. Отже, соя користується постійним попитом, про що свідчить безперервне зростання на неї закупівельних цін. Зацікавленість підприємства до сої пояснюється високою її рентабельністю. Це забезпечує рентабельність на рівні 44,5%. Що, в свою чергу, дає змогу повернути витрачені на вирощування сої кошти та додатково отримати 0,45 грн на кожну 1 гривню, вкладену у виробництво цієї культури.

В майбутньому прогнозується підвищення ціни на сою. Причинами подорожчання сої стануть обмеження пропозиції внаслідок загострення конкуренції на ринку, зростаючого попиту та розширення ринку, а також девальвація гривні і коливання валютного ринку. Загальноприйнятими показниками, які характеризують ефективність вирощування та збуту продукції, є рентабельність.

Таблиця 2

Показники ефективності реалізації пшениці озимої комерційним організаціям

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення абсолютне (+/-)	Відхилення відносне (%)	Конкурент ФГ «Діброва»
Кількість реалізованої продукції, ц	2529	11376	12010	9481	474,9	11256
Ціна реалізації 1 ц, грн.	158,4	196,1	312,1	153,7	197,0	301,2
Виручка від реалізації, тис. грн.	400,7	2231,1	3748,3	3347,6	935,4	3390,3
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	140	160	200,9	60,9	143,5	202,9
Повна собівартість 1 ц, грн.	196	227,4	229,5	33,5	117,1	231,4
Прибуток на 1 ц, грн.	-37,6	-31,3	82,6	120,2	-	69,8
Рівень рентабельності, %	-19,2	-13,8	36,0	55,2п.в.	-	30,2

Таблиця 3

Показники ефективності реалізації сої комерційним організаціям

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення абсолютне (+/-)	Відхилення відносне (%)	Конкурент ФГ «Діброва»
Кількість реалізованої продукції, ц	280	3261	6278	5998	2242,1	4232
Ціна реалізації 1 ц, грн.	348,2	444,3	702,5	354,3	201,8	700,1
Виручка від реалізації, тис. грн.	97,5	1448,7	4410	4312,5	4523,1	2962,8
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	280	350	500	220	178,6	499,9
Повна собівартість 1 ц, грн.	293	358	486,1	193,1	165,9	498,3
Прибуток на 1 ц, грн.	55,2	86,3	216,4	161,2	392,0	201,8
Рівень рентабельності, %	18,8	24,1	44,5	25,7 п.в.	-	40,4

Тож за поточних витрат та цінової ситуації рентабельність сої в новому сезоні від 45 і вище відсотків. Тож враховуючи кон'юнктуру ринку, існуючі виробничі витрати, сою можна віднести до більш економічно вигідних сільськогосподарських культур фермерського господарства. Отже, ефективність збутової політики продукції фермерського господарства визначається каналом збуту, маркетинговими рішеннями й діями, логістикою, інфраструктурою, конкурентоспроможністю продукції, світовими цінами, можливістю внутрішнього споживання і переробки.

Висновки з проведеного дослідження.

З'ясовано, що збутова діяльність сільськогосподарських товаровиробників здійснюється у складних умовах, спричинених значною монополізацією ринку, відсутністю маркетингових служб і засиллям посередницьких структур. Для кількісної оцінки ефективності збутової діяльності сільськогосподарського підприємства та виявлення резервів її удосконалення і підвищення ефективності, оцінювання й стимулювання праці персоналу, який займається збутом, використовують комплекс показників. Водночас на ефективність збуту значною мірою впливають девальваційно-інфляційні процеси. Так, підвищення ціни на пшеницю 3 класу на 47 % призвело водночас до її зниження в доларовому еквіваленті на 41 %. У підвищення ефективності збутової політики аграрних підприємств важливу роль виконують заготівельно-збутові кооперативи, фермерські і гуртові ринки, товарні біржі, продажі за допомогою мережі Інтернет, віртуальні аграрні ринки та Інтернет-майданчики для укладання угод купівлі-продажу продукції, спільна збутова діяльність на засадах аутсорсингу, а також контрактація з твердою і плаваючою ціною, що включає корегування базисної

ціни, зниження трансакційних витрат, для визначення яких розроблено методику, що базується на даних оперативного, аналітичного і синтетичного обліку, запропонована схема побудови загальної структури інтегрованої логістичної системи. Визначено шляхи нарощення ефективності збуту продукції сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булавка Л.В. Особисте селянське господарство як організаційно-правова форма господарювання, його суть та шляхи підвищення ефективності функціонування [Текст] / Л.В. Булавка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3_1/053.pdf
2. Белоусова О.С. Оцінювання ефективності збутової діяльності в рамках маркетингової політики розподілу промислового підприємства / О.С. Белоусова, О.Л. Клименко, К.В. Лещина // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2011. – Вип. 4. – С. 78–81.
3. Іващенко О.В. Управління маркетингом сільськогосподарських підприємств на ринку товарного зерна: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Іващенко. – Харків: Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка – 2011. – С. 10.
4. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства / Н.З. Лагоцька // Бізнес-інформ. – 2014. – № 5 – С. 302-305.
5. Месель-Веселяк В.Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С. 13.
6. Маслак О.М. Соєві жнива 2015 / О. Маслак // Агробізнес Сьогодні. – 2015. – № 20(315), жовтень 2015. Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3917-soievi-zhnyva-2015.html>.

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА» CONCEPT GENESIS «INTELLECTUAL CAPITAL OF THE COMPANY»

УДК 338.1

Новікова М.М.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
адміністрування
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті доведено провідну роль інтелектуального капіталу в діяльності підприємств в умовах сталого розвитку. Розглянуті передумови виникнення поняття «інтелектуальний капітал», проведено його морфологічний аналіз. Удосконалено поняття «інтелектуальний потенціал підприємства» як об'єкту управління підприємством на основі вивчення та узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття «інтелектуальний капітал».

Ключові слова: інтелектуальний капітал, капітал, інтелект, економіка знань, нематеріальні ресурси.

В статье доказана ведущая роль интеллектуального капитала в деятельности предприятий в условиях устойчивого развития. Рассмотрены предпосылки возникновения понятия «интеллектуальный капитал», проведен его морфологический анализ. Усовершенствовано понятие «интеллектуаль-

ный потенциал предприятия» как объекта управления предприятием на основе изучения и обобщения теоретических подходов к определению понятия «интеллектуальный капитал».

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, капитал, интеллект, экономика знаний, нематериальные ресурсы.

The article proves the leading role of intellectual capital in the operation of enterprises in the need for sustainable development. It has considered backgrounds of the concept of "intellectual capital", its morphological analysis has been conducted. The concept of "intellectual capacity of the enterprise as an object of management has been improved based on the study and generalization of theoretical approaches to the definition of" intellectual capital".

Key words: intellectual capital, capital, intelligence, knowledge economy, intangible resources.

Постановка проблеми. В умовах сталого розвитку науковий прогрес та інформаційні технології стали рушійними силами формування матеріальної бази суспільства. Домінуючі позиції зайняла інтелектуальна праця та її продукти. За таких обставин все більш вагому частину в капіталі підприємства займає інтелектуальний капітал. Кінець ХХ ст. і початок ХХІ ст. стали переломним періодом в економічному і соціальному житті світової спільноти. Якісна інформація стала засобом конкурентних переваг виробництва. В структурі такого найважливішого економічного фактору виробництва, як капітал, набуває потужності інтелектуальний капітал. Наукоємність промислової продукції може туби забезпечено інтелектуальним капіталом підприємства, носіями якого є його персонал. Це обумовлює актуальність дослідження інтелектуального капіталу як об'єкту управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою визначення інтелектуального капіталу підприємства в останнє десятиріччя займалися такі вчені як: В. Базидевич, О. Бутнік-Сіверський, І. Радіонова, С. Шумська, М. Гончаренко, Т. Стюарт та інші. Кожен з них має різні підходи щодо визначення інтелектуального капіталу підприємства. При цьому зміст поняття «інтелектуальний капітал підприємства» потребує уточнення як об'єкт управління та забезпечення результативної діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є огляд передумов виникнення поняття «інтелектуальний капітал», проведення його морфологічного аналізу та узагальнення результатів на основі визначення поняття «інтелектуальний потенціал підприємств» як об'єкту управління в умовах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поява поняття «інтелектуальний капітал» у науковій термінології сталася завдяки формуванню в світі економіки знань чи, як ще кажуть, інтелектуальної економіки, в якій пріоритет має науково-технічний прогрес та інноваційна діяльність. Інформація стала одним з найважливіших ресурсів виробництва. Сама ідея концепції інтелектуального капіталу виходить із припущення, що існує ряд нематеріальних факторів, що впливають на сталий розвиток суб'єкту господарювання, але лише частково розглядаються при аналізі ресурсів забезпечення результативної діяльності підприємства.

Вчені-економісти почали приділяти увагу інтелектуальному капіталу ще у другій половині ХІХ ст., але найбільшого масштабу це дослідження набуло починаючи з останньої чверті ХХ ст. Вивчення генезису інтелектуального капіталу потребує, перш за все, морфологічного аналізу понять «інтелектуальний» і «капітал».

Капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якої наукова спільнота досліджує протягом багатьох десятиріч. Незважаючи на те, що економічні знання, пов'язані з управлінням капіталом, постійно розвиваються, наразі немає єдиного визначення сутності поняття «капітал». Причинами цього є складність і багатогранність його соціально-економічної природи, що призведе до неузгодженості поглядів щодо самої її сутності [7]. Капітал – це всеохоплююча, універсальна і багатоаспектна категорія, вирішальна економічна категорія складної соціально-економічної ринкової системи. Капітал виступав об'єктом пильної уваги з боку дослідників ще з часів Аристотеля, йому присвячені дослідження деяких економістів – лауреатів Нобелівської пре-

мії, проте незважаючи на весь науково-дослідницький багаж економічної категорії «капітал», як зазначає В. Пономаренко, капітал як самозростаюча вартість є найбільш непізнаним об'єктом дослідження [8, с. 171].

Період еволюції теорій та підходів до визначення категорії «капітал» можна умовно поділити на донауковий (IV ст. до н.е. – XVI ст.) та науковий (кін. XVI ст. – теперішній час) [9, с. 363]. До першого можна віднести історичні періоди античності та середньовіччя. У цьому проміжку часу практично немає науково доведених теорій та визначень щодо поняття «капітал», що пояснюється загальною нерозвиненістю економічної науки в той період. Найвідоміші погляди того періоду щодо капіталу належать Аристотелю, Ібн Сіну, І. Златоусту, А. Блаженному та Ф. Аквінському. Аристотель розумів капітал як діяльність, спрямовану на нагромадження багатства, отримання прибутку, вкладення та нагромадження капіталу, вважав будь-які накопичення грошей протиприродними, позбавленими сенсу [10]. Ібн Сін розглядав капітал як один з сформованих ним дев'яти факторів життя [9]. В працях відомих філософів-теологів І. Златоуста, Августина Блаженного і Ф. Аквінського панувало розуміння капіталу як гріховної жаги до наживи, що обумовлено пануванням у той час теології [8, с. 173].

Науковий період еволюції теорій та підходів до визначення категорії «капітал» бере свій початок з кінця XVI ст. й триває по теперішній час. О. Лебідь виділяє ряд основних теорій щодо визначення та сутності капіталу у рамках наукового підходу, які висувалися з кінця XVI ст. до початку XX ст. Серед них: грошова, натуралістична, структурна, теорія всеосяжного капіталу [9, с. 365].

Грошова теорія, яка виникла внаслідок стрімкого розвитку торгівельного способу господарювання, визначала капітал як гроші й процес їхнього нагромадження. Меркантилістську концепцію капіталу розвивали такі вчені, як: Г. Скаруффи, В. Стаффорд, Дж. Локк, А. Монкретьє, Т. Ман, Р. Кантільон, Дж. Ло, Ж. Б. Кольбер.

Наприкінці XVII ст. на початку XVIII ст. внаслідок бурхливого розвитку мануфактурного виробництва в Європі на зміну школі меркантилізму пришла класична політична економія. Представниками натуралістичної концепції капіталу є такі відомі економісти – класики політичної економіки, як: У. Петті, П. Буагільбер, А. Сміт, Ф. Кене, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. Міль, Т. Мальтус, Н. Сеніор, Ж. Б. Сей. В основі їх концепцій лежить твердження про матеріально-речову наповненість поняття капіталу. Треба відзначити Ф. Кене, який є засновником фізіократичного напрямку в політичній економії. Він здійснив поділ капіталу на основний та оборотний, бачив в ньому засоби виробництва у речовій формі, за допомогою якого

створювався продукт. А. Сміт зробив суттєвий внесок у розвиток та дослідження змісту поняття «капітал». Якщо фізіократи працювали над розумінням капіталу лише в сільському господарстві, то А. Сміт удосконалив поділ, запропонований Ф. Кене, врахувавши специфіку різних галузей використання капіталу та розкривши детально його структуру.

Послідовник А. Сміта Д. Рікардо охарактеризував капітал як «частину багатства країни, яка використовується у виробництві й складається з їжі, одягу, інструментів, сировини, машин тощо, необхідних для приведення в рух праці» [11]. Інший прихильник речовинної концепції капіталу Дж. Міль розглядав капітал як «раніше нагромаджений запас продуктів минулої праці», розкрив положення про те, що процес капіталотворення, як основи інвестицій, сприяє розширенню масштабів зайнятості й може запобігти безробіттю за відсутності «непродуктивних витрат багатих», поділивши капітал на основний і оборотний [8, с. 180]. Т. Мальтус під капіталом розумів таку частину запасу країни, яка утримується або застосовується з метою отримання прибутку при виробництві та розподілі багатства [11, с. 245].

Наступним етапом розвитку науки про капітал була марксистська концепція капіталу, яка вважається найбільш повною і найбільш точною концепцією навіть сьогодні. К. Маркс розглядав капітал з трьох основних позицій: відносин, процесу та вартості [7, с. 58]. Він модернізував вчення А. Сміта та Д. Рікардо щодо трудової теорії вартості капіталу, визначив капітал як вартість, що приносить додаткову вартість. К. Маркс, на відміну від своїх попередників, в капіталі бачив не лише речову форму, а й класові відношення [12]. Основні концепції, викладені К. Марксом, стали міцним фундаментом для розвитку ідей його послідовників. Наприкінці XIX ст. початку XX ст. представники неокласичної економічної школи А. Маршалл, Дж. Кларк, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, В. Парето розвинули теоретичні підходи до визначення сутності капіталу [8, с. 174]. На думку А. Маршалла, капіталом є та частина багатства, яка виділяється на одержання доходу у формі грошей або придбання певних речей у сфері обігу [13, с. 69]. Австрійський вчений, представник школи маржиналізму Е. Бем-Баверк зробив висновок про те, що капітал є результатом заощадження та виробництва [14, с. 217].

Існували і математичні підходи у вивченні сутності капіталу. Певних результатів у цьому досягли Л. Вальрас та В. Парето. На їх думку капітал є першопричиною відсотка. Останньою із загальних теорій капіталу є теорія американського економіста І. Фішера. Він вважав, що капітал – це все, що протягом певного часу приносить дохід своєму власнику, незалежно від сфери застосування

[14, с. 32]. Проте на відміну від К. Маркса І. Фішер обмежився лише розширенням переліку цінностей, що можуть становити капітал без дослідження структури капіталу та його сутнісних характеристик. До речі, наповнення переліку цінностей, що можуть називатися капіталом, доповнюється і до тепер [15]. Теорії К. Маркса і І. Фішера є найбільш узагальнюючими. Вони через засоби наукового аналізу якнайширше охопили всі можливі форми, види та типи капіталу, які існували.

Поява часткових теорій капіталу проходила упродовж XX ст. Частковими вони названі із-за того, що охоплюють лише окремі складові капіталу, які стають більш вагомими в певних етапах розвитку економіки та соціально-економічних відносин. Однією з перших загальновідомих часткових концепцій є монетаристська концепція. Представники цього напрямку розглядають капітал як фонд цінностей, тобто це «грошовий» або «фінансовий» капітал, який являє собою засоби виробництва, що можна виміряти в грошових одиницях. Один із векторів у даній теорії розвинув Й. Шумпетер. В його баченні капітал є «фондом», за рахунок якого підприємство оплачує придбані засоби виробництва. Науковець наголошував, що капітал є не просто сумою грошей, але й інших платіжних засобів, які можуть бути використані підприємцем [16, с. 467].

Іншою частковою теорією капіталу є теорія людського капіталу. І хоча певні думки щодо важливості знань, вмінь та здатностей людини у виробничому процесі висували ще філософи та теологи давнини та середньовіччя, а У. Петті довів зв'язок збільшення багатства за рахунок людських здібностей, дійсного розвитку ця теорія здобула лише у середині XX століття після потужного науково-технічного прориву. Теорія людського капіталу набула стрімкого розвитку у 60-ті роки XX століття, проте її основи закладалися значно раніше. Сучасна теорія людського капіталу засновується на результатах досліджень таких класиків як А. Сміта, В. Петті, Д. Рікардо, К. Маркса, І. Фішера та інших. Так, У. Петті першим висловив ідею про те, що люди з їхніми виробничими здібностями являють собою багатство, і включив корисні властивості та здібності людини в їх грошову оцінку до поняття капітал: «Представляється розумним, щоб те, що ми називаємо багатством, майном або запасом країни і що є результатом колишньої або минулої праці, не вважалося б чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювалося б однаково» [8, с. 169].

А. Сміт звернув увагу на залежність доходів працівників, підприємства та суспільства від знань, навичок та здібностей людей: «Зростання продуктивності корисної праці залежить передусім від підвищення вправності та вміння працівника, а потім від покращення машин та інструментів, за

допомогою яких він працює»; «набуття таких здібностей, а також утримання їх власника протягом його виховання, навчання або учнівства завжди вимагає дійсних витрат, які є основним капіталом, який мов би реалізується в його особистості. Ці здібності... разом з тим стають частиною багатства всього суспільства...» [8, с. 172].

К. Маркс визначав робочу силу як форму товару, що належить вільній особі найманого працівника і відчужується від працівника через продаж її на ринку праці. Не вважаючи робочу силу капіталом, К. Маркс для характеристики витрат на робочу силу використовував поняття змінного капіталу: «Робоча сила в руках робітника є товаром, а не капіталом... Як капітал вона функціонує після продажу, в руках капіталіста, під час самого процесу виробництва» [8, с. 173].

І. Фішер, автор концепції «всеосяжного капіталу», відносить саму людину та її природжені властивості до капіталу: «Вона (людина) так само матеріальна, як кінь чи бик. Людина може належати іншій особі (у випадку рабства) або ж самій собі. І в тому, і в іншому разі вона корисна своєму власникові». Теорія І. Фішера стала основою для подальшого розвитку концепції людського капіталу, що був обумовлений об'єктивними процесами розвитку суспільного виробництва та науково-технічного прогресу на заході у другій половині XX століття [8, с. 173].

Основоположниками теорії людського капіталу вважаються американські вчені-економісти Т. Шульц, Г. Беккер, Л. Туроу, Я. Мінсер, які вважали людину з її особистими якостями, знаннями, вміннями та навичками найголовнішим фактором успішного економічного розвитку суб'єктів макрота і мікрорівня. Оскільки на той час проблемам залучення конкретної людини до процесу виробництва приділялося все більше уваги, то вона стала сприйматися не в якості робочої сили, а як особистість. Розвиток працівника як особистості став набувати значення при організації та управління діяльністю суб'єктів господарювання.

Т. Шульц здійснив спробу описати людський капітал як особливу форму капіталу, що є джерелом майбутніх доходів. У своїх працях «Формування капіталу освіти» (1960 р.), «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.) Т. Шульц відзначав: «Оскільки однією з форм капіталу є освіта, людським його називають тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом є внаслідок того, що являє собою джерело майбутніх задовольнень або майбутніх заробітків, або того й іншого разом». При цьому під людським капіталом Т. Шульц розумів суспільно значимі якості населення, які воно здобуває та нарощує за допомогою відповідних інвестицій [16, с. 467]. Г. Беккер продовжив дослідження Т. Шульца і зробив висновок, що людський капітал формується лише при здійсненні людиною

господарської діяльності, в наслідок чого формуються знання, вміння, навички та мотивація. Він вважав, що людський капітал – це сукупність природжених здібностей і набутих знань, навиків та мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу [8, с. 177].

Розвиток теорії людського капіталу став фундаментом для виникнення теорії інтелектуального капіталу, в якій людський капітал є складовою інтелектуального капіталу поміж структурного та споживчого. Найвідомішими вченими, які займалися розвитком теорії інтелектуального капіталу стали Дж. Гелбрейт, Л. Едвінсон, Т. Стюарт, Л. Прусак, Д. Белл, Е. Брукінг та інш. Ця теорія є доволі молодю, актуальною та активно розвиваючоюся, але все ж таки вона не розглядає людський капітал як цілісну категорію, а більше розкриває його інтелектуальну складову та його вплив на результати діяльності господарюючих суб'єктів. Таким чином, для будь-якої часткової концепції капіталу характерним є абсолютизація однієї з його форм та відсутність цілісного, системного погляду на це поняття. Дослідження поняття «капітал» як економічної категорії показало, що існує доволі велика кількість теорій та концепцій, що обумовлено різними поглядами на саму природу капіталу, його структуру, формування та його вплив на господарську діяльність суб'єктів. Це ускладнює формування єдиної систематизованої теорії капіталу, наслідком чого є відсутність єдиного теоретичного підходу до трактування поняття «капітал».

Узагальнюючи за змістом поняття «капітал», можна стверджувати, що капітал визначають як вартість, як ресурс, як благо, як цінність, як те, що здатне приносити дохід. В філософії поняттю «інтелект» визначається як розум, здатність мислити, проникливість, сукупність тих розумових функцій, які перетворюють сприйняття в знання або критично переглядають чи аналізують уже наявні знання. Слід зазначити, що сьогодні здобуло поширення поняття «штучний інтелект». В сучасному філософському словнику штучний інтелект трактується як метафоричне поняття для позначення системи створених людьми засобів, які відтворюють деякі функції людського мислення. Отже, з приведених визначень можемо зробити висновок, що інтелект – це перманентна характеристика розумових здібностей індивіда, його розумовий запас, в той час, коли штучний інтелект уособлює у собі створений людським інтелектом «машинний мозок» [16, с. 470].

Але треба також усвідомлювати, що поняття «інтелектуальний капітал» буде уособлювати в собі не лише знання та розумові здібності, а й продукти їх застосування. Розглянемо визначення інтелектуального капіталу більш детально через призму наукових робіт вчених-економістів. Одним із перших увагу ролі знань у процесі господарської

діяльності приділив К. Маркс, який писав, що: «Розвиток основного капіталу є показником того, наскільки загальне суспільне знання перетворюється в безпосередню продуктивну силу, і звідси – показником того, наскільки умови самого суспільного життєвого процесу підпорядковані контролю загального інтелекту і перетворені відповідно до нього» [12, с. 60]. Відомий теоретик менеджменту П. Друкер став одним з тих, хто перший висунув ідеї про інформаційне суспільство, інноваційну економіку, охарактеризував поняття «інтелектуальний робітник», стверджував, що «Знання стали ключовим економічним ресурсом і домінантою, і можливо навіть єдиним джерелом конкурентної переваги» [16, с. 465].

Одним із перших вчених, хто дав визначення інтелектуальному капіталу був Т. Стюарт, який розглядав його як суму всього того, що знають працівники компанії й, що дає конкурентну перевагу компанії на ринку [16, с. 469].

В роботах Е. Брукінг інтелектуальний капітал більше використовується для важливих нематеріальних активів підприємства, що надають йому конкурентних переваг. Д. Клейн та Л. Прусак охарактеризували інтелектуальний капітал як інтелектуальний матеріал, формалізований і зафіксований, що використовується для виробництва більш цінного майна [16, с. 465]. Х. Макдональд та Д. Дафі вважали, що інтелектуальний капітал – це знання, які організація може використовувати для отримання переваг над конкурентами [2]. Л. Едвінсон та М. Мелоун бачали у інтелектуальному капіталі всі види ресурсів сучасного підприємства, що не підлягають традиційним оцінкам [4, с. 59].

С. Уоллман підкреслює, що інтелектуальний капітал є не тільки сила людського розуму, а й бренд, товарні знаки і активи, які з часом трансформуються в щось більш цінне [2]. На думку В. Іноземцева інтелектуальний капітал, також можна визначити, як: людський капітал, втілений у працівниках компанії у вигляді їхнього досвіду, знань, навичок, здібностей до нововведень, а також до загальної культури, філософії фірми, її внутрішніх цінностей; структурний капітал, що включає патенти, ліцензії, торговельні марки, організаційну структуру, бази даних, електронні мережі [4, с. 60].

О. Бутнік-Сіверський дотримується думки, що інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості) [2]. Б. Леонтьєв під інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкта господарювання розуміє «сукупність наявних у нього законних прав на результати його творчої діяльності, його природних і придбаних інтелектуальних здібностей

і навичок, а також накопичені ним бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами» [17].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, існує доволі велика кількість теоретичних підходів до визначення поняття «капітал», «інтелектуальний капітал». Узагальнюючи ці поняття можна стверджувати, що інтелектуальний капітал як цінність для сучасного підприємства є сукупністю знань, умінь, навичок, компетентностей працівників та вироблених ними нематеріальних ресурсів у процесі навчання та професійної діяльності, що є важливим ресурсом і резервом розвитку підприємства в процесі його сталого розвитку та створення конкурентних переваг, а також підвищення вартості суб'єкту господарювання. Напрямки подальших досліджень щодо генезису поняття «інтелектуальний капітал підприємства» пов'язані з визначенням і обґрунтуванням найбільш вагомих чинників, що впливають на розвиток інтелектуального капіталу сучасного промислового підприємства, та їхнього врахування в процесі забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку: Монографія. – К.: Знання-Прес, 2008. – 687 с.
2. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект): [Електронний ресурс] / О.Б. Бутнік-Сіверський // Режим доступу : http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiyintelektualcapitaltheoreticalaspect.doc_3/p3_35.html
3. Гончаренко М.Л. Проблеми ідентифікації інтелектуального капіталу організації // Економіка і управління. – 2012. – № 5. – С. 102–106.
4. Радіонова І. Ф. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ / І.Ф. Радіонова, В.І. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 56–65.
5. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations / T.A. Stewart // Doubleday: Currency. – 1997. – № 8. – Р. 184–194.
6. Шумська С.М. Інтелектуальний капітал у національному та міжнародному вимірах // Економіка знань – модернізаційний проект України / С.М. Шумська; [за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс. – 2007 – С. 411–440.
7. Колеснікова В.О. Еволюція сутності економічної категорії «капітал»: історичний і сучасний аспекти / В.О. Колеснікова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2010. – № 5. – С. 55–61.
8. Колодізев О.М. Формування стратегій управління споживчим капіталом машинобудівного підприємства / О.М. Колодізев, Н.О. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 12 (174). – С. 168–181.
9. Лебідь О.В. Еволюція поглядів на сутність категорії «капітал» / О.В. Лебідь // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. Серія: «Економічні науки». – 2006. – Вип. 73. – С. 362–373.
10. Бутинець Ю.Ф. Економічна сутність капіталу: історичний вимір / Ю.Ф. Бутинець // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1(51). – С. 38–41.
11. Помінова І.І. Інтелектуальний капітал: теоретико-методологічний аспект / І.І. Помінова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 3 (59). – С. 243–248.
12. Панченко Є.О. Еволюція поглядів та сутність поняття інтелектуального капіталу / Є.О. Панченко // Молодий вчений. – 2014. – № 7 (10). – С. 59–62.
13. Давидюк Т.В. Розвиток бухгалтерського обліку людського капіталу: теорія і методологія / Т.В. Давидюк. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 508 с.
14. Fisher I. The Nature of Capital and Income / I. Fisher. – London: Macmillan & Co, Ltd, 1977. – 278 p.
15. Кудирко О.В. Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал: порівняльний аналіз економічних категорій / О.В. Кудирко // Академічний огляд. – 2013. – № 2 (39). – С. 30–35.
16. Кожушко О.В. Сутність інтелектуального капіталу підприємства / О.В. Кожушко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Випуск 253 : в 7 т. – Т. II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 464–471.
17. Новікова М.М. Організаційний механізм забезпечення функціонування системи управління трудовим потенціалом промислових підприємств / М.М. Новікова // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 68. – С. 170–178.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

CONCEPT MANAGEMENT INFORMATION SOFTWARE SYSTEMS MANAGEMENT ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS

УДК 338.24.01

Палагута С.С.

аспірант кафедри менеджменту
Полтавський університет
економіки і торгівлі

У статті проаналізовано підходи різних авторів щодо проблеми інформаційного забезпечення системи управління підприємств і організацій. Досліджено принципи, яких необхідно дотримуватися, щоб існувала системна організація інформаційного забезпечення.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інформаційний центр, управління, інформаційні системи.

В статье проанализированы подходы различных авторов по проблеме информационного обеспечения системы управления предприятий и организаций. Исследованы

принципы, которые необходимо соблюдать, чтобы существовала системная организация информационного обеспечения.

Ключевые слова: информационное обеспечение, информационный центр, управление, информационные системы

The article analyzes the approaches of different authors on the problem of information support system of enterprises and organizations. Studied the principles to be followed, that there was a systematic organization of information security.

Key words: information security, information center management information systems.

Постановка проблеми. Відсутність комплексного застосування системи інформаційного забезпечення управління, а саме збір інформації з відповідних джерел, визначення показників та їх аналізу, можна вважати однією з основних причин незадовільного становища великої кількості підприємств і організацій.

Система інформаційного забезпечення, що існує сьогодні, призводить до того, що майже кожний структурний підрозділ передає безпосередньо вищому керівництву, як правило, неперевірену інформацію. Немає єдиного центру, який володіє інформацією про підприємство в цілому. Це призводить до того, що функції узагальнення, перевірки інформаційних потоків покладаються на керівника підприємства, який не має можливості ефективно виконувати таку об'ємну роботу [5, с. 222–232].

Зазначені обставини зумовлюють теоретичну і практичну значущість проблеми удосконалення системи інформаційно-комунікаційного забезпечення управління на підприємствах і організаціях. Інструментарій, який застосовується в межах методології стратегічного управління, а саме – різні методики і моделі, вже існують і достатньою мірою детально описані в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Однак обмеженість числа підприємств, на яких цей інструментарій отримав застосування, свідчить про складнощі, які виникають у процесі його застосування, що пов'язано насамперед із нерозвиненістю інформаційного забезпечення процесу управління.

Отже, враховуючи вищевикладене, виникає необхідність детально дослідити проблему інформаційного забезпечення системи управління підприємств і організацій, що обумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз наукових досліджень і публікацій.

Дана проблема була висвітлена у працях бага-

тьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких слід відзначити зокрема Смірнов О.В., Циганов І.Ю., дані автори проаналізували взаємозв'язок функціональних сфер і показників, що є основою для прийняття управлінських рішень і визначення менеджментом підприємства їх майбутнього. Карпець О.С. запропонував алгоритм оцінки фінансового стану підприємства із застосуванням сучасних економіко-математичних методів та пакетів прикладних програм. Однак, незважаючи на постійний інтерес до відповідної проблеми з боку науковців, цілий ряд питань продовжує залишатися невирішеним і дискусійним. Так, остаточно не з'ясовано склад принципів, що ставляться до інформаційного забезпечення системи оперативного управління підприємств і організацій, не обґрунтовано загальний підхід до побудови системи інформаційного забезпечення [9, с. 344].

Формулювання цілей статті. Відсутність уявлення про системне застосування інформаційного забезпечення здатне спотворити картину поточної ситуації, що в більшості випадків веде до прийняття неправильних управлінських рішень. Трансформація внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства вимагає підвищення рівня інтеграції інформації в системі управління. Це обумовлює пошук нової концепції, яка дозволить стимулювати взаємозв'язок і взаємозалежність системи управління підприємством [10, с. 222–232].

Розробка концептуальних положень щодо формування системи інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- обґрунтувати систему інформаційної та методичної підтримки прийняття управлінських рішень у сфері менеджменту з метою забезпечення ефективного функціонування підприємств і організацій;

- обґрунтування доцільності створення на підприємствах і організаціях єдиного інформаційного центру.

Виклад основного матеріалу досліджень. Особливу роль у забезпеченні функціонування системи управління підприємств і організацій відіграє інформація. Її достовірність і оперативність є необхідною умовою економічного регулювання виробництва та підвищення його ефективності, у той час як недостовірність або відсутність інформації може спричинити на підприємстві негативні наслідки [1, с. 404].

Тому для управління підприємством необхідна змістовна, достовірна та об'єктивна інформація, що надходить, обробляється, використовується своєчасно, коли виникає необхідність у прийнятті того або іншого управлінського рішення.

Формування кожного такого рішення має бути інформаційно забезпечено. Отже, інформаційне забезпечення управління – це сукупність реалізованих рішень щодо обсягів інформації, її якісного та кількісного складу, розміщення і форм організації. При цьому метою інформаційного забезпечення управління є своєчасне надання необхідної і достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективну діяльність як підприємств і організацій в цілому, так і його структурних підрозділів [5, с. 136].

Так, Б.Г. Преображенський запропонував створити багаторівневу систему інформаційного забезпечення, де буде визначена інформація, необхідна для керівників різних рівнів управління, та інформація, що сформована за певним алгоритмом, яка видається у визначені терміни та у формі, що придатна для прийняття рішень. А для того, щоб така системна організація інформаційного забезпечення управління існувала, необхідно дотримуватися принципів:

- єдності інформації (єдність економічних даних за умови організації планування, контролю та власне управління на всьому шляху руху інформації з моменту первинного формування до моменту прийняття рішень і видачі даних на вершину ієрархії управління);
- комплексності та синхронізації економічної інформації;
- релевантності даних;
- забезпечення максимуму похідної інформації на підставі мінімуму вхідних даних і первинної інформації;
- поділу економічних процесів і показників, що їх відображають, на керовані та контрольовані;
- єдності управління (інформація повинна передаватися строго визначеному центру для одноразового прийняття рішень щодо керованого об'єкта або процесу);
- безперервності управління [4, с. 676].

Таким чином, система інформаційного забезпечення, що організована на підставі перелічених принципів, дозволить задовольнити поточні потреби управління в інформації та підвищити інформаційний рівень процесів прийняття управлінських рішень на всіх сходинках ієрархії оперативного управління. Розподіл процесу управління на рівні ієрархії є тим засобом, що дозволяє спростити його інформаційне забезпечення та зменшити складність завдань оперативного управління до необхідних параметрів [2, с. 141].

С.М. Петренко вказує на те, що в рамках управління рішення, які приймаються, характерні для всіх рівнів управління. Кожен з них характеризується власним набором функцій, рівнем компетенції та потребує відповідної інформації. Виходячи з інформаційних потреб кожного рівня управління, здійснюється інформаційний запит, за допомогою якого формується інформаційне забезпечення для вирішення конкретного завдання. Послідовність формування інформаційного забезпечення управління є такою:

- 1) на вищому рівні управління забезпечується стратегічне управління, визначаються місія підприємства, його цілі, довгострокові плани, стратегія їх реалізації;
- 2) середній рівень забезпечує тактичне управління, на якому складаються тактичні плани, контролюється їх виконання, відстежуються ресурси;
- 3) нижчий рівень – рівень оперативного управління. Тут реалізуються оперативні плани виробництва та реалізації, здійснюється оперативний облік і контроль [8, с. 138].

Основними відділами, головною функцією яких є задоволення інформаційних потреб різних користувачів, вважає службу контролінгу – як один із блоків внутрішнього контролю виконавчих органів управління й одне з найважливіших джерел її інформаційного забезпечення.

Вона вказує на те, що робота служби контролінгу як інформаційного центру повинна бути направлена на формування облікової та економічної інформації, причому таким чином, щоб були задіяні та враховані всі аспекти господарської діяльності підприємства. Першочерговим завданням контролінгу є забезпечення оптимізації взаємозв'язків і залежностей інформаційних потоків між усіма основними функціями управління, що дасть можливість отримання релевантної інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень [6, с. 336].

Ґрунтуючись на даних, як на джерелі інформації, служба контролінгу вивчає явища і процеси на підприємстві, виявляє «слабкі місця», порівнює фактичні показники із запланованими та аналізує причини відхилень, а також пропонує заходи щодо поліпшення ситуації на підприємстві. Розробкою концепцій ефективного управління контролінг

реалізує інформаційні потреби менеджерів щодо низки проблем з планування, контролю та забезпечення інформацією. У його діяльності переважають елементи планування на основі знань процесів на підприємствах і організаціях та зовнішнього середовища, а також інформаційних технологій [10, с. 140].

Отже, перебуваючи на перетині функцій обліку, контролю та планування, контролінг займає особливе місце в інформаційно-аналітичній системі управління підприємств і організацій. Він синтезує, всі вищезгадані функції, інтегрує та координує їх, не підміняючи собою жодну з функцій управління, а лише переводячи управління підприємств і організацій на якісно новий рівень.

Удосконалити інформаційні потоки системи управління, можна в три етапи:

1. Економічно оптимізувати рух інформаційних потоків, не змінюючи організаційну структуру.

2. Розробити пропозиції щодо зміни організаційної структури управління. Це може бути як скорочення, так і збільшення підрозділів. Основна мета цього етапу – спростити та об'єднати такі операції та прийоми роботи на окремих робочих місцях.

3. Удосконалити систему автоматизації документообігу. Це дозволить підвищити ефективність роботи та більш ефективно використовувати наявні інформаційно-технічні засоби [3, с. 86].

Отже, проблема полягає в тому, що діяльність підприємства та його підрозділів не має повного інформаційного відображення, важко знайти необхідні документи, оскільки вони втрачаються та не можна виявити, на якій стадії завершеності перебуває необхідний документ.

Для усунення цих проблем на підприємствах і організаціях створюються спеціальні підрозділи, для роботи з документами, інформацією.

Однак інтеграція функцій інформаційного забезпечення в систему управління підприємств і організацій є не ефективною, тому механічне збільшення кількості підрозділів і персоналу не дасть позитивного результату [5, с. 156].

Ураховуючи це, необхідно створити таку організаційну систему інформаційного забезпечення підприємств і організацій, яка буде здатна контролювати стан справ і, забезпечувати підприємства і організації необхідною інформацією, регулювати рух інформаційних потоків, оперативно здобувати інформацію з різних джерел для поточних і перспективних завдань управління, упорядковувати діяльність, що пов'язана з розвитком інформаційної системи. Цю роль має виконувати належним чином організована служба оперативного управління [10, с. 139].

Але її існування на підприємствах і організаціях неможливе без постійного руху інформаційних потоків. Тому необхідна інформаційна база

для прийняття оперативних рішень і контролю за їх виконанням. Але щоб її створити, необхідно з'ясувати, яким чином це має відбуватися.

Інформація може надходити на підприємство зовні, від керівництва та виконавців. Документи необхідно розглядати за ступенем їх цінності та необхідності для прийняття рішень [3, с. 89].

Потім здійснюється їх реєстрація у базі даних (внесення записів, що характеризують документ та інформацію), кодування стандартних документів, маршрутизація (визначення етапів і відповідальних за порядок роботи з документами), координація процесу інформаційного забезпечення, проставлення печаток на документах, контроль їх руху та введення звітності про рух документів.

Їх оригінали залишаються в архіві служби оперативного управління. Кодування здійснюється для полегшення пошуку необхідних документів і даних. Усі документи та недокументована інформація після кодування заноситься в базу даних підприємства, яка з часом перетворюється в базу знань, що може використовуватися для вирішення нових завдань.

Інформація що міститься в документах, перетворюється в завдання та плани різних підрозділів, які погоджуються з виконавцями, вводяться в базу даних «оперативний план» і розсилаються. Для планування використовуються дані первинних та звітних документів і знання досвідчених співробітників [1, с. 403].

Завданнями керівника служби оперативного управління є коригування термінів виконання робіт залежно від часу їх закінчення, а також забезпечення підрозділів інформацією та іншими необхідними ресурсами. Вони здійснюють моніторинг процесів і результатів, а також підготовку звітів про стан об'єкта протягом коротких проміжків часу. Інформація в належному вигляді передається особам, що приймають рішення [5, с. 226].

Керівництво вищого рангу регулює відносини між службами, а нижчого між виробничими підрозділами, що їх обслуговують.

Штатна кількість співробітників служби визначається обсягом робіт, що, у свою чергу, залежить від технології обробки та інтенсивності потоку документів.

Головними завданнями служби оперативного управління є постійна інвентаризація стану розпочатих робіт і надання керівництву агрегованих аналітичних даних, підготовка оперативного плану, що погоджує діяльність підрозділів і співробітників, доведення планових завдань до виконавців, поточне регулювання робіт у випадку виникнення проблемних ситуацій, відхилень від плану та появи нових директив керівництва, підготовка звітів щоденних, щонедільних, щомісячних для аналітичних підрозділів і керівництва [9, с. 344].

Таким чином, служба оперативного управління має бути окремим інформаційним центром, що являє собою головний контрольний, регулюючий та організаційний елемент підсистеми оперативного управління, який буде поєднувати та направляти інформаційні потоки, матеріальні, трудові, фінансові ресурси для досягнення запланованих результатів. Це дозволить відображати всі процеси, проводити аналіз, оцінювати зовнішню та внутрішню інформацію для підготовки та прийняття управлінських рішень [2, с. 146].

Висновки. Більшість підприємств і організацій не мають систем інформаційного забезпечення, що ефективно функціонують.

Тому інформаційне забезпечення на рівні оперативного управління підприємством має:

- прискорити одержання поточної інформації керівництвом підприємства;
- оперативно забезпечити всі економічні підрозділи необхідною інформацією в задані моменти часу;
- мінімізувати ризик втрати інформації;
- запобігти дублюванню функцій окремих робітників і підрозділів;
- спростити процес формування й обробки інформації відповідно до змін законодавчого характеру.

Важливим чинником стабільної роботи підприємств і організацій є наявність єдиного інформаційного центру – служби оперативного управління. Її впровадження забезпечить:

- скорочення невиробничих втрат часу на пошук інформації, очікування рішень, погодження робіт;
- перерозподіл функцій управлінського персоналу, що дозволить керівництву більше часу приділяти вирішенню завдань розвитку підприємств і організацій;
- зниження навантаження на керівництво підприємства;
- інформаційну прозорість;
- доступ до інформаційних джерел і можливість багаторазового використання даних, що знаходяться в архіві та базі даних служби оперативного управління;
- постійний контроль головних показників діяльності підприємств і організацій;

– достовірність інформації про стан процесів, об'єктів і елементів організаційної структури.

Створення служби оперативного управління в організаційних структурах підприємств і організацій забезпечить позитивний ефект незалежно від його розмірів та профілю і тому має великі перспективи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бочуля Т. Інноваційний розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством : [монографія] / Т. Бочуля. – Х. : ІНЖЕК, 2015. – 404 с.
2. Гнилицька Л. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень / Л. Гнилицька // Управління проектами та розвиток виробництва : збірник наукових праць. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 1(37). – С. 142–150.
3. Коцербуба Н. Концептуальні засади організації внутрішнього господарського обліку / Н. Коцербуба // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 1. – С. 81–91.
4. Лаговська О. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія : [монографія] / О. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.
5. Лаговська О. Організаційні комунікації в системі управління: обліковий контекст / О. Лаговська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 3(21). – С. 222–232.
6. Легенчук С. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії : [монографія] / С. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 336 с.
7. Пилипенко А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : [наук. видання] / А. Пилипенко. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 276 с.
8. Пушкар М. Фінансовий облік у системі управління : [монографія] / М. Пушкар, М. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 178 с.
9. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : [монографія] / Н.О. Шпак. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 344 с.
10. Мельник О.Г. Інформація як складова інноваційного розвитку / О.Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 136–141.

ПАРАМЕТРИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

PARAMETRIC EVALUATION ECONOMIC VIABILITY

Актуалізовані сучасні методологічні проблеми оцінювання економічної стійкості підприємства. Визначено, що вони спрямовані виключно на діагностування стану стійкості на основі інтегральних показників. Сформовано авторську логіку оцінювання економічної стійкості підприємства, в основу якої закладено формування параметрів у двох змістовних сукупностях. Доведено, що параметризацію економічної стійкості доцільно здійснювати у площині конкурентоспроможності та продуктивності, взаємозв'язок змін між якими проявляється у динамічному критерії – формуванні потоків доданої вартості підприємства. Розширено зміст категорії «продуктивність підприємства» на основі поглиблення сутності результатних та витратних конструкт, які її формують.

Ключові слова: економічна стійкість, цільова модель, параметри, критерій, продуктивність, конкурентоспроможність, потоки доданої вартості.

Актуализированы современные методологические проблемы оценки экономической устойчивости предприятия. Определено, что они направлены исключительно на диагностирование состояния устойчивости на основе интегральных показателей. Сформирована авторская логика оценки экономической устойчивости предприятия, в основу которой заложено формирование параметров в двух содержательных совокупностях. Доказано, что параметризацию экономической устойчивости целесообразно осу-

ществлять в плоскости конкурентоспособности и производительности, взаимосвязь изменений между которыми проявляется в динамическом критерии – формировании потоков добавленной стоимости предприятия. Расширено содержание категории «производительность предприятия» на основе углубления сущности результатных и затратных конструкт, которые ее формируют.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, целевая модель, параметры, критерий, производительность, конкурентоспособность, потоки добавленной стоимости.

Modern methodological problems of assessing the economic sustainability of the enterprise are actualized. It is determined that they are aimed exclusively at diagnosing the state of stability on the basis of integral indicators. The author's logic of an estimation of economic stability of the enterprise is formed, which is based on the formation of parameters in two content sets. It is proved that parametrization of economic stability is expedient to be carried out in the plane of competitiveness and productivity, the interrelation of changes between which is manifested in the dynamic criterion – the formation of the flows of the added value of the enterprise. The content of the category "enterprise productivity" is expanded on the basis of deepening the essence of the resultant and costly constructs that form it.

Key words: economic stability, target model, parameters, criterion, productivity, competitiveness, flows of added value.

УДК 658.15

Пономаренко Т.В.

к.е.н., доцент, докторант кафедри обліку, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет

Постановка проблеми. Загальновідомо, що стійкість як властивість економічної системи у взаємозв'язку з іншими первинними характеристиками, такими як цілісність, керованість, самоорганізованість забезпечує її життєздатність протягом тривалого часу та реалізацію свого функціонального призначення. Однак, ототожнення стійкості виключно з життєздатністю вихолощує економічну сутність даної категорії, сучасний контекст дослідження якої набуває стратегічного характеру як передумови розвитку підприємства. Вищезазначене визначає об'єктивну необхідність формування комплексних підходів до оцінювання її рівня та обґрунтування пріоритетних напрямів забезпечення. Методологічна проблематика цього аспекту зумовлена: об'єктивною необхідністю врахування широкого спектру різноспрямованих параметрів (фінансового, матеріального та нематеріального характеру) і складних причинно-наслідкових зв'язків між ними; принциповою обмеженістю формалізованого опису параметрів та, відповідно, високим рівнем суб'єктивізму їх оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінювання економічної стійкості підприємств широко представлена у сучасному

науковому просторі. Її ключові положення знайшли відображення у працях С.Ю. Сидоренко, Л.Ю. Філобокової, В.І. Роціна, Р.Ю. Лоскутова, І.М. Омельченка, М.Д. Соколова, О.А. Табєкіної, Н.М. Григорської, О.А. Матушевської, І.М. Євстюхіна, В.С. Мітюшина, Е.Р. Місхожева, І.В. Брянцевої та інших. В рамках упорядкування методологічних підходів до оцінювання економічної стійкості, що представлено у науковій літературі, відповідні пріоритетні аналітичні параметри можна об'єднати у такі сукупності: фінансово-економічні (фінансова стійкість; ліквідність, платоспроможність, прибутковість); ринкові (ринкові позиції, ділова активність, конкурентоспроможність продукції (послуг); управлінські (рівень досягнення цілей, гнучкість, надійність, структурна цілісність, організованість, ресурсна збалансованість, тощо); соціальні (рівень безпеки праці, нематеріального стимулювання працівників, тощо); екологічні (рівень ресурсозбереження, відповідності екологічним нормам та стандартам, тощо); виробничі; логістичні; маркетингові, тощо.

Результати опрацювання наукових джерел стосовно предметної сфери дослідження дозволили автору виокремити спектр сучасних проблем, що

унеможлижують формування адекватної реальним потребам бізнес-практики методології оцінювання рівня економічної стійкості та, відповідно, управлінського інструментарію її забезпечення:

- по-перше, рівень економічної стійкості кількісно оцінюється виключно через призму інтегральних показників, варіативність яких зумовлюється спектром первинних моніторингових індикаторів, які здебільшого обмежуються, з однієї сторони, показниками ефективності використання ресурсних факторів та капіталу, з іншої, – показниками фінансового стану підприємства (ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості); при цьому поза увагою залишаються фактори нематеріального характеру, які на сучасному етапі розвитку бізнес-структур є пріоритетними;

- по-друге, в сучасних економічних дослідженнях проблематика оцінювання економічної стійкості розглядається виключно з позицій стану підприємства, що пояснюється відсутністю наукових праць, в яких розкривається економічна природа стійкості як властивості підприємства.

Постановка завдання. Новий ракурс дослідження економічної стійкості як властивості підприємства визначає мету статті, що полягає у формуванні нового оціночного методологічного базису в контексті більш складного розуміння її сутності. Це потребує вирішення наступних наукових завдань: 1) обґрунтування параметрів, які є аналітичними індикаторами стійкості підприємства; 2) встановлення критеріїв їх оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В теорії управління економічна стійкість розглядається як один із аспектів економічного стану підприємства, але не сам стан. Місце і взаємозв'язки економічної стійкості в структурі категорій теорії

менеджменту організацій залежать від прийнятої концепції управління. Економічна стійкість може виступати як цільова модель підприємства (тобто, орієнтація управління на забезпечення економічної стійкості), або бути одним із основних його принципів, що проявляється у заданому форматі технології та механізмів управління. Тобто, якщо економічна стійкість виступає як критерій управлінського рішення, то мова йде про її забезпечення як стану, якщо управлінське фокусування відбувається на цільовій моделі – то змістовний контекст ускладнюється дослідженням економічної стійкості як властивості, яка проявляється у відповідному економічному стані підприємства (рис. 1). На актуальності та значущості концепції управління, орієнтованого на економічну стійкість підприємства, наголошувало чимало сучасних дослідників, однак змістовних кроків в цьому напрямку не відбулося. Це пов'язано, перш за все, з тим, що сама теорія економічної стійкості підприємства знаходиться у стані формування.

Цільовий підхід є одним із найбільш значущих та популяризованих інструментів вивчення складних систем управління. Розуміння цілі та пов'язаних з ним понять доцільності та цілеспрямованості покладено в основу розвитку теорії менеджменту. Дослідження цілісних систем і їх компонентів з точки зору результатів функціонування – є одним з найбільш специфічних властивостей економічних систем. Однак, таке дослідження не завжди приймає форму цільового аналізу, так як розуміння функціональності економічної системи не завжди приймає форму спрямованості процесів і, тим більш, цілеспрямованості. Функціональний підхід (у вузькому розумінні) це аналіз поведінки економічної системи, який передбачає спряму-

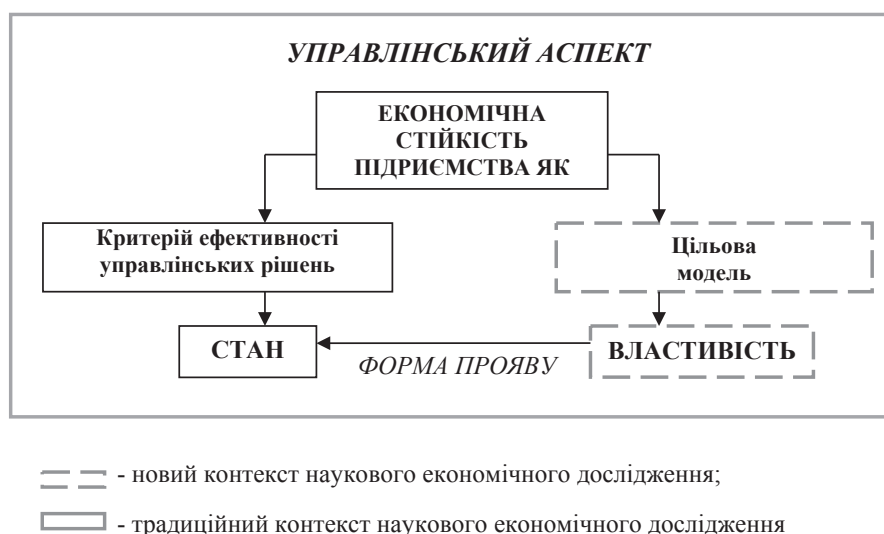


Рис. 1. Формалізація оновленої логіки дослідження економічної стійкості в теорії управління підприємствами

Джерело: розроблено автором

вання наукового дослідження до кінцевої стадії, до результату процесу як його мети, відштовхуючись від якої аналітично встановлюються причини щодо їх наслідків [1].

Для обґрунтування цільової моделі управління підприємством, орієнтованого на економічну стійкість, необхідно сформулювати сукупність концептів, які описують підприємство в термінології економічної системи. Зміст таких концептів логічно витікає із сутності економічної стійкості підприємства, що багатоаспектно розкрито на основі сукупності параметрів, які дозволяють зрозуміти принципову різницю класичного (традиційного) та стратегічно-орієнтованого підходів до розуміння її сутності.

Відповідно до системної методології параметричного оцінювання параметри системи формуються у двох сукупностях – результатів функціонування системи і внутрішніх характеристик, в яких проявляються властивості системи. Їх інтерпретація в категоріях теорії стійкості представлена на рис. 2. Сукупність результатів функціонування системи проявляється у стані економічної стійкості/нестійкості; внутрішні характеристики системи як форми прояву її властивостей відображаються в ресурсних, процесних та поведінкових аспектах, взаємозв'язок яких визначає якість відповідного забезпечення. Виявлення причинних характеристик стану економічної стійкості в оновленому форматі актуалізує необхідність зміщення дослідницького фокусу у стратегічну площину, в якій

розуміння сутності ресурсів, процесів та поведінки відрізняється від традиційного зрізу, а параметри економічної стійкості інтерпретуються у площині стратегічних характеристик підприємства, серед яких ключовою є конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність підприємства є багатоаспектним за своєю економічною сутністю поняттям, яке складно піддається однозначній економічній інтерпретації. Змістовні сукупності щодо визначення конкурентоспроможності підприємства достатньо повно систематизовано у монографії Н.П. Тарнавської [2], базуючись на яких можна визначити сутнісні аспекти конкурентоспроможності підприємства, які полягають у наступному: 1) це стан досліджуваного об'єкту (підприємства), який проявляється лише у конкурентному зовнішньому середовищі; 2) це здатність підприємства до задоволення потреб суб'єктів ринку; 3) змістовним пояснювальним джерелом формування конкурентоспроможності є сучасна теорія ресурсів підприємства.

Базуючись на визначених характеристиках конкурентоспроможності, можна говорити про взаємозв'язок категорій «економічної стійкості» та «конкурентоспроможності», який проявляється, перш за все, поза межами підприємства як структурної цілісності системи, тобто у конкурентному ринковому просторі. В сучасних наукових дослідженнях [3-6] конкурентоспроможність підприємства розглядається як похідна економічної стійкості, яка виступає однією з базових, але недо-

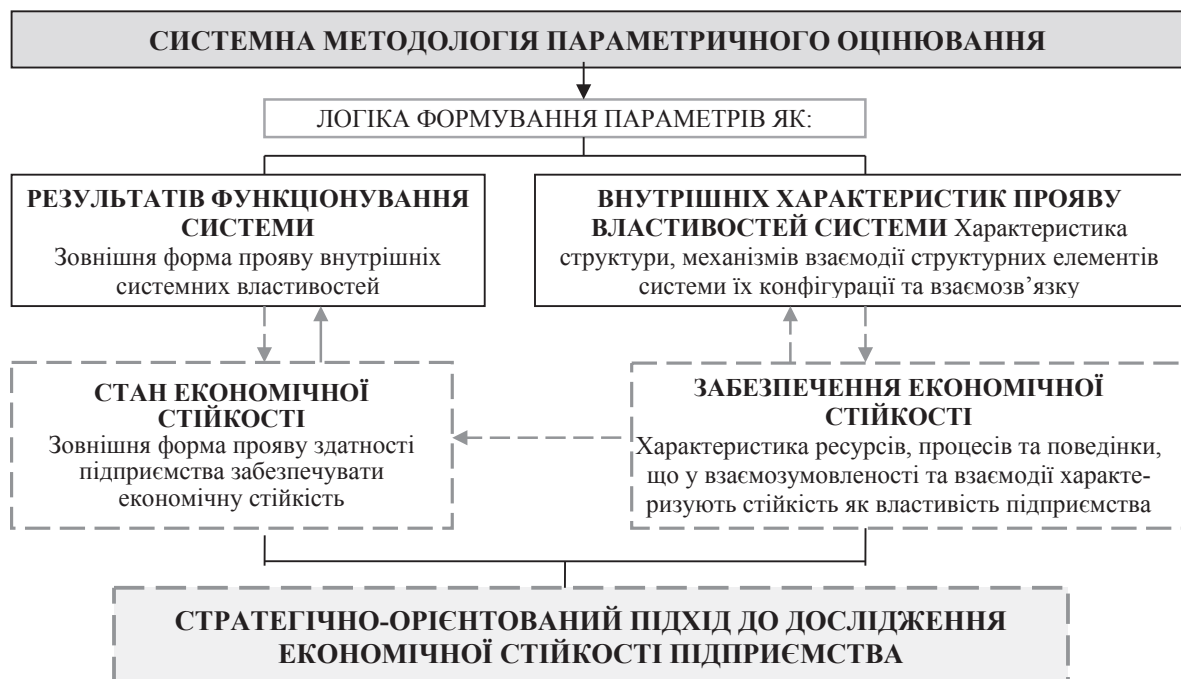


Рис. 2. Логіка оцінки економічної стійкості підприємства на основі методології параметричного оцінювання систем

Джерело: розроблено автором

статних умов її забезпечення. А. Воронкова наголошує на тому, що «конкурентоспроможність підприємства – це узагальнюючий, підсумковий показник його стійкої роботи, що містить у собі результати дій і зусиль різних виробничих, обслуговуючих і управлінських підрозділів, підсистем і ресурсів, які використовувалися» [7, с. 14]. Однак, теза щодо розуміння конкурентоспроможності як узагальнюючого показника економічної стійкості підприємства, на думку автора статті, є сумнівною, так як не завжди вагомі ринкові частки, конкурентоспроможність продукції, високий рівень впізнання торгівельної марки або бренду є свідченням внутрішньої фінансово-економічної або управлінської ефективності функціонування підприємства.

Підставою (але не гарантією) високої конкурентоспроможності підприємства в сучасних економічних дослідженнях науковці [2] визначають продуктивність. Наукове з'ясування причинностей взаємозв'язків у ланцюзі «продуктивність – конкурентоспроможність», на думку автора, дозволяє розкрити складну систему взаємодії різноякісних сил і факторів, які зумовлюють формування принципово нового в економічних дослідженнях явища «економічна стійкість як здатність підприємства».

В сучасних економічних публікаціях [8-11] під продуктивністю розуміють характеристику кількісного і якісного використання ресурсів у бізнес-процесах підприємства. Традиційна проблематика досліджень продуктивності, якій присвячені наукові публікації останніх років, сфокусована на розширенні спектру ресурсів (інтелектуальними, інформаційними, управлінськими) та переорієнтацією від можливості продукувати ринкові виходи до пріоритетності забезпечувати потреби усіх стейкхолдерів, що визначає необхідність модифікації формалізованих підходів до їх оцінювання факторами якісного впливу з урахуванням екзогенних та ендогенних чинників. Для обґрунтування авторської позиції щодо розуміння сутності продуктивності та її зв'язку із економічною стійкістю підприємства вважаємо за доцільне викласти наступні логічні міркування.

Усвідомлення того, що «основою підвищення продуктивності підприємства є здатності та компетенції, які забезпечують складні унікальні комбінації ресурсів та перетворюють останні на економічні результати» [12, с. 102] стало відправним пунктом у розвитку стратегічного напрямку досліджень продуктивності. Акцент на стратегічно-орієнтований аспект дозволяє принципово на новій методологічній основі інтерпретувати зміст результатних та витратних конструкт, які формують продуктивність підприємства. Так, ресурсна складова, як детермінанта продуктивності підприємств, має включати не тільки визначені в сучасних дослідженнях види ресурсів, а і враховувати особливості формування їх системного контуру в постіндустріаль-

них умовах розвитку, тобто когнітивну, креативну та ментальну складові. Результатом продуктивного використання ресурсів на основі розвитку їх стратегічного статусу є цінність, яку забезпечує підприємство для розширеного кола зацікавлених осіб бізнесу (рис. 3). Тобто, через продуктивність проявляється внутрішня функціональна спроможність підприємства як економічної системи задовольняти потреби як фінансових так і стратегічних стейкхолдерів бізнесу на основі формування та пропонування цінності, а здатність підприємства забезпечувати таку цінність незалежно від сили впливів середовища господарювання визначає економічну стійкість як властивість економічної системи.

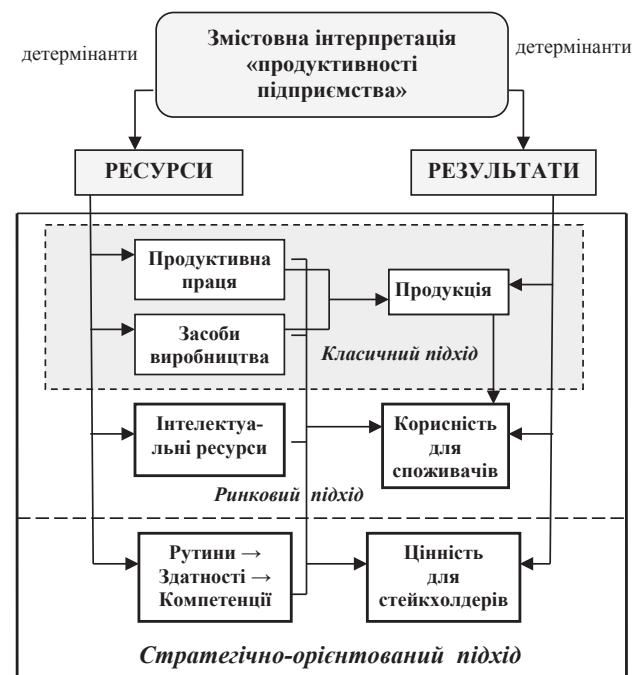


Рис. 3. Сучасна змістова інтерпретація «продуктивності підприємства» на основі упорядкування наукових підходів до її визначення

Джерело: сформовано автором

Таким чином, базуючись на методологічних положеннях багатопараметричного оцінювання систем та змістовній логіці економічної стійкості, оцінка її як результуючої властивості внутрішньосистемних характеристик підприємства доцільно здійснюватися у зоні продуктивності (внутрішня параметризація) та конкурентоспроможності (зовнішня параметризація).

Однією з принципових авторських позицій є те, що жодний з показників, які розраховуються в традиційному форматі оцінювання стану економічної стійкості підприємства не може виступати в якості критерію. Намагання сформувати критерій з декількох показників призводить до ускладнення його змісту з одночасним зменшенням рівня інформативності та об'єктивності. Крім того, не

завжди є впевненість у однозначній спрямованості критеріїв та їх вимірників. В окремих випадках оцінювання стану стійкості пропонують здійснювати так званим «згорнутим» критерієм, в основу якого закладено декілька показників, з якими здійснюються певні аналітичні маніпуляції. Автор не наполягає на тому, що «згорнутий» критерій не відображає стан стійкості. Питання полягає в тому, наскільки адекватним (точним) є таке відображення і, взагалі, що саме відображає такий критерій. Варто враховувати, що згортання показників може надавати результатам оцінювання інший якісний зріз, що відбувається внаслідок виокремлення частини структури досліджуваної системи, якій можуть бути не характерні ознаки, що є властивими системі в цілому.

Певним кроком для розв'язання окресленого кола методологічних проблем щодо оцінювання економічної стійкості підприємства як економічної системи може бути підхід до формування відповідного критерію. Відповідно до авторської логіки, параметрами оцінювання економічної стійкості визначено продуктивність та конкурентоспроможність підприємства, а співвідношення змін даних

параметрів буде відображено на основі динамічного критерію, обґрунтування якого має сенс розглянути в контексті наукової проблематики вартісно-орієнтованого управління (*Value Based Management – VBM*). Підставою такого ракурсу подальшого дисертаційного дослідження є те, що взаємозв'язок продуктивності та конкурентоспроможності розглядається у контексті капіталоутворення, результатом якого виступає формування доданої вартості, а відтак, вартості підприємства. Вартісно-орієнтоване управління підприємством є прийнятою сучасним науковим та бізнес-товариством концепцією, яка активно набуває теоретичного розвитку та успішні результати практичного використання. Значну увагу вчених та практиків до формування вартості привертає велика кількість наукових підходів серед яких особливий інтерес представляє дослідження вартості як критерію ефективності управління: бізнесом, капіталом, ресурсами, розвитком підприємства. В кожному з досліджуваних аспектів логіка формування вартості розглядається крізь призму взаємозв'язку конкурентоспроможності та продуктивності. Якщо проблематика досліджень пов'язана з ресурс-

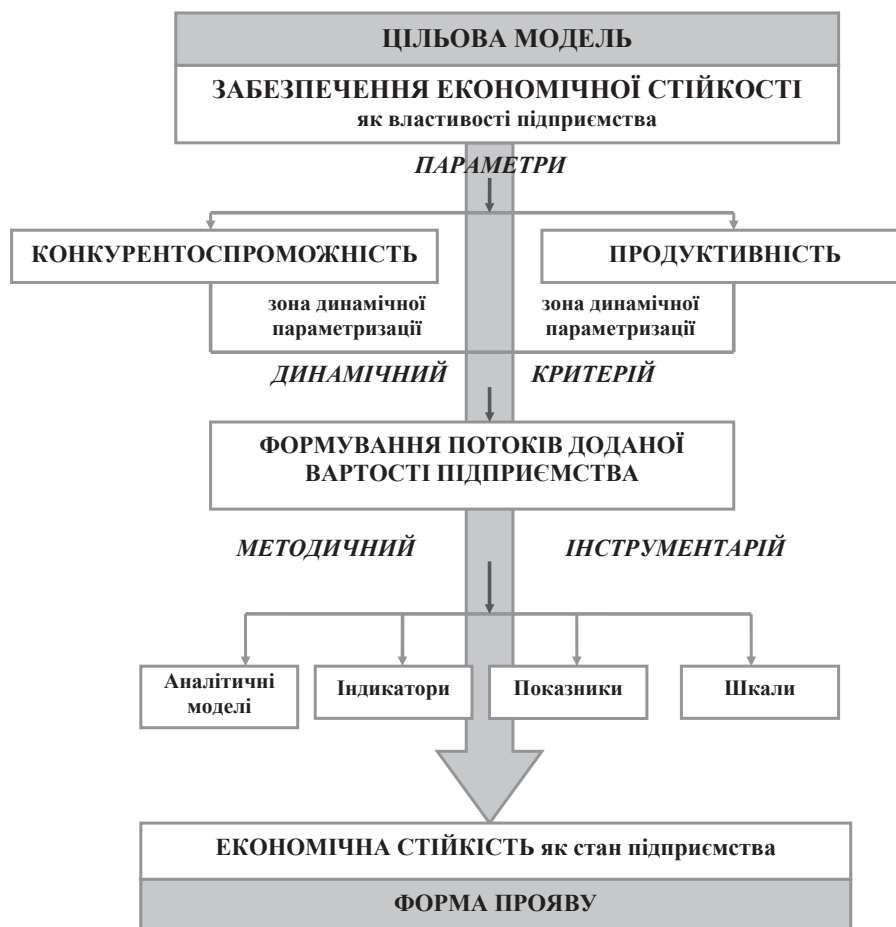


Рис. 4. Концептуальна логіка оцінювання економічної стійкості підприємства

Джерело: авторська розробка

ним аспектом, то зміст та оцінка продуктивності розкривається в категоріях ресурсів, капіталу, цінності; капіталоутворення – вартості, капіталу, цінності; розвитком – ресурсів, активів, вартості, капіталу, цінності. Саме такий категоріальний простір пояснює причинність стійкого/нестійкого стану підприємства.

Вибір VBM-моделей для оцінювання економічної стійкості зумовлюється наступними їх характерними ознаками:

- несуперечливості, що передбачає відсутність логічних протиріч в процесі розрахунку вартості та окремих елементів, що її формують;
- можливості використання облікових даних, тобто даних фінансової звітності, які є офіційними документами щодо достовірності наявних вихідних даних;
- прогнозованості, тобто наявності можливості обґрунтованого прогнозу елементів моделі;
- простота та зрозумілість для усіх користувачів результатів фінансової аналітики;
- верифікованості, тобто результати розрахунків можуть бути перевірені незалежним користувачем без будь-яких суттєвих припущень;
- можливість використання як інструмент узгодження інтересів основних зацікавлених сторін;
- можливість впливу через систему факторних сукупностей, що детермінують формування вартості;
- можливість оцінювання ефективності стратегічних та фінансових управлінських рішень.

Авторська логіка оцінювання економічної стійкості підприємства наочно представлена на рис. 4.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, аргументовано, що оцінювання економічної стійкості необхідно здійснювати виходячи з того, що її забезпечення виступає ціллювою моделлю підприємства. Основою оцінювання економічної стійкості виступає методологія параметричного аналізу складних систем, відповідно до якої параметри формуються у двох напрямках: результатів функціонування підприємства та внутрішніх характеристик, в яких економічна стійкість проявляється, відповідно і як стан, і як властивість. Обґрунтовано, що параметризацію економічної стійкості доцільно здійснювати у площині конкурентоспроможності та продуктивності, а взаємозв'язок змін між якими проявляється у динамічному критерії, вибір якого доцільно здійснювати в контексті теорії вартісно-орієнтованого управління. Основними критеріями вибору базової VBM-моделі прийнято: несуперечливість її елементів; можливість використання облікових даних; елементи моделі мають бути прогнозова-

ними; можливість багатофакторної інтерпретації; верифікованість; простота та зрозумілість для усіх користувачів результатів фінансово-економічної аналітики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крейдлин Г. Е. К проблеме языкового анализа концептов «цель» VS. «предназначение» / Г. Е. Крейдлин // Логический анализ языка. Модели действия; отв. ред. Н. Д. Арутюнова, Н. К. Рябцева. – М.: Наука, 1992. – С. 23-30.
2. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
3. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: ВГУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
4. Маслюк О. В. Місце економічної стійкості підприємства в забезпеченні його конкурентоспроможності / О. В. Маслюк // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5 (43). – С. 92-96.
5. Семененко О. В. Передумови економічної стійкості підприємства / О. В. Семененко // Економічний аналіз : зб. наук. Праць. – 2014. – Том 18. – № 2. – С. 221-227.
6. Коваленко Н. В. Вплив підвищення економічної стійкості промислових підприємств на їх конкурентоспроможність в умовах економічної кризи / Н. В. Коваленко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 22-26.
7. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-17.
8. Бродська Д. В. Концептуальні основи управління продуктивністю підприємства в сучасних умовах / Д. В. Бродська, І. Ю. Калмикова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 10-13.
9. Трут О. О. Формування системи вимірювання продуктивності підприємства // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць Львівської комерційної академії. – 2012. – Вип. – Т. 14. – С. 137-140.
10. Криворучкіна О. В. Еволюція наукових підходів до трактування економічної сутності продуктивності підприємства / О. В. Криворучкіна // Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; відп. ред. А. Ф. Павленко. – Київ : КНЕУ, 2012. – Вип. 14, ч. 2. – С. 21-26.
11. Криворучкіна О. В. Ресурсно-процесний підхід до оцінювання продуктивності підприємства / О. В. Криворучкіна, Є. В. Васильцов // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 32. – С. 217-224.
12. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J. B. Barney // Journal of management. – 1991. – Vol. 17. – N 1. – P. 99-120.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ ЗНИЖЕННЯ ЗАТРАТ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ANALYSIS OF STRATEGIES OF COSTS REDUCTION ON PRODUCTION ENTERPRISES

УДК 658.1

Зінченко О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київський національний університет
технологій та дизайну

Радіонова Н.Й.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розглянуті основні стратегії зниження затрат на виробничих підприємствах України. Класифіковано недоліки діючих систем управління затратами. Досліджено структурні та функціональні фактори, які впливають на затрати підприємства. Виявлено резерви зниження собівартості товарної продукції. Надано рекомендації щодо впровадження стратегій зниження затрат в діяльність виробничих підприємств.

Ключові слова: стратегія, затрати, стратегія зниження затрат, оптимізація затрат.

В статье рассмотрены основные стратегии снижения затрат на производственных предприятиях Украины. Классифицированы недостатки действующих систем управления затратами. Исследованы структурные и функциональные факторы, которые влияют на затраты предприятия. Выя-

лены резервы снижения себестоимости товарной продукции. Даны рекомендации по внедрению стратегий снижения затрат в деятельность производственных предприятий.

Ключевые слова: стратегия, затраты, стратегия снижения затрат, оптимизация затрат.

The article describes the main strategy for reducing costs on production enterprises of Ukraine. The deficiencies of existing systems of costs management are classified. The structural and functional factors that influence the costs of the company are considered. The reserves for reducing the prime costs of the products are discovered. Recommendations for implementing the cost reduction strategies in production companies work are given.

Key words: strategy, costs, strategy of the cost cutting, optimization of cost.

Постановка проблеми. Питання розробки стратегій затрат на виробничих підприємствах, пошуку шляхів їх вирішення являються складними і важливими для економічного життя сучасного виробничого підприємства. Економічний ефект виробничого підприємства виражається в прибутковості. Тому, більшість підприємств прагнуть максимізувати прибуток, а це неможливо без аналізу собівартості продукції, окремих затрат на виробництво і реалізацію продукції, виявлення резервів зниження виробничих затрат та впровадження рекомендацій щодо зниження затрат в діяльність підприємства. Тільки комплексно аналізуючи затрати на виробництво, правильно визначаючи резерви їх зниження, підприємство зможе досягти своєї мети і не програти своїм конкурентам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування стратегії зниження затрат певну увагу приділяли зарубіжні вчені-економісти: О.С. Віханський, А.П. Градов, Б. Карлоф, Г. Мінцберг, М. Портер, А.Дж. Стрікланд, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінов та інші. Щодо українських науковців, які вивчали проблеми формування стратегії зниження затрат можна виділити таких, як В.Г. Герасимчук, М.О. Данилюк, Л.В. Дікань, О.І. Ковтун, Л.А. Костирко, В.В. Лук'янова, А.П.Наливаiko, В.Д. Немцов, М.Г. Саєнко, М.І. Хопчан, Ю.С. Цал-Цалко, А.В. Череп, З.Є. Шершньова, В.М. Яценко й інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення інформації про недоліки діючих систем управління затратами та розгляд основних стратегій щодо зниження затрат на виробничих підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проблема зниження затрат дуже актуальна сьогодні, так як її вирішення дозволяє кожному конкретному підприємству вижити в умовах жорсткої ринкової конкуренції, збудувати міцне і сильне підприємство, яке буде мати достатньо високий економічний потенціал. Метою кожного підприємства є досягнення стабільного фінансового результату діяльності.

Але, в сучасних економічних умовах підприємства, в своїй більшості, в завдання стратегії скорочення виробничих затрат ставлять не тільки стабільну прибутковість та конкурентоспроможність, а й переміщення підприємства з нинішньої рейтингової позиції на більш високу. Це здійснюється шляхом адаптації підприємства до впливу зовнішніх факторів: конкуренції, ринкових коливань цін, розвитком сучасних технологій, а також за допомогою приведення ресурсів підприємства у відповідність до його потенційних можливостей. Діючі сьогодні системи управління затратами мають недоліки, які сформовано в табл. 1 [6].

В ході процесу створення стратегії в систематизованому вигляді, на практиці підприємства застосовують комбінації систем менеджменту, що залежать від їх величини, диверсифікації, позиції на ринку, від рівня і типу впливу зовнішніх змін, доступних ресурсів і ставлення керівництва до планування зниження затрат. Послідовність систематичних стратегічних дій щодо зниження виробничих затрат особливо важлива, коли на підприємстві значні затрати ресурсів.

Як правило, на виробничих підприємствах застосовуються стратегії з визначення перспективних орієнтирів діяльності на основі прогнозів

зниження затрат і оцінці потенційних можливостей підприємства з урахуванням розвитку матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій і видів продукції.

На практиці це комплексний стратегічний план скорочення затрат, як профільної, так і диверсифікованої продукції, розроблений з урахуванням прогнозу очікуваних змін факторів зовнішнього навколишнього середовища і потенціалу підприємства, що включає виявлення, відбір та прогнозування основних орієнтирів розвитку.

Але, стратегічні рішення мають бути не тільки спрямовані на оцінку впливу зовнішніх факторів, а й на тактичне осмислення стратегічних дій.

Розуміння поведінки затрат у межах традиційного управління затратами базується на їхній залежності від обсягу виробництва продукції, що зумовлює необхідність аналізу постійних, змінних

і змішаних затрат. Стратегічне управління затратами передбачає визначення величини затрат відповідно до стратегічного вибору підприємства. Тобто у рамках концепції стратегічних затратоформуючих факторів затрати визначаються та виникають унаслідок дії багатьох взаємопов'язаних факторів, які в літературі зі стратегічного управління [4] розділено на структурні та функціональні (табл. 2).

З точки зору структурних факторів для підприємств існує п'ять стратегічних варіантів вибору, що залежать від економічної основи структури затрат. Кожен структурний фактор передбачає вибір, який зробить підприємство з метою зниження затрат за допомогою системи управління затратами. Врахування особливостей підприємства дає змогу визначити вплив на затрати кожного структурного фактора. Функціональні фактори, що впливають

Таблиця 1

Недоліки діючих систем управління затратами [6]

Недоліки діючих систем управління затратами	Наслідки недоліків діючих систем
Відсутні порядок регулювання та урахування сумарних затрат, їх структури на всіх стадіях життєвого циклу продукт	Неможливо цілеспрямовано впливати на оптимізацію та зниження сумарних затрат
Здійснюється лише автономне управління комплексом затрат за господарськими одиницями але не за виробами	Зниження затрат однієї із ланок може призвести до збільшення сумарних затрат; зменшується можливість планування затрат
Управління реалізується через план, сформований за базовими затратами, згідно критеріїв оцінки діяльності конкретної господарської одиниці	Підприємство орієнтується на виконання плану, не враховуючи реальні можливості зниження затрат за виробами
На кожній наступній стадії не приймаються до уваги економічні розрахунки затрат, виконані на попередніх стадіях	Можливе завищення сумарних затрат; неточно оцінюється та враховується внесок учасників нововведень в загальні результати
Відсутня закінчена система поетапного проектування; результати прогнозу не обов'язкові для наступних стадій	Затягується освоєння економічних параметрів виробу через відсутність послідовності економічних показників проекту за стадіями життєвого циклу
При атестації економічного рівня та якості продукції майже не враховуються економічні параметри	Знижується об'єктивність та ефективність оцінки при атестації продукції
Відсутня стратегія зниження затрат учасниками процесу розвитку; не встановлені контрольні точки оцінки доцільності подальшого здійснення затрат	Допускається подорожчання втрат на повний життєвий цикл, неточності у визначенні планових завдань із зниження затрат
Не визначена структура управління затратами на виріб	Допускаються втрати ефективності під час зміни стадій життєвого циклу

Таблиця 2

Структурні та функціональні фактори, що впливають на формування затрат

Структурні фактори	Функціональні факторії
Масштаб – обсяг інвестицій, які потрібно вкласти у виробництво, дослідження та розроблення, маркетингові ресурси для випуску продукції	Ефективність планування підприємства – наскільки ефективно, порівняно з нормами планування (з точки зору внутрігосподарської логістики)
Діапазон – ступінь вертикальної інтеграції, що визначає діапазон розширення управління підприємством	Залучення робочої сили – прийняття робітниками на себе зобов'язань щодо постійного удосконалення
Досвід, який показує, скільки разів у минулому підприємство успішно здійснювало те, для чого зараз приймаються рішення	Комплексне управління якістю – переконання і досягнення, пов'язані з якістю продукції та виробничих процесів
Технології, які використовують на кожній стадії ланцюга вартостей	Використання потужностей – вибір найкращого варіанта з наявних на підприємстві
Складність – широта асортименту виробів чи послуг, які планується запропонувати споживачам	Використання зв'язків з постачальниками та замовниками в контексті вартісного ланцюга і затрат підприємства

на затрати, пов'язані зі здатністю підприємства успішно функціонувати. На відміну від структурних факторів, які неможливо порівняти пропорційно з показниками діяльності, функціональні фактори порівнюють. Для всіх функціональних факторів «більше» завжди означає «краще». Впровадження на підприємстві системи стратегічного управління затратами передбачає використання всієї інформації про затрати, чітко орієнтованої на стратегічне управління підприємством [4].

На сьогоднішній день в Україні основна маса сировини стає товаром без індустріальної обробки, не перетворюючись на предмети праці для обробного комплексу, і тому останній низив випуск продукції інвестиційного попиту: машин, обладнання, компонентів високих технологій. Нові засоби виробництва і технології не надходять (або надходять в незначній кількості) в промислові галузі, внаслідок чого відбувається їх деіндустріалізація. Ланка виробничо-інвестиційного комплексу випала з системи відтворення, і замість циклу «видобуток сировинних ресурсів – їх індустріальна обробка – кінцеве споживання готових продуктів» встановився кругообіг «видобуток сировинних ресурсів – їх експорт – кінцеве споживання імпортованих продуктів». В обхід обробної промисловості замкнуті потоки не тільки сировини, але і фінансових ресурсів. І якщо раніше міжгалузевої кооперації заважали відомчі бар'єри, то тепер – численні «власники» і різні посередники з яскраво вираженими зовнішньоекономічними інтересами.

Українську промислову систему можна представити як цілісний комплекс, здатний не тільки виробляти набір високих технологій, а й застосовувати їх на підприємствах, зайнятих випуском продукції кінцевого попиту з тенденцією до наукомісткого способу виробництва.

Стратегічно вітчизняна промислова політика має бути спрямована на послідовне і поетапне формування науково-промислового центру створення високих і наукомістких технологій, що забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції, інтегрованого на взаємовигідних партнерських засадах з іншими і країнами.

Проведення модернізації підприємств базується на застосуванні прогресивних науково-технічних розробок. Впровадження наукомістких технологій і виробничих процесів прискорить освоєння принципово нової продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому і внутрішньому ринках. В цілому характер стратегічних заходів щодо зниження виробничих затрат, перш за все, визначається типом виробництва, що застосовується на підприємстві.

Далі проводиться аналіз впливу типу виробництва на розробку стратегії скорочення виробничих затрат.

Найчастіше виробництво на підприємстві відноситься до серійного типу і характеризується виготовленням виробів періодично повторюваними партіями. Прийнято вважати, що серійний тип виробництва характеризується виготовленням обмеженої номенклатури деталей партіями, що повторюються через певні проміжки часу.

Тому виробничі цехи мають в своєму складі предметно-замкнуті ділянки, обладнання на яких розподілено по ходу типового технологічного процесу. В результаті в цехах існують порівняно простої зв'язки між робочими місцями для організації прямого переміщення деталей в процесі їх виготовлення.

Навпаки, предметна спеціалізація ділянок робить доцільною обробку партії деталей паралельно на декількох верстатах, що виконують послідовні операції. Тому як тільки на попередній операції закінчується обробка декількох перших деталей, вони передаються на наступну операцію до закінчення обробки всієї партії. Таким чином, на підприємстві стає можливою паралельно-послідовна організація виробничого процесу.

Так, великі трудомісткі деталі, що виготовляються у великій кількості і мають подібний технологічний процес, закріплені за цехом зборки з організацією на ньому змінно-поточного виробництва. Деталі середніх розмірів, багатоопераційні і менш трудомісткі, об'єднані в партії, і їх запуск у виробництво організовується через ділянки групової обробки дрібні малотрудомісткі деталі планово-диспетчерський відділ закріплює за спеціалізованою ділянкою, яка перебуває в інструментальному цеху для організації прямого виробництва.

Необхідно відзначити, що для виробничих підприємств серійного типу виробництва характерна значно менша, ніж в одиничному, собівартість виготовлення виробів.

Зауважимо, що собівартість деталей при виготовленні їх партіями не залишається постійною, а змінюється в залежності від розміру партії. При цьому одні затрати, що входять у собівартість виробів, зі зростанням розміру партії зменшуються, інші зростають, треті залишаються незмінними.

В цілому всі способи розрахунку нормативного розміру партії на підприємстві мають відповідати принципам забезпечення найбільш оптимального завантаження устаткування.

Так, при першому способі визначаються затрати, пов'язані з запуском партії деталей у виробництво, а також затрати, пов'язані зі зберіганням партії деталей і зростанням обсягу незавершеного виробництва. Оптимальною ж є партія, при якій сума затрат і додаткових затрат, що припадають на одну деталь, мінімальна.

Тому в затрати першої групи включаються затрати на налагодження обладнання та втрати,

пов'язані з підготовкою робочого при переході до обробки партії нових деталей.

Для планування зниження собівартості продукції виробляють: розрахунки зниження затрат; розрахунки зниження загальних затрат на виробництво продукції за такими чинниками; розрахунки зниження собівартості по порівнянній товарній продукції і інше. Крім того при плануванні собівартості продукції визначаються такі показники, як: затрати на 1 грн. товарної продукції; собівартість окремих видів продукції; собівартість продукції за елементами затрат; можливе зниження собівартості товарної продукції і окремих її видів.

При калькулюванні собівартості продукції на виробничих підприємствах в більшості випадків застосовується нормативний метод. Нормативні калькуляції складаються планово-економічною службою підприємства на продукцію, що виробляється на основі прогресивних норм затрат матеріалів і заробітної плати і норм розподілу непрямих затрат. Крім того, нормативний метод сприяє зміцненню нормативної бази та враховує відхилення фактичних затрат від нормативних окремо. Тому калькуляція собівартості виробів враховує нормативні затрати і відхилення від них за окремими статтями, що створює можливість контролю за рівнем собівартості окремих її складових.

Прийнято вважати, що нормативна собівартість виробу визначається як сума нормативних затрат обробки всіх деталей і складових одиниць, що входять у виріб, і затрат на створення самого виробу.

Планово-економічною службою підприємства розрахунок нормативної собівартості ведеться відповідно до блок-схеми (рис. 1).

На підставі інформаційної бази трудових нормативів і технологічних маршрутів обробки деталей по цехах формується інформаційна база підсумкових трудових нормативів на деталь по цехах.

До того ж, шляхом об'єднання інформаційної бази підсумкових нормативів на деталь по цехах створюється проміжна інформаційна база. З'єднання проміжної інформаційної бази з інформаційною базою матеріальних нормативів дозволяє отримати інформацію для розрахунку прямих затрат. Отже, інформаційна база для розрахунку собівартості складових одиниць і виробу являє собою з'єднання останньої інформаційної бази.

У той же час для визначення нормативних калькуляцій по деталях використовується інформація про відсотки непрямих затрат в розрізі цехів. Після обробки за відповідною програмою видається таблиця нормативної калькуляції за статтями затрат.

Крім того, для розрахунку нормативних калькуляцій на складові одиниці і вироби в цілому використовується спеціальна інформаційна база і таблиця відсотків непрямих затрат. Такі калькуляції застосовуються для розрахунків планової собівартості.

Тому відповідно до розробленої на виробничому підприємстві стратегії скорочення виробничих затрат на продукції необхідно:

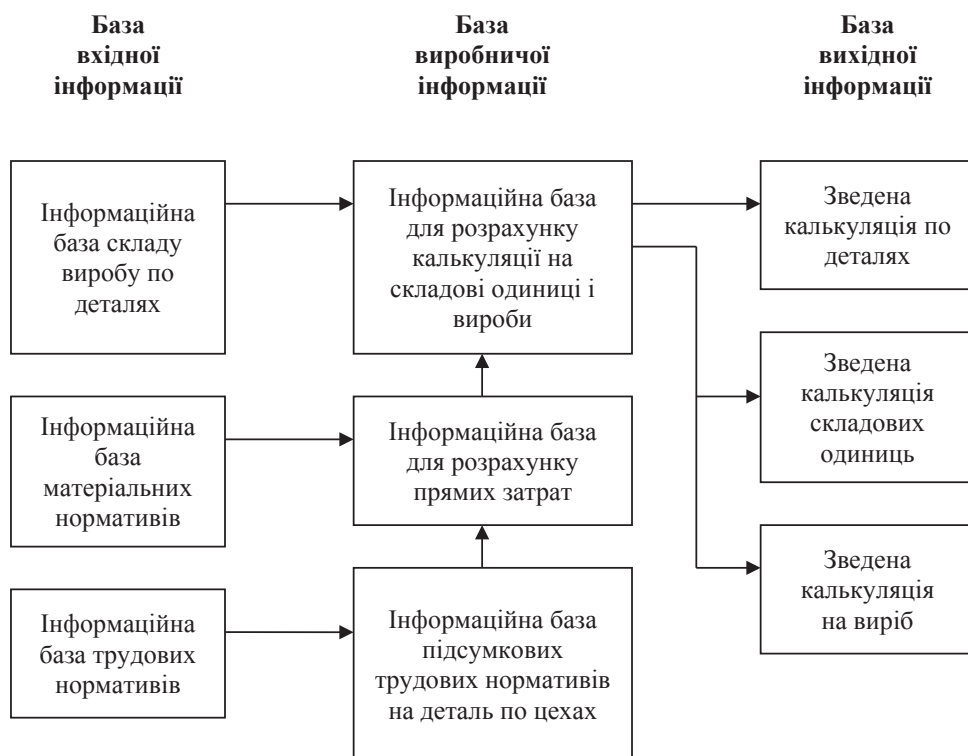


Рис. 1. Блок-схема нормативної калькуляції

- виявити і усунути причини наднормативного витрачання матеріалів;

- при виборі постачальників сировини і матеріалів другим критерієм після якості повинна бути ціна.

Відповідно до стратегії зниження собівартості продукції для зниження затрат за накладними затратами необхідно:

- регламентувати обсяги ремонтних робіт відповідно до обсягу виробництва (крім аварійних випадків);

- перелік матеріалів, списаних на ремонтні роботи, затверджувати керівниками технічних служб;

- матеріали і комплектуючі для ремонтних робіт купувати за нижчими цінами;

- організувати ритмічну роботу підприємства, що виключає необхідність понаднормових робіт.

Як показують проведені дослідження, на виробничому підприємстві є резерви зниження собівартості товарної продукції, головними з яких є:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- раціональне використання сировини і матеріалів;

- удосконалення організації виробництва і праці;

- зниження затрат по допоміжному виробництву;

- зміна обсягу і структури продукції, що виробляється.

Вирішення зазначених завдань можливе лише з урахуванням розробленої на підприємстві стратегії зниження виробничих затрат.

Висновки з проведеного дослідження. Концепція стратегії зниження затрат дає змогу дослідити їх на всіх етапах загального вартіс-

ного ланцюга виробництва продукції, враховуючи постачальників і споживачів, та зосереджуючи особливу увагу на дослідженні затрат підприємства в складі загального вартісного показника продукції. Основною метою стратегічного управління затрат є створення конкурентних переваг за рахунок збільшення прибутку підприємства шляхом визначення оптимального рівня затрат. Стратегію зниження затрат виробничі підприємства повинні проводити зі врахуванням впливу низки факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко Т. М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства [Текст] / Т. М. Адаменко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2011. – № 23(II). – С.100–106

2. Гринько Т. В., Столпова К. В. Обґрунтування стратегії зниження затрат підприємства [Електронний ресурс] / Гринько Т. В., Столпова К. В. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_131.pdf

3. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 440 с.

4. Костецька Н. І. Методичні аспекти формування стратегії зниження затрат підприємства / Костецька Н. І. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. -Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 443-450.

5. Мазур О. І. Мета та складові системи управління затратами підприємства / О. І. Мазур, Н. М. Богацька. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

6. Шевців Л. Ю. Концептуальні основи формування ефективної системи управління затратами машинобудівних підприємств / Л. Ю. Шевців // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No1/72.pdf>

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

INNOVATION MANAGEMENT SYSTEM IN ENSURING THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL BUSINESS

У роботі досліджено особливості здійснення управління інноваціями в системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Розглянуто основні види інновацій та їх відмінні особливості. Встановлено, що інноваційна діяльність супроводжується підвищенням рівнем ризикованості, що визначає особливості управління інноваціями. При цьому управління зовнішньоекономічна діяльність регламентується не лише внутрішньою політикою підприємства, а, в першу чергу, міжнародними стандартами. Визначено, що основою забезпечення ефективної системи управління інноваціями в контексті зовнішньоекономічної діяльності підприємства є висококваліфікований, досвідчений персонал.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, інновація, інноваційність, інноваційна діяльність, управління інноваціями.

В работе исследованы особенности осуществления управления инновациями в системе внешнеэкономической деятельности предприятия. Рассмотрены основные виды инноваций и их отличительные особенности. Установлено, что инновационная деятельность сопровождается повышением уровнем рискованности, что определяет особенности управления инновациями.

При этом управление внешнеэкономической деятельностью регламентируется не только внутренней политикой предприятия, а, в первую очередь, международными стандартами. Определено, что основой обеспечения эффективной системы управления инновациями в контексте внешнеэкономической деятельности предприятия является высококвалифицированный, опытный персонал.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, инновация, инновационность, инновационная деятельность, управление инновациями.

In this work the peculiarities of innovation management in the system of international business activity. The main types of innovations and their distinctive features. Founded that innovation is accompanied by a high level of risk that determines the characteristics of innovation management. This control foreign trade is regulated not only the internal policy of the company and, above all, international standards. Determined that the foundation of an effective system of innovation in the context of international business activity is highly qualified, experienced personnel.

Key words: foreign economic activity, innovation, innovation, innovation, innovation management.

УДК 339:658.5:005.336.1:330.341.1

Сідоров М.Ю.

студент

Запорізький національний університет

Дугієнко Н.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної

економіки, природних ресурсів

і економічної теорії

Запорізький національний університет

Постановка проблеми. В основі сучасної економіки лежить нова система цінностей, заснована на прискоренні науково-технічного прогресу та інноваційній спрямованості господарської діяльності. Інноваційність стає невід'ємною характеристикою економіки XXI століття, відмінними особливостями якої є конкуренція самостійних фірм, зацікавлених в оновленні продукції, і наявність ринку конкуруючих інновацій. У зв'язку з цим кожній сучасній компанії необхідно направляти свою діяльність в область наукоємного виробництва, освоювати нові технології, що дозволяють виробляти нові види продукції більш високої якості з найменшими витратами, удосконалювати обладнання та предмети праці, технологічні процеси і форми організації виробництва на основі новітніх досягнень науки, техніки і передового досвіду.

Крім того, сучасне міжнародне середовище характеризується глобалізаційними процесами, які на сьогоднішній день визначають специфіку зовнішньоекономічної діяльності кожного суб'єкта господарювання. При цьому, зовнішньоекономічна діяльність підприємств стає проблемним аспектом у зв'язку з вимогами міжнародного середовища, а інноваційна її складова дедалі потребує все більше уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку у контексті зовнішньоекономічної діяльності досліджували такі вчені

як Кредісов А.І., Кириченко О.А., Дроздова Г.М., Дахно І.І., Макогон Ю.В., Багорова І.В., Козик В.В. та інші. Однак більшість з них розглядали в першу чергу проблему оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності і впровадження інновацій, залишаючи поза увагою систему управління ними. Інші навпаки вивчали механізм управління, не приділяючи при цьому достатньої уваги виключній ролі інновацій у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Зважаючи на вищевикладене, можна стверджувати, що на сьогоднішній день питання управління інноваціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності є недостатньо дослідженим.

Постановка завдання. Метою статті є виокремлення особливостей системи управління інноваціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження виступає власне інноваційна складова зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Предмет дослідження – методи управління інноваціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній науці загальноприйнято, що інновації – це невід'ємний фундамент стабільного й ефективного соціально-економічного розвитку держави, важливий механізм поновлення реального сектора економіки, головний фактор підвищення конкурентоспроможності країни та

здійснення прогресивних структурних зрушень. Однією з його особливостей є широка сфера використання у всіх без винятку галузях економіки і в повсякденному житті. Зрозуміло, що конкретне тлумачення інновації залежить від методу конкретної науки, мети дослідження або просто від наших життєвих уявлень. З огляду на зазначене можна констатувати, що поняття «інновація», як і поняття «інформація», єдино визначення не має [8, с. 20].

У менеджменті інновації визначаються як створення та надання товарів та послуг, які пропонують споживачам вигоди, що сприймаються покупцями як нові, більш досконалі. Проте серед основних властивостей, що притаманні інноваціям можна виділити наступні [12, с. 467]:

- 1) новизна;
- 2) задоволення ринкового попиту;
- 3) комерційна реалізованість.

З позиції новизни до інновацій відносяться:

- новий чи удосконалений продукт, що реалізується на ринку;
- новий чи удосконалений технологічний процес;
- нові форми організації виробництва та ведення комерційної, фінансової та інших видів діяльності;
- нові управлінські процеси та рішення соціально-економічних задач і т.д.

За задоволенням ринкового попиту інновації бувають [6, с. 17]:

1) еволюційні, що полягають в модифікації вже існуючих товарів, послуг і т.д. та створюються у відповідь на вже відомі потреби ринку; вони не унікальні за технологією, однак дуже корисні та успішні у задоволенні потреб споживачів. Еволюційні інновації пропонують ринку вже існуюче рішення з покращенням його характеристик;

2) еволюційні, спрямовані на задоволення попиту, що може з'явитись після нововведення. Такі інновації з'являються відносно рідко та непередбачувано. Фактично вони створюють новий ринок.

Критерієм реалізації тієї чи іншої інноваційної ідеї є співвідношення очікуваних вигод та витрат. Нова науково-технічна розробка не є інновацією, якщо вона не приносить економічного ефекту від впровадження у форму отриманого прибутку, економії виробничих сил чи невиробничих витрат, зниження матеріалоємності, енергоємності, зростання продуктивності праці і т.д.

Інновації є результатом інноваційної діяльності процесу здійснення інновацій, діяльності, направленої на комерціалізацію накопичених знань, технологій і т.д.

Зовнішньоекономічна та інноваційна діяльність підприємства є різними сферами його господарського життя. Проте зовнішньоекономічні зв'язки

впливають на реалізацію інноваційних задач господарюючого суб'єктам, а цілі та результати інноваційної діяльності можуть визначити характер зовнішньоекономічної діяльності [12, с. 475]. Дослідження, опубліковане Національним бюро економічних досліджень США, показало, що компанії, що активно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, генерують більше інновацій, ніж підприємства, не залучені до ЗЕД [3, с. 113].

Переважну частину продукції, що успішно витримує міжнародну конкуренцію, виробляють на всіх підприємствах, що застосовують сучасну техніку та технології, що впроваджують управлінські та організаційні рішення. В цілому у розвитку зв'язків підприємства, що створює інноваційну продукцію, можна виокремити декілька послідовних етапів [12, с. 476]:

1) на першому етапі компанія експортує готову продукцію, в якій реалізовані технологічні новації та інші види інновацій. В дійсний час саме наукоємні товари, у виробництві яких абсолютні та відносні витрати на НІОКР, найбільш рентабельні. На даному етапі в країні-експортері Рісте національний дохід, зростає кількість робочих місць і т.д.;

2) на другому етапі виробництво інноваційної продукції налагоджується за кордоном шляхом прямого іноземного інвестування. Приймаючи столицю отримує нову технологію. Для країни-експортера капіталу відкриваються нові ринки, економляться транспортні витрати і т.д.;

3) на третьому етапі відбувається безпосередній продаж технологій. В країні-експортері технологія вже не вважається передовою, проте для більшості країн, що відстають у своєму економічному та технологічному розвитку від країни-експортера, вона може вважатись прогресивною.

Причина зміни етапів – бажання підприємств-новатора максимізувати прибуток. Класичний розвиток дана схема отримала у випадку транснаціональних корпорацій (ТНК), що йдуть спочатку по шляху експорту інноваційної продукції, потім організації виробничих філіалів в країнах, що мають ті чи інші конкурентні переваги та обираються за принципом глобальної оптимізації, а далі передачі технології у формі ліцензій підприємствам різних країн, що розвиваються [1, с. 83].

Будь-які інновації завжди відрізняються значним підвищенням ризиків [11, с. 22]. Особливо це проявляється в контексті зовнішньоекономічної діяльності. Ризики, інновації та продукція завжди взаємопов'язані і при зростанні числа і складності продукції, необхідні інноваційні дії, які супроводжуються посиленням ризиків, що виникають при кожному запиті, задоволенні запитів і певного ставлення споживача і виконавця до інновацій, виникнення і реакції кожного учасника контакту до системи ризиків. Прийнято вважати, що підтверджується досвідом, що при виробни-

цтві товарів система ризиків більш структурована і певна, ніж в разі надання послуг, як результат психологічної спрямованості послуги, її персоніфікованості, а часто і відсутність чітких стандартів на параметричні характеристики в системах сервісу [2, с. 278].

Також прийнято вважати, що менеджери в процесі функціональної діяльності, як правило, прагнуть йти, дистанціюватися від ризиків, проте це не зовсім так. Так, при роботі в сфері виробництва товарів, менеджери різних ієрархічних рівнів покликані ризикувати в різного ступеня. Ризики тісно пов'язані з системою прийнятих рішень і умовами виробничої діяльності [12, с. 477].

Наприклад, менеджери нижньої ланки зобов'язані приймати рішення для чітко структурованих задач, для вирішення яких у них є, як правило, методики і алгоритми [7, с. 150]. Тому сфера ризиків їм відводиться найменша. Вони можуть ризикувати переміщаючи виконавців з одного робочого місця на інше, в межах існуючих регламентів.

У сфері послуг, де інноваційно-клієнтський підхід є головним чинником діяльності, а технологічні регламенти мають інші, більш широкі межі, менеджери нижньої ланки в сфері послуг мають більше прав на ризики і змушені ризикувати при прийомі замовлення на послугу і в ході її виконання.

Немає необхідності детально співвідносити ступені ризиків для інших, більш високих рівнів менеджерів, достатньо лише відзначити, що ступінь ризиків для аналогічних рівнів менеджерів у сфері виробництва товарів і надання послуг значно ширше при наданні послуг, ніж в сфері виробництва. Доведено, що в сфері послуг, в умовах об'єктивної підвищеної інноваційності, менеджери повинні вміти більше ризикувати, ніж при виробництві товарів. Дана обставина вимагає, щоб менеджери в сфері послуг вміли краще прогнозувати, аналізувати стан зовнішнього середовища (особливо поведінку клієнтів і конкурентів), вміти вирішувати слабо структуровані і не структуровані завдання, щоб ризикувати більш обґрунтовано. В цьому напрямку необхідно готувати менеджерів, особливо нижньої ланки.

Отже, для менеджерів, які працюють безпосередньо з клієнтами (насамперед нижнього і середнього ієрархічних рівнів управління), необхідно визначати межі інновацій, що характеризує і формує і систему, і ступінь допустимих ризиків. Стосовно до ЗЕД, в них беруть участь найчастіше великі і рідше середні організації, що дозволяє менеджерів для них готувати спеціально і окремо [10, с. 115]. Найчастіше в складі вищого керівництва створюються малі групи в числі 3-9 чоловік, на які покладається вся робота з формування та забезпечення послуг зовнішньоекономічного та зовнішньоторговельного характеру [7, с. 153]. У такого роду малих групах, як правило, є фор-

мальний лідер і чіткий розподіл рольових функцій, які взаємодоповнюють один одного. До їх числа відносять фінанси, міжнародне економічне право, виробництво, логістику, специфіку продажів і ін., в залежності від специфіки функціональної діяльності. Такого роду групи потребують високого професіоналізму, вміння працювати в команді, інноваційний характер ставлення до своєї роботи і умінні розумно і обґрунтовано ризикувати. Однак навіть наявність хорошої управлінської команди не може забезпечити конкурентний характер ЗЕД [5, с. 323]. Цей процес виявляється ефективним тільки при наявності чітких «вертикалей» і «горизонталей» різних груп, що беруть участь в цих процесах, суворо регламентованих за часом і якістю формування та надання послуг інопартнеру. «Ланцюжки» виконавців у наданні послуг, як правило, бувають «коротше» (менше груп-учасників), ніж в процесі виробництва і продажу товарів. Однак ступінь ризику значно підвищується по раніше розглянутим причин.

Рівні інноваційності можуть бути розширені без значного підвищення ризиків, якщо використовувати досвід, який рекомендує спиратися на наступні чинники [4, с. 16]:

- достатній рівень кваліфікації і командності (що значно знижує ступінь ризиків);
- певний рівень інноваційності;
- облік стану компанії і положення на життєвому циклі;
- характеристики команди (групи управління) у вигляді віку, рівня освіти, досвіду, часу роботи в групі та ін.;
- рівень накопиченого добробуту і впливу ризиків на даний процес, особливо на кар'єру (як окремих співробітників, так і команд);
- рівень здатності і вміння структурувати і систематизувати ризики;
- характер самооцінки можливостей організації і реальної оцінки фахівців зовнішнього середовища (експерти, партнери, клієнти та конкуренти);
- основні тенденції в характері зміни зовнішнього середовища і внутрішніх факторів та ін.

Перераховані складові, як показує досвід ЗЕД, сприяють підвищенню рівня інноваційності в роботі менеджерів, підвищенню ефективності керівництва і зниження ступеня ризиків, визначаючи взаємозалежність інноваційного та ризик-менеджменту у зовнішньоекономічній і зовнішньоторговельній діяльності [9, с. 17].

Ще одним елементом підвищення інноваційності та зниження ризиків, може служити опора на міжнародний стандарт якості («петля якості» – ISO-9000-). Даний стандарт покликаний регламентувати не тільки систему виробництва товарів, а й враховувати систему надання послуг.

Якщо згадати, що дана «петля» утворюється 10-ма основними, обов'язковими діями менедже-

рів, то чітко визначаються об'єкти інноваційного впливу і характерні «переходи» (взаємозв'язки) між кожною з пар в даній «петлі якості» [9, с. 17].

Розвитку конкурентоспроможного виробництва на інноваційній основі сприяють застосування передових технологій та модернізація виробничої бази підприємств. В даному контексті необхідно відзначити важливість галузей «нової економіки», тобто інформаційних та телекомунікаційних технологій. ІКТ є важливим каталізатором організаційних та технологічних інновацій підприємств [1, с. 83].

Досвід підприємств деяких країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою (азіатських нових індустріальних країн, країн Центральної та Східної Європи та ін.) показує, що інноваційний процес можна прискорити за допомогою іноземних інвестицій, але не будь-яких, а довгострокових, що надходять разом з новими технологіями та сучасним менеджментом. Цим критерієм відповідають прямі іноземні інвестиції. Вказані країни формували та продовжують формувати сприятливий інвестиційний клімат, збільшили темпи розвитку власних наукових досліджень та розробок, що забезпечують потреби експортно-орієнтованих галузей. Здійснивши модернізацію виробництва на основі інвестованих фінансових ресурсів та провівши власні науково-технічні розробки, підприємства цих країн зуміли вийти на зовнішній ринок та зайняти там визначену нішу [12, с. 476].

Висновки з проведеного дослідження. Як висновок, можна запропонувати основні елементи, здатні підвищити ефективність міжнародних економічних відносин на основі інноваційності. Так, не дивлячись на досить жорстку регламентацію ЗЕД міжнародними стандартами і відповідними угодами, інноваційна спрямованість не тільки можлива, а й доцільна, як засіб отримання певних конкурентних переваг. При цьому тільки висока кваліфікація персоналу, її активність здатні найефективніше використовувати інноваційність в рамках існуючих міжнародних стандартів і угод. Зважаючи на це, інноваційність у ЗЕД можлива в рамках міжнародних стандартів і угод, які часом представляють більше можливостей для розвитку організації, ніж операції в межах однієї країни або одного митного простору. Її доцільно розглядати з позицій можливостей і обмежень сфери послуг з усіма витікаючими з цього наслідками.

Слід зазначити, що під ЗЕД збільшується роль міжнародних стандартів і міждержавних економічних і політичних угод, які вимагають від фахівців високого професіоналізму та інноваційного спо-

собу мислення одночасно. в той же час інноваційність у ЗЕД веде до зростання наслідків і ролі значущості ризиків в рамках існуючих стандартів, особливо при недотриманні їх. При цьому наявність міжнародних стандартів по суті не є обмежуючим фактором для інновацій, а й обидві ці компоненти покликані спільно і одночасно забезпечувати підвищення конкурентоспроможності системи у зовнішньоекономічній діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акименко Н.В. Інновації як фактор сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/science/innov_roz/2015/81.pdf
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – Санкт-Петербург: Питер, 1999. – 560 с.
3. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 111-119.
4. Інноваційна складова економічного розвитку: монографія / НАН України, Ін-т економіки; відп. ред. Л.К. Безчасний. – Київ, 2000. – 261 с.
5. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
6. Кавецький В.В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень: Навчальний посібник / В.В. Кавецький, І.В. Причепа, Л.О. Нікіфорова. – Вінниця: ВНТУ, 2016. – 136 с.
7. Коюда В.О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності: монографія / В.О. Коюда, Л.А. Лисенко. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 224 с.
8. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів., 2001. – 607 с. Медведєв В.П. Инновации во внешней торговле и внешнеэкономической деятельности / В.П. Медведєв // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 2. – С. 12-21.
9. Медведєв В.П. Инновации во внешней торговле и внешнеэкономической деятельности / В.П. Медведєв // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 2. – С. 12-20.
10. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность Учебник / Е.Ф. Прокушев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2006. – 448 с.
11. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник / Т.О. Скрипко. – Київ: Знання, 2011. – 423 с.
12. Стровський Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Л.Е. Стровський. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 498 с.

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

DETERMINANTS OF INSURANCE CULTURE IN UKRAINE

УДК 368.01

Третьякова О.В.

старший викладач кафедри
менеджменту і соціальної роботи
Інститут підприємництва «Стратегія»
Дніпропетровської обласної ради

В статті розглянуті теоретичні підходи до визначення економічної сутності та змісту категорії «страхова культура», взаємозв'язок та взаємообумовленість рівня розвитку страхової культури та страхового ринку в Україні. Окреслені основні чинники розвитку вітчизняної страхової культури та можливості страховиків в цій сфері.

Ключові слова: страхова культура, страховий ринок, страховий маркетинг, мотиви.

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению экономической сущности и содержания категории «страховая культура», взаимосвязь и взаимообусловленность уровня развития страховой

культуры и страхового рынка в Украине. Описаны основные факторы развития отечественной страховой культуры и возможности страховщиков в этой сфере.

Ключевые слова: страховая культура, страховой рынок, страховой маркетинг, мотивы.

The article deals with theoretical approaches to determining the economic essence and content category "insurance culture", interconnection and interdependence of the level of insurance culture and the insurance market in Ukraine. Designated the basic factors of the domestic insurance culture and opportunities insurers in this area.

Key words: insurance culture, insurance market, insurance marketing, motivation.

Постановка проблеми. В сучасному світі будь-яка сфера людської діяльності пов'язана із ризиком, нейтралізувати негативні наслідки якого покликано страхування. Добре розвинутий страховий ринок є запорукою економічної та фінансової стабільності, інвестиційного розвитку та соціального добробуту. В Україні повільні темпи розвитку страхового ринку багато в чому визначаються низьким рівнем страхової культури, що вимагає від страховиків не залишатися стороннім спостерігачем державної політики в цій галузі, а активно та цілеспрямовано діяти в напрямку її підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичної сутності страхової культури та її впливу на розвиток страхового ринку висвітлені в роботах Ю.В. Панкова, С.С. Осадця, О.М. Зубця, В.В. Тринчука, О.М. Віленчука та інших. Проте недостатньо висвітленими та обґрунтованими є можливості цілеспрямованого впливу на розвиток страхової культури з боку страховика.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення сучасного стану страхового ринку України у взаємозв'язку із рівнем страхової культури в країні, а також можливостей впливу страховиків на розвиток страхової культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічному житті культура виконує функції обмеження та нормативів, вона виступає в ролі мірила реалізації й розвитку сутності людини в процесі її соціальної діяльності, «як міра людини» [5, с. 221]. З цієї позиції культура не є чим-то зовнішнім по відношенню до економічної, й зокрема страхової, сфери, вона є її вмонтованим елементом, який можна розглядати наступним чином.

По-перше, культура надає індивідам початкові когнітивні здібності, що дозволяє накопичувати знання на основі засвоєння тієї інформації, що вважається ними надійною. Таким чином, попит на страхові послуги виступає не тільки як явище пла-

тоспроможності, а й як культурний феномен, що характеризує специфічні уподобання населення або його окремих верств.

По-друге, з позиції страховика культура є основою пропозиції якісного страхового продукту, що дозволить мати перевагу перед конкурентами. Така пропозиція вимагає від страховика розуміння позиції потенційного споживача, його культурних стандартів, а попит, в свою чергу, вимагає засвоєння стереотипів страховика.

По-третє, культура впливає на вибір засобів реалізації цілей. Цінності, як вищі стандарти поведінки, формують систему оцінок, що призводять до вибору уподобань, наприклад, вибору найефективніших ресурсів та їх можливих комбінацій.

По-четверте, продуковані страховиком блага навантажуються символами – багатозначними образами, за допомогою яких людина визначає сенс страхування і своє місце в ньому. Споживач таким чином розпізнає конкретний продукт за його символічними ознаками якості.

З цим пов'язано виділення категорії «культура страхування», яке Осадець С.С. детермінує як сукупність виробничих, суспільних, розумових досягнень людства в галузі страхування, відповідних економічному характеру епохи й розповсюджуваних шляхом страхової діяльності, страхової освіти [7, с. 8].

Віленчук О.М. пропонує розглядати страхову культуру більш детально у широкому значенні як [2, с. 147]:

- систему цінностей, правил, вимог, знань, норм, стереотипів, що визначають страхову поведінку людини;

- характеристики рівня розвитку людини, її знань, навичок, здібностей та можливостей, які дають змогу їй не лише користуватися страховими послугами, але й усвідомлювати потребу в них, розуміти їх функціональне призначення та вигоду, будувати взаємостосунки у сфері страхування;

- спосіб організації життєдіяльності людини, ведення якої неможливе без механізму надання страхового захисту та використання внаслідок цього необхідних для її розвитку цінностей у вигляді створення корисного ефекту;

- особливий механізм передачі досвіду страхування у процесі соціалізації людини.

О.М. Панков зазначає, що страхову культуру слід розглядати системно, й до найбільш суттєвих її характеристик слід відносити [10]:

- організованість, що визначається економістю, результативністю та надійністю;

- цілісність, що визначається інтегрованістю, активністю, стійкістю, зв'язаністю, ієрархічністю, корелятивністю, фрактальністю та циклічністю;

- складність, що проявляється в кількісному та якісному розмаїтті елементів, суперечливості, лабільності, альтернативності, стохастичності;

- функціональна анізотропність, що проявляється у функціональній нерівноцінності елементів та зв'язків, різній чуттєвості до впливів, асиметричності потенційних можливостей здійснення функціональних та дисфункціональних змін.

- інерційність, що проявляється у запізненні реакції на впливи та появі перешкод при переході від одного стану до іншого.

Рівень страхової культури, на думку С.С. Осадця, визначається страховою освітою, а також багато в чому залежить від політики держави в цій сфері та поведінки страховиків. При цьому під «страховою освітою» розуміється не тільки вивчення дисциплін страхового циклу під час навчання у виші, а й ознайомлення та засвоєння людиною знань зі страхування протягом усього життя через сімейні традиції, вплив дитячих закладів та школи, розповсюдження та популяризацію страхування засобами масової інформації, книговидавцями та їх розповсюджувачами.

Отже, до факторів, що сприяють підвищенню рівня страхової культури відносять:

- фінансово-економічну грамотність населення, що сприяє розумінню та позитивному ставленню до страхової справи;

- інформованість щодо пропонуваного страхових продуктів;

- прозорість діяльності страховальників;

- побудова відносин між страховиком та страхувальником на базі партнерства;

- ефективний страховий менеджмент, оскільки кожен страхувальник зацікавлений у підтриманні власного іміджу та ділової репутації задля досягнення максимального фінансового результату;

- конкуренція між страхувальниками, що змушує їх до постійного вдосконалення страхових продуктів, шляхів їх просування на ринок.

Оскільки страхування є економічним благом, то можна передбачити яким чином формується потреба в ньому та в чому полягає його корисність для індивіда. Страхування, на нашу думку, тісно пов'язано із потребами у безпеці. А. Маслоу характеризував ці потреби як такі, що пов'язані з прагненням і бажанням людей досягти стабільного й безпечного способу життя [6]. Вони включають потреби в захисті від фізіологічних і психологічних небезпек з боку навколишнього світу й упевненість у тому, що фізіологічні та інші пріоритетні потреби людини задовольнятимуться належною мірою і в майбутньому.

Оскільки страховий продукт володіє всіма ознаками економічного блага, то попит на нього визначається потребами страхувальників та піддається стимулюванню з боку страховика в процесі страхового маркетингу.

Але потреба у безпеці, що задовольняється, в тому числі, й різноманітними видами страхування, відступає на другий план, якщо не задоволені базові фізіологічні потреби людини, тобто в масштабах суспільства мова йде про рівень життя як визначальний зовнішній фактор розвитку страхового ринку. Як засвідчують результати опитування, 75% професійних учасників страхового ринку України вважають, що його розвитку заважає відсутність усвідомленої потенційними клієнтами потреби у страхуванні, на другому місці – 67,3% респондентів зазначили низьку платоспроможність населення й підприємств [9].

В Україні показники, що визначають платоспроможність населення на страховому ринку, характеризуються даними, представленими в табл. 1.

З даних табл. 1 можна зробити висновок про загальне зниження платоспроможності насе-

Таблиця 1

**Динаміка показників,
що визначають платоспроможність населення України на страховому ринку**

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %
ВВП на душу населення (в USD)	3570,8	3856,8	4030,3	3014,6	2115,4	-40,8
Індекс споживчих цін	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	38,7
Частка неспоживчих сукупних витрат в загальній структурі витрат домогосподарств, %	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	-2,8

Джерело: складено автором за даними [1; 8]

лення України протягом аналізованого періоду, що викликано зниженням реальних доходів через суттєве зростання споживчих цін. Внаслідок цього відбулося зниження частки неспоживчих сукупних витрат, частиною яких є й витрати на страхування, в структурі витрат населення на 2,8%.

Така динаміка не могла не відобразитись на стані страхового ринку України.

Наведені в табл. 2 дані щодо стану страхового ринку в Україні свідчать про нерозвиненість та нестабільність його розвитку, так показник проникнення страхування, що характеризується співвідношенням страхових премій до ВВП в Україні протягом 2011-2015 рр. не перевищував 2%, в той час як у країнах розвинутою ринковою економікою у середньому за останні роки цей показник знаходиться на рівні 8-12 %. До того ж за прогнозами Ліги страховиків України аналізоване співвідношення може знизитися до рекордного значення в 0,7 % [9].

Але в 2015 р. намітилась тенденція до покращення, що пов'язана, на нашу думку, із введенням обов'язкових видів страхування, а також популяризацією деяких видів страхування серед юридичних осіб, зокрема, медичного та страхування вантажів.

Проблеми підвищення рівня платоспроможності населення знаходяться поза сферою впливу страховиків, але вони в змозі вплинути на покращення іміджу страхової справи.

Для цього потрібно впроваджувати широке використання інструментів страхового маркетингу [3], що сприятиме підвищенню рівня страхової культури та, відповідно, темпів розвитку страхового ринку.

В.В. Тринчук наголошує, що розвиток страхового маркетингу повинен базуватися на все більшій орієнтації страховиків на потреби, переваги, смаки та уподобання, систему цінностей своїх клієнтів [11]. Роль страхового маркетингу він визначає

як вивчення стимулів, раціональних та емоційних мотивів, які детермінують поведінку й відповідно впливають на процес прийняття рішення потенційним страхувальником щодо придбання страхових продуктів.

До найбільш ефективних інструментів страхового маркетингу щодо підвищення страхової культури, на нашу думку, слід віднести:

- мотивація потенційних страхувальників (впевненість у допомозі з боку страхової компанії, бонусні програми, знижки, подарунки);
- роз'яснювальна робота, що включатиме представлення страхових продуктів в доступній формі, із наведенням конкретних прикладів із реального досвіду роботи компанії, підвищення адресності страхових послуг на основі маркетингових досліджень;
- інтенсифікація інформаційної політики страхової компанії (агітація, пропаганда страхових послуг, участь у виставках, конференціях, бізнес-форумах);
- більш широке залучення до страхування посередників (страхових агентів, страхових брокерів тощо);
- підвищення професіоналізму працівників страхових компаній;
- підвищення вимог до дотримання професійної етики працівниками страховика та посередниками;
- обов'язкове оцінювання якості наданих послуг.

До зовнішніх по відношенню до страховика можливостей підвищення рівня страхової культури можна віднести пошук нових та інтенсифікацію діяльності страхових об'єднань, популяризацію страхової справи у засобах масової інформації, причому не тільки через публікування вузько спеціалізованих матеріалів, що цікаві лише спеціалістам, а й інформування про страхові продукти у цікавій та широкодоступній формі, що буде цікавою будь-якому пересічному читачеві.

Таблиця 2

Динаміка розвитку страхового ринку України

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од.	30224,5	35204,8	87328,5	35975,7	109106,8	261,0
Валові страхові премії, млн. грн.	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0	31,0
Валові страхові виплати, млн. грн.	4864,0	5151,0	4651,8	5065,4	8100,5	66,5
Рівень валових виплат, %	21,4	23,9	16,2	18,9	27,2	5,8
Чисті страхові премії, млн. грн.	17970,0	20277,5	21551,4	18592,8	22354,9	24,4
Чисті страхові виплати, млн. грн.	4699,2	4970,0	4566,6	4893,0	7602,8	61,8
Рівень чистих виплат, %	26,2	24,5	21,2	26,3	34,0	7,8
Співвідношення страхових премій до ВВП, %	1,7	1,65	2,0	1,7	1,5	-0,2

Джерело: складено автором за даними [4]

Висновки з проведеного дослідження.

Подальший розвиток страхового ринку в Україні неможливий без підвищення рівня страхової культури потенційних страхувальників. Пошук засобів та можливостей його підвищення повинен знаходитись не тільки в площині розробки державної політики в страховій сфері, а й в сфері безпосередніх інтересів страхових компаній. Серед найбільш дієвих інструментів впливу на розвиток страхової культури з боку страховиків слід вказати страховий маркетинг, розвиток концептуальних основ якого у вітчизняних реаліях повинен стати основою подальших досліджень цієї проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валовий внутрішній продукт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
2. Віленчук О. М. Організаційні аспекти розвитку страхової культури у сфері аграрного страхування / О. М. Віленчук // Наукові читання – 2013 : наук.-теорет. зб. / ЖНАЕУ. – Житомир : ЖНАЕУ, 2013. – Т. 2. – С. 147–149.
3. Зубець А. Н. Страховий маркетинг. – М.: Анкил, 1998. – 256 с.
4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stand-i-rozvitok.html>
5. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. – М.: Дело, 1999. – 440 с.
6. Маслоу А. Мотивация и личность: Пер. с англ. – СПб: Питер, 2013. – 352 с.
7. Осадець С. С. Страхова культура в Україні / С. С. Осадець // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Серія: Економіка. – № 94-95. – 2007. – С. 8-10.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/stats>
10. Панков Ю. В. Страховая культура как экономическая категория [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://samlib.ru/p/pankow_j_w/dvguart2004.shtml
11. Тринчук В. В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній [Текст] : Автореферат дисертації на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / В. В. Тринчук ; Київ. нац. торговельно-економ.-т. – Київ, 2005. – 21 с.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF AGRICULTURAL PRODUCERS ON THE WORLD MARKET

У статті досліджено методичні аспекти оцінки конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку. Зокрема, приділено увагу розгляду класичних методів оцінки конкурентних переваг підприємства. Також, надано авторську методику оцінки конкурентних переваг досліджуваних суб'єктів.

Ключові слова: виробники сільськогосподарської продукції, конкурентні переваги, світовий ринок, методи оцінки конкурентних переваг, алгоритм оцінки конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

В статье исследованы методические аспекты оценки конкурентных преимуществ производителей сельскохозяйственной продукции на мировом рынке. В частности, уделено внимание рассмотрению классических методов оценки конкурентных преимуществ предприятия. Также, предоставлено авторскую мето-

дику оценки конкурентных преимуществ исследуемых субъектов.

Ключевые слова: производители сельскохозяйственной продукции, конкурентные преимущества, мировой рынок, методы оценки конкурентных преимуществ, алгоритм оценки конкурентных преимуществ производителей сельскохозяйственной продукции на мировом рынке.

In the article the methodological aspects of evaluation of the competitive advantages of agricultural producers on the world market. In particular, paid attention review to classical methods for assessing competitive advantage. Also, submitted the author's methodology for assessing the competitive advantages of investigated subjects.

Key words: agricultural producers, competitive advantages, global market, methods of evaluating competitive advantage, the algorithm of estimates the competitive advantages of agricultural producers on the world market.

УДК 338.314

Федосеева Г.С.

к.е.н., доцент, докторант
Миколаївський національний
аграрний університет

Постановка проблеми. Дослідження теоретичних та методологічних засад формування конкурентних переваг підприємства дало змогу зробити висновок, що ефективна реалізація та, тим паче, стійкість сформованої конкурентної переваги визначається, в тому числі, і якістю оцінки нової конкурентної переваги на етапі формування та на етапі впровадження. Саме тому, проблема оцінки конкурентних переваг є однією з визначальних в практичній діяльності підприємства, особливо в умовах його функціонування на світовому ринку. Стосується дане питання і виробників сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання присвячені розгляду особливостей оцінки конкурентних переваг суб'єктів різних рівнів розглядаються в працях вітчизняних та іноземних науковців, в тому числі О.Ю. Дубікової, М. Портера, Р.А. Фатхутдинова, Л.Н. Чайнікової, А.Ю. Юданова, А.І. Піддубної та ін. Особливості формування та оцінки конкурентних переваг в аграрному секторі досліджували К.В. Діхтяренко, О.В. Митяй, Н.А. Стельмашук, М.А. Терещенко, Л. Целикова та ін. Разом з тим, проблеми оцінки конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку потребують подальшого дослідження з огляду на динаміку розвитку торгових процесів в світовому сільському господарстві.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження існуючих підходів до оцінки конкурентних переваг підприємства та обґрунтування власної позиції щодо особливостей оцінки кон-

курентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Встановлено існування значної кількості методичних підходів до оцінки конкурентних переваг підприємства. При чому, дані підходи акцентують свою увагу на різних аспектах діяльності підприємства: оцінка на основі внутрішніх факторів діяльності, оцінка на основі зовнішніх факторів діяльності, оцінка на основі конкурентоспроможності продукції, оцінка на основі конкурентного потенціалу та ін. Зазначені підходи варіюються залежно від рівня розвитку країни походження науковця, що сформував підхід; залежно від часу та типу економічної системи в якій працював науковець; залежно від того, для яких підприємств розроблювався даний підхід (галузь, розмір); залежно від вимог споживачів до продукції в конкретний період розвитку суспільства та ін. Разом з тим, на думку Б. Карло, М. Мескон, М. Альберт та Ф. Ходоурі, практично всі із існуючих методів мають досить загальний і теоретичний характер. Саме тому проблема пошуку оптимальної для використання виробниками сільськогосподарської продукції методики оцінки конкурентних переваг на світовому ринку є актуальною.

Серед класичних методів оцінки конкурентних переваг підприємства, що є загальними та не враховують особливості діяльності підприємства, але показали свою життєздатність на практиці, слід виділити модель Портера, PEST-аналіз, STEP-аналіз, GETS-аналіз, модель БКГ, модель «Мак-Кінсі», фінансово-економічний метод, метод мар-

жинального аналізу, SWOT-аналіз, метод PIMS, бенчмаркінг, метод картування стратегічних груп, квантовий вимір досягнень, метод LOTS, метод експертного оцінювання, метод збалансованої системи показників, «Бортове табло» та ін.

Дослідження методичних підходів до оцінки конкурентних переваг підприємств, що здійснюють сільськогосподарську діяльність дало змогу визначити, що основними етапами оцінки є: оцінка зовнішнього середовища підприємства, оцінка внутрішнього середовища підприємства, оцінка конкурентоспроможності продукції виробленої підприємством, оцінка конкурентної позиції підприємства.

Вважаємо, що для якісної оцінки конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку доцільно: по-перше, застосовувати декілька класичних методів оцінки; по-друге, акцентувати увагу на специфічних методах, при застосуванні яких можна врахувати особливості сільськогосподарської діяльності та особливості функціонування світового ринку.

На нашу думку, оцінка конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку повинна проводитися на мега-, макро-, мезо- та макрорівні. Разом з тим, виявлено, що наразі не існує загальновизнаної системи показників оцінки суб'єктів господарювання різних рівнів. Адже, ті системи показників, які виокремлюють окремі фахівці є лише їх експертним уявленням, що базується на досвіді та цілях дослідження. Враховуючи зазначене, пропонуємо авторську версію методики оцінки конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

1. Оцінка конкурентних переваг країни на світовому ринку сільськогосподарської продукції:

- оцінка міжнародної конкурентоспроможності країни (Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс легкості ведення бізнесу, Індекс розвитку людського потенціалу, Індекс економічної свободи);

- оцінка позиції країни на світовому ринку сільськогосподарської продукції (зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією, зовнішньоекономічна політика, державна аграрна політика, міжнародна співпраця);

- оцінка інвестиційно-інноваційної активності країни (інвестиційна привабливість, розвиток іноземного інвестування, державна науково-технічної та інноваційна політика, розвиток інноваційної інфраструктури).

2. Аналіз конкурентоспроможності сільського господарства країни:

- оцінка місця галузі в економіці країни (валова продукція сільського господарства, зайнятість, інвестиційна привабливість, матеріально-технічне забезпечення);

- оцінка ступеню інноваційності галузі (витрати, інноваційні проекти, інфраструктурно-логістичне забезпечення інноваційної діяльності);

- оцінка економічного потенціалу галузі (виробничо-господарський елемент потенціалу, ресурсний елемент потенціалу, підприємницький елемент потенціалу).

3. Оцінка конкурентних переваг регіону на національному та світовому ринках сільськогосподарської продукції:

- оцінка ресурсозабезпеченості (земельні ресурси, трудові ресурси, фінансові ресурси);

- оцінка інфраструктурного забезпечення (логістична інфраструктура, інфраструктура товарного ринку, інноваційна інфраструктура);

- оцінка інвестиційного та підприємницького клімату (соціально-економічний розвиток регіону, інвестиційний клімат, підприємницьке середовище).

4. Оцінка конкурентних переваг виробника сільськогосподарської продукції на внутрішньому та світовому ринку:

- оцінка конкурентоспроможності продукції (якість, ціна, маркетинговий елемент конкурентоспроможності);

- оцінка виробничо-господарської діяльності (система управління, виробництво, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність діяльності);

- оцінка ресурсного потенціалу (земельні ресурси, фінансові ресурси, матеріально-технічне забезпечення, трудові ресурси).

5. Визначення рівня конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

6. Оцінка відставань на мега-, макро-, мезо-, макрорівні.

7. Прийняття рішення про розробку, запровадження нових конкурентних переваг та посилення існуючих.

Отже, оцінка конкурентних переваг країни на світовому ринку сільськогосподарської продукції включає в себе, в першу чергу, загальну оцінку розвитку країни, починаючи від визначення рівня її конкурентоспроможності міжнародними організаціями і установами, та закінчуючи розвитком інвестиційної та інноваційної діяльності в країні. Звичайно всі наведені показники, є лише коротким описом розвитку країни, але на наш погляд, вони є визначальними при оцінці її конкурентних переваг.

Попередньо встановлено, що сільське господарство в Україні є бюджетотворюючою галуззю. Разом з тим, конкурентоспроможність галузі визначається не лише її вкладом у валовий внутрішній продукт, а і низкою інших чинників, серед яких: рівень державної підтримки, інвестиційна привабливість, ресурсозабезпеченість, інноваційність та ін.

Вважаємо, що рівень конкурентних переваг досліджуваних суб'єктів напряму залежить від їх

місце розташування. Від так, необхідним є оцінка конкурентних переваг регіону на національному та світовому ринках сільськогосподарської продукції. Отже, для визначення конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку доцільно проаналізувати не лише загальні показники соціально-економічного розвитку регіону, в якому розташовані підприємства, а і ресурсозабезпеченість даного регіону, його інфраструктуру, інвестиційний та підприємницький клімат.

При оцінці конкурентних переваг самого суб'єкта господарської діяльності слід окрему увагу звернути на його виробничо-господарську діяльність, ресурсний потенціал та конкурентоспроможність продукції. Вважаємо, що лише ті виробники сільськогосподарської продукції, що є конкурентоспроможними на національному ринку мають шанси здобути стійкі конкурентні переваги і на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Таким чином, дослідивши основні фактори конкурентоспроможності та конкурентних переваг країни, галузі, регіону і самого підприємства можна достовірно визначити рівень конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку. Разом з тим, для обґрунтування заходів направлених на посилення існуючих конкурентних переваг досліджуваних підприємств та розробку і ефективне впровадження нових конкурентних переваг, необхідним є виявлення не лише позитивних сторін діяльності, а і параметри відставань від найбільших конкурентів. Від так, п'ятим етапом авторської методики є оцінка відставань на мега-, макро-, мезо-, макрорівні. Дана оцінка повинна проводитися методом порівняння та зіставлення власних конкурентних переваг з показниками функціонування конкурентів

Варто зазначити, що при розробці даної методики ми підтримуємо думку тих авторів, які наполягають на тому, що якісна оцінка конкурентних переваг суб'єкта лежить в основі аналізу його конкурентоспроможності, але виявлення лише конкурентних переваг не дає змоги повністю оцінити суб'єкта, для цього необхідно виявити ще й його відставання від конкурентів.

Вважаємо, що основною метою проведеного аналізу є обґрунтування заходів направлених на посилення існуючих конкурентних переваг та

визначення напрямів розробки, ефективного впровадження та підтримки нових конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Висновки з матеріалу дослідження. Отже, вивчення існуючих теоретичних, методичних та методологічних напрацювань дозволило нам розробити власну методику оцінки конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку з виокремленням, етапів даного процесу та основних груп показників оцінки. Крім того, встановлено, що результатом запропонованої методики є не стільки, і не тільки, виявлення рівня конкурентних переваг досліджуваних суб'єктів, скільки можливість розробки за результатами оцінки конкретних практичних заходів направлених на посилення існуючих та розробку і впровадження нових конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
3. Митяй О.В. Наукові підходи до конкурентоспроможності галузей АПК / О.В. Митяй // Проблеми та перспективи економіки і управління. – Електронний ресурс. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
4. Побережець Н.Б. Оцінка конкурентоспроможності олійної галузі України на світовому ринку / Н.Б. Побережець // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування» – 2009. – № 11. – Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnauekon/2009_11/pdf/11_43.pdf
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. В.Д. Щетина – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Царенко О.В. Методологічні аспекти формування конкурентних переваг галузі / О.В. Царенко // Інвестиції: практика та досвід. – № 2009. – № 3. – С. 40-44.
7. Чайникова Л.Н. Методологічні та практичні аспекти оцінки конкурентоспроможності регіону: монографія / Л.Н. Чайникова. – Тамбов: Вид-во Тамб. держ. техн. ун-ту, 2008. – С. 125-130.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

БІЗНЕС-ГОТЕЛІ НА РИНКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

BUSINESS HOTELS IN THE BUSINESS TOURISM MARKET OF THE ODESSA REGION

У статті розглянуто сучасний стан бізнес-готелів Одеської області та їх місце серед інших регіонів України. Виявлено основні тенденції функціонування засобів розміщення, які проваджують діяльність у сфері ділового туризму, та зроблено певні висновки. Пропонуються заходи щодо удосконалення організації діяльності готелів ділового призначення.
Ключові слова: бізнес-готель, діловий туризм, конференц-сервіс, обслуговування бізнес-туристів.

Предложены мероприятия, направленные на совершенствование организации деятельности гостиниц делового назначения.
Ключевые слова: бизнес-отель, деловой туризм, конференц-сервис, обслуживание бизнес-туристов.

In article the current state of business hotels of Odessa region and their place among other regions of Ukraine is considered. The main tendencies of functioning of the means of placement which are carrying out activity in the sphere of business tourism are revealed and certain conclusions are drawn. The actions directed to improvement of the organization of activity of hotels of business appointment are offered.

Key words: business hotel, business tourism, conference service, service of business tourists.

УДК 338.48

Галасюк С.С.

к.е.н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний університет

В статье рассмотрено современное состояние бизнес-отелей Одесской области и их место среди других регионов Украины. Выявлены основные тенденции функционирования средств размещения, осуществляющих деятельность в сфере делового туризма, и сделаны определенные выводы.

Постановка проблеми. Діловий туризм – перспективна та високорентабельна галузь туристичного сектору економіки. Поїздки з діловою метою ґрунтуються на об'єктивній закономірності подальшого поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації бізнесу. Щорічно в світі здійснюється майже 170 млн. закордонних бізнес-турів [1], і це без урахування внутрішніх туристопотоків із службовими цілями. За оцінками експертів Всесвітньої туристичної організації, частка ділового туризму становить близько 20% загального обсягу туристопотоку, однак понад 50% доходів авіакомпаній та 60% доходів готелів формуються за рахунок обслуговування туристів саме цієї категорії.

Для задоволення потреб туристів, які прибувають на конференції, симпозіуми, наради, ділові зустрічі тощо, в багатьох країнах світу створені готелі, які мають певну інфраструктуру для організації бізнес-заходів. У даний час центрами ділового туризму України вважаються Київська, Одеська та Львівська області, на території яких є засоби розміщення, забезпечені конференц-залами, залами для переговорів, бізнес-кімнатами та бізнес-центрами з необхідним обладнанням для проведення ділових заходів. Проте вітчизняний ринок ділового туризму поки що перебуває у стадії формування. Тому актуальним є виявлення особливостей функціонування бізнес-готелів в умовах сьогодення, а також пропонування заходів, спрямованих на вдосконалення організації надання послуг туристам, приїжджаючим із діловою метою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що вивченню проблем теорії та практики організації готельної справи приділяється багато уваги у працях вітчизняних науковців – М. П. Мальської, В. К. Федорченка, Т. Г. Сокол, О. М. Головки, Г. Я. Круль, Г. Б. Муніна, П. Р. Пуцентейло, Х. Й. Роглева та ін. Сучасний стан готельної бази та інфраструктури бізнес-туризму досліджували такі вчені, як: М. Г. Бойко та Л. М. Гопкало [2], С. Г. Нездодимінов та Н. М. Кузнєцова [3], О. В. Шикина [4], І. Г. Пандяк [5], колектив авторів під керівництвом В. Г. Герасименка [6] та ін. Проблеми та перспективи розвитку ділового туризму стали предметом наукових робіт С. І. Нікітенко [7] та Н. В. Титової [8]. Проте низка питань, пов'язаних з організаційно-економічним та правовим забезпеченням діяльності бізнес-готелів, дотепер залишається невирешеною, що негативно впливає на їх сучасний розвиток.

У даній статті проведено дослідження сучасного стану бізнес-готелів України та Одеського регіону, проаналізовано обсяги організованого туризму взагалі й туристопотоку зі службовими цілями зокрема та зроблено певні висновки.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі сучасного стану бізнес-готелів на ринку ділового туризму Одеського регіону, виявленні основних проблем, які гальмують їх розвиток, а також в пропонуванні певних заходів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Діловий туризм відіграє найважливішу роль в розвитку національ-

ної економіки будь-якої країни, активно сприяючи її інтеграції в світовий ринок. Основними цілями ділового туризму є:

- проведення переговорів, нарад і ділових зустрічей з партнерами по бізнесу;
- встановлення і налагодження ділових контактів;
- відвідування професійних заходів (конгресів, симпозіумів, конференцій, виставок, ярмарок тощо);
- участь у спортивних змаганнях, гастролі;
- інсентив-тури, тренінги та навчання співробітників;
- поїздки офіційних делегацій тощо.

Обсяги бізнес-туризму складаються з двох основних сегментів – «КДП» (класичні ділові поїздки) та «MICE» (Meetings-Incentives-Conventions-Exhibitions). В сучасній структурі міжнародного ділового туризму переважають класичні ділові поїздки та корпоративні зустрічі (70% всіх ділових поїздок). Частка поїздок на конгреси та конференції складає більше 15%, на виставки та ярмарки – понад 11%. Приблизно 3-4% поїздок припадає на інсентив-тури [9].

За офіційними даними, в Одеському регіоні поїздки зі службовою та бізнес-метою, організовані за посередництвом туристичних фірм, посідають друге місце за обсягом туристопотоку (6,1%-12,4% за 2013-2015 рр.) після дозвіллегового туризму, частка якого становить понад 85%. Разом із тим, саме з діловою метою туристи стали подорожувати більш активно, а туристопотік виріс майже в 1,5 рази за три роки [10]. Спостерігаються структурні зрушення і в структурі ділового туристопотоку по формах туризму – на користь внутрішнього. Так, якщо в 2013 р. співвідношення між в'їзним, виїзним та внутрішнім туризмом з бізнес-метою складало 25% : 45% : 30%, то за підсумками 2015 р. вже 4% : 18% : 78%. Внутрішній діловий туристопотік, обслуговуваний туроператорським сектором, збільшився протягом останнього часу майже в 4 рази, що свідчить про розвиток ділової активності всередині країни. Враховуючи на те, що найчастіше бізнесмени та інші мандрівники зі службовими цілями приїжджають по справах без допомоги туроператорів, можна припустити, що їх загальна кількість набагато більше. Тому для розміщення та обслуговування даних осіб мають працювати готелі зі спеціальною інфраструктурою.

Згідно з експертними оцінками, близько 60% клієнтів усіх готелів – бізнес-туристи, а в містах з високою діловою активністю цей відсоток значно вищий. Корпоративний сектор, орієнтований на довгострокові відносини, в усьому світі визнається не тільки самим численним, прогнозованим і стабільним, але й найбільш прибутковим. Коливання його активності припадають лише на період літніх відпусток та святкові дні, а рівень запитів та пла-

тоспроможність залишаються гарантовано високими [11].

На жаль, реальність українського сегменту готелів ділового призначення далека від ідеалу. В нашій країні існує величезний розрив між вимогами ділових мандрівників і пропонованим готельним продуктом, що підтверджується проведенням дослідженням.

Варто зазначити, що за національним стандартом ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення» в Україні існує п'ятнадцять різновидів готелів [12], однак терміну «бізнес-готель» немає, хоча в повсякденному житті він вживається постійно. З наведених в ДСТУ 4527:2006 визначень, в якості готелів ділового призначення можна виділити «конгрес-готель», «готельно-офісний центр», а також «готель-резиденцію». Крім того, в ДСТУ 4527:2006 серед спеціалізованих засобів розміщення присутній такий тип, як «конгрес-центр» – «заклад, що спеціалізується на організації та проведенні конгрес-заходів та надає готельні послуги тільки учасникам конгрес-заходів (з'їздів, нарад, симпозіумів, виставок, конференцій, семінарів, ділових зустрічей, переговорів)» [12]. В даному випадку, різниця між «конгрес-готелем» і «конгрес-центром» полягає в тому, що «конгрес-готель» повинен мати умови для проведення бізнес-заходів, а «конгрес-центр» має спеціалізуватися на їх проведенні та надавати послуги розміщення тільки тим особам, які в них беруть участь.

За інформацією порталу Conference-service.com.ua [13], а також на підставі власного дослідження [14; 15], можна стверджувати, що зараз в Україні налічується щонайменше 242 готелі, які надають послуги бізнес-туристам. Слід відмітити, що поширення готелів ділового призначення по території України відбувається вкрай нерівномірно. Так, більшість бізнес-готелів зосереджено в центрах ділової активності – Київській (66 од., або 27%), Одеській (59 од., або 24%) та Львівській (33 од., або 14%) областях, на які припадає 65% (158 од.) їх загальної кількості.

Аналогічна ситуація спостерігається і з дислокацією конференц-залів при готелях, загальний обсяг яких складає 722 од. Частка трійки регіонів-лідерів ринку ділового туризму України з цього показника становить 67% (483 зали), зокрема: Київської області – 34% (246 залів), Одеської – 21% (152 зали) та Львівської – 12% (85 залів).

Слід відмітити незначну питому вагу на ринку бізнес-готелів таких міст-мільйонників, як Харків (5%) та Дніпро (2%), які мають 12 та 6 засобів розміщення ділового призначення відповідно. За винятком Івано-Франківщини (10 готелів) та Закарпаття (7 готелів) в решті регіонів України розташовано лише по декілька готелів (від 2 до 5) із загальною кількістю конференц-залів від 5 до 14.

Дві області – Кіровоградська та Луганська – не мають бізнес-готелів взагалі.

Інфраструктура готелів ділового призначення включає номерний фонд, банкетні місця, заклади додаткового сервісу щодо біологічного відновлення організму (відкритий чи закритий басейни, фітнес-центри, СПА-салони, сауни та лазні).

В табл. 1 представлено узагальнені відомості про 59 готелі, які надають послуги для ділових туристів на території Одеського регіону. Так, відповідно до проведеного аналізу, бізнес-готелі в основному розташовані в обласному центрі (44 од., або 75%). Дислокація засобів розміщення для ділових туристів включає чотири райони – центр м. Одеси (19 бізнес-готелів), Аркадія (11 од.), район парку ім. Т. Г. Шевченка – (8 од.), Великий Фонтан (6 од.). Решта бізнес-готелів – 25% (15 од.) – розташовано на території області, зокрема: в Затоці (7 од.), Совін'йоні (3 од.), м. Чорноморську (2 од.), м. Ізмаїлі (2 од.) та м. Південному (1 од.).

Загальна ємкість бізнес-готелів Одещини становить 8947 місць. З них 5802 зосереджено в Одесі (65%), зокрема: в Аркадії – 2443 місця (28%), в центральній частині міста – 2090 місць (23%), в районі парку ім. Т. Г. Шевченка – 718 місць (8%), на Великому Фонтані – 551 місце (6%).

Найбільш потужним засобом розміщення ділового призначення Одещини є «Рута» (сmt. Затока) – 1000 місць. Проте даний заклад немає у власній структурі жодного підрозділу спортивно-оздоровчого типу; крім того, він працює тільки у теплу пору року. Серед крупних готелів обласного центру виділяються ті, що були побудовані за радянських часів – «Гагарін» (508 місць), «ГК «Одеса» та «Аркадія» (по 440 місць), «Чорне море-Рішел'євська» (400 місць). За винятком нещодавно відреставрованого готеля «Гагарін», котрий категорований на 4* та має досить високу оцінку на Booking.com (8,4 бали), решта перерахованих закладів отримали 7,4-7,6 балів за якість обслуговування.

Варто зазначити, що майже половина (49%) бізнес-готелів Одещини належать до малих за ємкістю, тобто їх місткість не перевищує 100 спальних місць. Середніми (від 100 до 400 місць) вважаються 43% бізнес-готелів, а крупними – 8%.

Позитивною рисою готелів ділового призначення Одещини є можливість проведення ними банкетів та інших заходів, пов'язаних з організацією харчування (фуршетів, кава-брейків, бізнес-ланчів тощо). Так, усі бізнес-готелі оснащені банкетними залами, загальна ємкість яких становить 7425 місць. Приблизно три чверті (72%) банкетних місць знаходяться при готелях м. Одеси (5380 місць), 1125 місць (15%) – в Затоці, 400 місць (5%) – в Совін'йоні, 300 місць (4%) – в Чорноморську, 130 місць (2%) – в Південному, 90 місць (1%) – в Ізмаїлі. В середньому по Одещині на один

бізнес-готель припадає по 125 банкетних місць, що є досить високим показником.

Проте інфраструктура готелів, яка призначена для надання додаткових послуг розважального та спортивно-оздоровчого характеру, потребує поліпшення. Так, наприклад, із 59 бізнес-готелів тільки 19 мають закриті або відкриті басейни; фітнес-залами та СПА-салонами оснащені лише 20 готелів; сауни або лазні присутні в 29 закладах. Навіть у центрі м. Одеси є готелі, які не мають жодного спортивно-оздоровчого підрозділу (Айвазовський, Чорне море-Шевченко, Принцеса, Юність тощо). На жаль, за межами м. Одеси ситуація не найкраща: в Затоці підрозділи, призначені для біологічного відновлення організму, відсутні в готелях «Рута», «Лиман», «Робінзон», решта закладів надають послуги або тільки відкритого басейну, або сауни. Ще гірша ситуація в містах обласного підпорядкування (Чорноморську, Ізмаїлі та Південному).

Основним критерієм, за яким проводився добір засобів розміщення ділового призначення, була наявність як мінімум одного конференц-залу або кімнати для нарад. Згідно з даними табл. 1, в Одеській області налічується 152 зали для проведення ділових заходів. Традиційно м. Одеса є лідером за поширеністю конференц-залів при бізнес-готелях. Так, саме тут знаходяться 118 залів (78%). Серед районів Одеси перше місце з цього показника належить готелям Аркадії (43 зали, або 28%), за якою в порядку убавання йдуть центральна частина міста (41 зал, або 27%), Великий Фонтан (18 залів, або 12%) та парк Шевченка (16 залів, або 11%). В Затоці розташовані 13 залів (9%), в Чорноморську – 10 залів (7%), в Совін'йоні – 7 залів (5%), по два зали (1%) – в Південному та Ізмаїлі.

Залежно від конфігурації залів готелі можуть запропонувати діловим туристам розміщення або при столах (формати «клас», «літера П», «круглий стіл»), або як в театрі. Загальна ємкість конференц-залів Одещини становить 4505 місць при столах та 11236 театральних місць. Звичайно, переважна більшість їх знаходиться в обласному центрі – 64% та 79% відповідно.

Технічне оснащення конференц-залів Одещини включає стандартний набір елементів: мультимедійний проектор, радіомікрофони, звукопідсилювальне обладнання, синхронний переклад, затемнення залу, кондиціювання повітря, бездротовий Інтернет. Доцільним вважається також наявність виставкової площі. Однак не всі готелі надають бізнес-послуги в повному обсязі.

Лідерами за кількістю залів є бізнес-готелі «Мирний Курорт» та «Гагарін» – по 9 приміщень для організації конференцій, нарад, тренінгів. Проте абсолютним лідером за ємкістю залів вважається «Готельний комплекс «Одеса», розташо-

Таблиця 1

Узагальнені відомості про засоби розміщення, що надають бізнес-послуги в Одеському регіоні

Район дислокації	Бізнес-готелі		Конференц-зали		Місткість залів, зокрема:				Інфраструктура бізнес-готелів						Середня вартість розміщення у номері «Стандарт», \$	Середня оцінка на Booking.com
	Кількість готелів	Частка, %	Кількість конференц-залів	Частка, %	Місця при столах		Театральні місця		Кількість спальних місць	Кількість банкетних місць	Басейн відкритий / закритий	Фітнес центр / СПА-салон	Сауна / лазня			
					Кількість	Частка, %	Кількість	Частка, %								
М. Одеса, зокрема: - Центр Одеси - Р-н парку Шевченка - Вел. Фонтан - Аркадія Смт. Совінйон Смт. Затока М. Південне М. Чорноморськ М. Ізмаїл	44	75	118	78	2875	64	8836	79	5802	5380	11/15	17/18	21	46	8,3	
	19	32	41	27	687	15	2180	19	2090	1655	0/5	6/8	10	43	8,5	
	8	14	16	11	410	9	640	6	718	710	6/2	3/3	4	70	8,7	
	6	10	18	12	588	13	1460	13	551	1060	1/2	3/2	2	31	8,0	
	11	19	43	28	1190	27	4556	41	2443	1955	4/6	5/5	5	39	7,8	
	3	5	7	5	240	5	400	3	342	400	3/3	2/2	3	52	8,8	
	7	12	13	9	1030	23	1530	14	2452	1125	3/1	1/0	3	40	6,9	
	1	2	2	1	130	3	150	1	45	130	0/0	0/0	0	25	6,5	
	2	3	10	6	160	3	320	3	256	300	1/0	0/0	1	30	8,7	
	2	3	2	1	70	2	0	0	50	90	0/0	0/0	1	26	8,0	
Усього:	59	100	152	100	4505	100	11236	100	8947	7425	18/19	20/20	29	43	8,1	

ваний на Гагарінському плато, який має 8 приміщень на 225 місць при столах та 2100 театральних місць, включаючи однойменний концерт-хол.

Однак рейтингові оцінки готелів «Мирний Курорт» та «ГК Одеса» на Booking.com складають лише 7,3 та 7,8 балів відповідно, незважаючи на повноцінне обладнання залів. Що стосується додаткових сервісів, то у «ГК Одеса» немає пропозиції СПА- та фітнес-послуг, а в готелі «Мирний Курорт» відсутні послуги сауни та користування басейном.

Найвищий рейтинг на Booking.com належить бізнес-готелю «Фредерік Коклен» – 9,6 бали. Однак цей засіб розміщення не має у своїй структурі ні сауни, ні басейну, ні фітнес-центру та СПА-салону. Його послугами, як правило, користуються люди, що приїжджають у відрядження, яким не потрібні приміщення для проведення конгрес-заходів. Тим не менш, в бізнес-готелі «Фредерік Коклен» є конференц-зал на 25 місць.

Найнижчий рейтинг на Booking.com в обласному центрі має готель «Палладіум» – 6,5 бала, в якому, проте, є конференц-зал (концерт-хол) на 500 місць, а також надання спортивно-оздоровчих та культурно-розважальних послуг. Низький рейтинг поставили і клієнти готелів «Юність» та «Курортний» (по 6,7 бали). Що стосується закладів, розташованих за межами Одеси, то низькі оцінки отримали готелі «Апельсин» в Південному (6,5 бали), «Еллада» (6,1 бали) та «Робінзон» (5,1 бали) в Затоці.

В цілому середній рейтинг бізнес-готелів Одещини на Booking.com становить 8,1 бали, зокрема: в м. Одесі – 8,3 бали, в Совінйоні – 8,8 бали, в Чорноморську – 8,7 бали, в Ізмаїлі – 8,0 бали, в Затоці – 6,9 бали, в Південному – 6,5 бали.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, Одеський регіон посідає друге місце в Україні після Київської області за розвитком сегменту бізнес-готелів. Проте Одещині не вистачає готелів ділового призначення в класичному розумінні цього терміну, тобто таких, які мають здійснювати повносервісне забезпечення потреб туристів, приїжджаючих на конференції, семінари, симпозиуми. Варто також відмітити, що в порівнянні з провідними країнами світу, ступінь розвитку ділових контактів бізнесменів та вчених Одеського регіону із зарубіжними колегами також знаходиться на низькому рівні, що, на жаль, є характерним для сьогодення України.

Заклади розміщення Одещини, призначені для обслуговування ділових туристів, мають як позитивні риси, так і явні недоліки, які викликають незадоволення клієнтів, прибуваючих з бізнес-цілями. Підсумовуючи негативні відгуки ділових туристів, залишені на Інтернет-порталі Booking.com, пропонувано певні заходи, спрямовані на подолання існуючих проблем в обслуговуванні:

- надавати повний комплекс бізнес-послуг;
- підвищувати кваліфікацію персоналу;
- привести номерний фонд у відповідність з потребами бізнес-туристів;
- організовувати надання додаткових сервісів спортивно-оздоровчого та розважального характеру;
- створювати програми лояльності для заохочення постійних клієнтів;
- формувати гнучку цінову політику;
- користуватися перевагами франчайзингу тощо.

Пропоновані на підставі проведеного дослідження заходи спроможні підвищити якість обслуговування в бізнес-готелях Одещини та України в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. UNWTO (Всесвітня туристична організація) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.unwto.org>.
2. Бойко М. Г. Організація готельного господарства: підручник / М. Г. Бойко, Л. М. Гопкало. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 494 с.
3. Кузнєцова Н. М. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу: монографія / Н. М. Кузнєцова, С. Г. Нездодіймов. – Одеса: Астропринт, 2010. – 256 с.
4. Галасюк С. С. Організаційно-економічні засади функціонування малих готелів: монографія / С. С. Галасюк, О. В. Шикіна. – Одеса: Атлант, 2015. – 279 с.
5. Пандяк І. Г. Сучасний стан та проблеми розвитку інфраструктури ділового туризму в Україні / І. Г. Пандяк // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – 2007. – Вип. 34. – С. 183-188.
6. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія / за заг. ред. В. Г. Герасименка. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 262 с.
7. Нікітенко С. І. Діловий туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку / С. І. Нікітенко // Наукові праці. – 2006. – Том 52. Вип. 39. – С. 139-143.
8. Титова Н. В. Діловий туризм в Україні: основні проблеми розвитку та шляхи їхнього вирішення / Н. В. Титова // Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 1. – С. 67-74.
9. Понятие делового туризма и его видовая структура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.managemasters.ru/gmases-578-2.html>.
10. Галасюк С. С. Структура туристопотоку Одеського регіону за цілями відвідування / С. С. Галасюк // Міжнародне науково-технічне співробітництво: механізми та стратегії: міжнар. наук-практ. конф., 31.03.2017 р. – Львів: Львівська економічна фундація, 2017.
11. Отели для бизнеса или что нужно деловым путешественникам? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://magaz.su>.
12. ДСТУ 4527:2006. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення. – К.: Держспоживстандарт України, 2006. – 28 с.

13. Конференц-сервіс в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conference-service.com.ua>.

14. Галасюк С. С. Особливості функціонування бізнес-готелів в Одеському регіоні / С. С. Галасюк, К. В. Царенко // Економіка, фінанси та управ-

ління: проблеми та сучасні шляхи розвитку: матеріали підсумкової міжнар. наук.-практ. конф., 25-26.12.2015 р. – У 3-х частинах. – Львів: Львівська економічна фундація, 2015. – Ч. 2. – С. 78-81.

15. Booking.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.booking.com>.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ РІВНЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

FORMATION OF MONITORING SYSTEM OF ENERGY SECURITY IN THE REGION

В статті розглянуто питання моніторингу рівня енергетичної безпеки регіону. В роботі запропонований підхід до розуміння енергетичної безпеки на основі концепції сталого розвитку. Показані взаємозв'язки між енергетичною безпекою та економічною, соціальною, екологічною складовими складної регіональної системи. Сформовано систему індикаторів для оцінки рівня енергетичної безпеки регіону. Визначений підхід до формування інтегрального рівня енергетичної безпеки регіону.

Ключові слова: енергетична безпека, регіон, сталий розвиток, індикатор енергетичної безпеки, моніторинг.

В статье рассмотрены вопросы мониторинга уровня энергетической безопасности региона. В работе предложен подход к пониманию энергетической безопасности на основе концепции устойчивого развития. Показаны взаимосвязи между энергетической безопасностью и экономической, социальной, экологической составляющими сложной региональной системы. Сформи-

ровано систему индикаторов для оценки уровня энергетической безопасности региона. Определен подход к формированию интегрального уровня энергетической безопасности региона.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, регион, устойчивое развитие, индикатор энергетической безопасности, мониторинг.

The article discusses the issues of monitoring the level of energy security in the region. The article suggests an approach to understanding energy security based on the concept of sustainable development. The relationship between energy security and the economic, social, environmental components of a complex regional system is shown. A system of indicators was developed to assess the level of energy security in the region. An approach to the formation of an integral level of energy security in the region has been determined.

Key words: energy security, region, sustainable development, energy security indicator, monitoring.

УДК 338.22.021.1

Кузьмин В.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Енергетична безпека є однією з найважливіших складових національної безпеки [1]. Енергетична безпека (ЕНБ) – це стан захищеності країни, її громадян, суспільства, економіки від загроз надійному паливо- і енергозабезпеченню. Ці загрози визначаються як зовнішніми чинниками, так і власне станом і функціонуванням енергетичного сектора країни, регіону, суб'єкта господарювання.

В Стратегії національної безпеки України [1] визначені загрози енергетичній безпеці:

«спотворення ринкових механізмів в енергетичному секторі;

недостатній рівень диверсифікації джерел постачання енергоносіїв та технологій;

криміналізація та корумпованість енергетичної сфери;

недієва політика енергоефективності та енергозабезпечення.»

та пріоритети забезпечення енергетичної безпеки України:

«реформування енергетичних ринків, забезпечення прозорості господарської діяльності, конкуренції на цих ринках та їх демонополізація, інтеграція енергетичного сектору України до енергетичних ринків ЄС та системи європейської енергетичної безпеки;

підвищення енергетичної ефективності та забезпечення енергозбереження...»

Серед пріоритетів Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [2], крім промисловості, є також децентралізація та реформа дер-

жавного управління: «Метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні...»

Таким чином формування енергетичних ринків європейського зразка, децентралізація управління та інші стратегічні орієнтири обумовлюють розширення функцій управління в енергетичній сфері на регіональному рівні. Для оцінки ефективності управління енергетичною безпекою на рівні регіону, насамперед, необхідно забезпечити моніторинг енергетичної безпеки за вагомими для енергетичної безпеки регіону показниками (індикаторами).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість досліджень і публікацій з проблем енергетичної безпеки стосуються енергетичної безпеки держави. В Україні оцінка стану енергетичної безпеки в нормативному полі здійснюється як складова економічної безпеки згідно затвердженої наказом міністерством економічного розвитку і торгівлі методики [3; 4]. Серед вагомих публікацій необхідно відмітити статтю Воронцова С.Б., Сидоренка А.А., Сменковського А.Ю. [5], в якій приведені методологічні підходи, критерії, індикатори, які застосовуються міжнародними організаціями: (ООН, Світовим банком (СБ), Міжнародним енергетичним агентством (МЕА), міжнародним агентством з атомної енергетики (МАГАТЕ), Європейським Союзом (Eurostat), країнами: Росією,

Молдовою, Білоруссю, відзначені недоліки вітчизняних методик, запропоновані показники енергетичної безпеки, які поділено на чотири функціональних блоки: загальноекономічні показники, показники технічного стану та ресурсного забезпечення, фінансово-економічні показники, соціальні та економічні показники. В.О. Бараннік в роботі [6] обґрунтував складники енергетичної безпеки та окреслив квазідинамічну модель оцінки рівня ЕнБ. Я.В. Шевчук в ряді робіт, зокрема [7; 8], висвітлив сучасні тенденції та перспективи змін рівнів енергетичної безпеки регіонів України та привів інтегральну оцінку ефективності формування системи енергетичної безпеки регіонів України.

Постановка завдання. Мета статті полягає в визначенні взаємозв'язків складових енергетичної безпеки регіону, формування системи показників (індикаторів) моніторингу рівня енергетичної безпеки для забезпечення ефективного управління функціонуванням та розвитком системи енергетичної безпеки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом безпека – це такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення стану системи або до неможливості її функціонування і розвитку. В Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України (2007 р.) [3] сформовано таке визначення ЕнБ: «Енергетична безпека – це такий стан економіки, який забезпечує захищеність національних інтересів у енергетичній сфері від наявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, дає змогу задовольняти реальні потреби в паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування національної економіки в режимах звичайного, надзвичайного та воєнного стану». В Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (2013 р.) [4] ЕнБ окреслена так: «Енергетична безпека – це стан економіки, що сприяє ефективному використанню енергетичних ресурсів країни, наявності на енергетичному ринку достатньої кількості виробників та постачальників енергії, а також доступності, диференційованості та екологічності енергетичних ресурсів».

Навіть з приведених нормативних визначень видно, що розуміння енергетичної безпеки складне, неоднозначне і змінюється з часом. Останнім часом з поняттям «енергетичної безпеки» пов'язують поняття «енергетична незалежність». Ці поняття необхідно розрізняти. Держава може бути одночасно залежною (як більшість європейських країн) і не бути вразливою – якщо вона здійснює придбання енергоресурсів за кордоном за визначеними (ринковими) цінами і забезпечує стабільність (стійкість) постачання енергоресурсів наявністю надійних контрактів і диверсифікацією постачальників. А якщо, наприклад, країна

сама виробляє енергоресурси, використовуючи застарілі технології і отримуючи дорогу енергію, то країна вразлива, хоч і не залежить від зовнішніх постачальників. Скандинавські країни, зокрема Данія і Швеція, в стратегіях розвитку передбачають відмову від викопного палива, в США будуються «міста Сонця», в яких всі енергопотреби, в тому числі і транспортні, забезпечуються за рахунок тільки сонячної енергії. Очевидно, що рівень енергетичної безпеки в приведених прикладах апіорно високий, а традиційний вимір забезпечення енергетичної безпеки, прийнятий за стандарт у багатьох країнах: тримісячний стратегічний резерв нафти та нафтопродуктів перестає бути актуальним, хоча питання акумуляції електричної енергії ще економічно ефективно не вирішені. Таким чином, необхідно відзначити, що одна з основних сучасних тенденцій більш ефективного забезпечення енергетичної безпеки країни чи регіону – перехід від енергосировинних сценаріїв розвитку економіки і енергетики на інноваційний.

Для формування ефективної системи управління енергетичною безпекою виходячи з положень загальної теорії систем, бажано вирішити важливу задачу правильного визначення обмеженого набору уніфікованих макроекономічних і спеціальних показників сталого енергетичного розвитку, які можна було б з мінімальними витратами використовувати у взаємозалежних і порівнянних регіональних, національних і міжнародних системах моніторингу.

Формування системи показників повинно забезпечити як оцінку досягнення стратегічних завдань, так і відображати значимі тактичні орієнтири.

Оскільки державна та регіональні стратегії сформовані на концептуальних засадах сталого розвитку, то і для формування системи показників енергетичної безпеки необхідно використовувати даний підхід (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язки енергетичної безпеки в контексті триєдиної концепції сталого розвитку

Показники (індикатори) енергетичної безпеки повинні бути, з одного боку, незалежними і їх кількість мінімальною, а з іншого боку – адекватно відображати основні напрямки енергетичної безпеки. Для формування такої системи запропоновано по

одному загальному індикатору (макропоказнику), які відображають взаємовпливи енергетичної системи та загальної, економічної, соціальної, екологічної регіональних систем, і часткові (внутрішні) індикатори власне енергетичної системи (рис. 1).

До загальних індикаторів енергетичної безпеки регіону доцільно віднести:

- валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу;
- енергоємність валового регіонального продукту;
- частка вартості енергії для побутових потреб у доходах населення;
- викиди забруднюючих речовин енергетичною системою регіону.

Внутрішні індикатори енергетичної безпеки відображають рівень виробництва та споживання енергії, а також надійність і екологічність енергосистеми. До них доцільно віднести:

індикатори забезпеченості електроенергією:

- споживання електроенергії у розрахунку на одну особу;
- частка власного виробництва електроенергії (електростанціями на території регіону);
- частка відновлювальних джерел в електроенергетиці у загальному споживанні електроенергії;
- відношення сумарної встановленої потужності електростанцій до максимального фактичного навантаження в енергосистемі (резервування);

індикатори забезпеченості тепловою енергією:

- споживання теплової енергії у розрахунку на одну особу;
- частка власного виробництва теплової енергії (теплогенеруючими підприємствами на території регіону);
- частка відновлювальних джерел теплової енергії у загальному споживанні теплової енергії;
- відношення сумарної встановленої потужності джерел теплової енергії до максимальної річної потреби в тепловій енергії (резервування);

індикатори забезпеченості паливом транспортного сектора:

- споживання палива у транспортному у розрахунку на одну особу;
- частка власного виробництва палива для транспортного сектора (нафто-, газопереробні підприємствами на території регіону);
- частка відновлювальних джерел (біопалива, «чистої» електроенергії) у загальному споживанні теплової енергії;

індикатори надійності та екологічності:

- відношення обсягу капітальних інвестицій, вкладених в розвиток паливно-енергетичного комплексу, до первісної вартості основних засобів організацій паливно-енергетичного комплексу регіону;
- відношення середньодобової кількості порушень електропостачання населених пунктів за рік до загальної кількості населених пунктів регіону;

- частка енергії з відновлювальних джерел у загальному споживанні енергії;

- викиди парникових газів паливно-енергетичним та транспортним сектором регіону.

Інтегральний індекс ЕнБ доцільно формувати з використанням мультиплікативної форми інтегрального індексу. Харазішвілі Ю.М. [9] детально окреслює визначення такого інтегрального індексу. Нормування індикаторів (стимуляторів і дестимуляторів) здійснюється по відношенню до порогових значень, які визначаються на основі стратегічних індикаторів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», індикаторів стратегій розвитку регіону, Національного плану дій з відновлювальної енергетики на період до 2020 року, регіональних програм енергоефективності і розвитку виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел, екологічних програм, даних регіональних управлінь статистики, рішень з питань енергетики та енергоефективності облдержадміністрацій.

Моніторинг енергетичної безпеки за приведеними показниками (індикаторами) забезпечує удосконалення управління в цій сфері, що дозволить мобілізувати і концентрувати обмежені ресурси на найбільш дієвих проектах і програмах, пов'язаних з рівнем енергетичної безпеки регіону. Динаміка інтегрального індексу енергетичної безпеки характеризує ефективність регіонального управління енергетичною безпекою регіону.

Висновки з проведеного дослідження. В статті приведено формування системи моніторингу рівня енергетичної безпеки регіону. Систему моніторингу сформовано на концептуальних засадах сталого розвитку. Для системи моніторингу запропоновано використати групу загальних індикаторів (макропоказників), індикатори забезпеченості електроенергією, індикатори забезпеченості тепловою енергією, індикатори забезпеченості паливом транспортного сектора та індикатори надійності та екологічності паливно-енергетичного комплексу регіону. Подальші дослідження необхідно продовжити в напрямі апробації запропонованої системи моніторингу енергетичної безпеки на рівні конкретних регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/5/2015.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. [Електронний ресурс].

4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

5. Воронцов С. Б. Оцінка стану енергетичної безпеки України: методичні підходи, критерії, індикатори / С. Б. Воронцов., А.А. Сидоренко А.Ю. Сменковський // Стратегічні пріоритети. – № 2 (23). – С. 22-30.

6. Бараннік В.О. Енергетична безпека держави: обґрунтування основних складників, залежностей та взаємозалежностей / В.О. Бараннік // Стратегічні пріоритети. – № 2 (23). – С. 40-46.

7. Шевчук Я. В. Рівень енергетичної безпеки регіонів України: сучасні тенденції та перспективи змін / Я. В. Шевчук // Агросвіт. – 2016. – № 19. – С. 37-43.

8. Шевчук Я. В. Інтегральна оцінка ефективності формування системи енергетичної безпеки регіонів України / Я. В. Шевчук // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 4(2). – С. 28-33.

9. Харазішвілі Ю.М. Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни / Ю.М. Харазішвілі// Наука та наукознавство. – 2014. – № 4. – С. 44-58.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

PROBLEMATIC ASPECTS OF STRUCTURING AND FORMATION OF AGRICULTURAL LAND USE

УДК 332.2.021.8(043.3)

Макарова В.В.

к.е.н., доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності
та маркетингу
Сумський національний аграрний
університет

У статті розглянуто сутність понять система та модель землекористування. Визначені напрямки оптимізації системи землекористування за різних сценаріїв. Обґрунтовано необхідність врахування проектних обмежень при формуванні системи землекористування.

Ключові слова: система, системний підхід, теорія систем, система землекористування, обмеження, оптимізація, структуризація системи землекористування.

В статье рассмотрена сущность понятий система и модель землепользования. Определены направления оптимизации системы землепользования при различных сценариях. Обоснована необходимость учета

проектных ограничений при формировании системы землепользования.

Ключевые слова: система, системный подход, теория систем, система землепользования, ограничения, оптимизация, структурирование системы землепользования.

The article discusses the concepts of system and model of land use. The directions of optimization of the land use system under different scenarios are determined. The necessity of taking into account design constraints in the formation of the land use system is substantiated.

Key words: system, system approach, systems theory, land use system, constraints, optimization, structuring of the land use system.

Постановка проблеми. Сучасна система землекористування розглядається, як правило, не з точки зору її структури, взаємозв'язків чи відносин між окремими її елементами, а в контексті господарського та іншого використання землі. У даному контексті актуальним є розширення різноспрямованих досліджень щодо дієвості системи землекористування за різних факторів впливу на систему в умовах трансформацій або будь-яких інших перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням існуючих відмінностей у масиві понять «система», сформованих різними дослідниками у різні часи, їх систематизацією і класифікацією займалося багато вчених, серед яких найбільшої уваги понятійним питанням було приділено М. Месаровичем [8], Дж. Кліром [6, 9], В.М. Садовським [7], А.І. Уйомовим [3] та ін. Зокрема, В.М. Садовським були зафіксовані найпоширеніші трактування поняття «система» [7], у відповідності з якими А.І. Уйомов здійснив їх теоретичний аналіз в межах вимог, які виходять із розпізнання системного підходу як конкретизації матеріалістичної діалектики [3]. Безпосередньо системний підхід був обґрунтованим в роботах В.І. Коробкіна і Л.В. Передельського [10].

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів структурної сутності системи землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визнаючи те, що сучасна наука вивчає закономірності розвитку систем, кожний із дослідників, хто

визнає певний клас об'єктів, процесів або відносин, виокремлює особисту структурну формулу поняття «система» у відповідності до поставлених задач, проблем, цілей чи намірів. А.І. Уйомов з цього приводу зазначав, що кожне з чисельних визначень поняття «система» має сенс. У певному випадку їх автори, не намагаючись відформувати вичерпну структуру загального поняття «система», надають конкретній системі, з якою мають справу у ході проведення досліджень, те визначення, яке їх задовольняє у процесі вирішення означених задач наукового супроводу дослідницького процесу [3, с. 119]. Проектуючи структурну формулу системи й надаючи досліджуваній системі адаптоване по відношенню до неї визначення, маємо обирати один із критеріїв, за якими у теорії систем відбувається їх розрізнення і упорядкування [3; 6; 7; 8; 11]. Наразі, Дж Клір пропонує здійснювати класифікацію у підходах до систем з двох позицій: 1) виокремлення за видом множини предметів системи; 2) виокремлення за видом сімейства відношень між предметами системи [6, с. 62; 9, с. 15].

Систему землекористування за об'єктною концепцією можна визначити як певну територію чи-то масив земельних об'єктів, які перебувають у власності або у користуванні [15, с. 27], тобто передбачають виникнення у відношенні до своїх властивостей певних земельних, правових, соціальних та економічних відносин. Формалізована сутність цього тлумачення представляє сукупність взаємодіючих множин: $Z = \{z\}$ – множина земельних угідь сільськогосподарського призначення;

$P = \{p\}$ – множина об'єктів та явищ природного середовища; $B = \{b\}$ – множина предметів та процесів виробничого середовища; $G = \{g\}$ – множина компонентів соціального середовища; $N = \{n\}$ – множина суб'єктів користування земельними угіддями; $V = \{v_z, v_p, v_b, v_g\}$ – множина властивостей елементів множин Z, P, B, G ; $M = \{m\}$ – множина прийомів та засобів обробки масиву інформації, пов'язаної з моніторингом поточного стану елементів землекористування, $T = \{t\}$ – множина часових відміток, пов'язаних зі зміною значень атрибутів елементів системи.

Структурно-змістова модель системи землекористування включає, зазвичай, керовану підсистему (масив земельних об'єктів), керуючі підсистеми (природне, виробниче, соціальне середовища), а також узгоджувальні підсистеми (суспільні, екологічні, економічні відносини). Керована та керуючі підсистеми за загальною структурою є масивами елементів, відношень між ними й встановлених щодо них властивостей. Узгоджувальні підсистеми – це множини відносин між суб'єктами землекористування з приводу їх відношення до земельних одиниць як до об'єктів, що перебувають у власності або у користуванні, із врахуванням впливу факторів зовнішніх середовищ як керуючих підсистем і факторів внутрішнього середовища як керованої підсистеми у структурній формулі системи землекористування. Дані фактори є змінними, а тому не є достатньо визначеними та передбачуваними.

Вільям Р. Ешбі, автор іншого підходу до класифікації систем, визначає, що система – це певна сукупність змінних, яку дослідник вибирає із масиву змінних, властивих реальній машині [3, с. 104; 7, с. 208]. Тут вчений визнає наявність у системі об'єктів, які він характеризує як «змінні». Кожний із таких об'єктів має досить неозначені властивості, пов'язані відношеннями, які дослідник і визначає у якості об'єктів дослідження. В.М. Садовський з цих позицій зазначає, що загальну теорію систем цікавить перш за усе різноманітність зв'язків і відношень, через що на перший план виходить проблема багатьох змінних [7, с. 75]. А. Рапопорт за математичного підходу зважає на те, що система – це не просто комплекс певних одиниць, а множина відношень між цими одиницями. Чим більш тісно пов'язані відношення, тим більш організованою є система, утворена такими відношеннями [7, с. 88]. Згідно В.С. Тютіну, система – це сукупність пов'язаних між собою компонентів тієї або іншої природи, впорядкована по відношеннях, які володіють сповна визначеними властивостями [16, с. 11]. При цьому, якщо раніше до уваги бралися відносини як різні зв'язки між окремими людьми або групами людей, що встановлюються між ними в процесі спільної діяльності [17, с. 69], то у даному випадку маємо розглядати і поняття

«відношення» як безпосередні взаємозв'язки між предметами та явищами системи та як певні зв'язки з предметами та явищами людей – суб'єктів суспільно-виробничих відносин [18, с. 613].

Отже, за В. Ешбі системою є певна сукупність взаємопов'язаних відношень і відносин з визначеними властивостями, які дослідник вибирає у якості предмета вивчення. Алгоритм дослідження у такому трактуванні має вигляд: *відношення (зв'язки) → властивості → об'єкти → цілісна система*. Систему землекористування за означеною концепцією можна визначити як сукупність відносин, які склалися в країні за дією об'єктивних чинників чи були встановлені державою з метою регулювання порядку і умов використання земель різного цільового призначення та різної форми власності [19, с. 85].

Формалізована сутність даного визначення представляє сукупність моделей: $E = \{e\}$ – модель відношень економічного характеру; $H = \{h\}$ – модель відношень екологічного характеру; $R = \{r\}$ – модель відношень суспільного характеру; $W = \{w_e, w_h, w_r\}$ – масив властивостей компонентів моделей E, H, R . Наведені вище відношення виникають у суб'єктів до земельних об'єктів за фактами динамічного прояву зв'язків між елементами досліджуваної системи у процесі їх формування та функціональної діяльності, яка не має безпосередньої залежності від структури (статичної системи відношень) системи землекористування.

Коли зважити на те, що згідно Л. Берталанфі структура – це порядок частин, а функція – порядок процесів [13, с. 33], систему землекористування (С) можна визнати як сукупність земельних об'єктів, що характеризують статичну будову впорядкованої просторової території і знаходяться у динамічній функціональній взаємодії з іншими елементами системи на протязі певного часу, передбачаючи виникнення об'єктних і суб'єктних відношень та відносин різного характеру.

Узагальнена формалізована сутність системи землекористування (S) згідно наведеного визначення (С) може бути представлена у такому вигляді:

$$S = \{C, F | C = (Z, P, B, G, N, V, M, T, E, H, R, W)\}, \quad (1)$$

де F – множина функцій формування і перетворення об'єктів та моделей системи землекористування: F_z – функція формування комплексу сільськогосподарських угідь; F_p – функція формування множини об'єктів і явищ природного середовища; F_b – функція формування масиву предметів та процесів виробничого середовища; F_g – функція формування сукупності компонентів соціального середовища; $F_{v_z}, F_{v_p}, F_{v_b}, F_{v_g}$ – функції формування множин властивостей досліджуваних об'єктів; F_n – функція формування сукупності суб'єктів використання сільгоспугідь; F_h, F_e, F_r – функції формування екологічних, економічних та

суспільних відносин; F_{WH} , F_{WE} , F_{WR} – функції формування властивостей відносин; F_M – функція моніторингу стану елементів системи землекористування.

Застосовуючи запропоновані В. Ешбі підходи до побудови систем на методі спрощення [5, с. 177] та введену А.І. Уйомовим [3, с. 99] методику уточнення (уніфікації) поняття «система» за допомогою «відкидання зайвого та узагальнення необхідного», визначення напрямів структуризації системи землекористування (S) може здійснюватися за двома методологічними сценаріями: об'єктно-суб'єктним (S_1) та об'єктно-публічним (S_2).

Об'єктно-суб'єктний підхід забезпечує безпосередній зв'язок між об'єктом і суб'єктом системи землекористування. Суб'єкт за цим сценарієм виступає у ролі носія прав та обов'язків по відношенню до земельного об'єкта, що визначає міру можливої і належної поведінки такого суб'єкта в процесі провадження механізму ефективного землекористування.

Означений сценарій уможливорює оптимізацію функціонування елементних об'єктів системи землекористування (S_1) через виокремлення множини земельних об'єктів $Z = \{z\}$, визначення природних якісних властивостей означених об'єктів $V = \{v_z\}$, встановлення множини об'єктів і явищ природного середовища $P = \{p\}$ та множини предметів і процесів виробничого середовища $B = \{b\}$, які внаслідок своїх властивостей $V = \{v_p, v_b\}$ впливають на поточний стан земельних об'єктів, спостереження за станом угідь, виявлення змін, проведення їх оцінки за допомоги множини прийомів і засобів обробки інформації з моніторингу

земельних об'єктів $M = \{m\}$, проектування заходів із відвернення та ліквідації наслідків негативних процесів за участі множини суб'єктів землекористування $N = \{n\}$.

Формалізована сутність оптимізації системи землекористування (S_1) за цим напрямом може бути записана у такому вигляді:

$$S_1 = \{C, F_1 | C = (Z, P, B, V, M, N, G)\}. \quad (2)$$

Алгоритм процесу оптимізації за об'єктно-суб'єктним сценарієм наведений у графічній блок-схемі (рис. 1). В аспекті певної умовності графічного відображення об'єктно-суб'єктного сценарію оптимізації системи землекористування можна зауважити, що в наданій блок-схемі зв'язки між елементами системи проектуються у загальному вигляді в частині логіко-теоретичного аналізу, що наразі дозволяє усвідомити послідовність та узагальнені критерії реалізації досліджуваного сценарію оптимізації.

Входи у графічне відображення системи є стимулами, а виходи – реакціями [13, с. 52], серед яких найбільш важливими є негативні, оскільки завдяки їхньому впливу виникає негативний зворотній зв'язок, при якому вхідний сигнал протидіє змінам вихідного сигналу, що робить систему більш стійкою та стабільною.

Часові відмітки (зрізи) на графічній схемі обумовлюють зміни у часі певних величин q , що належать до множини Q ($q \in Q$). Тоді формально система S визнає множину значень $q_i(t)$ для усіх $i = 1, 2, 3, \dots, n$ та для усіх $t \in T$ і може бути записана у такому вигляді [20, р. 55; 7, с. 95]:

$$S = \{q_1(t), q_2(t), \dots, q_n(t) : t \in T, q_i(t) \in Q \text{ для } i = 1, 2, \dots, n\}, \quad (3)$$

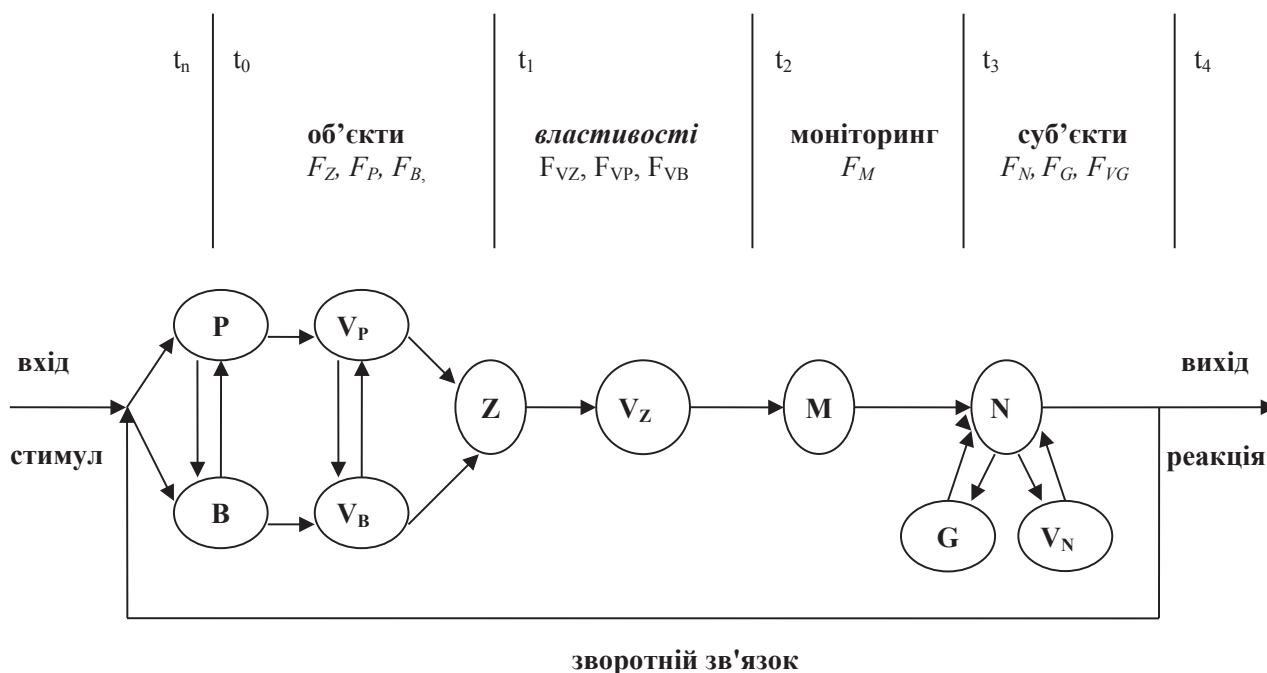


Рис. 1. Графічна блок-схема об'єктно-суб'єктного сценарію оптимізації системи землекористування

Зміни у множині значень $q_i(t)$ за найпростішого випадку будуть визначатися сімейством диференціальних рівнянь:

$$\frac{dq_i}{dt} = f_i(q_1, q_2, \dots, q_n) \quad t \neq 0, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (4)$$

За умови, коли у певний час t в системі не будуть зафіксовані будь-які зміни ($f_1=f_2=\dots=f_n=0$), систему можна визнавати такою, що досягла стаціонарного стану [7, с. 173]. В процесі руху системи за траєкторією до стаціонарного стану, поточні зміни можуть визначатися як наявні відхилення множини значень $q_i(t)$ від очікуваного розвитку подій. Якщо позначити кінцеві значення параметрів як q_i^K , а поточні як q_i^T , систему рівнянь (4) можна переписати у такому вигляді:

$$\frac{dq_i}{dt} = f_i\{(q_1^K - q_1^T), (q_2^K - q_2^T), \dots, (q_n^K - q_n^T)\} \quad (5)$$

Комплекс диференціальних рівнянь (5) відображує ступінь відхилення у часі очікуваних (нормативних) показників $q_i(t)$, що зумовлює вірогідність виникнення ризиків, пов'язаних з втратою елементами системи властивостей, які можуть бути за певних умов відновленими протягом необхідного на це проміжку часу.

Категорію «час» І.В. Блауберг і Е.Г. Юдін розглядають у двох аспектах: як історичний масштаб часу та як масштаб часу функціонування [21, с. 140]. Тобто, за підходу, що пов'язаний з дослідженням структури функціонуючої системи на певний момент, нас цікавить не історія формування системи, а статичні параметри і атрибути її об'єктів, які зостаються відносно стабільними протягом визначеного часового інтервалу. За аналізу ж розвитку системи, причин збереження або

втрати нею важливих якісних властивостей та характерних параметрів, нас буде цікавити «історія життя» системи в межах обумовлених часових зрізів $T = \{t_0, t_1, t_2, \dots, t_n\}$, які, у даному випадку, виступатимуть у якості «природного масштабу змін» [21, с. 137], що надасть можливість виявити причини набутих змін та зробити прогностичні передбачення щодо подальшого розвитку системи. Водночас, вчені наголошують на припустиме перетинання чи, навіть, об'єднання наданих підходів, що дозволяє здійснити синкретичне усвідомлення задач наукового дослідження.

Зворотній зв'язок у трактуванні Л. фон Берталанфі базується на круговому причинному ланцюгові та механізмах, які управляються за допомогою інформації, що фіксує відхилення від стану, який потрібно досягнути, або від мети, якої треба добитися [22, р. 45; 7, с. 175]. Збудниками зворотного зв'язку за цим сценарієм можуть стати позитивні або негативні вчинки чи дії суб'єктів землекористування в межах їх зацікавленості, професійної підготовки, виробничих навичок, вікового цензу, фінансової спроможності, розумових здібностей тощо.

Об'єктно-публічний сценарій оптимізації системи землекористування наразі передбачає встановлення державою або умовами договору регулятивних відносин між суб'єктами землекористування, коли до їх кола, крім власників і користувачів земельних угідь, залучаються структурні органи та їх представники, які є носіями загальнодержавних інтересів суспільства. Правове регулювання цих відносин має забезпечити оптимальне використання природних ресурсів, відтворення і

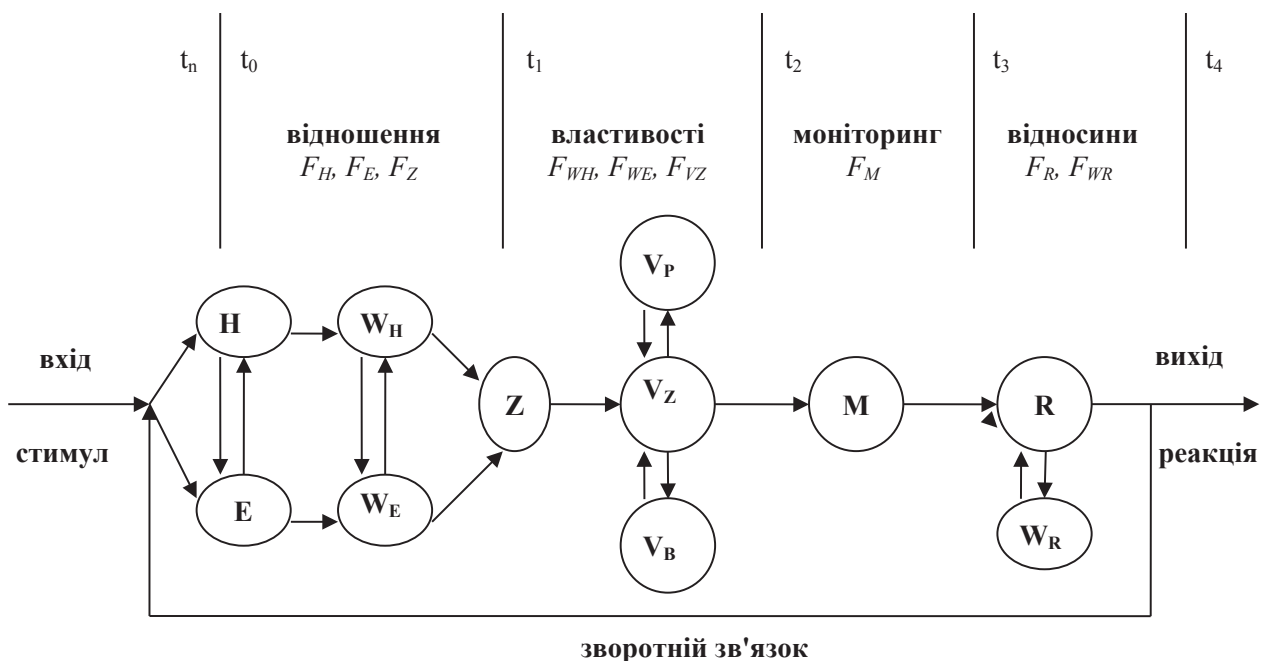


Рис. 2. Графічна блок-схема об'єктно-публічного сценарію оптимізації системи землекористування

охорону земельно-ресурсного потенціалу різних зонально-просторових рівнів, узгодження інтересів усіх учасників процесу землекористування.

Визначений сценарій надає змогу оптимізувати систему землекористування (S_2) через побудову моделей екологічних $H = \{h\}$ та економічних $E = \{e\}$ відносин і відношень, визначення їх зв'язків та атрибутів $W = \{w_h, w_e\}$, співвідношення дії цих зв'язків і атрибутів на стан земельного об'єкта $V = \{v_z\}$, який знаходиться під впливом об'єктів і явищ природного середовища $V = \{v_p\}$ та предметів і процесів виробничого середовища $V = \{v_v\}$, встановлення змін у стані земельного об'єкта і проведення їх оцінки на основі комплексу процесів і засобів обробки інформації з моніторингу угідь $M = \{m\}$, проектування землеохоронних заходів із відвернення та ліквідації наслідків негативних процесів на основі моделі відносин суспільного характеру $R = \{r\}$ з урахуванням атрибутів соціального середовища $W = \{w_r\}$.

Формалізовану сутність оптимізації системи землекористування (S_2) можна записати у такому вигляді:

$$S_2 = \{C, F_2 | C = (H, E, W, Z, V, M, R)\}. \quad (13)$$

Алгоритм процесу оптимізації за об'єктно-публічним сценарієм наведений в графічній блок-схемі (рис. 2).

Надані на графічній схемі відношення і відносини між елементами системи є тим внутрішнім субстратом, на підґрунті якого набір окремих елементів системи перетворюється у зв'язане ціле, де кожний із елементів має зв'язки та відношення із усіма іншими елементами та їх атрибутами, а властивості окремого елемента не можуть бути визначені повною мірою без урахування усього масиву відношень та зв'язків системоутворюючого характеру.

В.М. Садовський вважав, що наявність зв'язків і відношень між елементами будь-якої системи і

породжувані ними інтегративні, цілісні властивості системи й забезпечують відносно самостійне, відособлене існування, функціонування (а за деяких випадків і розвиток) системних об'єктів [7, с. 84]. А.І. Уйомов визнавав, що наявність предметів та відношень є необхідною, але недостатньою умовою для утворення системи, що потребує, за його думкою, введення до розгляду іще однієї системної категорії – «властивості». Для будь-якої системи, згідно А.І. Уйомова, є специфічним перехід від властивостей до відношень і потім до речей або перехід від відношень до властивостей, а потім до речей. Отже, твердження про множину окремих елементів як про цілісну систему можна визнавати лише у тому випадку, коли будуть повною мірою визначені зв'язки та відношення між елементами такої системної сукупності [7, с. 185].

Множина об'єктів землекористування за такого підходу буде представляти цілісну сукупність пов'язаних елементів системи землекористування лише у тому випадку, коли будуть налагоджені необхідні та достатні відношення і відносини в детермінованій системі сільськогосподарського землекористування. Сформовані земельні відносини визначатимуться як суспільні й особисті взаємовідносини між фізичними або юридичними особами щодо землі як особливого об'єкта власності, засобу господарювання та здійснення інших видів діяльності, зокрема організації впорядкування земель, їх поліпшення та охорони [19, с. 78]. Визначені заходи мають бути реалізовані на засадах моніторингу сільгоспугідь як механізму спостереження за поточним станом земель, своєчасного виявлення та відвернення негативного прояву факторів природного, виробничого та соціального середовищ за використання зворотного зв'язку у системі землекористування, що передбачає комплекс спеціальних робіт із збирання, обробки, передачі, зберігання інформації щодо продуктивних

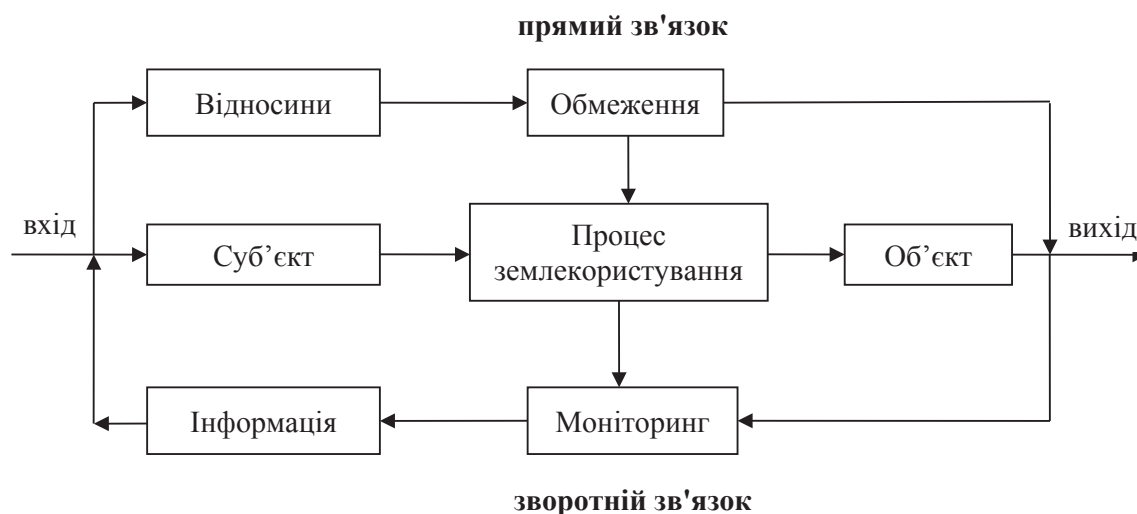


Рис. 3. Логічно-смысловая схема зв'язків, відношень і відносин системи землекористування

властивостей сільськогосподарських угідь. Наведена на рис. 3 схема системи землекористування формується із системних компонентів, їх атрибутів, зв'язків, відношень та відносин між ними.

Під системними компонентами розуміємо вхід, процес землекористування, вихід, прямий і зворотній зв'язки, моніторинг сільгоспугідь, інформацію та обмеження у використанні с.-г. земель. Опорними елементами виявляються суб'єкти та об'єкти земельних відносин. Функцією входу є збір, переробка та акумулювання інформації, речовини чи енергії, що надходять до системи зовні або через дію зворотного зв'язку. Функція виходу – фіксація кінцевого результату та/чи наслідків переходу системи у інший стан за результатом процесу землекористування. Вхід і вихід поєднують прямі та зворотні зв'язки, кількість яких може змінюватися у часі й стосуватися відмінних складових процесу землекористування. Е.Г. Матєєв з цього приводу зазначав, що природно-виробничі системи зв'язані безліччю прямих та зворотних зв'язків між елементами, які формують такі системи, що визначається виключною складністю їх реакцій на імпульсні зміни в технічній сфері, потребах людини та у природному навколишньому середовищі [23; 24, с. 31].

За своїм визначенням прямий зв'язок супроводжує та координує відношення суб'єкта до об'єкта в напрямках форматування відносин, проектування обмежень та корегування процесу використання сільгоспугідь. Зворотній зв'язок, згідно до проведення моніторингу сільгоспугідь, забезпечує отримання інформації відносно поточного стану об'єкта, що, у свою чергу, забезпечує корегування параметрів на вході системи. Така задача зворотного зв'язку має особливого значення, оскільки, за дослідженням Г. Вунша, вхідні системні параметри на інтервалі $(-\infty, T)$ у якості причини мають трансформацію у часі (t) усіх змінних системи i , в тому числі, усіх її вихідних параметрів [25, с. 30].

Як визначалося вище, зворотній зв'язок, за Л. фон Берталанфі, базується на круговому причинному ланцюгові та механізмах, які управляються за допомогою інформації, що фіксує відхилення від стану, який потрібно досягнути, чи від мети, якої необхідно добитися [7, с. 175]. Вільям Р. Ешбі визнає природу зворотного зв'язку як певну взаємодію між окремими частинами динамічної системи, що має круговий характер [26, с. 82-83]. У простих системах, на його думку, цей термін може бути використаний у тих випадках, коли один об'єкт діє на інший за участі зв'язку, що є фізично (матеріально) очевидним. Результатом зворотного зв'язку за об'єктно-публічним сценарієм оптимізації землекористування можуть бути певні наміри, вчинки чи дії суб'єктів, обмежені законодавчо-галузевими нормативними актами, договірними домовленостями або рішеннями суду, які були

зафіксовані у ході формування та подальшого корегування суб'єктних відносин.

Проектні обмеження за їхніми характерними критеріями П. Попов розділяє на глобальні та приватні [24, с. 32]. Глобальні (публічні) обмеження вводяться за мети регулювання впливу людини на природне довкілля та визначення основних заходів природоохоронної діяльності. Приватні (суб'єктні) обмеження спрямовані на узгодження інтересів окремих осіб в межах локальних сільськогосподарських систем. За своєю сутнісною спрямованістю обмеження, наразі, мають соціальний, правовий, землепорядний, економічний, екологічний, агрономічний, технічний, професійний чи інший напрям.

В системі землекористування обмеження можуть стосуватися додержання цільового використання земель, мінімізації забруднення угідь, оптимізації площ оранки, додержання польової сівозміни, нормативності у використанні добрив, встановлення умов найму сільгоспугідь тощо. З цих позицій обмеження (їх нормативний чинник) є оптимальним критерієм: *max* чи *min* певної функціональної залежності між системними параметрами. Тож за наданої ситуації людський фактор відіграє роль не «першої скрипки», а рівноправного учасника чи елемента збалансованої соціо-еколого-економічної системи. Більше того, суб'єкти землекористування, що перебувають у об'єктно-публічних відносинах, набувають залежності від цих відносин та можуть під їх впливом змінюватися, не зважаючи на попередню історію чи-то дію сторонніх факторів. Іншими словами, властивості людини як елемента соціальної підсистеми в цілісній системі землекористування за чіткої організації структури такої системи і встановлення зв'язків, відношень та обмежень спроможні набути більш скоординованих суб'єктних проявів на відміну від тих випадків, коли людина виступає як відокремлений елемент.

Отже, об'єктно-суб'єктний сценарій оптимізації системи землекористування є раціональним у випадку, коли власник земельної ділянки одночасно виступає землекористувачем й безпосередньо зацікавлений у збереженні, охороні, відновленні природних властивостей землі. Наразі, за умов розщеплення правових функцій поточний орендар чужих сільгоспугідь не має мотиваційних важелів щодо витрачання особистих коштів на природоохоронну або будь-яку іншу діяльність, безпосередньо не пов'язану з отриманням дивідендів від виробничої експлуатації земельного ресурсу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, обґрунтовано, що: 1) функціонування об'єкта чи поведіння суб'єкта не можуть бути вивчені, досліджені або оптимізовані відокремлено від їх зв'язків, відношень та відносин;

2) сценарій оптимізації множини суб'єктних відношень і відносин, на відміну від оптимізації множини суб'єктних атрибутів, є більш результативним у досягнення мети, оскільки множина суб'єктних відношень та відносин має статус більш організованого та передбачуваного системного елемента.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Исследования по общей теории систем: Сборник переводов / Общ. ред. и вст. ст. В.Н Садовского и Э.Г. Юдина – М.: Прогресс, 1969. – 520 с.
2. Bertalanffy L. von. General System Theory. A Critical Review / General System, vol. VII. – 1962. – P. 1-20.
3. Уёмов А.И. Системный подход и общая теория систем. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.
4. Views on General Systems Theory // Proceedings of the Second Systems Symposium at Case Institute of Technology. – John Wley and Sons, inc, New York, London, Sydney. - 1964.
5. Общая теория систем. Сборник докладов / Пер. с англ. В.Я. Алтаев, Э.И. Наппельбаум. – М.: Мир, 1966. – 187 с.
6. Клир Дж. Наука о системах: новое измерение науки / Дж. Клир // Системные исследования. Ежегодник. 1983. – М.: Наука, 1983. – С. 61-85.
7. Садовский В.М. Основания общей теории систем. – М.: Наука, 1974. – 280 с.
8. Месарович М. Основания общей теории систем / М. Месарович // Общая теория систем. – М.: Мир, 1966. – С. 15-48.
9. Клир Дж. Системология. Автоматизация решения системных задач: Пер. с англ. – М.: Радио и связь. – 1990. – 544 с.
10. Коробкин В.И., Передельский Л.В. Экология. – Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2001. – 576.
11. Уёмов А.И. Вадим Садовский: будущее в прошлом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.philosof.onu.edu.ua/eld/uemow/sadovski/pdf>.
12. Ludwig von Bertalanffy. General System Theory. – New York: George Braziller, 1968. – 289 p.
13. Берталанфи Л фон. Общая теория систем. Основы, развитие, применение. Перераб. изд. / Пер. с англ. Сторонкиной Е.Г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/566008>.
14. Берталанфи Л фон. Общая теория систем. Критический обзор / Исследования по общей теории систем. Сборник переводов // Общ. ред. и вступит. ст. В.Н Садовского и Э.Г. Юдина – М.: Прогресс, 1969. – С. 23-82.
15. Євсюков Т.О., Мартин А.Г. Концептуальні засади безпечного землекористування / Т.О. Євсюков, А.Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. – 2010. – № 1. – С. 26-29.
16. Тюхтин В.С. Отражение, системы, кибернетика. Теория отражения в свете кибернетики и системного подхода. – М.: Наука, 1972. – 256 с.
17. Тлумачний словник сучасної української мови. / Уклад. І.М. Забіяка. – К.: Арій, 2007. – 512 с.
18. Словник української мови: в 11 т. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І.К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970-1980. – Т. 9. С. – 1978. – 917 с.
19. Словник термінів у сфері земельних відносин та землекористування / За заг. ред. А.М. Третьяка // Держкомзем України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2008. – 240 с.
20. Klir G.J. An Approach to General Systems Theory. – New York, 1969.
21. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Наука, 1973. – 271 с.
22. Bertalanffy L. von. General System Theory. Foundations, Development, Applications. – London, 1971.
23. Матеев. Е. Перспективное планирование – экономическая кибернетика. – София: Изд-во БАН, 1966. – 583 с.
24. Социалистическое природопользование: экономические и социальные системы / Под ред. Н.Н. Некрасова и Е. Матеева. – София: Партиздат; Москва: Экономика, 1980. – 216 с.
25. Вунш Г. Теория систем. / Г. Вунш. – М. Советское радио, 1978. – 288 с.
26. Эшби У. Введение в кибернетику: пер. с англ. / У. Эшби. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 432 с.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІНФЛЯЦІЇ ТА РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ
В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІEVALUATION OF CORRELATION BETWEEN INFLATION
AND UNEMPLOYMENT IN UKRAINIAN ECONOMY

УДК 331.56

Салига К.С.д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Класичний приватний університет**Горюк В.В.**аспірант кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
Класичний приватний університет

У статті проаналізоване питання взаємозалежності інфляції та рівня безробіття в Україні. Розглянуто погляди зарубіжних та вітчизняних дослідників щодо відповідного питання. Визначено ступінь взаємовпливу індексу споживчих цін та рівня безробіття населення, шляхом розрахунку коефіцієнта кореляції. Запропоновано використання результатів при подальшому дослідженні та удосконаленні методів регулювання інфляції.

Ключові слова: крива Філіпса, індекс споживчих цін, рівень безробіття, економічно активне населення, інфляційна динаміка, регулювання інфляції.

В статье проанализирован вопрос взаимозависимости инфляции и уровня безработицы в Украине. Рассмотрены взгляды зарубежных и отечественных исследователей на соответствующий вопрос. Определена степень взаимовлияния индекса потребительских цен и уровня безработицы

населения, путем расчета коэффициента корреляции. Предложено использование результатов при дальнейшем исследовании и совершенствовании методов регулирования инфляции.

Ключевые слова: кривая Филлипса, индекс потребительских цен, уровень безработицы, экономически активное население, инфляционная динамика, регулирование инфляции.

The issue of interdependence of inflation and unemployment in Ukraine in the article is analyzed. The views of foreign and domestic researchers on relevant issues are considered. The rate of interference CPI and unemployment population is measured via calculating the correlation coefficient. Using of results in further research and improvement of methods of regulating inflation is offered.

Key words: Phillips curve, consumer price index, unemployment, economically active population, inflation dynamics, inflation regulation.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання стабілізації інфляційних процесів є актуальним, зважаючи на широкий вплив інфляції на стан економіки країни. В той же час наша економіка знаходиться в складному становищі і має низку інших факторів, вплив яких загрожує добробуту громадян, одним із яких є рівень безробіття.

При розробці механізму інфляції доцільним є дослідження чинників які можуть мати вплив на рівень інфляції та можуть бути залежними від нього. Також важливо визначити ступінь взаємозалежності факторів у конкретних умовах, для розуміння вагомості фактора у розрізі його можливих змін при варіації іншого.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка взаємовпливу інфляції та рівня безробіття, та, відповідно до результатів дослідження, пошук можливих шляхів використання відповідного взаємовпливу у регулюванні інфляційного рівня, з ціллю покращення фінансово-економічного становища України.

Аналіз досліджень і публікацій. Американський дослідник І. Фішер вказував на залежність таких факторів як інфляції та безробіття ще на початку двадцятого століття, проте глибокі дослідження щодо суті і причин даної взаємозалежності автором не проводились.

В 1958 році новозеландським економістом О. Філіпсом була опублікована стаття, що була присвячена взаємозалежності між величиною рівня безробіття та заробітної плати. Створений ним на основі статистичних даних графік, показував обернену залежність між темпами зростання заробітної плати та рівня безробіття, що була стійкою. Даний графік був названий в його честь і зараз більш відомий як крива Філіпса.

Удосконалена крива Філіпса використовувалася у дослідженнях таких американських економістів як П. Самуельсон, М. Фрідмен, які за допомогою її напрацьовували ідеї розвитку економіки держави. Також даного питання стосуються роботи таких вітчизняних науковців як Д. Демиденко, Т. Комар, О. Лашкевич, Н. Лисик, К. Лопух, Ю. Машика та інших.

Окремі дослідники в своїх працях піддають сумніву те, чи є стійким на протязі часу комбінування темпів інфляції та рівня безробіття, та чи відображує крива Філіпса в реальності ту залежність, яка зображена. М. Фрідмен детально розглядав криву Філіпса в короткостроковому та довгостроковому періодах і зробив висновок, що підходи кейнсіанців щодо використання цієї кривої є невірними, беручи до уваги ігнорування у відповідних підходах проблем інформації в економіці. М. Фрідман відстоював думку, що в довгостроковій перспективі є

можливість вибору між прискоренням інфляції та рівнем безробіття, а не між самим інфляційним рівнем та безробіттям. Автор також наголошував, що більший рівень інфляції призводить до тимчасового, проте не постійного зниження рівня безробіття – інфляція лишається високою, а безробіття згодом відновлює природний рівень. Отже, у довгостроковій перспективі крива Філіпса – вертикальна. Інакше кажучи – природний рівень безробіття може комбінуватися з будь-яким стабільним інфляційним рівнем [3, с. 45].

К.В. Лопух, досліджуючи питання взаємозв'язку безробіття та інфляції, аналізувала дане питання з монетаристського підходу, і прийшла до висновку, що «завдяки проведенню політики дезінфляції більшістю розвинутих країн відповідно до теоретичних положень М. Фрідмена, вдалося не тільки уповільнити інфляційну динаміку, а й стабілізувати рівень інфляції на визначеному рівні». Як аргумент, автор приводить той факт, що в умовах рецесії, що відбувалася в аналізованому періоді, інфляція знаходилася у межах 1-2%. Причиною цього вона вбачає у встановленні стабільних інфляційних очікуваннях та у довірі населення до політики, яку проводять центральні банки.

Також К.В. Лопух посилається на праці таких економістів як О. Бланшар і П. Кругман, які звертають увагу на те, що зниження темпу інфляції має негативний вплив на економічну активність. Дані автори на основі взаємозв'язку інфляції і безробіття навіть пропонують змінити підхід Федеральної резервної системи та Європейського центрального банку, та прийняти орієнтир рівня інфляції в 4%, що буде відносно більшим. Дослідники також висловлюють думку, що робітникам простіше сприйняти факт зменшення купівельної спроможності грошей, ніж зниження заробітної плати прямим способом [6].

Згідно з дослідженням Н.С. Лисик крива Філіпса не отримала статистичного підтвердження на національному ринку праці, як в довгостроковому періоді, відповідно до аналізу автора, підтвердила відсутність зв'язку між рівнями інфляції та безробіття [5, с. 18].

Питання взаємопов'язаності інфляції та рівня безробіття привертає увагу багатьох науковців у світі, проте, незважаючи на популярність даного питання, а також його значимість, серед економістів України йому не приділено достатньо уваги на відміну від західних дослідників [4, с. 356].

Виклад основного матеріалу дослідження. Безробіття – це соціально-економічне явище, для якого характерна незайнятість частини робочої сили(економічно активного населення) у сфері економіки [7, с. 271].

Негативні наслідки безробіття вимагають проведення державою певної політики зайнятості. Держава має в розпорядженні три її напрями.

Функція соціальної політики полягає у виробленні і практичному застосуванні заходів по наданню допомоги безробітним з метою підтримки їх життєвого рівня. Політика у сфері зайнятості має бути спрямована на створення нових робочих місць, системи перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, підвищення життєвого рівня пенсіонерів, малозабезпечених сімей. Макроекономічна політика припускає використання грошово-кредитних заходів для скорочення безробіття [2, с. 51].

Для кількісного відображення інфляції береться індекс споживчих цін(далі ІСЦ), що є найбільш розповсюдженим для оцінювання інфляції в Україні. ІСЦ – це показник, який характеризує зміни в часі загального рівня цін на товари і послуги, що населення купує для невиробничого споживання. Він є показником фіксованого набору споживчих товарів і послуг у поточному періоді порівняно з базисним [10].

В таблиці 1. показані статистичні дані щодо абсолютної кількості безробітного населення, а також відносні показники наведені у відсотках до економічно активного населення відповідно. Показник рівня безробіття за методологією МОП визначається у відсотках як співвідношення чисельності безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення відповідного віку.

Таблиця 1
Статистичні дані щодо безробіття населення (за методологією МОП) у 2000-2015 рр.[10]

Рік	безробітне населення (за методологією МОП)			
	у віці 15-70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи
2000	2 655,80	11,6	2 630,00	12,4
2001	2 455,00	10,9	2 440,30	11,7
2002	2 140,70	9,6	2 128,60	10,3
2003	2 008,00	9,1	1 994,00	9,7
2004	1 906,70	8,6	1 888,20	9,2
2005	1 600,80	7,2	1 595,20	7,8
2006	1 515,00	6,8	1 513,70	7,4
2007	1 417,60	6,4	1 416,70	6,9
2008	1 425,10	6,4	1 424,00	6,9
2009	1 958,80	8,8	1 956,60	9,6
2010	1 713,90	8,2	1 712,50	8,9
2011	1 661,90	8	1 660,90	8,7
2012	1 589,80	7,6	1 589,20	8,2
2013	1 510,40	7,3	1 510,30	7,8
2014	1 847,60	9,3	1 847,10	9,7
2015	1 654,7	9,1	1 654,0	9,5

За період 2000-2015 рр. найменші показники безробіття населення в Україні були у 2007 році, цього року показник безробітного населення працездатного віку в середньому складав 1416,70 тис. осіб (у віці 15-70 років – 1417,60 тис. осіб). Відносний же показник безробіття населення працездатного віку складав 6,9% від економічно активного населення відповідної вікової групи (у віці 15-70 років – 6,4%). Показники 2008 року також мали відносно низькі значення, так показник безробітного населення працездатного віку в середньому складав 1 424 тис. осіб (у віці 15-70 років – 1 425,10 тис. осіб), що у відносному вираженні, як і в 2007 році, становило 6,9% від економічно активного населення відповідної вікової групи (у віці 15-70 років – 6,4%).

Найбільше значення показники безробіття у розглянутому періоді мали у 2000 році, коли значення показника безробітного населення працездатного віку в середньому складало 2 630,00 тис. осіб (у віці 15-70 років – 2 655,80 тис. осіб). У свою чергу відносний показник безробіття населення працездатного віку складав 12,4% (у віці 15-70 років – 11,6%) від економічно активного населення відповідної вікової групи.

Таблиця 2
Показники ІСЦ в 2000-2015 рр.[10]

Рік	ІСЦ	Рік	ІСЦ
2000	125,8	2008	122,3
2001	106,1	2009	112,3
2002	99,4	2010	109,1
2003	108,2	2011	104,6
2004	112,3	2012	99,8
2005	110,3	2013	100,5
2006	111,6	2014	124,9
2007	116,6	2015	143,3

В таблиці 2 наведені статистичні дані щодо значень показників ІСЦ в періоді 2000- 2015 рр.

Показник ІСЦ в розглянутому періоді мав найбільше значення у 2015 році, що складало 143,3. Найменше значення показник ІСЦ мав в 2002 році, що складало 99,4.

В таблиці 3 наведені дані щодо змін рівня безробіття та індексу споживчих цін, в період 2001-2015 рр.

Найменший темп росту показника ІСЦ був у 2001 році, склавши 84,34%, темп приросту при цьому, відповідно, теж мав найменше значення за період, що склало -15,66%. Найменше значення абсолютного відхилення показника ІСЦ також спостерігалось в 2001 році та складало -19,7. В свою чергу, найменше значення показник темпу росту, а також, відповідно, темпу приросту рівня безробіття мав у 2005 році. Значення темпу росту рівня безробіття дорівнювало 84,78%, а темпу приросту – дорівнювало -15,22%. Найменше абсолютне відхилення рівня безробіття спостерігалось в 2002 та 2005 роках, та мало значення показника -1,4. Найбільше значення показників темпу росту, темпу приросту, а також абсолютного відхилення рівня безробіття спостерігалось в 2009 році, коли темп росту мав значення 139,13%, значення темпу приросту, відповідно, дорівнювало 39,13, а значення показнику абсолютного відхилення складало 2,7.

На рисунку 1 відображено за допомогою пелюсткової діаграми зміни темпів росту рівня безробіття та індексу споживчих цін, що дає можливість наочно порівняти дані зміни.

Для кількісного розрахунку взаємозв'язку рівня безробіття та інфляції, обчислимо кореляцію між показниками ІСЦ та облікової ставки НБУ розра-

Таблиця 3

Динаміка змін рівня змін ІСЦ та рівня безробіття в 2001-2015 рр.[10]

Рік	ІСЦ			Рівень безробіття		
	Темп росту, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення, +/-	Темп росту, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення, +/-
2001	84,34	-15,66	-19,7	94,35	-5,65	-0,7
2002	93,69	-6,31	-6,7	88,03	-11,97	-1,4
2003	108,85	8,85	8,8	94,17	-5,83	-0,6
2004	103,79	3,79	4,1	94,85	-5,15	-0,5
2005	98,22	-1,78	-2	84,78	-15,22	-1,4
2006	101,18	1,18	1,3	94,87	-5,13	-0,4
2007	104,48	4,48	5	93,24	-6,76	-0,5
2008	104,89	4,89	5,7	100,00	0,00	0
2009	91,82	-8,18	-10	139,13	39,13	2,7
2010	97,15	-2,85	-3,2	91,67	-8,33	-0,8
2011	95,88	-4,12	-4,5	97,73	-2,27	-0,2
2012	95,41	-4,59	-4,8	94,19	-5,81	-0,5
2013	100,70	0,70	0,7	95,06	-4,94	-0,4
2014	124,28	24,28	24,4	125,97	25,97	2
2015	114,73	14,73	18,4	97,94	-2,06	-0,2

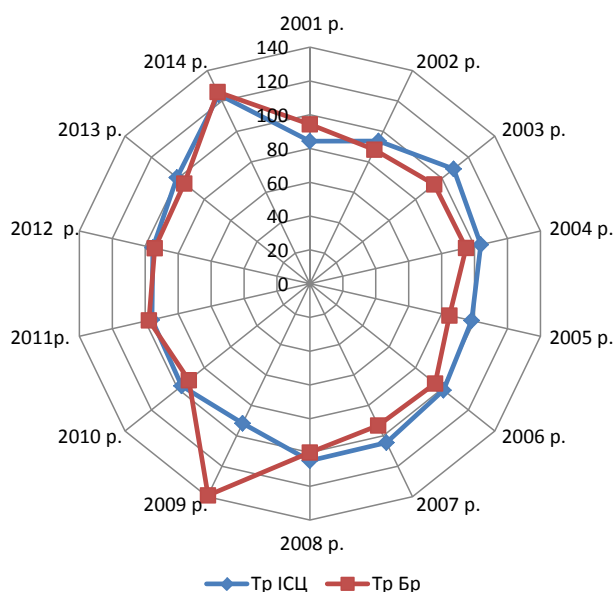


Рис. 1. Динаміка зміни темпів росту рівня безробіття та індексу споживчих цін

хуємо лінійний коефіцієнт кореляції (коефіцієнт кореляції Пірсона) за наступною формулою:

$$Correl(X, Y) = \frac{\sum(x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\sqrt{\sum(x-\bar{x})^2 \sum(y-\bar{y})^2}}, \quad (1)$$

де x та y – відповідні значення ІСЦ та рівня безробіття.

За період 2000-2015р. значення коефіцієнту кореляції між показником рівня безробіття та показником ІСЦ становило 0,1362, тобто кореляція є дуже слабкою. За період 2000-2007 значення коефіцієнта кореляції становило 0,0687, тобто кореляція в даному випадку є дуже слабкою. За період 2008-2015 значення коефіцієнта кореляції, в свою чергу, склало 0,392, що вказує на слабку кореляцію.

Якщо ж розглядати період 2011-2015, то можна спостерігати, що коефіцієнт кореляції мав значення 0,8673, а це свідчить про середню кореляцію, проте не слід забувати про менший діапазон даних в періоді, що може впливати на похибку.

Як бачимо, із розрахованих вище даних видно, що взаємний вплив інфляції та безробіття є більш суттєвим саме протягом останніх років, а у більш тривалому періоді зв'язок є відносно слабким.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проаналізувавши роботи вітчизняних та зарубіжних науковців можна простежити різнобічні погляди щодо можливості застосування кривої Філіпса. Провівши оцінку взаємовпливу інфляції та рівня безробіття, ґрунтуючись на статистичних даних, можна зробити висновок, що дані фактори мали відносно незначний

вплив один на одного в період 2000-2015 рр. Але при цьому зауважити, що за період 2010-2015 рр. взаємозв'язок був більш вагомий, хоча слід брати до уваги менший діапазон даних. Таким чином, при удосконаленні методів регулювання інфляції можна використати результат даних напрацювань, наприклад, при підборі факторів за ступенем впливу на інфляцію, дані можуть бути корисними при розробці механізмів інфляційного таргетування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Friedman M. The role of monetary policy / M. Friedman // American Economic Review. – 1968, March. – P. 1-17.
2. Демиденко Д. Сучасни стан безробіття в Україні: проблеми та шляхи подолання / Д. В. Демиденко // Науковий пошук молодих дослідників: Збірник наукових праць студентів. – Луганськ: ДЗ«ЛНУ імені Тараса Шевченка» 2013. – № 7. – С. 48-55.
3. Комар Т.В. Еволюція поглядів на сутність та природу походження інфляції [Електронний ресурс] / Т.В. Комар // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 3(2). – С. 42-45. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_3(2)_12)
4. Лашкевич О.В. Оцінка взаємозв'язку інфляції та безробіття в українській економіці / О.І. Гірна, О.В. Лашкевич // Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів : Збірник тез XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів (23-25 квітня 2014 р.). – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2014. – С. 355-357.
5. Лисик Н.С. Оцінювання ознак макроекономічної нестабільності на ринку праці України [Електронний ресурс] / Н.С. Лисик // Молодіжний економічний дайджест : наук. електрон. журн. – К.:КНЕУ 2014. – № 3(3). – С. 16-19 – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/5949>
6. Лопух К.В. Взаємозв'язок інфляції та безробіття: монетаристський підхід до аналізу [Електронний ресурс] / К.В. Лопух // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_39
7. Машика Ю. В. Україна та країни ЄС у світовій хвилі безробіття [Електронний ресурс] / Ю.В. Машика // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.9. – С. 270-274. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2014_24
8. Самуельсон П.А. Инфляция и современный капитализм / П.А. Самуэльсон // Мировая экономика и международные отношения. – 1975. – № 3. – С. 62-84
9. Фридмен М. Количественная денег / М. Фридмен. – М. : Эльф, 1996. – 181 с.
10. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗМІНУ ГРОШОВОЇ МАСИ

THE IMPACT OF INFLATION PROCESSES ON THE CHANGES IN MONEY SUPPLY

УДК 336.748.12:336.7

Аврамчук Л.А.доцент кафедри банківської справи
Національний університет біоресурсів і
природокористування України**Федорчук Т.Ю.**студентка
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

У статті висвітлено основні причини виникнення інфляції. Проаналізовано вплив інфляційних процесів на зміну грошової маси. Досліджено індекс інфляції за категоріями товарів і послуг за 2016 р. Подано динаміку зміни індексу споживчих цін за 2010 – січень 2017 рр.

Ключові слова: інфляція, інфляційні процеси, індекс споживчих цін, споживчий кошик, грошова маса, монетарні показники.

В статье освещены основные причины возникновения инфляции. Проанализировано влияние инфляционных процессов на изменение денежной массы. Исследовано индекс инфляции по категориям товаров и услуг за 2016 г. Представлено динамику измене-

ния индекса потребительских цен за 2010 – январь 2017 гг.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные процессы, индекс потребительских цен, потребительская корзина, денежная масса, монетарные показатели.

The article highlights the main causes of inflation. There was analyzed the impact of inflation processes on the changes in the money supply. Investigated the inflation index by the category of goods and services for 2016. Showed the trend of the consumer price index dynamics for 2010 – January 2017.

Key words: inflation, inflationary processes, the consumer price index, consumption basket, the money supply, monetary features.

Постановка проблеми. Історія інфляції почалася ще з розповсюдженням грошей на Землі. За найзначнішою ознакою, такою як зростання рівня цін, можна стверджувати, що інфляція була присутня у Стародавній Греції при завоюванні Олександром Великим Персії, у Стародавньому Римі, коли Е. Діоклетіан почав штучно контролювати ціна на близько 1000 найменувань товарів.

Інфляція і тепер є неодмінною «супутницею» макроекономічних процесів всіх країн світу. Дослідження рівня інфляції є невід'ємним при дослідженні стану економіки держави. Швидко і дієво подолання темпів інфляції є головним завданням економістів у всьому світі вже багато років. Питання інфляції для української економіки виступає особливо гостро, а відтак і тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Різними аспектами вимірювання, оцінки та аналізу інфляції в Україні присвячено чимало праць вітчизняних вчених. Це, передусім, роботи А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, С.С. Герасименка, В.М. Горбачука, А.М. Єріної, М.І. Зверякова, Б.Є. Кваснюка, В.І. Лисицького, В.О. Шевчука, С.С. Шумської та інших.

Деякі науковці найбільш значними чинниками формування інфляційних коливань в Україні називають монетарні показники, валютний курс, дефіцит бюджету, ціни, що встановлюються адміністративно та рівень заробітної плати. Представники Національного банку України вирішальними визначають немонетарні фактори інфляції.

Постановка завдання – метою статті є дослідження чинників впливу інфляційних процесів на грошову масу. Важливим також є аналіз динаміки

рівня інфляції і зростання грошової маси за досліджуваний період.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття «інфляція» виступає як процес зростання загального рівня цін у країні внаслідок порушення закону грошового обігу. Інфляція веде до знецінення грошей, при якому гроші «дешевіють», а ціни набувають тенденції до зростання. Основні причини виникнення інфляції подано на рис. 1 [2].

Найбільш поширена причина інфляції – купівельний попит перевищує товарну пропозицію. Гроші «полюють» за товарами. Причина зростання цін зазвичай не одна, їх буває декілька. В основі інфляційного підвищення цін можуть лежати різні, як правило, взаємопов'язані чинники. При цьому змінюються масштаби, характер, темпи інфляції.

При відносно стабільних обсязі і структурі виробництва і постійної швидкості обігу грошей основним чинником цінових зрушень може ставати зміна обсягу грошової маси. Якщо пропозиція грошей дорівнює попиту на них, то рівень цін залишається незмінним. Збільшення кількості грошей в обігу призводить до підвищення цін.

Прихильники монетаризму стверджують, що причина інфляційного розриву між грошима і товарами лежить «на поверхні», вона зводиться до надмірного зростання грошової маси. До інфляційного зростання цін веде надлишок грошової маси, вслід за цим, з деяким розривом у часі, підвищуються ціни [1].

Але зв'язок між грошовою масою і рухом цін не тільки пряма, а й зворотна: ростуть ціни – збільшується грошова маса, збільшується кількість грошей в обігу – ростуть ціни. Значення має не тільки



Рис. 1. Основні причини виникнення інфляції [2]

кількість грошей в обігу, але і їхня купівельна спроможність, структура грошової маси.

Грошова маса може зростати. Якщо при цьому купівельна спроможність грошей падає, то порушення відбуваються через те, що власники грошей прагнуть якомога швидше позбутися «падаючих» грошових одиниць. Збільшується швидкість грошового обігу. Існуючі на ринку в надлишковій кількості гроші підштовхують (стимулюють) інфляційне зростання цін.

Найбільш поширеним методом вимірювання інфляції є індекс споживчих цін (Consumer Price Index, CPI), який розраховується для поточного періоду по відношенню до базового періоду [4].

Вихідним для ІСЦ є «споживчий кошик» – набір товарів і послуг, що купуються середньостатистич-

ний міським жителем протягом того чи іншого проміжку часу (кварталу, місяця) (табл. 1).

У «споживчий кошик» входять нові товари, а деякі традиційні відступають на задній план. Вартість кошика за минулий рік (місяць) береться за базу, відправну точку при вимірі.

Індекс споживчих цін визначається за:

- індексом споживчих цін (табл. 2);
- вартістю споживчого кошика за даний рік;
- вартістю споживчого кошика за минулий рік.

Інфляція впливає на показники проекту як у грошовому, так і в натуральному виразі. Можлива зміна плану реалізації проекту (планованих величин запасів і заборгованостей, позикових коштів, обсягу виробництва і продажів). Тому, безперечно, перехід до розрахунків у твердій валюті або навіть

Таблиця 1

Індекс інфляції за категоріями товарів і послуг за 2016 р. [4]

2016	Продукти харчування	Комунальні послуги	Транспортні послуги	Всі товари і послуги
Січень	102,2	100,7	99,6	100,9
Лютий	99,3	100,3	100,0	99,6
Березень	99,3	102,9	101,0	101,0
Квітень	100,1	120,1	102,4	103,5
Травень	100,2	98,0	102,8	100,1
Червень	99,2	100,1	101,2	99,8
Липень	99,1	101,7	100,4	99,9
Серпень	98,3	100,7	100,2	99,7
Вересень	100,4	103,7	100,7	101,8
Жовтень	102,0	107,5	100,8	102,8
Листопад	101,0	105,3	101,1	101,8
Грудень	101,3	100,0	100,7	100,9
За рік	103,3	147,2	111,4	112,4

Індекс споживчих цін (індекс інфляції), за 2010 – січень 2017 рр. (у % до минулого року) [5]

	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
2010	101,8	101,9	100,9	99,7	99,4	99,6	99,8	101,2	102,9	100,5	100,3	100,8
2011	101,0	100,9	101,4	101,3	100,8	100,4	98,7	99,6	100,1	100,0	100,1	100,2
2012	100,2	100,2	100,3	100,0	99,7	99,7	99,8	99,7	100,1	100,0	99,9	100,2
2013	100,2	99,9	100,0	100,0	100,1	100,0	99,9	99,3	100,0	100,4	100,2	100,5
2014	100,2	100,6	102,2	103,3	103,8	101,0	100,4	100,8	102,9	102,4	101,9	103,0
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	100,4	99,0	99,2	102,3	98,7	102,0	100,7
2016	100,9	99,6	101,0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7	101,8	106,4	102,0	100,7
2017	101,1	X										

до натуральних показників не скасовує необхідності врахування інфляції. Для максимального врахування впливу інфляції розрахунок комерційної ефективності проектів слід проводити як у постійних і/або світових цінах, так і в прогнозних цінах, які повинні відображати умови здійснення проекту. Для досягнення цієї мети необхідно враховувати динаміку [3]:

- 1) зміни відношення курсів внутрішньої та іноземної валют;
- 2) загального рівня цін;
- 3) цін на виробничу продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках; цін на використовувані ресурси;
- 4) кожного виду прямих витрат;
- 5) рівня заробітної плати;
- 6) загальних та адміністративних витрат;
- 7) вартості основних фондів;
- 8) витрат на організацію збуту;
- 9) банківського процента.

За даними Державної служби статистики, ціни на споживчому ринку у січні 2017 р. порівняно з попереднім місяцем в Україні зросли на 1,1. Приріст споживчих цін у січні зафіксовано в усіх регіонах країни: від 0,7–1% у Житомирській, Львівській, Вінницькій, м. Києві, Полтавській, Дніпропетровській, Київській, Рівненській, Харківській, Черкаській до 1,1–1,9% у Закарпатській, Миколаївській, Чернігівській, Запорізькій, Хмельницькій, Одеській, Сумській, Тернопільській, Волинській, Донецькій, Луганській, Кіровоградській, Чернівецькій, Херсонській та Івано-Франківській областях [6].

Інфляційні процеси впливають на зміну грошової маси, яка безпосередньо впливає на інтенсивність обороту грошей, на формування платоспроможного попиту, на кон'юнктуру ринків, а значить – на економічний розвиток країни.

Зміна пропозиції грошей є інструментом грошово-кредитної політики, мета якого – стабілізація національної економіки. Під час економічного спаду дана політика полягає у збільшенні пропозиції грошей для стимулювання витрат, а під час

інфляції навпаки – в обмеженні пропозиції грошей для зменшення витрат.

Останнім часом в Україні, за збереження низьких доходів населення, посилюються інфляційні процеси і ризики, ускладнилися умови підприємництва, проявилися дисбаланси на споживчих ринках. Як наслідок, погіршується добробут населення.

Влада, замість виявлення дійсних чинників і складових поширення негативних тенденцій, розмірковує про необхідність «узгодження динаміки зарплат з динамікою ВВП», оскільки високі темпи зростання зарплат нібито провокують високу інфляцію.

Посилення ж податкового та адміністративного тиску на малий і середній бізнес виправдовується потребою у додаткових вилученнях грошей на посилення соціальних витрат, а негаразди на продуктивних ринках пояснюються винятково зовнішніми негативними впливами.

Вочевидь, неконтрольована інфляція – безпосередній чинник значних економічних втрат, бо внаслідок інфляції населення біднішає. Завдання її приборкання ускладнюються тим, що часто відбувається підміна справжніх чинників на простіші, відтак «антиінфляційні заходи» виявляються безрезультатними.

Як наслідок, серед інфляційних складових розрізняють так звані інфляцію попиту та інфляцію пропозиції. Інфляцію попиту зазвичай пов'язують з «надлишком» грошей в економіці, який може виникати за надмірного підвищення зарплати чи сукупного попиту.

Інфляція пропозиції зумовлена подорожчанням факторів виробництва і, відповідно, продукції, наслідком чого може стати зниження сукупної пропозиції з подальшим зростанням цін.

Зростання державних видатків чи дефіциту бюджету, кредитна експансія, розширення соціальних програм – складові підвищення купівельної спроможності і сукупного попиту, а при значній їх активізації може формуватися інфляційний тиск.

Водночас, всі подібні прояви політики чітко віддзеркалюються у динаміці монетарних агрегатів загалом або грошової маси зокрема, зростання яких може визначати вплив на інфляцію, а отже – і рівень останньої.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши тенденції зміни грошової маси, темпи інфляції, можна зробити висновки, про те що у якійсь мірі, кажучи про показники і типи інформації, ми вже торкнулися питання про наслідки інфляції, її вплив на економіку. Сучасна інфляція пов'язана не лише з падінням купівельної спроможності грошей в результаті зростання цін, але і з загальним несприятливим станом економічного розвитку країни. Вона характеризується суперечностями процесу виробництва, породженими різними чинниками в сфері як виробництва та реалізації, так і грошового обігу,

кредиту та фінансів. Першопричина інфляції – диспропорції між різними сферами народного господарства, накопиченням і споживанням, попитом і пропозицією, доходами і витратами держави, грошовою масою в обігу і потребами господарства в грошах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Архипов А.І., Нестеренко А.М., Большакова А.К. Економіка / А.І. Архипов, А.М. Нестеренко, А.К. Большакова. – М.: «ПРОСПЕКТ», 2000. – 67 с.
2. Білоусова В.А. Інфляція: фактори, механізм, стратегія подолання / В.А. Білоусова. – М.: «Економіст», 2003. – 115 с.
3. Нікітін С.П. Інфляція та інфляційні процеси / С.П. Нікітін. – М.: «Економікс», 2006. – 168 с.
4. <http://index.minfin.com.ua>.
5. <https://buhgalter.com.ua>.
6. <http://firtka.if.ua>.

ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА

STOCK MARKET UKRAINE AND ITS INFRASTRUCTURE

УДК 336.761

Гушан О.В.

студентка

Вінницький

торгівельно-економічний інститут

Київського національного

торгівельно-економічного університету

Далевська Т.А.

к.е.н., старший викладач

Вінницький

торгівельно-економічний інститут

Київського національного

торгівельно-економічного університету

Фондовий ринок України перебуває в стадії формування. Останнім часом спостерігаються позитивні тенденції функціонування фінансового ринку. Основним завданням сьогодення вважається створення умов для становлення висококваліфікованого, цілісного та справедливого ринку цінних паперів з метою подальшої його інтеграції до світового простору.

Ключові слова: фондовий ринок, емітент, інвестор, депозитні сертифікати, цінні папери.

Фондовый рынок Украины находится в стадии формирования. В последнее время наблюдаются положительные тенденции функционирования рынка. Основной задачей настоящего считается создание условий

для становления высококвалифицированного, целостного и справедливого рынка ценных бумаг с целью дальнейшей его интеграции в мировое пространство.

Ключевые слова: фондовый рынок, эмитент, инвестор, депозитные сертификаты, ценные бумаги.

Stock market Ukraine is in the process of formation. Recently, there are positive trends in the functioning of financial markets. The main task today is considered the conditions for the formation of a highly qualified, holistic and fair securities market to further its integration into the global space.

Key words: stock market, issuers, investors, deposit certificates, securities.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є найпотужнішим інструментом залучення та перерозподілу інвестиційних ресурсів між всіма суб'єктами економічної діяльності. Передумовою його розвитку є сприятлива економічна ситуація в країні, розвинена мережа фондових бірж, підвищення довіри суб'єктів господарювання та населення до інструментів фондового ринку.

Сьогоднішній стан української економіки потребує розвитку підприємств та виходу національного товаровиробника на світовий ринок. Для реалізації цих завдань необхідно залучити значні фінансові активи та спрямувати їх на розвиток виробничого потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання вивчення фондового ринку та особливостями формування його інфраструктури досліджували також українські вчені М. Поплавська, О. Мозговий, Н. Бєдіна, Р. Безус, В. Жупаненко.

Метою статті є розкриття теоретичних засад фінансового ринку, та пропозиція шляхів вдосконалення фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів). Безпосередніми учасниками фондового ринку є:

- емітенти;
- інвестори в цінні папери;
- професійні учасники
- саморегулювні організації професійних учасників ринку [1].

Фондовий ринок як складова фінансового ринку традиційно вважається забезпечувальною ланкою всієї фінансової системи держави.

На державному рівні фондовий ринок виконує такі завдання:

- сприяти формуванню єдиного економічного

простору країни;

- допомагати визначати пріоритетні напрями інвестиційного фінансування секторів економіки;
- стимулювати конкурентоспроможність одних та обмежувати інших галузей;
- розподіляти, зменшувати інвестиційні ризики;
- бути носієм ринкової ідеології, що передбачає широку лібералізацію економіки;
- функціонувати як соціальний інститут, який спроможний забезпечити капіталізацію заощаджень та перетворити їх на інвестиції.

Протягом 2014-2015 рр. українські фінансові ринки діяли в умовах девальваційних очікувань та скорочення основних показників реального сектору економіки. В цілому, за відсутності вагомих передумов для покращення ділового клімату в найближчій перспективі, український фондовий ринок протягом останніх декількох років демонструє суттєве розширення сегменту державних боргових зобов'язань. При цьому в 2015 р. спостерігалось деяке зниження активності на внутрішньому ринку державних запозичень, що було пов'язано з перевиконанням показників державного бюджету, а також непривабливими умовами первинного розміщення ОВДП. У зв'язку з цим, останнім часом найбільші інституційні інвестори в особі комерційних банків вкладають кошти в ОВДП переважно як в інструмент застави при залученні кредитів від НБУ та на міжбанківському ринку, надаючи при цьому перевагу депозитним сертифікатам НБУ. Депозитні сертифікати НБУ мають доволі короткий строк обігу та відносно високу дохідність, що робить їх основним інструментом абсорбування надлишкової ліквідності на ринку. У січні-червні 2016 р. обсяг контрактів з ОВДП порівняно з аналогічним періодом 2015 року скоротився зі 172 млрд. грн. (91% торгів) до 92 млрд. грн. (85% торгів). Натомість обсяг операцій з депозитними сертифікатами НБУ, які в січні-червні 2015 р.

не торгувались на біржах, за підсумками січня-червня 2016 р. склав 11 млрд. грн. або 10% сукупного обсягу торгів.

Низька ліквідність ринку облігацій підприємств пояснюється доволі вузьким колом інвестиційно привабливих корпоративних боргових інструментів. Після кризи 2008-2009 років, яка супроводжувалась великою кількістю дефолтів за корпоративними облігаціями, найбільші інституційні інвестори в особі комерційних банків більш ретельно вибирають напрями використання коштів.

Можна виділити наступні тенденції розвитку фондового біржового ринку в Україні:

Національною Комісією з цінних паперів та фондового ринку протягом січня – грудня 2016 року

зареєстровано 118 випусків облігацій підприємств на суму 6,76 млрд грн (таблиця 1). Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 4,66 млрд грн [4].

За період січень-грудень 2014 року зареєстровано 17 випусків опціонних сертифікатів на суму 1,28 млн грн. Протягом 2015 року обсяг випуску облігацій змінювався. Як ми бачимо, найменша кількість була випущена в грудні 2015 року, а найбільша кількість у вересні. Протягом 2016 року найменша кількість була випущена у жовтні, а найбільша в травні. Таким чином, порівнявши 2015 та 2016 роки можна сказати, що у 2016 році кількість випущених облігацій набагато збільшилась.

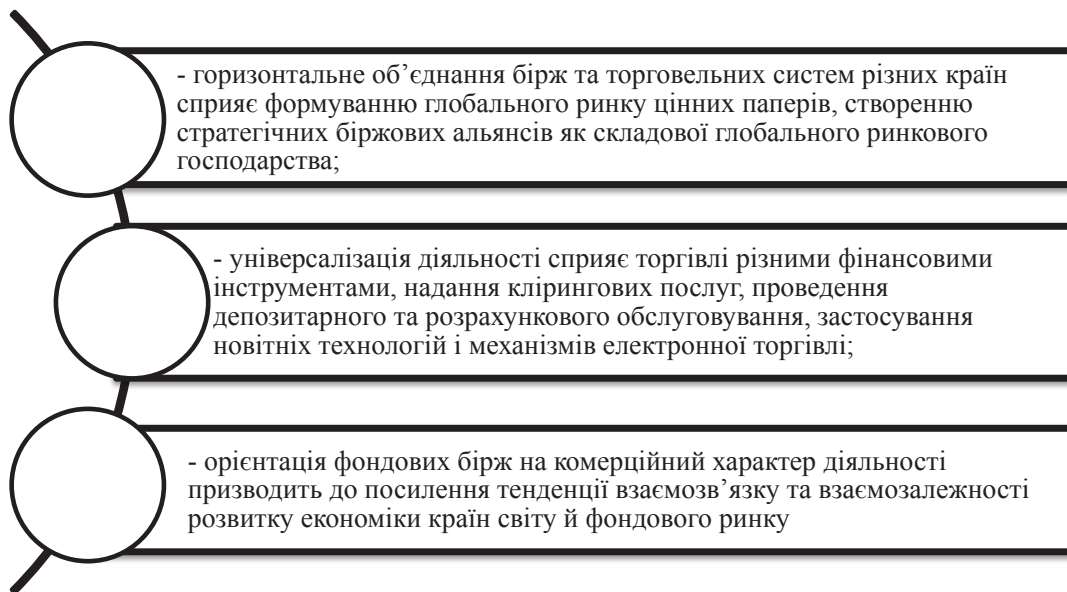


Рис. 1. Тенденції розвитку фондового біржового ринку в Україні

Таблиця 1

Кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих Національною Комісією з цінних паперів та фондового ринку протягом січня-грудня 2014 – 2016 років

Період	2014	2015	2016	2014/2015		2015/2016	
				Абсолютне відхилення млн.	Темп приросту %	Абсолютне відхилення млн.	Темп приросту %
Січень	1 090,94	782,00	620,68	-308,94	-28,31	-161,32	-2,06
Лютий	3 690,00	934,68	1069,29	-2755,32	-74,6	134,61	1,44
Березень	696,44	690,00	268,80	-6,44	-0,9	-421	-6,10
Квітень	525,80	294,84	416,98	-230,96	-43,9	122,14	4,14
Травень	5 227,06	114,00	1684,50	-5113,06	-97,8	1570,5	13,77
Червень	3 978,63	1472,89	368,11	-2505,74	-62,9	-1104,78	-7,50
Липень	2 668,52	2314,53	342,97	-353,99	-13,2	-1971,56	-8,51
Серпень	669,20	680,94	1265,46	11,74	1,75	584,52	8,58
Вересень	584,95	4184,79	223,83	3599,84	61,5	-3960,96	61,54
Жовтень	6 936,27	838,75	64,62	-6097,52	-87,9	-774,13	-8,79
Листопад	1 647,52	253,33	235,24	-1394,19	-84,6	-18,09	-0,92
Грудень	2 106,79	-134,20	200,00	-2240,99	-93,6	334,2	-24,90
Всього	29822,12	12426,54	6760,49	-17395,58	58,3	-5666,05	-35,73

Інфраструктуру фондового ринку утворюють інститути, які забезпечують функціонування ринку, створюють необхідні умови для обігу цінних паперів на біржовому чи позабіржовому ринках, сприяють укладанню угод щодо цінних паперів між учасниками ринку.

Укладання угоди з цінними паперами на організованому ринку переважно здійснюється не між покупцем та продавцем, а між покупцем (продавцем) та фінансовим посередником; усі розрахунки за угодою та виявлення зобов'язань сторін здійснюються в процесі клірингу, а виконання угоди – в процесі розрахунків. Тобто всі етапи угоди щодо купівлі-продажу цінних паперів на організованому фондовому ринку досить відокремлені, внаслідок чого на ринку з'являються відокремлені організації, які здійснюють кліринг та розрахунки між учасниками ринку і функціонують у вигляді самостійних юридичних осіб або спеціалізованих структурних підрозділів бірж. Еволюція фондового ринку, відокремлення окремих етапів угод з цінними паперами, необхідність оперативного проведення розрахунків за укладеними угодами привели до створення і розвитку депозитарних та розрахунково-клірингових систем у структурі ринку [5, с. 57].

Сьогодні необхідними складовими інфраструктури фондового ринку є торгівлі, реєстраційні мережі, розрахунково-клірингові та депозитарні системи, а також системи правового та інформаційного забезпечення ринку.

Основою торгових систем на біржовому та позабіржовому ринках виступають біржі та торговельно-інформаційні системи, які організовують укладення угод між учасниками ринку на регулярній та впорядкованій основі.

Фондовий ринок України, з одного боку, є підсистемою економічної системи і фінансового ринку країни, а з іншого – системою економічних відносин з приводу випуску розміщення, продажу – купівлі цінних паперів.

З метою якісної перебудови фондового ринку України та спрямування його на реалізацію завдань інвестиційно-інноваційної сфери політика держави щодо цього має бути зосереджена на наступному:

- роз'яснення потенційних можливостей, налагодження тісного співробітництва в рамках міжнародних організацій з метою створення позитивного іміджу українського фондового ринку серед зарубіжних та вітчизняних інвесторів;

- чітке визначення прав та обов'язків емітентів та інвесторів, підвищення вимог до корпоративного управління, узгодження законодавства відповідно міжнародних норм та сучасних вимог розвитку капіталу в Україні, прийняття закону «Про акціонерні товариства»;

- лібералізація валютного регулювання з метою доступу вітчизняних підприємств до міжнародних ринків капіталу та спрощення доступу до внутрішнього ринку зарубіжних інвесторів;

- розширення кількості фінансових інструментів, доступних для інвесторів, повноцінне впровадження в обіг похідних цінних паперів;

- розбудова національної депозитарно – клірингової системи, створення єдиного центрального депозитарію корпоративних цінних паперів, вдосконалення обліку прав власності на цінні папери, запровадження міжнародних стандартів обліку прав власності на цінні папери та розвиток системи обігу цінних паперів та деривативів, спрощення процедури проведення розрахунків за угодами з цінними паперами за участю нерезидентів;

- концентрація торгівлі цінними паперами на організованому ринку, діяльність якого відповідає міжнародним стандартам.

В Україні фондовий ринок потребує розвитку і оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери. Як відомо, реформування власності супроводжується структурною перебудовою народного господарства і зумовлює створення фондового ринку, а останній сприяє закріпленню результатів цього реформування.

Аналіз стану та динаміки фондового ринку на сучасному етапі свідчить про те, що в Україні сформувався спекулятивний фондовий ринок, який перебуває у сильній залежності від іноземного капіталу та зовнішньоекономічної динаміки. Характерними його рисами є висока концентрація власності, незначна участь населення в інвестуванні у фінансові активи [2, с. 63].

Вітчизняний фондовий ринок вже пройшов кілька складних етапів свого розвитку і потребує розробки його більш ефективної моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV (Редакція станом на 01.05.2016).
2. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129-134.
3. Поплавська М.В. Особливості формування фондового ринку України / М.В. Поплавська // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 79-81.
4. Офіційний сайт Національної Комісії з цінних паперів та фондового ринку. – <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>
5. Яцюк Г.В. Модернізація торговельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г.В. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013. – С. 170-172.

ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОЇ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

THEORETICAL ECONOMIC ASPECTS OF FISCAL DEREGULATION IN MODERN CONDITIONS

У статті досліджено напрями податкової дерегуляції у контексті дерегуляційної реформи, що провадиться в Україні. Визначено законодавчі ініціативи, що сприяють процесу податкової дерегуляції. Досліджено сутність поняття податкова регуляція та її прояви у сфері підприємницької діяльності. Окреслено доцільність державної підтримки сфер великого та малого бізнесу у процесах податкової дерегуляції. Визначено напрями впровадження заходів щодо стимулювання розвитку підприємств через спрощення умов господарювання та зменшення державного тиску на суб'єктів господарювання. Ключові слова. Податкова дерегуляція, спрощення умов господарювання, податкова реформа, лібералізація податкового адміністрування.

В статье исследованы направления налоговой дерегуляции в контексте дерегуляционной реформы, осуществляемой в Украине. Определены законодательные инициативы, способствующие процессу налоговой дерегуляции. Исследована сущность понятия налоговая регуляция и ее проявления в сфере предпринимательской деятельности. Обозначена целесообразность государствен-

ной поддержки сфер большого и малого бизнеса в процессах налоговой дерегуляции. Определены направления внедрения мер по стимулированию развития предприятий через упрощение условий хозяйствования и уменьшение государственного давления на субъектов хозяйствования.

Ключевые слова. Налоговая дерегуляция, упрощение условий хозяйствования, налоговая реформа, либерализация налогового администрирования.

The article explores the areas of tax deregulation in the context of deregulation reforms in Ukraine. Identify legislative initiatives that contribute to the process of tax deregulation. The essence of the concept of tax regulation and its manifestations in the sphere of entrepreneurial activities. Marked expediency of the state support of sectors of large and small businesses in the process of tax deregulation. The directions of implementation of measures to promote the development of enterprises through the simplification of business conditions and reduction of state pressure on business entities.

Key words. Tax deregulation, the simplification of the business environment, tax reform, liberalization of tax administration.

УДК 336.225.6

Климаш Н.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний університет харчових
технологій

Постановка проблеми. Реалії сьогодення вказують на існування низки невирішених проблем у сфері державного регулювання економіки України. До порядку денного реформаційних перетворень системи державного управління включено питання підвищення якості управління з метою виходу із кризи та нарощування економічного потенціалу.

У процесі реформування важливу роль відведено удосконаленню податкової політики держави, яка повинна відповідати економічним реаліям та мати вирішальне значення не лише для повноцінного виконання податками своєї фіскальної функції, а й для формування привабливого бізнес-середовища.

Функціонування діючої системи податкового адміністрування характеризується неефективністю, що є наслідком недосконалих підходів до її організації. Одним із пріоритетних напрямів удосконалення механізму податкового менеджменту на сьогодні повинна стати концепція податкової лібералізації як рушійного чинника розвитку економіки. Процеси податкового дерегулювання слід спрямовувати на ліквідацію надмірного регуляторного тиску на бізнес і усунення перешкод для нормального функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деретуляційна ідея за останні роки набула широкої підтримки як на законодавчому рівні, так і в бізнес-середовищі.

Теоретичне підґрунтя процесів податкового дерегулювання та аспекти їх практичного впровадження досліджено у працях провідних вітчизняних учених: Гордуновського О. М. [4], Кизим М. О. [5], Крисоватого А. І. [6], Нагорняк Г. В. [7], Сусіденка В. Т. [8], Свищук А. С. [9], Жарко Р. П. [10], Єфименко Т. І. [11], Дубинецької П. П. [12], Лук'яненко І. Г. [13] та інших. Однак, незгодженість пріоритетів соціально-економічного розвитку та дій влади обумовлює необхідність пошуку нових форм організації цілісної системи податкових правовідносин гармонізованої з інтересами бізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є розробка та аргументація теоретичних засад податкового дерегулювання на основі гармонізації бюджетно-податкової політики щодо спрощення умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сукупність норм, правил та обмежень, сформованих та юридично закріплених у межах певного інституційного середовища, створює базис для функціонування господарських одиниць та визначає орієнтир розвитку економічної системи у цілому. Рівень досягнення цілей господарюючими суб'єктами у процесі ведення виробничої діяльності, що визначається особливостями відповідного інституційного середовища, віддзеркалює якість державної регуляторної політики.

Державне регулювання економіки є системою заходів економічного та політичного характеру, здійснюваних урядовими структурами з метою скеровування поведінки суб'єктів господарювання у напрямі, необхідному для забезпечення оптимальних умов функціонування економіки. Раціональна регуляторна політика здатна створити підґрунтя для налагодження ефективної взаємодії влади з бізнесом та розвитку довгострокового взаємовигідного партнерства. Специфічним проявом державного регулювання економіки, що полягає в коригуванні механізму його реалізації, зумовленому необхідністю усунення штучних адміністративних та організаційних обмежень, які стримують розвиток підприємницької діяльності, виступає процес дерегуляції.

Вихідною точкою початку процесу дерегуляції в Україні можна вважати прийняття Указу Президента України «Про деякі заходи дерегулювання підприємницької діяльності» від 23.07.1998 р. [1]. Нині правотворча діяльність держави налічує цілу низку дерегуляційних законів у окремих сферах економічних відносин [2, 3]. Аналіз наукових джерел [4, ст. 37-39; 5, ст. 43; 6, ст. 52] дозволив визначити ряд підходів щодо позиціонування даного поняття, які можна згрупувати за двома критеріями: залежно від підходу до визначення та за сферою дерегулювання (рис. 1.1).

Таким чином, можемо констатувати, що даний напрям втілення державно-управлінської діяльності не передбачає суттєвого зниження ролі дер-

жави в економіці, у цьому разі відбувається лише зміна форми її впливу на відповідні господарські процеси з позиції економічної мотивації суб'єктів підприємницької діяльності та усунення можливих ризиків ведення бізнесу.

Вирішальне значення у формуванні привабливого бізнес-середовища та сприятливого інвестиційного клімату має податкова складова як головна сфера фінансових відносин держави із суб'єктами господарювання. Використовуючи різні інструменти, важелі та методи вона забезпечує фінансову базу держави та виступає одним з найважливіших елементів її економічної політики. Відтак, найбільш пріоритетним напрямом дерегуляції підприємницької діяльності на макrorівні є лібералізація податкової політики та адміністрування податків.

Семантику поняття податкове регулювання, що лежить в основі розуміння процесів податкової дерегуляції наведено у табл. 1.1.

Виходячи із критичної оцінки існуючих наукових поглядів на сутність державного податкового регулювання, на нашу думку, під податковою дерегуляцією слід розуміти таке управління бізнес-середовищем за допомогою елементів податкової політики, що дозволить державним інститутам забезпечувати фіскальну достатність, встановлювати податкове навантаження прийнятне для виконання податкових зобов'язань добровільно, уникати тиску на суб'єктів господарювання і у такий спосіб сприяти розвитку вітчизняної економіки.

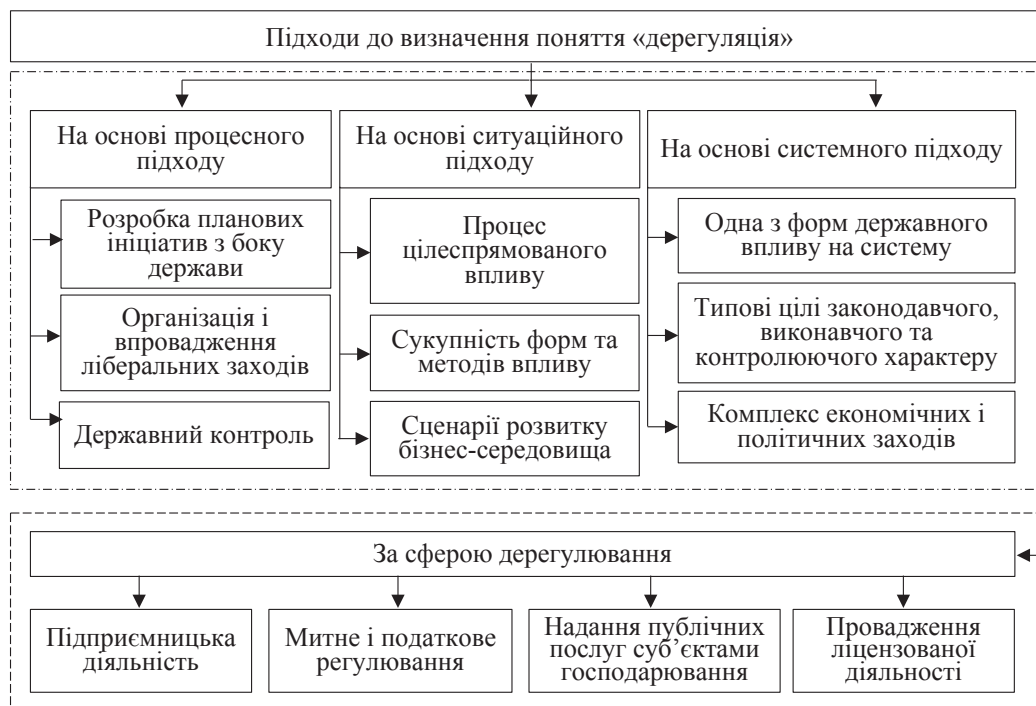


Рис. 1.1. Систематизація підходів щодо позиціонування поняття дерегуляція

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1.1

Семантика поняття «податкове регулювання»

Джерело	Визначення
Г. С. Нагорняк [7]	Податкове регулювання – це цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин шляхом використання засобів та інструментів податкової політики
В. Т. Сусіденко, А. О. Нікітішин [8]	Податкове регулювання є сукупністю відносин фінансового характеру, які виникають при використанні регулюючими інституціями юридично визначеного податкового інструментарію
А. С. Свищук [9]	Податкове регулювання – це логічно побудована сукупність послідовно реалізованих етапів управління податковими відносинами: формування податкової політики, обґрунтування цілей, розробка регламентів, організація сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), мотивування працівників податкових органів та платників податків до дотримання податкового законодавства, контроль та аналіз виконання законодавчих вимог і встановлених податковою політикою держави цілей та завдань з наступною розробкою висновків та рекомендацій
Р. П. Жарко [10]	Податкове регулювання економіки, як основний елемент податкового механізму, покладено в основу довгострокових стратегічних цілей держави, спрямованих на забезпечення економічної стабільності та стимулювання економічного зростання
Т. І. Єфименко [11]	Податкове регулювання за допомогою притаманних йому методів і важелів дозволяє досягти більш ефективного використання матеріальних і фінансових ресурсів, інтенсифікувати інвестиційну та підприємницьку активність, узгодити інтереси різних суб'єктів господарювання, проширив населення, центральних і регіональних рівнів державного управління
П. П. Дубинецька [12]	Податкове регулювання є матеріалізацією регулятивної функції податків, передбачає свідоме використання податків як системи стимулів і стримувань поведінки економічних суб'єктів для зміни структури економіки

Практична реалізація політики податкової дерегуляції полягає у зміні параметрів функціонування формальних та неформальних податкових інститутів у залежності від поточних умов розвитку економіки.

Розроблену концептуальну схему впливу податкової дерегуляції на хід розвитку господарських процесів представлено на рис. 1.2.

Згідно пропонованого підходу, визначальна мотиваційна основа проведення податкової дерегуляції – сформовані потреби й інтереси суб'єктів господарювання. Генерація запитів з боку представників бізнесу щодо підвищення якості надання податковими органами адміністративних послуг є початковою стадією дерегуляційного курсу податкової політики.

При формуванні теоретичних основ податкової дерегуляції важливо визначати її сутнісні характеристики:

- дерегуляція є елементом загальної системи управління економікою;
- являє собою окремий напрям регулювання економіки;
- основоположна ідея полягає у поліпшенні якості управління у сфері оподаткування;
- охоплює окрему ланку фінансових відносин країни – податкові відносини, що виникають між державою та платниками податків;
- визначає практичну діяльність органів влади у податковій сфері;
- включає сукупність заходів, спрямованих на усунення неправомірних практик втручання податкових органів у діяльність суб'єктів господарювання;
- передбачає можливість передачі частини функцій контролю та регулювання до громадських спілок та асоціацій суб'єктів господарювання.

Від діючих механізмів справляння податків залежить забезпеченість держави фінансовими ресурсами та розвиток суб'єктів господарювання. Процес податкової дерегуляції та ліберальних перетворень як інструменти стимулювання підприємницької діяльності визначають пріоритет досягнення стратегічних цілей економічного розвитку у ході побудови сучасної справедливої податкової системи. Це зумовлює необхідність пошуку

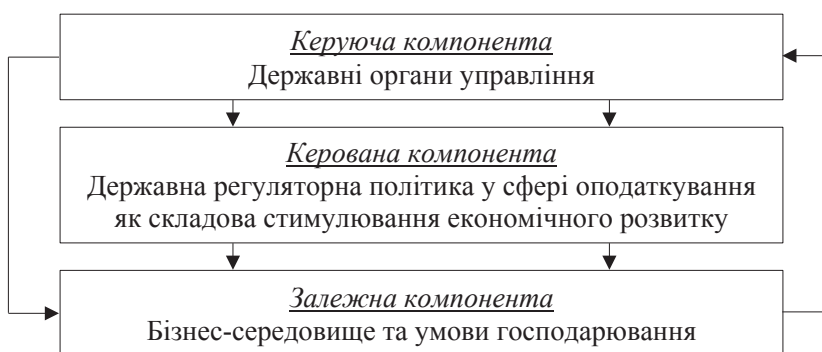


Рис. 1.2. Схема впливу податкової дерегуляції на умови господарювання

Джерело: розроблено автором

оптимальних напрямів та шляхів гармонізації бюджетно-податкової політики щодо спрощення умов ведення бізнесу.

Бюджетно-податкова політика є сукупністю правових, фінансових і організаційних заходів держави у сфері регулювання бюджетних і податкових відносин, які направлені на формування і використання фінансових ресурсів у системі регулювання економічного розвитку країни [13, с. 11].

В бюджетно-податковій політиці найбільш яскраво проявляються, перетинаються та найбільш жорстко конфліктують інтереси бізнесу та держави. Відтак, приведення її у відповідність до реалій розвитку економіки є одним із найважливіших кроків на шляху податкової дерегуляції, без якого неможливе створення сприятливих умов для розвитку підприємницького сектору.

Дослідження процесу податкової гармонізації спонукає нас звернутися до етимології слова «гармонізація». Воно походить від латинського «*harmonicus*» – «гармонія» під яким розуміють струнку узгодженість частин єдиного цілого, єдність, злагодженість поєднання елементів, властивостей [14]. В економічній сфері гармонізація розглядається з позиції забезпечення взаємної відповідності та координації економічних процесів, зведення їх до єдиної узгодженої системи [6].

Щодо податкової гармонізації, то в науковій літературі [15, с. 79-80] широкого поширення набуло дослідження даного явища як процесу вироблення загальної стратегії в сфері податкових правовідносин країн, що входять в склад міжнародних регіональних об'єднань, на відповідному етапі інтеграційної взаємодії. Втім, даний підхід не відображає спрямованості процесу податкової гармонізації на спрощення умов ведення бізнесу.

У колективній праці А. І. Крисоватого та В. А. Валігури [6, с. 21] визначено, що із розвитком теорії фіскалії поняття податкової гармонізації поширилось не тільки на сферу міждержавної податкової уніфікації, а й віддзеркалює відносини платника податку та держави щодо взаємоузгодження їх інтересів. Підтвердженням цьому слугує розпочата в Україні реформація бюджетної та податкової системи, викликана необхідністю вдосконалення податкових інструментів в системі державного регулювання розвитку підприємницької діяльності.

Процес податкової гармонізації має розвиватися у напрямі перетворення політики податкового регулювання з суто фіскальних інструментів на дієвий та ефективний інструмент економічного розвитку. Останнє обумовлене залежністю потен-

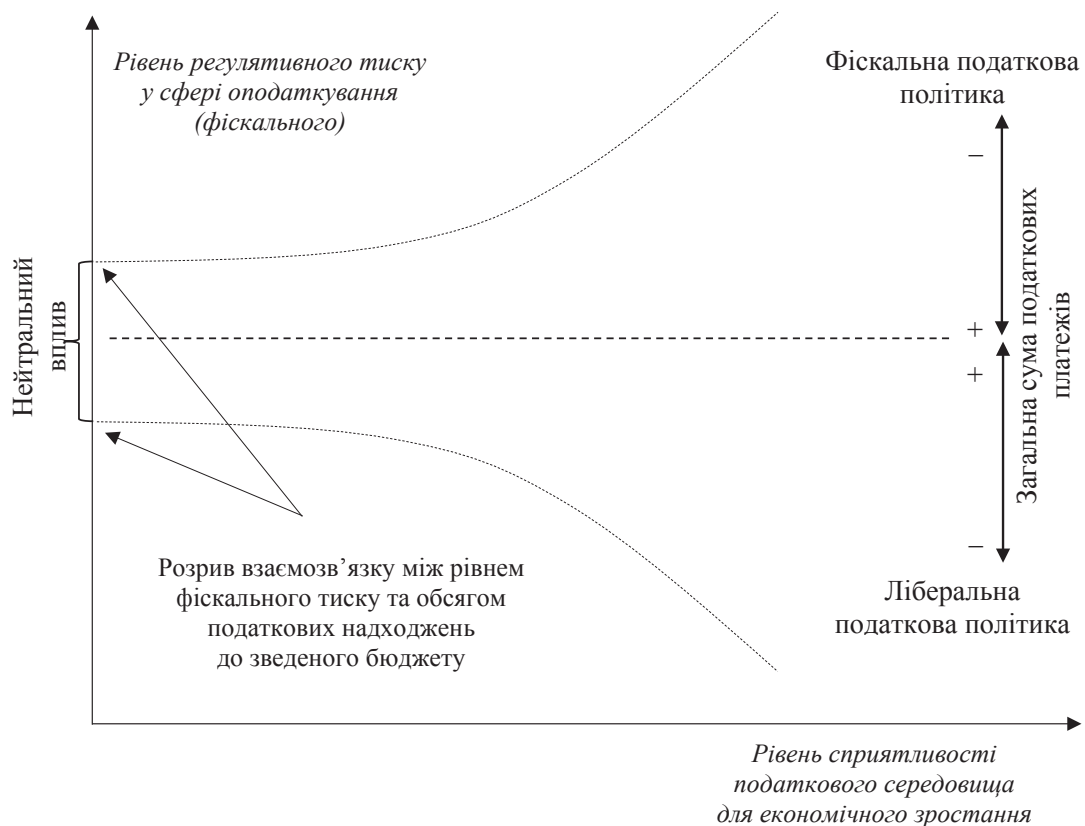


Рис. 1.3. Концептуальна модель гармонізації бюджетно-податкової політики в процесі дерегуляційних перетворень податкової системи

Джерело: розроблено автором на основі [16, с. 96-97]

ціалу оподаткування будь-якої країни від загального стану економіки.

В основі побудови гармонійних відносин держави з платниками податків та створення сприятливих умов ведення бізнесу лежить перехід до домінанти регуляторної функції податків над фіскальною.

На рис. 1.3 представлено концептуальну модель гармонізації інтересів держави й платників податків, що визначає залежність суми податкових надходжень до Зведеного бюджету від стану економіки, згідно з якою сприятливість податкового середовища для економічного зростання визначається рівнем фіскального тиску.

Головним інтересом держави у сфері бюджетно-податкової політики є збільшення загальної суми податкових надходжень у формі податків і зборів. Утім, необхідно враховувати, що надмірне підвищення податкового навантаження веде до сповільнення темпів економічного росту, оскільки позбавляє платників стимулу до розвитку й розширення масштабів діяльності. Окрім того, прямим наслідком політики фіскальної консолідації є взаємна недовіра органів податкового контролю і платників податків. За умов, коли в діяльності податкових органів превалюють фіскальні методи

роботи, зростає кількість випадків ухилення від оподаткування.

Отже, при невідповідності податкового навантаження на суб'єктів господарювання реальним можливостями економіки, відбувається недоотримання податкових надходжень. Відтак, державі вигідно враховувати інтереси бізнесу у процесі свого впливу.

Відсутність передбаченого законом регулювання зазвичай призводить до небажання підприємців співпрацювати з фіскальними органами через неможливість бізнесу у законний спосіб отримувати вичерпну інформацію щодо сплати податків та можливих наслідків через недобропорядне ведення бізнесу. Налагодженню партнерських взаємовідносин між бізнесом та контролюючими органами сприятиме перехід від наглядово-каральної до консультативно-сервісної моделі обслуговування платників податків, де платник розглядається вже не як об'єкт контролю, а як рівний партнер, який сплачує платежі податкового характеру за отримання належних послуг та гарантій з боку держави. При цьому, всі суб'єкти податкових відносин є рівноправними, і діяльність кожного з них є підконтрольною та підзвітною.

Таблиця 1.2

Характеристика основних заходів щодо гармонізації бюджетно-податкової політики в Україні

Напрямок	Заходи
Побудова партнерських взаємовідносин між податковими органами і платниками	У Податковому кодексі необхідно передбачити види відповідальності за неправомірні дії, які можуть бути застосовані в рамках податкового законодавства не тільки до платників податків, але й до контролюючих органів та їх посадових осіб, а також чіткий механізм дій платників податків у випадку, якщо їхні права порушуються
	Імплементация світового принципу роботи контролюючих органів з платниками податків – роз'яснювальна робота з метою якісного інформування платників податків та запобігання можливим порушенням, замість діючого на сьогодні принципу покарання платників податків за податкові правопорушення
	Формування податкової культури та психологічного сприйняття бізнесом дій держави у сфері податкової політики
	Проведення засідань за круглим столом та семінарів із залученням підприємців та їх громадських об'єднань з проблемних питань реалізації державної податкової політики, підготовка пропозицій щодо їх вирішення
	Враховування пропозицій підприємців під час розробки регуляторних актів
Зменшення тиску на платників податку через контрольно-перевірочні заходи	Перегляд та скорочення переліку перевірок платників податків
	Створення окремої служби фінансових розслідувань
	Забезпечення права платника податків на вибір порядку здійснення перевірок щодо дотримання норм податкового законодавства: контролюючими органами або іншим правомірним інституціям, що відповідають установленим критеріям
Спрощення системи адміністрування податків і зборів	Покращення адміністрування ПДВ зокрема щодо розкращення і невідшкодування ПДВ, введення реально діючого режиму автоматичного відшкодування
	Проведення всеохоплюючих заходів на рівні кожної ланки ДФС України щодо автоматизації процесів оподаткування (електронна звітність, Єдиний реєстр податкових накладних, відшкодування ПДВ тощо)
	Поліпшення сервісу платників податків (організація центрів обслуговування платників податків та офісів великих платників податків)
Вдосконалення нормативного податкового регулювання	Забезпечення повноти та якості виконання положень державної податкової політики
	Забезпечення доцільності, передбачуваності та прозорості регуляторної діяльності

Джерело: складено автором на основі [17, с. 40; 18; 19]

В рамках процесу бюджетно-податкової гармонізації, державі необхідно зосередити увагу на розширенні бази оподаткування без посилення податкового навантаження на сумлінних платників податків.

У результаті проведеного дослідження визначено домінуючі напрями, на які необхідно спрямувати зусилля фіскальних органів задля уникнення матеріальних втрат як держави, так і бізнесу, серед яких основними є – недопущення завищення податківцями своїх службових повноважень, проявів бюрократичного свавілля і корупції (табл. 1.2).

Виконання заходів у визначених напрямках, спрямованих на усунення надмірного регуляторного тиску держави на бізнес та ліквідацію надмірного контролю підприємницької діяльності, сприятиме усуненню перешкод для розвитку підприємництва, розкриттю та реалізації підприємницького потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, проведене дослідження підтвердило, що одним із ключових питань, яке потребує негайного вирішення є питання урегульованості податкових відносин між державними органами та суспільством. Відтак, стає очевидним, що потреба податкової дерегуляції викликана складними умовами ведення бізнесу, значним податковим тиском на платників та великою кількістю перевірок зі сторони фіскальних органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України № 817/98 від 23.07.1998 «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/817/98>.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12.02.2015 № 191-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.
3. Офіційний сайт Національної ради реформ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/reforms/deregulyaciya-ta-rozvytok-pidpryyemnyctva>.
4. Гордуновський О. М. Особливості дерегуляції економіки України / О. М. Гордуновський // Фінансовий простір. – 2016. – № 2 (22). – С. 36-43.
5. Кизим М. О. Деретулювання економіки: проблеми та перспективи: монографія. / М. О. Кизим, Ю. Б. Іванов, В. А. Зінченко, О. Ю. Іванова, Т. М. Чече-
- това-Терашвілі та ін., під заг. ред. проф. Кизима М. О. і проф. Іванова Ю. Б. – Х: ВД «Інжек», 2014. – 288 с.
6. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори: монографія / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура – Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
7. Нагорняк Г. В. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г. В. Нагорняк, Ю. П. Вовк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 140-152.
8. Сусіденко В. Т. Сучасна сутність і архітектура податкового регулювання розвитку суспільства / В. Т. Сусіденко, А. О. Нікітшин // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 234-242.
9. Свищук А. С. Теоретичні засади податкового регулювання економіки / А. С. Свищук // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 5. – С. 57-69.
10. Жарко Р. П. Окремі аспекти податкового регулювання підприємництва // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 75-81.
11. Єфименко Т. І. Основні напрями трансформації податкової системи в Україні / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 9-14.
12. Дубинецька П. П. Орієнтири податкового регулювання в умовах соціально-економічної кризи в Україні / П. П. Дубинецька // Економічний аналіз: Збірник наукових праць. – 2014. – № 16. – С. 188-194.
13. Лук'яненко І. Г. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики : монографія / І. Г. Лук'яненко, М. М. Сидорович. – К. : НаУКМА, 2014. – 229 с.
14. Библик С. П., Сютя Г. М. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / [за ред. С. Я. Єрмоленко]. – Х.: Фоліо, 2006. – 623 с.
15. Поліщук Л. С. Гармонізація податкової політики Європейського Союзу / Л. С. Поліщук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2003. – № 25. – С. 77-81.
16. Гудзенко, І. С. Податкове регулювання фінансової діяльності підприємств: досвід розвинених країн / І. С. Гудзенко. // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2015. – № 1 (28). – С. 143-146.
17. Романюк М. В. Вплив бюджетно-податкової політики держави на фіскальну ефективність податкової системи України / М. В. Романюк, Т. А. Коляда // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Економіка). – 2007. – № 91. – С. 39-41.
18. Програма діяльності Кабінету Міністрів України / Кабінет Міністрів України. Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=26.03.2017 р.
19. Проект Закону України «Щодо лібералізації системи адміністрування податків та спрощення умов ведення бізнесу» / Інститут податкових реформ. Режим доступу : <http://ngoipr.org.ua/zakonodavchi-initsiativi>. – 26.03.2017 р.

АНАЛІЗ СТАНУ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE STATUS OF PUBLIC FINANCE IN UKRAINE

УДК 336.146

Кравчук Л.С.к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського**Абоїмова Н.І.**студентка
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

У статті досліджено проблему побудови досконалої та ефективної системи формування дохідної та видаткової частини державного бюджету для ефективного розвитку національної економіки. Проаналізовано в динаміці структуру надходжень до бюджету України та бюджетних видатків. Основна частина доходів та видатків припадає на загальний фонд, мізерна частка залишається у спеціальному фонді. Доведено посилення негативного ефекту фіскального навантаження на економічний розвиток при його середньоевропейському рівні.

Ключові слова: бюджет, доходи, видатки, державний борг, державний кредит, загальний фонд, спеціальний фонд.

В статье исследована проблема построения совершенной и эффективной системы формирования доходной и расходной части государственного бюджета для эффективного развития национальной экономики. Проанализировано в динамике структуру поступлений в бюджет и бюджетные рас-

ходы Украины. Основная часть доходов и расходов приходится на общий фонд, малая часть остаётся в специальном фонде. Доказано усиление негативного эффекта фискальной нагрузки на экономическое развитие при его среднеевропейском уровне.

Ключевые слова: бюджет, доходы, расходы, государственный долг, государственный кредит, общий фонд, специальный фонд.

Investigated the problem of constructing a perfect and effective system of revenue and expenditure of the state budget for the effective development of the national economy. Analyzed in the dynamics the structure of budget revenues and budget expenditures. The main part of both income and expenditure accounts to the General Fund, a tiny fraction remains in the special Fund. Proven the increase of the negative effect of tax burden on economic development at its Middle Eastern average level.

Key words: budget, revenues, expenditures, public debt, public credit, General Fund, special Fund.

Постановка проблеми. Бюджет держави є досить складним і багатограним явищем у суспільстві. Ураховуючи наявність в Україні різноманітних ланок фінансової системи, яким відведена специфічна роль у розподільному процесі, бюджету належить центральне місце, це румовлено тим, що через бюджет здійснюють розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту в усій його повноті, оскільки іншої ланки, що могла б забезпечити в такому масштабі розподільні та перерозподільні процеси, у держави немає.

Необхідно зазначити, що для виконання своїх функцій державі потрібно мати достатні грошові фонди, які формуються шляхом перерозподілу ВВП, що здійснюється державою, насамперед через державний бюджет. Бюджету належить центральне місце в системі державних фінансів, а також у всій фінансовій системі. Він є невіддільною складовою ринкових відносин і водночас важливим інструментом реалізації державної політики.

Державний бюджет – це невід’ємний атрибут кожної країни та важливий інструмент реалізації економічної та соціальної політики держави. Сьогодні особливої актуальності набуває проблема побудови досконалої та ефективної системи формування дохідної та видаткової частини державного бюджету, враховуючи їх структуру, для ефективного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

На сьогодні існує багато досліджень, присвячених державному бюджету як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Проблематику державного бюджету досліджували у своїх роботах такі вітчизняні вчені як І.В. Алексєєв, Л.О. Баластрик, В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, Л.М. Демиденко,

І.О. Луніна, І.О. Лютий, В.М. Опарін, Ю.Д. Радіонов, Ю.Л. Субботович, В.М. Федосов, О.В. Чебеляко, С.І. Юрій та ін. Теоретико-методологічними проблемами формування та використання фінансових ресурсів держави займалися такі зарубіжні вчені, як І.Х. Озеров, М. І. Боголепов, Д.М. Боголепов, Ф. Нитти, С. Фішер та ін. Результати їх досліджень стали відповідним внеском в розвиток теорії і практики зазначених напрямів дослідження. Однак особливо актуальною і недостатньо дослідженою залишається проблема наповнення державного бюджету та ефективності використання фінансових ресурсів держави.

Постановка завдання. Метою є дослідження сучасного стану державного бюджету України, а також визначення проблем виконання державного бюджету за видатками та заходів щодо оптимізації використання фінансових ресурсів держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний бюджет – це фонд фінансових ресурсів, який перебуває у розпорядженні органів виконавчої влади певного рівня і використовується для виконання покладених на них функцій, передбачених конституцією. Головне призначення бюджету – регулювати розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту за підрозділами виробництва, галузями економіки, адміністративно-територіальними утвореннями, верствами населення, ґрунтуючись на потребах ринкового господарства відповідно до визначеної фінансової політики [3, с. 21].

Бюджет як фінансовий план державних витрат і джерел їхнього покриття відіграє важливу роль у діяльності держави. Він визначає її можливості й пріоритети розвитку, її роль і форми реалізації закріплених за нею функцій. Це ефективний

регулятор економіки, що відображає обсяги необхідних державі фінансових ресурсів, встановлює конкретні напрями використання коштів, спрямовує фінансову діяльність держави.

Функціонування бюджету здійснюється у взаємодії двох його особливих форм – доходів і видатків, кожна з яких має специфічне суспільне призначення, і які відбивають фінансову діяльність держави.

Державний бюджет – це надзвичайно складне соціально-економічне явище, він є головною ланкою фінансової системи держави. В ньому зосереджується понад 70 % усіх фінансових ресурсів і включає в себе різні фінансові інституції, за допомогою яких держава здійснює свою фінансову діяльність і перерозподіл значної частини валового внутрішнього продукту [7, с. 46].

Для реалізації своїх функцій держава акумулює фінансові ресурси, тобто таким чином формує свої доходи. Основним джерелом доходів держави є валовий внутрішній продукт, який і виступає об'єктом перерозподільних відносин. Органи

державної влади використовують лише частину валового внутрішнього продукту, яка переходить у вигляді податків, зборів і платежів. Саме ця частина валового внутрішнього продукту і складає державні доходи, якими можуть розпоряджатися органи державної влади. Отже, проведемо аналіз бюджету країни за останні роки, в тому числі, і за поточний (2007 – 2016). Для проведення аналізу візьмемо найважливіші показники: доходи державного бюджету, видатки державного бюджету, надання кредитів з державного бюджету та повернення кредитів до державного бюджету [1; 2]. Отримані дані для наочного сприйняття представимо у виді математичної діаграми (рис. 1-6).

Для реалізації своїх функцій держава акумулює фінансові ресурси, тобто таким чином формує свої доходи. Основним джерелом доходів держави є валовий внутрішній продукт, який і виступає об'єктом перерозподільних відносин. Органи державної влади використовують лише частину валового внутрішнього продукту, яка переходить у

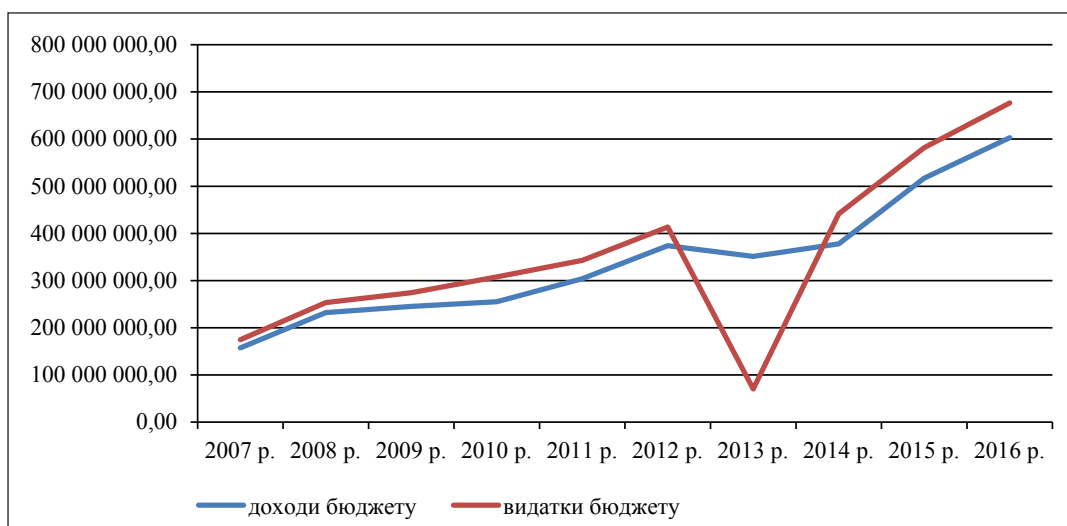


Рис. 1. Показники доходів та видатків державного бюджету за 2007-2016 рр., грн.

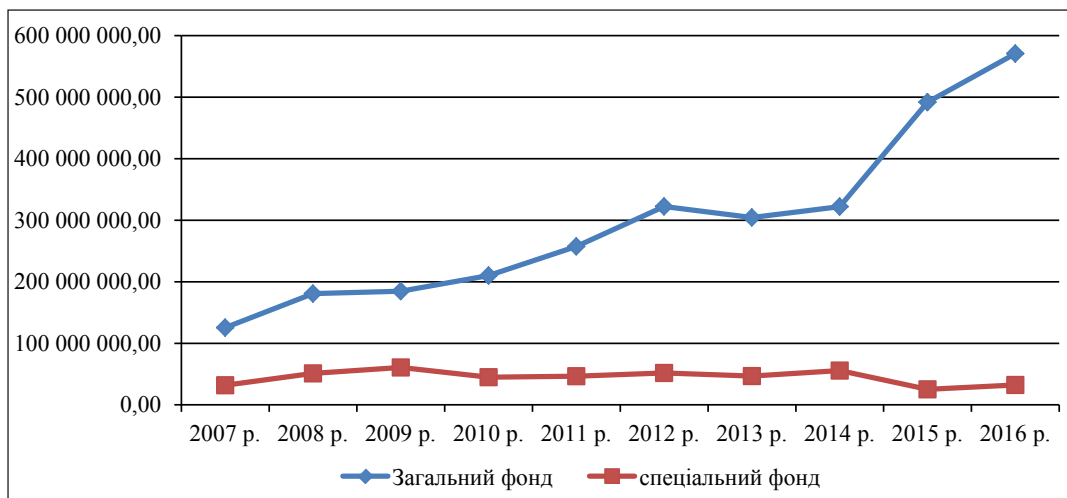


Рис. 2. Показники доходів державного бюджету за 2007-2016 рр. у розрізі його основних фондів, грн.

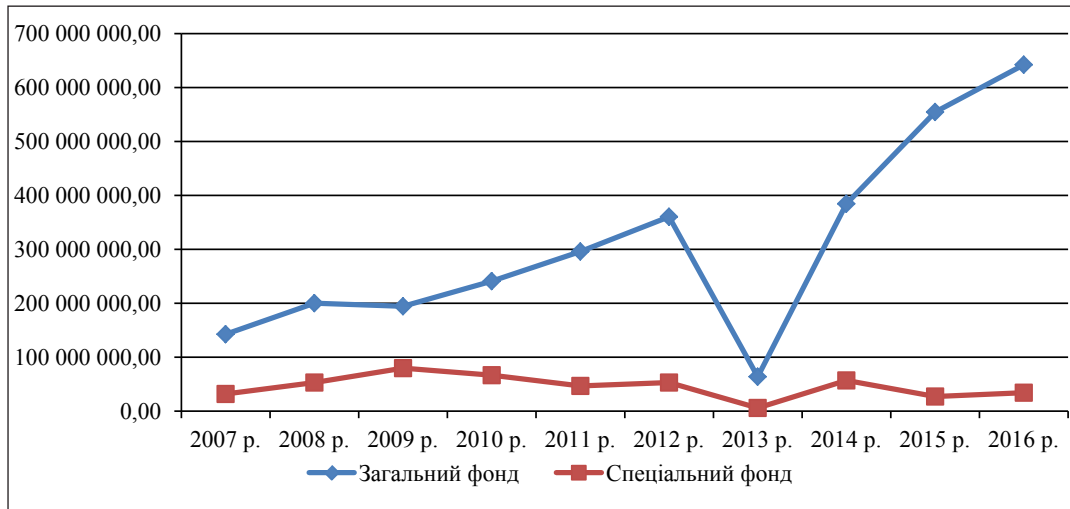


Рис. 3. Показники видатків державного бюджету за 2007-2016 рр. у розрізі його основних фондів, грн.

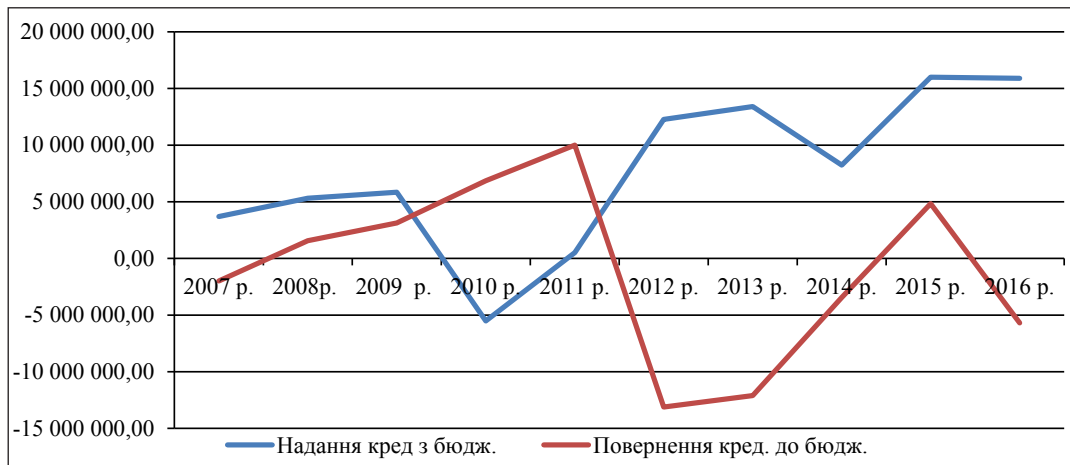


Рис. 4. Показники державного бюджету щодо надання та повернення кредитів з(до) бюджету за 2007-2016 рр., грн.

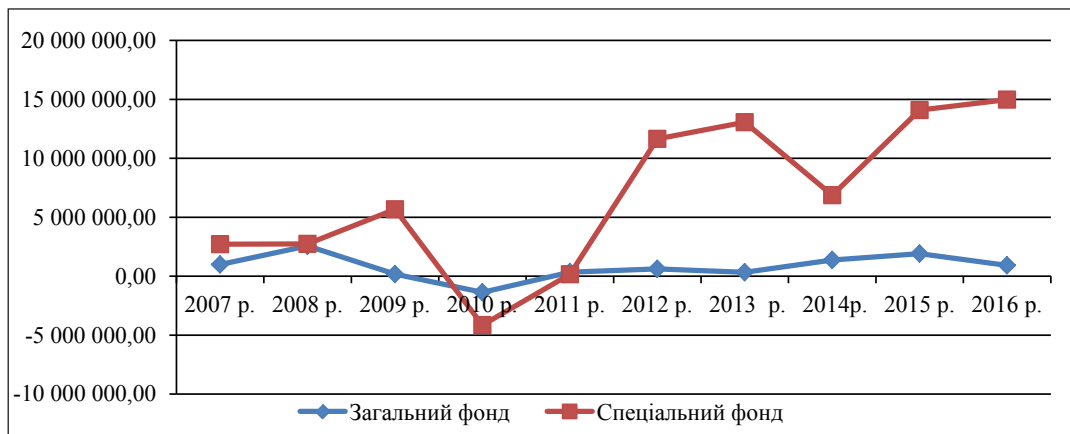


Рис. 5. Показники, що свідчать про надані кредити з державного бюджету за 2007-2016 рр. у розрізі основних фондів, грн.

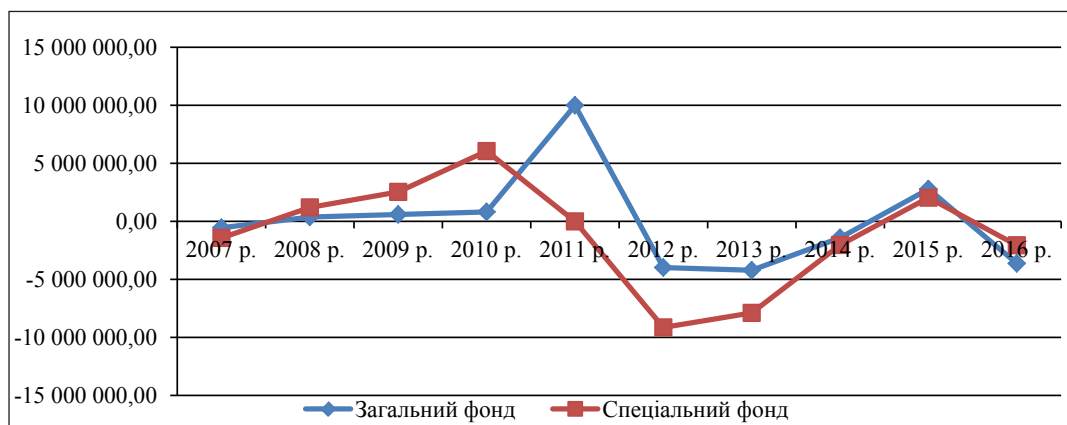


Рис. 6. Показники, що відображають кількість повернених кредитів до бюджету за 2007-2016 рр. у розрізі основних фондів, грн.

вигляді податків, зборів і платежів. Саме ця частина валового внутрішнього продукту і складає державні доходи, якими можуть розпоряджатися органи державної влади [4, с. 86].

Дохідна частина державного бюджету, як бачимо з аналізу, з кожним роком стає більшою, але дані представлені без врахування інфляції та девальвації національної валюти. Основна частина доходів держави, звісно ж, потрапляє до загального фонду бюджету, лише невелика її частка лишається у спеціальному фонді.

Щодо структури видаткової частини бюджету: видатки фінансового плану країни підвищуються швидше, ніж дохідна частина, цьому також сприяє девальвація національної валюти. Основна частина видатків припадає на загальний фонд, мізерна частка залишається у спеціальному фонді.

Доходи та видатки фінансового плану країни зростають з кожним роком в арифметичній прогресії, чому сприяє критичний стан економіки в країні.

Щодо наданих та повернутих з (до) бюджету країни коштів: надання кредитів, на протилежність їх поверненню до бюджету завжди залишається у додатних числах. Вищезазначені бюджетні показники зростають з кожним роком, у зв'язку з інфляцією в країні. Кредити з бюджету видаються зі спеціального фонду державного бюджету, у загальному фонді цього показника коштів майже немає. По відношенню до повернення кредитів до державного бюджету ситуація стає критичною: за аналізований період кошти повернулися до бюджету лише у 2011 році, які зарахували до загального фонду.

Отже, проведені дослідження вказують, що державний бюджет України як за доходами, так і за видатками має ряд проблем використання бюджетних коштів. Аналіз результатів проведених упродовж останніх років контрольно-аналітичних заходів Рахункової палати України свідчить, що багато проблем із використанням бюджетних коштів є наслідком прямих правопорушень, які

повторюються із року в рік. Найбільш характерними за кількістю виявлених випадків та обсягів порушень є наступні:

- використання коштів Державного бюджету України з порушенням бюджетного законодавства;
- втрати Державного бюджету України внаслідок прийняття незаконних управлінських рішень;
- незаконне виділення коштів з резервного фонду державного бюджету;
- порушення нормативно – правових актів, які регламентують порядок закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти;
- планування видатків державного бюджету з порушенням чинного законодавства та за відсутності правових підстав;
- здійснення видатків на фінансування бюджетних установ одночасно з різних бюджетів;
- бюджетні правопорушення, пов'язані з розміщенням та виконанням державного замовлення тощо [6, с. 129-131].

На жаль, неефективне використання бюджетних коштів є досить поширеним явищем у бюджетному процесі. Воно негативно позначається на розвитку не тільки окремих галузей економіки, а й соціальної сфери, оскільки не будуються та не ремонтуються вчасно й у запланованих обсягах будинки, школи, дитячі садки, лікарні, дороги, мости, ще більше розпорошуються бюджетні кошти, знижується рівень соціального захисту населення, зростає кількість об'єктів незавершеного будівництва.

Тому постає необхідність реалізації групи організаційних заходів, які в останні роки набувають важливого значення. Це обумовлено тим, що зниження рівня виконання Державного бюджету України по видатках, у переважній більшості, пов'язано з процесом розподілу видатків серед розпорядників бюджетних коштів, а також неповним виконанням бюджетних програм. Серед цих заходів важливе значення для оптимізації видатків з Державного бюджету України мають такі:

- організація державного контролю за використанням бюджетних ресурсів. Слабкість державного контролю спричиняє розвиток негативних явищ в економіці країни. При цьому, перед тим як виділяти фінансову допомогу регіонам, необхідно спочатку перевірити, як вона використовувалася в минулі роки. Якщо було неефективне використання фінансової допомоги, то доцільно таким регіонам допомоги не надавати;

- затвердження обґрунтованого та ефективного бюджету. Державний бюджет України «як головний фінансовий план» став віддзеркаленням відповідних поглядів та інтересів, недосконалого менеджменту та відсутності ефективних технологій у прийнятті рішень. Виходячи з цього затвердження Закону України «Про Державний бюджет на відповідний рік» часто стає предметом пошуку компромісних рішень різних політичних сил, а не пошуком оптимальних рішень з метою надання суспільних благ з максимальним рівнем ефективності за наявних ресурсів;

- оптимізація мережі виконавців бюджетних програм для того, щоб на одне завдання припала мінімальна їх кількість. [6, с. 236-239]

Найважливіше – це узгодженість бюджетного і податкового законодавства стосовно тих норм, які забезпечують збалансованість дохідної та видаткової частин та мінімізують кількість внесених змін до діючих законів протягом бюджетного періоду. Оскільки державні видатки «мають публічний характер і виникають виключно на підставі нормативно-правових актів», держава повинна мати дієві правові норми та ефективні методи регулювання та управління потоками державних коштів.

Перехід від бюджетного планування до бюджетного прогнозування на основі досвіду багатьох країн світу (США, Австралії), що надасть можливість поставити стратегічні цілі та визначити шляхи їх досягнення. Тому, з'явиться можливість виявлення недоліків в бюджетній політиці та їх усунення [5, с. 287].

Висновки з проведеного дослідження. На сьогоднішній день на збільшення дохідної частини бюджету України негативно впливає чимало факторів, зокрема: існування тіньових схем ведення бізнесу, надання податкових пільг, неузгодженість потреб у податкових надходженнях з можливостями їх отримання; недосконалість правових норм щодо забезпечення державного контролю в процесі управління ресурсами, низький рівень частки

власних доходів місцевих бюджетів, що породжує збільшення обсягів міжбюджетних трансфертів.

Отже, неефективне використання бюджетних коштів є загальнодержавною проблемою. Обсяги виявлених фактів і масштаби негативних наслідків потребують негайного втручання державних, місцевих органів влади з метою її негайного розв'язання. Забезпечення ефективного використання бюджетних коштів сприятиме стабільності фінансової системи держави, стане запорукою розширеного відтворення, позитивного впливу на кількісні та якісні показники економічного життя країни.

Тенденції суспільного розвитку свідчать, що сьогодення вимагає від усіх учасників бюджетного процесу нових підходів до форм і методів роботи. Передусім треба навчитись ефективно управляти фінансовими ресурсами держави з метою досягнення цілей у найбільш економний, ефективний і результативний спосіб, аби повною мірою забезпечити соціально-економічні потреби і прагнення громадян України.

Перелічені заходи сприятимуть оптимізації видатків державного бюджету України і дозволять розробити та впровадити виважену фінансово-бюджетну політику, в якій буде враховано досвід провідних країн світу, що в кінцевому підсумку надасть можливість сформулювати в державному бюджеті прерогативні статті видатків держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2007 – 2015 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>
2. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2016 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>
3. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси. Навчальний посібник / За заг. ред. Базилевича В. Д. – К.: Атіка, 2004. – 368 с.
4. Василик О.Д. Бюджетна система України : підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 544 с.
5. Луніна І.О. Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2012. – 395 с.
6. Радіонов Ю.Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю.Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – 245 с.
7. Юрій С.І. Бюджетна система України / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. – К. : НІОС, 2011. – 400 с.

АНАЛІЗ СУТНОСТІ ТА НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ

THE ANALYSIS OF NATURE AND NECESSITY OF ATTRACTING INVESTMENT IN THE SOCIAL SPHERE

Визначено роль соціального інвестування в процесі стійкого суспільного розвитку та його сутнісні характеристики. З'ясовано сутність основних показників ефективності соціальних інвестицій. Проаналізовано сучасний стан соціально-інвестиційного розвитку в Україні на прикладі діяльності Українського фонду соціальних інвестицій. За результатами дослідження запропоновані основні методи залучення інвестицій у соціальну сферу.

Ключові слова: інвестиції, соціальне інвестування, ефективність, соціальна відповідальність, показники інвестицій, якість життя.

Определена роль социального инвестирования в процессе устойчивого общественного развития и его сущностные характеристики. Выяснено сущность основных показателей эффективности социальных инвестиций. Проанализировано современное состояние социально-инвестиционного

развития в Украине на примере Украинского фонда социальных инвестиций. По результатам исследования предложены основные методы привлечения инвестиций в социальную сферу.

Ключевые слова: инвестиции, социальное инвестирование, эффективность, социальная ответственность, показатели инвестиций, качество жизни.

The article defines the role of social investment in the process of sustainable social development, its essential characteristics and the essence of key performance indicators of social investment. The article analyzes the current state of social and investment development in Ukraine, in particular, Ukrainian Social Investment Fund. According to the results of the analysis, the methods of attracting investments in the social sphere were proposed.

Key words: investments, social investing, efficiency, social responsibility, indicators of investment, quality of life.

УДК 330.322:364

Моторнюк У.І.

к.е.н., доцент кафедри
зовнішньоекономічної
та митної діяльності
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України постає необхідність пошуку коштів для вирішення соціальних проблем, залучення бізнесу та міжнародних організацій для довгострокових капіталовкладень у соціальну сферу. В останні роки в українському бізнес-середовищі соціальне інвестування стає все більш улюбленою формою прояву соціальної відповідальності підприємства. Основною причиною цього є усвідомлення українським бізнесом своєї ваги як у господарській, так і в соціальній системах. У той же час ефективність, доцільність і грамотність здійснення інвестування власних ресурсів підприємства на користь суспільства не завжди заслуговують на вищі оцінки з боку експертів. Стан, тенденції і перспективи розвитку феномену соціального інвестування потребують більш детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми соціального інвестування досліджували такі вчені, як Т.П. Лемке, Т.Г. Лінс [1], Н.Я. Яневич [2], І.А. Римар. [3], Г.В. Мамонова, І.Г. Канцур [4], І.М. Царик [5] та інші. В той же час, на наш погляд, важливим є проведення аналізу залучення інвестиційних коштів в соціальну сферу на прикладі існуючих в Україні компаній з високим ступенем соціальної відповідальності.

Формулювання цілей статті. Аналізування сутності та необхідності розвитку інвестицій у соціальну сферу та пошук нових альтернативних методів їх залучення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У зарубіжній літературі термін «соціальні інвести-

ції» (CI) найчастіше стосується діяльності бізнесу громади. CI передбачають стратегічну, цілеспрямовану, довгострокову політику компаній у громадах, де вони мають своє представництво, що приносить взаємні вигоди всім учасникам процесу. Зазвичай соціальні інвестиції охоплюють партнерські соціально орієнтовані проекти бізнесу, місцевої влади і некомерційних організацій [1].

В українських умовах термін «соціальні інвестиції» може бути застосований до будь-якої довгострокової соціально-значимої діяльності компаній. Це може бути участь у реформуванні законодавства, так чи інакше пов'язана з реалізуванням бізнесом своєї відповідальності, а також програми, спрямовані на залучення власних співробітників, партнерів або клієнтів до вирішення соціальних проблем [2-5].

Не слід відносити до «соціальних інвестицій» будь-які благодійні пожертви, зроблені компанією. Повноцінними соціальними інвестиціями можуть вважатися усвідомлені дії компанії, спрямовані на покращення якості життя місцевого населення і на приріст соціального капіталу, до якого включають соціальні комунікації, ступінь довіри між людьми, соціальну солідарність, готовність прийти на допомогу і готовність до спільної роботи на загальне благо.

Соціальні інвестиції не протиставлені бізнес-інтересам компанії, вони доповнюють та розширюють можливості компанії впливати на громаду і знижують можливі ризики від бізнес-діяльності. Соціальні інвестиції перебувають на зіткненні потреб компанії та громади.

Для будь-якого проекту ефективність виражається відношенням отриманого результату до вироблених затрат. Стосовно соціальних інвестицій, економічна ефективність відображає тільки одну частину загальних показників ефективності. Іншу частину відображають показники соціальної ефективності соціальних інвестицій (табл. 1).

Протягом останніх 24 років, від моменту здобуття незалежності України, і станом на 31 грудня 2015 року обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України станом на 31.12.2015 року становив 43371,4 млн. дол. США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності [7, с. 1]

Протягом згаданого періоду до десяти регіонів: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ надійшло найбільше всього інвестицій – 93,9 відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Згідно [8] у 2015 р. глобальні потоки прямих іноземних інвестицій зросли на 40 відсотків, до 1,8 трлн. дол. США. Це найвищий рівень з початку

глобальної економічної та фінансової кризи 2008 р. Однак, це зростання є негативним результатом у світлі інвестиційних потреб нещодавно визначених цілей сталого розвитку та напрямів діяльності, передбачених у Паризькій кліматичній угоді. Згідно [9] глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2016 р. знизились на 13% у 2016 р., досягнувши, за оцінками, 1,52 трлн. дол. США, в той час як темпи зростання світової економіки залишаються слабкими і обсяги світової торгівлі супроводжуються зниженням прибутків. Це зниження не було рівномірним за регіонами, відображаючи гетерогенний вплив поточної економічної ситуації на країни світу.

Загалом, у країнах транзитивної економіки спостерігається значне падіння обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили \$85 млрд., у 2014 р. – \$56 млрд., у 2015 р. – \$35 млрд. У 2015 році вплив ПІІ в країнах з перехідною економікою знизився на 38 відсотків до \$ 35 мільярдів. ПІІ в Україну, навпаки, збільшилася більш ніж у сім разів, з \$ 410 млн в 2014 році до \$ 3 млрд у 2015 році (табл. 2).

Слід зазначити, що Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні. У рейтингу інвестиційної прива-

Таблиця 1

Показники ефективності соціальних інвестицій

Назва показника	Значення
Соціальний ефект	Соціальний ефект визначається як економічними чи статистичними, так і соціологічними показниками: зростанням кількості дітей у сім'ях, підвищенням освітнього рівня населення, задоволеністю соціальним статусом або фінансовим становищем. Основний показник – підвищення якості життя людей у результаті соціальної інвестиційної діяльності.
Соціальна ефективність	Показники соціальної ефективності дають уявлення про кількісну сторону досягнутих соціальних цілей, заради яких соціальний інвестиційний проект розроблявся і здійснювався: виникнення додаткових соціальних послуг, зміна індексу споживчих цін, забезпеченості житлом, зменшення безробіття, збільшення народжуваності і зниження смертності.
Соціально-економічна ефективність	Показники соціально-економічної ефективності визначаються слідом за соціальним ефектом через збільшення фізичного обсягу послуги, зменшення вартісної оцінки послуги, зниження поточних витрат організацій соціальної сфери, збільшення числа відвідувань розважальних заходів, зниження виплат із безробіття – спектр показників величезний.
Економічна ефективність	Економічна ефективність соціальних інвестицій ґрунтується на мінімізації витрат щодо їх розробки та здійснення: абсолютні (різниця між сумою капіталовкладень і грошовою оцінкою їхніх результатів), відносні (відношення грошової оцінки результатів і сукупних витрат), тимчасові (період повернення інвестицій).

Джерело: [6]

Таблиця 2

Обсяги вхідних потоків прямих іноземних інвестицій за період 2010-2015 рр. (млн. дол. США)

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Україна	6495	7207	8401	4499	410	2961
Країни з перехідною економікою	63601	79275	64786	84500	56463	34988

Складено автором на основі джерела: [10]

бливості країн світу International Business Compass за 2015 р., опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій.

Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 р. наша країна займала 109 місце. Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбурзьким інститутом світової економіки, і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов.

У рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, Україна посіла 83 місце і покращила свої позиції на 4 пункти порівняно з минулим роком [11].

У доповіді Doing Business 2016 р. відзначається, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30-те місце та покращила свої позиції на 40 пунктів порівняно з минулим роком. В Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків та скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [7, с. 4].

В Україні створено Фонд соціальних інвестицій (УФСІ). Місія фонду полягає у мобілізуванні ресурсів та спрямуванні їх на покращення соціально-комунальної інфраструктури та соціальних послуг. Через партнерство між органами центральної та місцевої влади, громадами та приватними і громадськими організаціями, УФСІ вирішує нагальні потреби місцевих громад у ефективний та прозорий спосіб. Виконуючи свої функції, УФСІ сприяє зміцненню громад та допомагає у побудові регіонального потенціалу щодо ефективного виконання програм на рівні громад, які націлені на соціальний розвиток [12].

На рахунку УФСІ велика кількість реалізованих проектів та програм. Серед них: Проект «Розробка системи впровадження мікропроектів УФСІ з надання інноваційних соціальних послуг» 2003-2010 рр., Проект «Розвиток потенціалу найбідніших громад України» 2005-2009 рр., Проект «Фонд соціальних інвестицій» 2002-2008 рр., Проект «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури» у Луганській та Донецькій областях 2008-2010 рр., Проект «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури» у АР Крим 2009-2013 рр., Програма «Підтримка спільної ініціативи зі співробітництва в

Криму» 2013-2014 рр. У 2016-му році Український фонд соціальних інвестицій на кошти уряду Німеччини (через німецький державний банк розвитку KfW) впровадив два грантових проекти: «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури, IV фаза» та «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури, УФСІ V» (фаза I та II). Проект «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури, IV фаза» (термін реалізації проекту 2013-2016 роки) проваджується у трьох областях – Вінницькій, Кіровоградській та Львівській. Його вартість – 8 мільйонів 395 тисяч євро, у тому числі розмір гранту 7 мільйонів євро. На кошти німецьких донорів ремонтуються 93 об'єкти соціальної інфраструктури, які підвищують рівень надання культурно-освітніх, медичних та комунальних послуг у місцевих громадах. Ремонтно-будівельні роботи охоплюють 45 шкіл, 25 дитячих садків, 11 водогонів, 6 закладів первинної медичної допомоги, 4 будинки культури та 2 бібліотеки.

Українські компанії мають багато прикладів соціально-відповідальної поведінки: від покращення умов роботи працівників, чи запровадження нових технологій, до активної благодійної діяльності. До прикладу можна навести банк ПриватБанк, який першим серед українських банків отримав відзнаку Social Responsibility Mark, що в усьому світі присвоюється найбільш соціально відповідальним компаніям. Як повідомив український сайт організації, за підсумками 2015 р. ПриватБанк очолив рейтинг соціально відповідальних українських компаній завдяки активній діяльності із закупівлі медичного обладнання для українських клінік.

Висновки з проведеного дослідження. Для ефективного функціонування соціальної сфери, підвищення рівня життя населення потрібні значні кошти, тому виникає необхідність у залученні ресурсів, що спрямовуються на реалізування соціальних програм і проектів – соціальних інвестицій. Переваги від впровадження соціальних інвестицій корпорацій охоплюють: вдосконалення виробничих процесів (зростання продуктивності та рівня доходів, економія ресурсів за умови використання екологічно безпечного обладнання); формування позитивного іміджу та репутації компанії; стабільність людських ресурсів та підвищення їх кваліфікації; залучення фінансових ресурсів спеціалізованих фондів «соціальних інвестицій» під соціально-орієнтовані програми. Тобто, більш широке впровадження практики ведення соціально відповідального бізнесу вітчизняними компаніями сприятиме розвитку існуючих та створенню нових ринків в країні, вирішенню соціальних та екологічних проблем, розширенню доступу українських компаній до міжнародних ринків та підвищенню їх капіталізації, сприянню сталого розвитку країни в цілому. У подальших дослідженнях слід зосеред-

итись на обґрунтуванні показників ефективності окремих видів соціальних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Thomas P. Lemke and T. Gerald Lins, Regulation of Investment Advisers (Thomson West, 2014).
2. Яневич Н.Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2010. – № 690. – С. 144-150.
3. Римар І.А. Соціальні інвестиції як форма соціальної відповідальності підприємства / І.А. Римар // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 165-168.
4. Мамонова Г.В., Канцур І.Г. Моделювання пріоритетів фінансового забезпечення соціальної сфери / Г.В. Мамонова, І.Г. Канцур // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 179-183.
5. Царик І.М. Особливості ринкового і державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу в умовах циклічності економіки / І.М. Царик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115). – С. 155-159.
6. Соціальні інвестиції у громаду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ufb.org.ua/](http://ufb.org.ua/sekto-blagodijnosti/blagodijnist-v-gromadi/instrumenti-blagodijnosti-u-gromadi/investuvannja-u-gromadu.htm)
7. Інвестиційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/naybilshe-inozemnih-investiciy-do-ukrayini-nadiyshlo-cherez-kiprski-ofshori-597079.html>.
8. World Investment Report 2016 (2016), Investor Nationality: Policy Challenges, UNCTAD, United Nations. Geneva. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
9. Global Investment Trend Monitor, (2017), 25, (1 February 2017), [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2017d1_en.pdf.
10. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2015 (2016), [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.
11. Україна покращила своє місце у рейтингу легкості ведення бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/ukrayina-pokraschila-svoje-misce-u-reytingu-legkosti-vedennya-biznesu-522050.html>.
12. Офіційний сайт Українського фонду соціальних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usif.org.ua>.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

TRENDS IN THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE

УДК 368:336

Рудь І.Ю.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

У статті розглянуто поняття страхового ринку, його структура. Проаналізовано динаміка ефективності страхового ринку України. Розглянуто фактори впливу на страховий ринок України та тенденції його розвитку.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, структура страхового ринку, страхова компанія.

В статье рассмотрено понятие страхового рынка, его структура. Проанализирована динамика эффективности страхового рынка Украины. Рассмотрены факторы

влияния на страховой рынок Украины и тенденции его развития.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, структура страхового рынка, страховая компания.

The article discusses the concept of the insurance market, its structure. The dynamics of the efficiency of the insurance market of Ukraine. The factors of influence on Ukraine's insurance market and its trends.

Key words: insurance, insurance market, structure of the insurance market, insurance company.

Постановка проблеми. Повільний розвиток страхового ринку України спричинено недосконалою законодавчо-нормативною базою, відсутністю чіткого механізму здійснення страхових послуг та іншими чинниками. Розвиток і зміцнення страхового ринку України є неможливим без глибокого аналізу його сучасного стану, виявлення невідізнаних питань функціонування. Зацікавленість держави в розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому уможливується підвищення соціального захисту населення і суб'єктів господарювання, зменшується навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру, вирішуються окремі проблеми соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати. Розв'язання багатьох проблем, що стоять перед вітчизняною економікою, залежить від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок України.

Саме тому питання удосконалення діяльності страхових компаній на фінансовому ринку країни є актуальними, важливими з точки зору формування фінансових ресурсів для подальшого розвитку національної економіки та заслуговують на

увагу з урахуванням складних умов функціонування вітчизняних страховиків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключові питання розвитку світового та вітчизняного ринку страхування досліджували відомі українські вчені: В. Д. Базилевич, Т. А. Говорушко, А. П. Дука, Л. В. Нечипорук, В. М. Фурман, інші фахівці-економісти. Однак, враховуючи численні напрацювання вітчизняних науковців у сфері реформування страхового ринку України, варто відмітити досить значний рівень багатоваріантності наукових концепцій та досліджень щодо удосконалення різнобічних аспектів функціонування страхових компаній на фінансовому ринку.

Метою статті є аналіз сучасного стану страхового ринку України з метою визначення основних особливостей його функціонування та тенденцій його розвитку.

Поняття «страховий ринок» слід розуміти як складову ринку фінансових послуг, сферу діяльності юридичних і фізичних осіб з метою надання та споживання страхових послуг.

В сучасній науковій літературі визначення страхового ринку має різні трактування, що залежить від підходу вчених до його дослідження (табл. 1).

Таблиця 1

Погляди вчених щодо дефініції «страховий ринок»

Автор	Розкриття поняття
В.Д. Базилевич [3]	Складна багатофакторна, динамічна, відповідним чином структурована система економічних відносин, що виникають з приводу забезпечення потреби в страховому захисті
О.О. Гаманкова [4]	Страховий ринок як цілісне утворення не може бути повністю зарахований до ринку фінансових послуг, оскільки та його частина, що пов'язана з торгівлею страховими капіталами, перебуває поза межами ринку фінансових послуг, вона належить до фінансового ринку
О.В. Козьменко [5]	Система економічних відносин, що виникають з приводу купівлі-продажу страхового покриття в процесі задоволення суспільних потреб у страховому захисті
Н.В. Ткаченко [6]	Страховий ринок – це система суспільних відносин, пов'язаних з купівлею – продажем страхових послуг
С.С. Осадець [7]	Сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит та пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їхньої купівлі-продажу
В.М. Фурман [9]	Система стійких економічних відносин між покупцями, посередниками та продавцями, пов'язаних із формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестрахування

Отже, враховуючи специфіку, властиву страхуванню, страховий ринок можна охарактеризувати як сукупність різноманітних інститутів і механізмів, спрямованих на зниження втрат учасників страхового ринку.

Залежно від критерію, покладеного в основу класифікації страхового ринку, розрізняють інституціональну, територіальну, галузеву та організаційну структури.

Інституціональна структура ґрунтується на розмежуванні приватної, публічної або комбінованої форм власності, на якій створюється страхова організація. Вона може бути представлена акціонерними, корпоративними, взаємними, державними страховими компаніями. Закон України «Про господарські товариства» [1] регламентує конкретніше використання різноманітних організаційно-правових форм господарських об'єднань.

У територіальному аспекті виділяють місцевий (регіональний), національний (внутрішній) та світовий (зовнішній) страхові ринки. Місцевий (регіональний) ринок задовольняє страхові інтереси регіону, національний – інтереси, що переросли межі регіону і розширились до рівня нації (держави), світовий – задовольняє попит на страхові послуги в масштабі світового господарства.

За галузевою ознакою виділяються ринки особистого та майнового страхування. Кожна з названих ланок має свою структуру (сегментацію).

Організаційна структура страхового ринку може бути представлена так:

1. Страхове товариство або страхова компанія, де відбувається формування страхового фонду і переплітаються індивідуальні, колективні та групові інтереси. Свої стосунки з іншими страховиками економічно відокремлені страхові товариства будують на основі співстрахування та перестрахування.

2. Страхові товариства можуть об'єднуватись у спілки, асоціації, пулі та інші об'єднання для координації діяльності, захисту інтересів своїх членів та здійснення спільних програм, якщо їх утворення не суперечать законодавству України. Вони не мають права займатися страховою діяльністю.

3. Товариства взаємного страхування – юридичні особи – страховики, створені відповідно до Закону України «Про страхування» з метою стра-

хування ризиків цього товариства [2]. Сплата страхового платежу здійснюється за рахунок чистого прибутку, що залишається в розпорядженні членів товариства, крім випадків, передбачених законодавством України.

4. Страхові агенти та страхові брокери – страхові посередники, – через яких страховики здійснюють страхову діяльність. Страхові агенти – громадяни або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності. Страхові агенти є представниками страховика і діють в його інтересах за комісійну винагороду на підставі договору із страховиком. Страхові брокери – громадяни або юридичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності і здійснюють посередницьку діяльність на страховому ринку за винагороду від свого імені на підставі доручень страхувальника або страховика. Страхові брокери – громадяни, які не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування.

Тенденції страхового ринку не можливо прослідкувати без аналізу основних макроекономічних індикаторів розвитку страхового ринку, а саме: показника проникнення ринку (співвідношення сукупної страхової премії до ВВП) та показника щільності (розмір страхової премії на душу населення) (табл. 2).

Загострення економічної ситуації в Україні зумовила зменшення частки ринку страхування в обсязі ВВП з 2% у 2010р. до 1,5% в 2015р. Показник проникнення страхування «life» на рівні 0,13% свідчать про низький рівень якості та кількості страхових послуг в Україні.

Таку тенденцію підтверджує і показник щільності страхування, який зменшився з 503,2 грн. на душу населення у 2010р. до 397,5 грн. станом на 01.01.2016 р., водночас чисельність населення України також зменшилась на 5% за цей період [8]. Тобто, показник щільності страхування України не відповідає пороговому значенню (140 дол. США на душу населення) і продовжує знижуватися, що є ознакою погіршення фінансової безпеки страхового ринку.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінан-

Таблиця 2

Динаміка показників ефективності страхового ринку України за 2010–2015 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Загальний показник проникнення	2,13	1,73	1,52	1,97	2,04	1,53
Показник проникнення страхування "non-life", %	2,05	1,62	1,51	1,80	1,88	1,40
Показник проникнення страхування "life", %	0,08	0,10	0,01	0,17	0,16	0,13
Показник щільності страхування, грн на душу населення	503,2	496,5	471,7	630,1	470,0	397,5

сових ринків. Страховий ринок має два типи страхування – це СК «Life» та СК «non-Life». СК «Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування життя, СК «non-Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших, ніж страхування життя.

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2016 становила 323, у тому числі СК «life» 1 – 43 компанії, СК «non-life» – 280 компаній, (станом на 30.09.2015 – 368 компаній, у тому числі СК «life» – 50 компаній, СК «non-life» – 318 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 9 місяців 2016 року порівняно з аналогічним періодом 2015 року, кількість компаній зменшилася на 45 СК [8].

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 3.

У порівнянні з 9 місяцями 2015 року на 3 125,5 млн. грн. (14,4%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 2 842,0 млн. грн. (17,0%). Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») (збільшення валових страхових платежів на 1 085,6 млн. грн. (19,0%)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 483,9 млн. грн. (32,2%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 317,3 млн. грн. (21,5%)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 267,0 млн. грн. (26,6%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 263,2 млн. грн. (18,4%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 243,0 млн. грн. (9,5%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 221,3 млн. грн. (59,0%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 209,5 млн. грн. (58,7%)); страхування

кредитів (збільшення валових страхових платежів на 189,8 млн. грн. (64,6%)); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 123,3 млн. грн. (4,6%)) [8].

За останні роки кількість страховиків України демонструє тенденцію до зменшення. Однією з причин скорочення кількості учасників ринку стало посилення жорсткої політики державного регулятора щодо несумлінних компаній.

На сьогоднішній день ми спостерігаємо наступні фактори впливу на страховий ринок України:

1. Втрата Криму – Крим в регіональній структурі страхового портфеля по ринку займав в середньому близько 10% страхових платежів. Треба відзначити, що разом з «виходом» з Криму українських страхових компаній, скоротився як сам ринок страхування, так і фактичний розмір зобов'язань. Ми втратили і портфель договорів, і скоротили реальний портфель зобов'язань.

2. Бойові дії на Сході України – страхові потоки безпосередньо зі Сходу України зменшуються внаслідок скорочення бізнес-активності на цих територіях. Формально ж обсяг відповідальності залишається колишнім. Крім того, бойові дії призвели до зростання випадків страхових подій.

3. Газ – впливає на ринок страхування так само як і підвищення ціни на бензин. Можна прогнозувати економічний спад в країні, якщо не відновлять поставки газу за адекватною ціною.

4. Економічний спад – втрата Криму, АТО на Сході України, газовий конфлікт, концентрація бізнесу в руках минулої влади – все це ланки ланцюга, який тягне країну до економічної кризи. Скорочення виробництва тягне за собою падіння доходів населення, а значить і їх витрат. Страхування далеко не сама пріоритетна стаття витрат для домогосподарств, що робить його досить уразливим.

5. Розрив відносин з Росією – це надає вагомий вплив на страховий ринок України, тому що частина українського страхового бізнесу безпосе-

Таблиця 3

Показники стану страхового ринку за період 2010-2016 рр.

Кількість страхових компаній	Станом на						Зміна в % 2016 р. до 2015 р.
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
Загальна кількість	442	414	407	382	361	323	-10,5
в т.ч. СК «non-Life»	378	352	325	331	318	280	-11,9
в т.ч. СК «Life»	64	62	62	57	49	43	-12,2
Валові страхові премії, млн.грн.	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	21718,7	24844,2	14,4
Валові страхові виплати, млн.грн.	4864,0	5151,0	4651,8	5065,4	4674,8	6271,3	34,2
Обсяг сформованих страхових резервів, млн.грн.	11179,3	12577,6	14435,7	15828,0	17244,7	19477,1	12,9
Загальні активи страховиків, млн.грн.	48122,7	56224,7	66387,5	70262,2	60588,9	55377,2	-8,6
Активи, визначені ст.31 ЗУ «Про страхування», млн.грн.	28642,6	48831,5	37914,0	40530,1	37682,7	34302,2	-9,0

редньо належить російському капіталу. Не варто забувати – існує ще й російський ринок перестраховування.

6. Зближення із Заходом – з одного боку «підтягування» українських компаній до цивілізованих стандартів, але з іншого витіснення українських компаній з ринку.

7. Плутанина з чиновниками, прийдешні вибори до Верховної Ради – для бізнесу це складний період, адже з одного боку є чітка орієнтація на роботу в більш прозорих, європейських умовах, а з іншого нікуди не зник «відкатний» підхід. Це породжує небажання брати на себе відповідальність за стратегічні рішення, тому немає розуміння, яким буде завтра. Але в силу того, що слідом за революцією прийшла хвиля тотальних перевірок, чехарда зі змінами цілком зрозуміла.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогоднішній день страховий ринок України продовжує зберігати великий потенціал зростання, він як і раніше цікавий міжнародним інвесторам. При цьому відсутність ефективних і необхідних законодавчих реформ гальмує процес його розвитку. Страхування в Україні зможе активно розвиватися за умови наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів. Український страховий ринок необхідно зробити максимально доступним, прозорим і зрозумілим для населення.

Ситуація в країні хоч і не привела до обвалу економіки, але зумовила виникнення тривожних тенденцій. Тому потрібно підвищувати рівень захищеності громадян і підприємств різних форм власності від різних груп ризиків. Зараз як ніколи актуальне питання захисту населення і його майна, і

варто зазначити, що цього з боку держави люди ніяк не відчують.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про господарські товариства [Електронний ресурс]: Закон України введений в дію Постановою ВР N 1577-XII від 19.09.91 / (із змінами, внесеними згідно із Законами України станом N 642-VII від 10.10.2013) – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
2. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 07 березня 1996р. N 86/96-ВР: станом на 20 грудня 2016р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич – К.: Знання, 2005. – 352 с.
4. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку : автореф. дис. [Електронний ресурс] / О.О. Гаманкова, КНЕУ ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 33 с. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
5. Козьменко О.В. Нові вектори розвитку страхового ринку України: монографія / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва. – Суми: Університетська книга, 2012. – 315 с.
6. Малікова І. П. Реформування страхового ринку України // Збірник наукових праць «Вісник соціально-економічних досліджень». – 2013. – 1 (48). – С. 371–377.
7. Осадець С.С. Страхування : підручник / С.С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
8. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www. http://forinsurer.com.ua](http://www.forinsurer.com.ua)
9. Фурман В.М. Сучасні тенденції розвитку страхування / В.М. Фурман // Страхова справа. – 2002. – № 3. – С. 6–9.

ТЕНДЕНЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

THE TRENDS OF CURRENCY MARKET IN UKRAINE

УДК 338.58:65.014

Черкашина К.Ф.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
банківської справи і фінансового
моніторингу
Університет державної фіскальної
служби України

Бур І.С.

студентка
Університет державної фіскальної
служби України

У статті визначено причини виникнення девальвації національної грошової одиниці України, проаналізовано зміну курсу гривні по відношенню до деяких валют світу, розглянуто дії Національного банку щодо покращення ситуації з національною грошовою одиницею, охарактеризовано наслідки нестабільних коливань української гривні.

Ключові слова: девальвація, національна грошова одиниця, гривня, курс, валюта, валютний ринок.

В статье определено причины возникновения девальвации национальной денежной единицы Украины, проанализировано изменение курса гривны по отношению к некоторым валютам мира, рассмотрены действия

Національного банку по улучшению ситуации с национальной денежной единицей, охарактеризованы последствия нестабильных колебаний украинской гривны.

Ключевые слова: девальвация, национальная денежная единица, гривна, курс, валюта, валютный рынок.

The article identified causes of the devaluation of the national currency of Ukraine, analyzed the change in the exchange rate in relation to several currencies, considered the actions of the National Bank to improve the situation with the national currency, describes the consequences of unstable fluctuations in the Ukrainian hryvnia.

Key words: devaluation, national currency, the hryvnia, rate, currency, currency market.

Постановка проблеми. У період фінансової кризи для країни характерними є такі негативні явища як: інфляція, зростання бюджетного дефіциту, незбалансованість платіжного балансу, зниження соціального рівня життя населення та інші. Усі вищезазначені фактори знаходять своє відображення на курсі національної грошової одиниці, що у кінцевому результаті приводить до її девальвації. Зазвичай, девальвація у незначних розмірах, певною мірою є сприятливою для експортерів та сприяє поживленню експорту в країні. У той же час, значні розміри девальвації приводять до вкрай негативних наслідків, таких як значне зростання рівня цін в країні, інфляційні процеси, недовіра до банківської системи, доларизація економіки та зниження загального рівня життя.

Отже, на сьогодні є досить важливим дослідження основних причин, що привели до різкої девальвації української гривні, вивчення основних негативних наслідків, а також розробка підходів щодо припинення девальваційних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження основних аспектів підтримання стабільності національної грошової одиниці України, аналіз основних інструментів валютно-курсової політики НБУ, які використовуються для стабілізації гривні, а також розгляд питань щодо аналізу та вдосконалення державної політики в сфері грошового обігу та кредиту набули відображення у роботах Береславської О. І., Белінської Я. В., Гальчинського А. С., Кармазна В. Я., Клименка О. І., Міщенко В. І., Науменкової С.В., Стельмаха В. С. та інших науковців.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження причин та наслідків девальвації національної грошової одиниці України та розробка заходів щодо стабілізації гривні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найбільш нагальних проблем валютного

ринку України є його значна волатильність. Слід зазначити, що до 2014 року для України був характерний фіксований валютний курс. У результаті фінансової та політичної криз для України стало неможливим підтримувати фіксований валютний курс. Враховуючи також незначний обсяг золотовалютних резервів, було прийнято рішення до переходу до плаваючого обмінного курсу гривні відносно інших валют. Наслідком стала значна девальвація гривні. Розглянемо зміну курсу гривні стосовно деяких валют світу протягом 2015-2016 років щомісячно (табл. 1).

За даними із таблиці 1 можна стверджувати, що валютному ринку України дійсно притаманне коливання національної грошової одиниці. З початку 2015 р. та до кінця 2016 р. курс гривні девальфував по відношенню до:

- російського рубля – на 73,07%;
- юаня Женьмінбї – на 203,10%;
- долара США – на 240,30%;
- євро – на 177,54%;
- фунта стерлінгів – на 175,37%.

Забезпечення стабільної національної грошової одиниці є одним з головних чинників досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни, оскільки стабільність гривні виступає першоосновою економічного зростання, а також сприяє підвищенню добробуту населення країни. Найбільш вагомим фактором, що обумовлює курсові коливання гривні, є стан виробництва ВВП, його структура та структура грошового агрегату. Тобто, у забезпечення сталості національної грошової одиниці значення мають не стільки екзогенні, скільки ендogenous фактори. Національний банк, як головний гарант стабільності курсу гривні, на більшу частку ендogenous факторів, що обумовлює її коливання, має обмежений вплив. Так, за рахунок монетарних дій центральний банк України тривалий час утримував стабільний курс до 2013 р., однак економічна криза обумовила зде-

Таблиця 1

Офіційний курс гривні щодо іноземних валют, грн. за одиницю (станом на кінець періоду)

Період \ Валюта	Російський рубль	Юань Женьмінйбі	Долар США	Євро	Фунт стерлінгів
2013					
I квартал	0,26	1,29	7,99	10,24	12,10
II квартал	0,24	1,30	7,99	10,41	12,27
III квартал	0,25	1,31	7,99	10,82	12,88
IV квартал	0,24	1,32	7,99	11,04	13,20
2014					
I квартал	0,31	1,76	10,95	15,07	18,22
II квартал	0,35	1,90	11,82	16,09	20,13
III квартал	0,33	2,10	12,95	16,45	21,01
IV квартал	0,30	2,53	15,77	19,23	24,53
2015					
I квартал	0,41	3,77	23,44	25,45	34,87
II квартал	0,38	3,38	21,02	23,54	33,05
III квартал	0,33	3,38	21,53	24,12	32,63
IV квартал	0,33	3,70	24,00	26,22	35,53
2016					
I квартал	0,39	4,05	26,22	29,69	37,78
II квартал	0,39	3,74	24,85	27,56	33,39
III квартал	0,41	3,89	25,91	29,08	33,75
IV квартал	0,45	3,91	27,19	28,42	33,32

Джерело: складено автором за даними Національного банку України [1]

шевлення гривні до іноземної валют. Подальше падіння курсу гривні обумовило переростання фінансової кризи в Україні у системну економічну, поява політичної, а потім і воєнної нестабільності.

Падіння ВВП мало стрімкий характер, що й обумовило падіння національної грошової одиниці. Особливо негативний вплив на курс української валюти спричинили негативні сподівання, що загострилися на ринку після кризи квітня 2014 р. [2].

2015 р. також характеризувався деструктивними тенденціями на валютному ринку. Наприклад, у лютому 2015 р. курс гривні впав на 71,82 % і становив 2776,31 грн. за 100 \$ США [1]. Значний обсяг непродуктивних воєнних витрат, погіршення сальто платіжного балансу, різке скорочення валютних надходжень внаслідок закриття ринків збуту для українських товаровиробників визначили необхідність використання золотовалютних резервів та зовнішніх запозичень для підтримання стабільності національної грошової одиниці. Проте й досі курс гривні характеризується високим рівнем змінності.

У 2016 р. з метою продовження поступово лібералізувати адміністративні обмеження Національний банк України затвердив постанову № 342 від 07 червня 2016 р. «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України». Підґрунтям для такого рішення стала подальша стабілізація ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках, зокрема перевищення пропозиції валюти над попитом на неї на

міжбанківському валютному ринку з середини березня, зумовлене підвищенням цін на сировинні товари на світових ринках та збільшенням попиту на продукцію українського експорту. Як наслідок, з початку 2016 року чиста купівля іноземної валюти Національним банком на міжбанківському валютному ринку становила 953,3 млн. дол. США, зокрема лише у червні – 180,0 млн. дол. США [3]. Ці кошти було спрямовано на поповнення міжнародних резервів.

У результаті проведених заходів Національним банком України відбулися певні позитивні зрушення у 2017 році. Так, офіційний курс гривні до іноземних валют на останній день місяця у січні 2017 року становив 2711,9 грн. за долар США (за 100 од.), і 2882,75 за євро (за 100 од.), а також 2705,37 за долар США (за 100 од.), і 2864,17 за євро (за 100 од.) у лютому. Отже, відбулося, хоч і незначне, укріплення національної валюти, ревальвація по відношенню до долара США становила 0,24%, а по відношенню до євро 0,64% [1].

До позитивних зрушень варто також віднести обсяги операцій з готівковою іноземною валютою, так продаж становив у січні 144,4 млн. дол. США у еквіваленті, у лютому 186,8 млн. дол. США у еквіваленті, у той час як купівля 197,8 млн. дол. США у еквіваленті та 272,7 млн. дол. США у еквіваленті [1]. Така ситуація дала змогу збільшувати обсяги золотовалютних резервів Національного банку України, а також продовжувати подальшу лібералізацію валютних відношень.

Отже, потрібно наголосити, що відмовившись від фіксованого валютного курсу Національний банк України, згідно до своєї основної функції щодо забезпечення стабільності національної грошової одиниці вживає заходи, спрямовані на перешкоджання подальшій девальвації гривні. Слід зазначити, що Національний банк України постійно проводить валютні аукціони з метою задоволення потреб банків в іноземній валюті, інформуючи про оголошення аукціону та його параметри, а саме: тип аукціону (купівля або продаж); обсяг аукціону; тип заявки (конкурентні або неконкурентні); час подання банками заявок на участь.

У повідомленні також можна знайти додаткові параметри – мінімальну суму кожної заявки банку та максимальну кількість заявок одного банку. За результатами валютного аукціону Національний банк розміщує на цій сторінці інформацію про курс відсікання та середньозважений курс аукціону. Ця інформація стає доступною до початку наступного робочого дня або до моменту оголошення наступного аукціону (якщо упродовж одного дня оголошується кілька валютних аукціонів).

Слід зазначити, що відповідно до міжнародних нормативно-правових актів, які були ратифіковані Україною, потрібно забезпечувати вільний рух капіталу між країнами. Виходячи з цього досить довготривале застосування валютних обмежень є неприпустимим. Отже, Національний банк України поступово здійснює певну лібералізацію валютних операцій. Одним з останніх заходів є те, що Національний банк України спростив процедуру проведення операцій клієнтів банків з купівлі іноземної валюти/перерахування коштів за межі України на користь нерезидентів та змінив порядок контролю з метою попередження ризикових валютних операцій на банківському ринку України. Так, від 22 березня 2017 року, клієнтам банків не потрібно чекати дозволу Національного банку України на проведення операцій клієнтів банків з купівлі іноземної валюти/перерахування коштів за межі України на користь нерезидентів. Уповноважені банки інформуватимуть Національний банк про такі операції клієнтів після їх проведення. У разі виникнення у Національному банку України сумнівів у законності операцій, до банку може бути направлена вимога, згідно до якої банк повинен призупинити здійснення окремих валютних операцій клієнтів. Відновити проведення таких операцій банк зможе лише після отримання окремого повідомлення від Національного банку України. Крім того, якщо клієнт, валютні операції якого визвали сумніви у Національного банку України, перейшов на обслуговування до іншої банківської установи, уповноважений банк зобов'язаний повідомити про це Національний банк України. Банк, у якому клієнт відкриває поточні рахунки, має право звернутися до попередніх обслуговуючих банків за інформа-

цією, яка отримана від Національного банку України та стосується сумнівних операцій клієнтів.

Девальвація курсу гривні відбулася за період 2013-2016 рр. не тільки по відношенню до долара чи євро, а й по відношенню до курсів практично всіх інших валют, крім білоруських рублів. Отже, така девальвація не є наслідком ринкових процесів коливання валютних курсів внаслідок невірноваженості попиту та пропозиції на іноземні валюти, а є наслідком системних змін в економіці, що обумовлюють в тому числі і слабкість національної валюти.

Колівання валютного ринку привели до низки негативних наслідків, серед яких: подорожчання проїзду транспорту, підвищення комунальних тарифів, зростання цін на товари, послуги та пальне тощо. Таке становище з курсом національної валюти діє у цілому на всю економіку країни, створюючи негативні інфляційні очікування.

При зростанні економіки на 1,3% доходи державного бюджету в січні – вересні поточного року, порівняно з відповідним періодом 2015 року, збільшилися на 6,0% (при запланованому на 2016 рік збільшенні доходів на 12,6%) за рахунок насамперед девальваційного й інфляційного чинників, а також внесення змін до податкового законодавства в частині збільшення ставок окремих податків.

Унаслідок девальвації гривні до іноземних валют, перевищення надходжень від державних запозичень над сумою витрат на погашення державного боргу й отримання гарантованих державою кредитів продовжилося збільшення боргових і гарантованих державою зобов'язань [4].

Національний банк України застосовував інструменти грошово-кредитної політики, такі як норматив обов'язкового резервування не лише як антиінфляційний захід, але й з метою зниження доларизації депозитів та кредитів. У результаті таких заходів маємо наступну ситуацію з депозитами та кредитами у іноземній валюті (таблиця 2).

Таблиця 2

**Депозити та кредити, надані резидентам,
у розрізі валют, млн. грн.
(залишків коштів на кінець періоду)**

Період	У національній валюті	В іноземній валюті
Депозити		
2013	421 754	248 220
2014	365 454	309 638
2015	391 911	324 817
2016	426 418	367 056
Кредити		
2013	602 776	308 006
2014	547 987	472 680
2015	433 826	547 802
2016	504 999	493 683

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [5]

Дані таблиці 2 свідчать про недостатній рівень недовір з боку населення нашої держави до національної грошової одиниці України, внаслідок девальвації гривні.

Проте у 2016 р. завдяки грошово-кредитній політиці Національного банку України було в деякій мірі відновлено впевненість у гривні фізичних та юридичних осіб нашої держави. Тобто, кількість кредитів на депозитів у національній одиниці збільшилася, однак обсяг депозитів в іноземній валюті продовжує зростати, у той час як обсяг виданих кредитів зменшився на 54 119 млн. грн.

Значна кількість провідних економістів приділяє значну увагу проблемі стабілізації валютного ринку в Україні. Хотілося б відмітити підходи професора Береславської О. І. На її думку, з метою стабілізації ситуації на валютному ринку, необхідно зосередитися на розв'язанні таких найгостріших проблем фінансово-банківської системи, як:

- низький рівень ліквідності національних грошей;
- нестача розвинутих фінансових ринків та якісних інструментів для заощаджень;
- несприятливе інституційно-правове середовище, яке стримує приплив іноземного капіталу;
- проблеми координації у взаємодії між НБУ та урядом;
- значний дефіцит державного бюджету і платіжного балансу;
- відсутність належних умов для функціонування альтернативних каналів грошової трансмісії;
- суперечність заходів підтримки банківського сектору в умовах кризи;
- неконтрольоване використання кредитів рефінансування на валютному ринку;
- відсутність механізмів залучення довгострокових гривневих ресурсів;
- значний дефіцит довіри до вітчизняного банківського сектору;
- недостатність обсягів золотовалютних резервів та пошук нестандартних джерел їх наповнення;

– високий рівень корупції [6, с. 32].

Вирішення вище перерахованих проблем дасть змогу зменшити втрати банківського сектору та оздоровити фінансовий ринок держави, що призведе до покращення життя в Україні в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, слід зазначити, що девальвація національної грошової одиниці має вплив на життя кожного громадянина, знаходить своє відображення на цінах на продукти та послуги, на економічних показниках на макро-, мезо- та мікроекономічному рівні життя країни. Слід зазначити, що незначна девальвація може виступати стимулюючим фактором для експортерів, товари яких на світових ринках стають більш конкурентоздатними. Але, знову ж таки, мова йде по незначну девальвацію. Задля стримання подальших девальваційних процесів в Україні органи державної влади повинні використовувати ринкові інструменти регулювання валютного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Кармазін В.Я. Проблеми забезпечення стабільності валютного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/7_karmazin.htm.
3. Національний банк України продовжує пом'якшення валютного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32236335.
4. Висновок про стан виконання закону про державний бюджет України на 2016 рік за 9 місяців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750196/Zvit_23-4.pdf?subportal=main.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Береславська О.І. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України / О.І. Береславська // Вісник НБУ. – 2015. – №2. – С. 26-33.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИДІВ ПРИБУТКУ ЯК ОБ'ЄКТУ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮIDENTIFICATION OF THE VIEWS TO THE KNOWLEDGE
OF THE ACCOUNT OF THE ACCOUNTANT OF THE ACCOUNTING OBLECK,
ANALYSIS TO THE CONTROL

Досліджено етимологічний зміст і роль прибутку підприємства за сучасних умов розвитку національної економіки; сформульовано авторське бачення поняття «прибуток», урахувавши специфічні особливості, яких нині набула дана економічна категорія. Проведено дослідження підходів до класифікації прибутку в науковій літературі та нормативно-правових актах, здійснено їх критичний аналіз. Наведено пропозиції щодо класифікації прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю.

Ключові слова: аналіз, бухгалтерський облік, класифікація, контроль, прибуток.

Исследован этимологический смысл и роль прибыли предприятия в современных условиях развития национальной экономики; сформулировано авторское видение понятия «прибыль», учитывая специфические особенности, которых сейчас приобрела данная экономическая категория. Проведено

исследование подходов к классификации прибыли в научной литературе и нормативно-правовых актах, осуществлен их критический анализ. Предложена классификация прибыли для целей бухгалтерского учета, анализа и контроля.

Ключевые слова: анализ, бухгалтерский учет, классификация, контроль, прибыль.

The etymological meaning and role of the enterprise's profit in modern conditions of the national economy development is studied; the author's vision of the concept of "profit" is formulated, taking into account the specific features that this economic category has now acquired. A study of approaches to the classification of profits in the scientific literature and regulatory legal acts, carried out their critical analysis. A classification of profit is proposed for accounting, analysis and control purposes.

Key words: analysis; accounting, classification, control, profit.

УДК 657.44-028.6

Вороніна В.Л.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Полтавський університет економіки і торгівлі

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку економіки України господарюючи суб'єкти всіх сфер діяльності та всіх форм власності стикаються з нагальними проблемами – виживання за умов жорсткої конкуренції та наявності зовнішніх факторів, вплив яких швидко змінюється. Безперечно, для вирішення цих проблем кожне підприємство повинне спрямовувати всі свої зусилля на максимально ефективну діяльність, умовою та критерієм якої є наявність прибутку. Від величини прибутку залежить добробут кожної країни, оскільки зі збільшенням цього показника збільшуються надходження до бюджету у вигляді податків, що дає змогу здійснювати витрачання коштів на охорону здоров'я, модернізацію промисловості, розв'язання екологічних проблем, здійснення виплат соціально незахищених верств населення та інші нагальні потреби суспільства [22, с. 238].

Тому, однією з актуальних задач, яка постає перед науковцями, керівниками підприємств, бухгалтерами, є розробка і впровадження методів ефективного управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності. Це передбачає удосконалення існуючих методів його обліку, контролю і аналізу, з врахуванням вимог національних, міжнародних стандартів та сучасних досягнень інформаційних технологій.

На думку фахівців, теорія прибутку є однією з найскладніших у системі економічних теорій, які пов'язані з діяльністю підприємств. Розглянувши цю економічну категорію, проаналізувавши, при цьому, праці зарубіжних і вітчизняних економістів, зауважимо, що єдиного визначення економічного поняття прибутку, що характеризувало б найбільш точно його природу і відображало відміну прибутку від інших категорій чистого доходу, на сьогоднішній день немає.

Вважаємо, що необхідним є дослідження проблемних питань класифікації прибутку для потреб бухгалтерського обліку, аналізу та контролю, підходи до якої в сучасних умовах досить суперечливі з погляду на антагоністичність інтересів зацікавлених користувачів інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та практичні аспекти економічної сутності прибутку підприємств відображені у працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, серед яких: Л. Балабанова, С. Баранцева, В. Блонська, Р. Валевиц, Н. Власова, Л. Донець, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, І. Маркіна, Б. Мізюк, Н. Міценко, Л. Омелянович, О. Пігунова, А. Садеков, Н. Ушакова, О. Хістева, В. Худа, Л. Чорна та ін. Дослідженням класифікації та розподілу прибутку займалися такі вчені та науковці, як:

І. Бланк, О. Вікнянська, О. Дубина, А. Загородній, К. Кривенко, І. Панченко, Н. Ткаченко, Н. Чебанова, І. Поліщук, М. Колеснікова.

Дослідження проблем обліку, аналізу та контролю прибутку представлені в працях таких відомих вчених-економістів, як: Э. Бриттон, К. Ватерсон, Г. Велш, М. Білуха, С. Голов, В. Єфіменко, В. Костюченко, Л. Нападовська, А. Нечитайло, І. Панченко, Я. Соколов, В. Сопко, В. Ковалев, М. Кужельний, Є. Мних, М. Пушкар, М. Чумаченко, Е. Хелферт, Д. Шорт.

Однак, незважаючи на значні напрацювання з проблематики, що вивчається зазначеними вченими, відсутній єдиний підхід до класифікації прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю.

Постановка завдання. Метою дослідження є здійснення критичного аналізу підходів до класифікації прибутку для виділення ознак ідентифікації видів прибутку як об'єкту бухгалтерського обліку, аналізу та контролю.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

1) дослідити етимологічний зміст і роль прибутку підприємства за сучасних умов розвитку національної економіки;

2) сформулювати авторське бачення поняття «прибуток», урахувавши специфічні особливості, яких нині набула дана економічна категорія;

3) здійснити критичну оцінку підходів до класифікації прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У результаті дослідження генезису теорії прибутку, на основі критичного аналізу фундаментальних праць вітчизняних та зарубіжних науковців, виявлено існування різноманітних підходів до тлумачення змісту прибутку.

Відомо, що проблеми ефективного формування та застосування прибутку цікавили економістів здавна. Еволюцію теорії прибутку у працях зарубіжних економістів можна умовно розділити на три етапи.

На першому етапі дослідження прибутку як загальної форми доходу на капітал, головною є проблема походження доходу у теорії капіталу і прибутку, які тісно взаємопов'язані і досліджують різні боки одного і того ж явища. Саме таке розуміння прибутку запропонував Бем-Баверк [7, с. 218].

Теорія Йозифа Шумпетера стала кульмінацією другого етапу: науковець вважав прибуток особливою формою доходу, яка була винагородою підприємця за його послуги [10, с. 128].

На третьому етапі, у найбільш пізніх теоріях, справжнім джерелом виникнення прибутку почали вважати невизначеність і ризик. Найбільш повно цю теорію виклав Френк Найт [15, с. 198].

Але, незважаючи на те, що категорію прибутку було вивчено з різних боків, одностайної думки

щодо зазначеної проблеми так і не було досягнуто. Ще у 20-х рр. минулого століття Ф. Найт підкреслював, що теорія прибутку залишається одним із найбільш незадовільно розроблених і найбільш суперечливих розділів економічної доктрини [15, с. 198-201].

Дослідження теорії прибутку посідає чільне місце у системі марксистського економічного вчення. Відповідно до розробленої К. Марксом і Ф. Енгельсом трудової теорії вартості, основним джерелом формування прибутку є праця робітників виробничої сфери економіки [8, с. 305]. Ця праця створює додатковий продукт і додаткову вартість, а прибуток являє собою перетворену норму додаткової вартості. Із дослідженнями школи маржиналізму, зокрема А. Маршалла, Дж. Кларка, В. Джевонса, К. Менгера, Ф. Візера, Л. Вальраса, Е. Бем-Баверка, пов'язаний успішний розвиток теорії прибутку. Основою їх економічної парадигми стала теорія граничної корисності, розробка якої оцінювалася як революційна. Значить, гранична корисність (англ. *Marginal utility*) споживання на душу населення має дорівнювати тіньовій ціні капіталу, яка помножена на експоненту [8, с. 311].

У працях вітчизняних економістів прибуток розглядається як категорія суспільно-економічної формації, що виражається, по-перше, у формі частини вартості додаткового продукту; по-друге, в якості специфічної категорії, що оцінює ефективність виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Підходи до трактування терміну «прибуток» узагальнено у таблиці 1.

Базуючись на комплексному розумінні та враховуючи специфічні особливості, яких нині набула досліджувана економічна категорія, нами прибуток визначено як чистий дохід підприємця на вкладений капітал, виражений у грошовій формі, що характеризує винагороду за ризик підприємницької діяльності та визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності та спрямований на досягнення конкретного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства [9, с. 14].

Дослідження питання класифікації прибутку не втрачає своєї актуальності з огляду на те, що від її наукової обґрунтованості залежить правильність обліку операцій з його формування та розподілу. Важливість розгляду питання класифікації прибутку для цілей обліку, аналізу та контролю, пов'язана з необхідністю раціональної організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві в частині його ведення.

В економічній літературі зустрічаються різні класифікації видів прибутку, що зумовлюється складністю, багатоконпонентністю і взаємозв'язком його складових. Отже, більш докладно розгля-

немо певні види прибутку підприємства згідно з його систематизацією за основними ознаками.

Аналіз існуючих класифікацій видів прибутку показав, що здебільшого акцентується увага на тих ознаках, які характеризують загальну його сукупність.

У науковій літературі розглядаються види прибутку, що більше прив'язані до практичної діяльності суб'єктів господарювання.

Бердар М. М. [5] виділяє 42 види прибутку. Розроблена ним класифікація, ґрунтується на основі досліджень І. Л. Бланка, та розкриває основні

види прибутку для цілей бухгалтерського обліку та потреб управління. Ми погоджуємося з думкою Панченко І. А. з приводу того, що наведена систематизація видів прибутку підприємства дозволить для кожного конкретного підприємства в залежності від специфічних умов його діяльності використовувати в механізмі управління прибутком підприємства саме той вид прибутку, що, на думку осіб, які приймають управлінське рішення, забезпечить фінансову підтримку стратегії підприємства [20, с. 232].

Таблиця 1

Дефініції категорії «прибуток»

Інформаційні джерела	Стисла характеристика
Велика Радянська Енциклопедія	Економічна категорія, яка характеризує кінцеві фінансові результати господарської діяльності у процесі розширеного відтворення
Сучасний фінансово-кредитний словник	Підсумковий показник роботи підприємства, в якому реалізується головна мета підприємницької діяльності
А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Мілль	Різниця між вартістю товару і витратами праці й капіталу у виробництві
І. Г. фон Тюнен	Залишок після відрахувань з доходу трьох елементів: відсотка на капітал, страхової премії та заробітної плати за управління підприємством
Г. фон Мангольтом, Д. Кларк	Надлишок понад усіх витрат
К. Маркс	Перетворена форма додаткової вартості, що породжена найманою працею
Ш. Жид, Д. Чемберлін	Дохід, який породжений існуванням монополії
А. Маршалл	Комплексний дохід підприємця від усіх чинників виробництва
Й. А. Шумпетер	Дохід новаторів, який зникає під впливом конкуренції
П. Самуельсон, В. Ковальов	Безумовний дохід від чинників виробництва як винагорода за підприємницьку діяльність, технічні нововведення та удосконалення, за вміння ризикувати в умовах невизначеності, як монопольний дохід, як етична категорія
Ж. Б. Сей, Р. Ф. Харрод	Трудовий дохід за підприємницьку діяльність, тобто різновид заробітної плати
Ж. Маршалл	Усе, що залишається у руках підприємця після оплати праці співробітників
Г. Я. Кіперман, А. В. Шевцяков	Кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, незалежно від форми госпрозрахункової організації виробництва
К. Р. Макконсл, С. А. Брю	Первинний двигун або генератор капіталістичної економіки
В. П. Кодацький	Об'єктивна економічна категорія товарно-грошових відносин
А. С. Булатов, С. М. Івашківський, І. Хейне, С. Ф. Покропивний, А. Бабо	Дохід, зменшений на величину витрат
Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Н. М. Ткаченко, О. В. Лишиленко, В. Г. Швець	Джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу внаслідок господарської діяльності підприємства
І. О. Бланк, Ф. Найт	Втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності
М. І. Баканов, А. Д. Шеремет	Фінансовий результат від усіх видів діяльності
В. І. Стражев, Г. П. Герасименко, С. Є. Маркар'ян, Є. М. Піменова, В. Д. Герасимова, Ю. Д. Батрин	Кінцевий фінансовий результат підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи, яка являє собою реалізовану частину чистого доходу, створеного додатковою працею
Г. В. Савицька	Частина додаткової вартості, яку отримує підприємство після реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємця
В. М. Козирєв	Частина валового доходу
С. В. Мочерний	Перетворена похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на їх виробництво

Систематизовано автором на основі [16]

Таблиця 2

Класифікація видів прибутку

Класифікаційна ознака	Вид прибутку
Характер відображення в обліку	Бухгалтерський прибуток
	Економічний прибуток
Характер діяльності підприємства	Прибуток від звичайної діяльності
	Прибуток від надзвичайних подій
Основний вид господарських операцій	Прибуток від реалізації продукції
	Прибуток від позареалізаційних операцій
Основний вид діяльності підприємства	Прибуток від операційної діяльності
	Прибуток від інвестиційної діяльності
	Прибуток від фінансової діяльності
Склад формуючих елементів	Маржинальний прибуток
	Валовий прибуток
	Чистий прибуток
Характер оподаткування	Прибуток, що підлягає оподаткуванню
	Прибуток, що не підлягає оподаткуванню
Характер інфляційної «чистки»	Номинальний прибуток
	Реальний прибуток
Достатність рівня формування	Нормальний прибуток
	Низький прибуток
	Високий прибуток
Період формування	Прибуток попереднього періоду
	Прибуток звітного періоду
	Прибуток планового періоду
Характер використання	Прибуток, що накопичується (капіталізується)
	Прибуток, що використовується (спожитий)
Ступінь використання	Нерозподілений прибуток
	Розподілений прибуток
Підсумковий результат	Позитивний прибуток (збиток)
	Негативний прибуток (збиток)

Систематизовано автором на основі [1; 2; 4; 11; 13; 24]

Криклій О. А. і Маслак Н. Г. [12] визначають 33 види прибутку і наводять відповідні класифікаційні ознаки, якими охоплено сфери бухгалтерського обліку, нормативного регулювання, потреби управління.

За основу розробки класифікації прибутку при проведенні досліджень науковці беруть законодавство країни, а також вже існуючі розробки науковців. Крім визначених законодавчо видів прибутку кожен автор доповнює класифікацію власними видами і визначеннями. Проте на практиці, особливо для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю, застосування такої широкої класифікації не є доцільним, оскільки досить значний обсяг інформації, переважно розрахункового харак-

теру, ускладнює процес ведення бухгалтерського обліку, узагальнення і представлення інформації, охоплюючи факти, які не є необхідними для прийняття рішень визначеною групою користувачів інформації за даними бухгалтерського обліку [20, с. 231].

Наявність дискусійних положень в частині виокремлення складових прибутку за різними класифікаційними ознаками ускладнює надання аналітичної бухгалтерської інформації для ефективного його розподілу. Для того щоб правильно відобразити наслідки операцій з розподілу прибутку для будь-якого підприємства, потрібно ідентифікувати наявні види прибутку та класифікувати їх, оскільки залежно від виду відрізняється відображення у звітності.

Класифікація видів прибутку, заснована на багатоваріантності класифікаційних ознак і економічного змісту, була уточнена та доповнена автором наступними видами.

Використання запропонованої класифікації, розробленої з врахуванням інтересів користувачів, дозволить: на теоретичному рівні – удосконалити методологічні засади бухгалтерського обліку та контролю через підходи до визнання та оцінки, на практичному рівні – побудувати на підприємстві відповідну систему аналітичного обліку, яка стане надійним обліковим забезпеченням для проведення аналізу та контролю операцій з формування та розподілу прибутку, а також для здійснення управління.

Саме бухгалтерський прибуток, якому на відміну від економічного властивий атрибут вимірності, є основою розрахунку прибутку оподаткованого, що представлений у податкових деклараціях підприємства. Прибуток підприємства являється бухгалтерською величиною, оскільки саме з даних бухгалтерського обліку можна отримати інформацію про його величину, тому можна сказати, що коректність цієї величини значною мірою залежить від належної організації облікового процесу на підприємстві.

Для формування належного обліково-аналітичного забезпечення системи управління діючими нормативно-правовими актами визначено види прибутку про які в системі бухгалтерського обліку та звітності формується інформація для користувачів. Зокрема, діючими Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку визначено наступні види прибутку.

Зазначені в таблиці 5 види прибутку визначені в П(С)БО залежно від методів розрахунку, видів діяльності та залежно від результатів окремих операцій. Зазначені види прибутку є розрахунковими величинами, які знаходять відображення в звітності та про які система бухгалтерського обліку інформації не надає. І навпаки в системі бухгалтерського обліку знаходить відображення інфор-

Види прибутку, які розглядаються у науковій літературі

Автор	Види прибутку
Бабо А. [1]	Валовий прибуток, чистий прибуток, фактичний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток за звітний період, прибуток від володіння цінними паперами, потенційний прибуток, прибуток від господарської діяльності, прибуток від фінансових операцій, надзвичайний прибуток, балансовий прибуток, оподатковуваний прибуток; прибуток зароблений завдяки ініціативі, прибуток, зароблений завдяки нововведенням; прибуток, зароблений завдяки ризику; прибуток, отриманий за сприятливих умов, допустимий прибуток
Басюркіна Н.І. [3]	Валовий прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток
Бердар М.М. [5]	Зароблений прибуток, одержаний прибуток, допущений прибуток, економічний прибуток, бухгалтерський прибуток, прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, податковий прибуток, обліковий прибуток, балансовий прибуток, маржинальний прибуток, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); прибуток від реалізації майна, нематеріальних активів, фінансових інвестицій; прибуток від позареалізаційних операцій, оподатковуваний прибуток; прибуток, що не оподатковується; прибуток, що формується регулярно; надзвичайний прибуток. прибуток номінальний; прибуток реальний, прибуток минулого періоду; прибуток звітного періоду; прибуток, що планується; монопольний прибуток; конкурентний прибуток; нерозподілений прибуток, розподілений прибуток, установчий прибуток, акціонерний прибуток, консолідований прибуток
Бланк І.Л. [6]	Бухгалтерський прибуток, економічний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності, прибуток від реалізації продукції, прибуток від позареалізаційних операцій, прибуток від операційної діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, маржинальний прибуток, валовий прибуток, чистий прибуток; прибуток, що підлягає оподаткуванню та прибуток який не підлягає оподаткуванню; прибуток номінальний, прибуток реальний, низький прибуток, нормальний прибуток, високий прибуток, прибуток минулого періоду, прибуток звітного періоду, прибуток планового періоду; прибуток що капіталізується і прибуток, що споживається, розподілений прибуток, нерозподілений прибуток, позитивний прибуток, від'ємний прибуток
Криклій О.А., Маслак Н.Г. [12]	Прибуток від комерційної, торгової діяльності, діяльності з управління; прибуток від інвестиційної, фінансової, операційної діяльності, обліковий прибуток, прибуток до оподаткування, прибуток після оподаткування, чистий прибуток, оподаткований прибуток, номінальний прибуток, реальний прибуток, мінімальний прибуток, цільовий прибуток, максимальний прибуток; прибуток попереднього, звітного, планового періоду; прибуток, що регулярно формується, непередбачений прибуток; прибуток що капіталізується, прибуток, що споживається; прибуток банку, філії, структурного підрозділу, центру фінансової відповідальності; прибуток клієнтів, за видами операцій, за продуктами, за окремими інструментами
Кучер Л.Ю. [14]	економічний прибуток, бухгалтерський прибуток, нормальний прибуток, обліковий прибуток, податковий прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності, реальний прибуток, номінальний прибуток, реінвестований прибуток, спожитий прибуток, валовий прибуток, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування, чистий прибуток
Нечитайло А.І. [18]	Прибуток / збиток від звичайних видів діяльності, від іншої діяльності, від надзвичайних обставин господарювання, Чистий прибуток, нерозподілений прибуток, Валовий прибуток, прибуток від продажу, прибуток до оподаткування, прибуток від господарювання, прибуток звітного періоду, прибуток майбутніх періодів, капіталізований прибуток, прибуток, вилучений з обороту, умовний прибуток, прибуток на акцію, прибуток від реалізації товарів(робіт, послуг), неоподатковуваний прибуток, фактичний прибуток, авансовий прибуток, прибуток на акцію, прибуток від реалізації товарів (робіт, послуг), прибуток на акцію, прибуток від реалізації товарів(робіт, послуг), неоподатковуваний прибуток, фактичний прибуток, авансовий прибуток
Павлишенко М.М., Винярска Н.М. [19]	Балансовий (загальний) прибуток, прибуток після оподаткування, валовий, маржинальний, операційний прибуток
Параскевич Л.В. [21]	Бухгалтерський прибуток, підприємницький прибуток, прибуток від страхування, економічний, емісійний, прибуток на акцію, реінвестований, чистий, біржовий, валовий, внутрішній, додатковий, курсовий, мінімальний, монопольний, фінансовий
Шевчук С.В. [25]	Види прибутку, які є джерелом прийняття рішень: прибуток від різних видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної), чистий, економічний, реальний, номінальний, валовий, прибуток до оподаткування, прибуток після оподаткування. За характером використання: розподілений, нерозподілений; за напрямками використання: на виплату дивідендів, на формування капіталу, на інші цілі

Таблиця 4

Класифікація прибутку для потреб бухгалтерського обліку, аналізу та контролю

Класифікаційна ознака	Види прибутку
За економічним змістом	Підприємницький Глобальний Безгрошовий
За характером відображення в обліку	Бухгалтерський Економічний
За джерелами формування	Від реалізації продукції Від реалізації основних засобів і майна Від позареалізаційних операцій
Залежно від рівня формування	Прибуток групи підприємств Прибуток суб'єкта господарювання, що входить в групу підприємств Прибуток структурного підрозділу (філії, представництва майна Від позареалізаційних операцій
За характером оподаткування	Підлягає оподаткуванню Не підлягає оподаткуванню
За характером витрат	Диференціальний Бухгалтерський
За характером інфляційної очистки	Номінальний Реальний
За характером використання	Накопичуваний Використаний
За періодом формування	Попереднього періоду Звітнього періоду Планового періоду
За змістом формуючих елементів	Маржинальний Валовий Чистий
За достатністю рівня формування	Нормальний Низький Високий
За регулярністю формування	Що формується підприємством регулярно «Надзвичайний» прибуток
За ступенем використання	Нерозподілений Розподілений

Таблиця 5

Види прибутку, відповідно до П(С)БО

Номер та назва положення	Види прибутку
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Валовий прибуток
	Прибуток від операційної діяльності
	Прибуток до оподаткування
	Прибуток від припиненої діяльності після оподаткування
	Чистий прибуток
17 «Податок на прибуток»	Чистий прибуток на одну просту акцію
	Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію
22 «Вплив інфляції»	Обліковий прибуток
	Податковий прибуток
24 «Прибуток на акцію»	Прибуток від впливу інфляції на монетарні статті
	Скоригований чистий прибуток
	Чистий прибуток на одну просту акцію
26 «Виплати працівникам»	Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію
	Прибуток від активів програми

дичних засад визначення та класифікації прибутку підприємства для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю, в умовах трансформації ринкових відносин зроблено ряд висновків.

Урахувавши специфічні особливості, яких нині набула економічна категорія «прибуток», автором запропоновано сформулювати його визначення таким чином, прибутком є – чистий дохід підприємця на вкладений капітал, виражений у грошовій формі, що характеризує винагороду за ризик підприємницької діяльності та визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності, та спрямований на досягнення конкретного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства.

При розгляді підходів до класифікації видів прибутку встановлено, що на сьогодні в довідковій, науковій літературі та законодавчих актах відсутній єдиний підхід до класифікації прибутку.

Необхідно побудувати таку систему аналітичного бухгалтерського обліку, яка б надавала деталізовану інформацію про формування і розподіл прибутку відповідно до запитів користувачів. Це в свою чергу визначає необхідність адаптації існуючих класифікацій прибутку до запитів користувачів в частині бухгалтерського обліку, аналізу і контролю.

Запропонована класифікація відокремлює ті ознаки, що ідентифікують прибуток саме для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю. Отримавши певну величину прибутку досить важливим для кожного підприємства є визначення основних напрямів його використання,

мація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток), прибуток, використаний у звітному періоді, які П(С)БО не визначені.

Поліщук І. Р., Колеснікова М. Л. зазначають, що деякі види прибутку є певною мірою тотожними. Наприклад, обліковий прибуток та прибуток до оподаткування, податковий прибуток та чистий прибуток. Ці науковці виділяють такі види прибутку, як скоригований чистий прибуток на одну просту акцію, чистий прибуток на одну просту акцію, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Валовий прибуток визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю від реалізації продукції [22, с. 240].

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження теоретико – мето-

оскільки саме від цих рішень залежить майбутній розвиток підприємства, можливість бути впевненим у здатності суб'єкта господарювання бути стійким до економічних, політичних, соціальних та інших змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабо А. Прибыль / Бабо А. ; [пер. с фр. Е.П. Островской]. – [4-е изд., испр.]. – М. : Группа «Прогресс» : Универс, 1993. – 175 с.
2. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства / С. Баранцева // Торгівля і ринок України, 2008. – № 14. – Т. 2. – С. 81–86.
3. Басюркіна Н.Й. Аналіз і оцінка зовнішніх і внутрішніх чинників формування прибутку у виноробній галузі / Н.Й. Басюркіна // Економіка харчової промисловості. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_2/zmist.html.
4. Безбородова Т.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств/Т.В.Безбородова//Держава та регіони. – 2009. – № 7. – С. 25–26.
5. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства / М.М. Бердар // Управління проектами, системний аналіз і логістика, 2008. – № 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/.
6. Бланк И.Л. Управление прибылью / И.Л. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, Элы, 2002. – 752 с.
7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн ; [гл. Ред. Серии Я. В. Соколов ; пер. С англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
8. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Экономист, 2006. – 670 с.
9. Вороніна В.Л. Економічна сутність прибутку підприємства / І.А. Маркіна, В.Л. Вороніна // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд : зб. Матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф., (Донецьк, 26–27 квіт. 2013 р.). / Східноукр. ін-т економіки та упр. – Донецьк : ГО «СІЕУ», 2013. – С. 130–133.
10. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : монографія / Л.І. Донець, С.М. Баранцева. – Донецьк : доннует ім. Михайла Туган-Барановського, 2009. – 255 с.
11. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия / Е. Ищенко. – Экономист, 2005. – № 8. – С. 90–92.
12. Криклій О.А. Управління прибутком банку: [монографія] / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.
13. Кундицький О.О. Про прибуток як основне джерело заощаджень підприємств / О.О. Кундицький // Науковий вісник : зб. наук.-техн. пр. – Львів : НЛТУУ, 2010. – Вип. 20.13. – С. 151–156.
14. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи формування прибутку в підприємствах / Л.Ю. Кучер // Інноваційна економіка, 2010. – № 1 – с. 82-89.
15. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт ; [пер. с англ. М. Каждана]. – М. : Дело, 2003. – 359 с.
16. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>. – Назва з титул. екрана.
17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 // База даних інформаційно-правової системи «ЛІГА». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.net>.
18. Нечитайло А.И. Бухгалтерский и налоговый учет прибыли / А.И. Нечитайло. – Спб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2003. – 326 с.
19. Павлишенко М.М. Формування прибутку в умовах ринкових відносин / М.М. Павлишенко, Н.М. Винярска // Науковий вісник НЛТУ України, 2007. – № 17.4. – с. 233-235.
20. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів / Панченко І.А. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1 (22). – С. 224-236.
21. Параскевич Л.В. Проблеми обліку фінансового результату промислового Підприємства / Л.В. Параскевич // Облік, аналіз і аудит – 2010. – № 1. – С. 123-127.
22. Поліщук І.Р. Класифікація прибутку та напрями його розподілу для цілей бухгалтерського обліку: стратегічний аспект / І.Р. Поліщук, М.Л. Колеснікова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014.– № 1 (28). – С. 238-252. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/34553/38419>.
23. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (із змінами і доповненнями) // База даних інформаційно-правової системи «ЛІГА». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liga.net>.
24. Худа В. В. Управління прибутком торговельних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Худа Валентина Валентинівна. – К., 2007. – 199 с.
25. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 201-203.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ: ФОРМА ЧИ СИСТЕМА?

AUTOMATION OF ACCOUNTING: FORM OR SYSTEM?

У статті теоретично обґрунтовано застосування форм обліку та використання їх у автоматизованих системах. Доведено, що автоматизація бухгалтерського обліку істотно полегшує роботу працівників підприємства, задіяних при обробці документів. Зроблено висновок про те, що не існує такого поняття, як «автоматизована форма обліку», оскільки будь-яка система автоматизації облікових процесів забезпечує наявність реєстрів, які притаманні журнально-ордерній, меморіально-ордерній та іншим формам обліку.

Ключові слова: журнально-ордерна форма обліку, меморіально-ордерна форма обліку, автоматизована система обліку, бухгалтерський облік, облікові процеси.

В статье теоретически обосновано применение форм учета и использование их в автоматизированных системах. Доказано, что автоматизация бухгалтерского учета существенно облегчает работу сотрудников предприятия, задействованных при обработке документов. Сделан вывод о том, что не существует такого понятия,

как «автоматизированная форма учета», поскольку любая система автоматизации учетных процессов обеспечивает наличие регистров, которые присущи журнально-ордерной, мемориально-ордерной и другим формам учета.

Ключевые слова: журнально-ордерная форма учета, мемориально-ордерная форма учета, автоматизированная система учета, бухгалтерский учет, учетные процессы.

The paper theoretically grounded application forms for registration and use in automated systems. Proved that accounting automation greatly facilitates the work of employees involved in the processing of documents. It is concluded that there is no such thing as "automated form of accounting" because any system automating accounting processes ensure the availability of registers that are unique journal-order, memorial warrant and other forms of accounting.

Key words: journal-order form of accounting, a memorial-order form of accounting, automated system of accounting, bookkeeping, accounting processes.

УДК 631.162

Гаркуша С.А.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Вибір форми обліку для підприємства – є визначальним фактором для його організації. Не менш важливою складовою також є застосування реєстрів обліку. З широким впровадженням електронно-обчислювальної техніки чітка класифікація систем обліку стала практично неможливою, тобто всі бухгалтерські програми дозволяють на практиці сформувати будь-який синтетичний або аналітичний реєстр із загальноприйнятих систем обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На проблеми поняття і ототожнення форм бухгалтерського обліку значну увагу звертають науковці та практики. Їм присвячено фахові дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: С.М. Лайчук [1], П.Л. Сук та Ахмад Мохаммад Аль-Іббіні Омран [2], С. Кузнецова [3], Л.Б. Ільченко [4], В. Муравський [5] та ін. Водночас зазначимо, що особливості автоматизованої системи (форми) обліку залишаються недостатньо опрацьованими та потребують подальшого вивчення.

Автор С.М. Лайчук вказує, що більшість наявних класифікацій облікових реєстрів базуються на зовнішніх їх ознаках, тобто розглядають реєстр як матеріальний носій облікової інформації. При паперових формах ведення бухгалтерського обліку реєстри обліку стали своєрідним стандартом подання інформації. Проте розвиток комп'ютерних технологій у бухгалтерському обліку дещо змінив роль реєстрів. Незалежно від форми бухгалтерського обліку, що застосовується на підприємстві, будь-яка форма бухгалтерського обліку повинна задовольняти вимоги управління підпри-

ємства, забезпечуючи відображення фактів господарського життя [1].

В свою чергу П.Л. Сук та Ахмад Мохаммад Аль-Іббіні Омран [2] зазначають на важливості журнально-ордерної форми: «...реєстри журнально-ордерної форми бухгалтерського обліку можна широко використовувати на підприємствах. Вони вирішують завдання обліку в сучасних умовах, передбачають своєчасне складання і подання фінансової звітності, забезпечують одержання детальної інформації, яка необхідна для прийняття обґрунтованих управлінських рішень». У той же час автори [2] вказують: «в автоматизованій системі обліку для підготовки управлінської інформації доцільно застосовувати шаховий принцип записів, який достатньо апробований у паперових формах облікових реєстрів», що вказує на пристосування журнально-ордерної форми обліку до умов автоматизації.

С. Кузнецова [3] прямо вказує, що програмне забезпечення не є обліковим реєстром, а представлення форми бухгалтерського обліку виключно електронним обліковим реєстром ставить під сумнів загалом наявність форми бухгалтерського обліку, яка є за суттю системою реєстрів бухгалтерського обліку.

Л.Б. Ільченко також зазначає, що форми бухгалтерського обліку постійно удосконалюються, це зумовлено загальним розвитком народного господарства, ускладненням економічних відносин, зростанням обсягу інформації, що підлягає обліку, удосконаленням практики самого обліку, а також впровадженням високопродуктивної обчис-

лювальної техніки для механізації й автоматизації обчислювальних робіт. Прогресивною вважається така форма обліку, вказує автор, яка на основі впровадження обчислювальної техніки забезпечує своєчасне одержання якісної інформації, необхідної для управління, а також системи показників звітності – при мінімальних затратах праці і засобів на ведення обліку [4].

Деякі автори ототожнюють ведення обліку за допомогою комп'ютерних програм з формою обліку, наприклад В. Муравський вказує, що в умовах запровадження комп'ютерно-комунікаційної форми обліку зменшуються витрати коштів та часу на проведення оцінювальних робіт завдяки автоматизації діяльності облікових фахівців; оптимізуються та дистанціюються інформаційні потоки з використанням сучасних комунікаційних каналів; забезпечується достовірність оцінки активів та зобов'язань підприємства в умовах перманентних змін зовнішніх організаційних чинників діяльності суб'єктів господарювання [5].

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне узагальнення особливостей форм бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютеризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування форми обліку на підприємстві – це власна справа господарюючого суб'єкта. Хоча зміст самого поняття «форма обліку», з точки зору теорії, може бути різна. В класичному розумінні до систем обліку відносять журнально-ордерну, меморіально-ордерну або автоматизовану форму обліку. Але постає питання: а чи доцільно виділяти автоматизовану форму обліку? В деяких розуміннях вона виконує функції класичної систематизації облікових регістрів.

Журнально-ордерна форма – найбільш прийнятна та поширена форма ведення бухгалтерського обліку на будь-якому підприємстві. Підтвердженням даного факту є те, що принцип роботи основних автоматизованих систем бухгалтерського обліку ґрунтується саме на такому вигляді, як журнально-ордерна форма. Вона є найбільш ідеальною сукупністю як систематичного та хронологічного, так й синтетичного та аналітичного обліків.

Відомо, що меморіально-ордерна форма бухгалтерського обліку наділена низкою суттєвих недоліків, але деякі підприємства успішно застосовують її в своїй роботі (зокрема бюджетної сфери). За аналогією з журнально-ордерною формою, при меморіально-ордерній системі всі записи оформляються також хронологічно, але не в єдиних журналах, а у вигляді спеціальних відомостей.

Напевно ніхто не стане сперечатися з твердженням, що бухгалтерський облік сьогодні став найбільш трудомістким та складним процесом обліку, і помилки, допущені бухгалтером, обхо-

дяться підприємству дуже дорого. Саме тому досить часто впроваджуються системи автоматизації бухгалтерського обліку – тільки таким чином можна звести до мінімуму людських фактор, уникнути прорахунків і пов'язаних з ними фінансових втрат. Перш за все, автоматизація бухгалтерського обліку істотно полегшує роботу працівників підприємства, задіяних при обробці документів. За рахунок використання цієї системи можна підвищити ефективність праці, отримати достовірну інформацію, що стосується будь-якого аспекту стану бухгалтерської звітності на підприємстві, скласти довгостроковий прогноз розвитку та ін.

Можливість точно, легко і швидко отримати всю необхідну інформацію – це далеко не єдина перевага, яку дають системи автоматизації обліку. Будучи однією з найбільш значущих ступенів у вдосконаленні роботи підприємства, автоматизація обліку включає в себе введення і подальшу обробку та підготовку первинних документів, виконання всіх необхідних облікових функцій, формування звітів, довідок (як в ручному, так і автоматичному режимі).

Автоматизація бухгалтерського обліку – важлива складова ведення бухгалтерського обліку для будь-якого підприємства, особливо це стосується великих. Завдяки автоматизації не тільки підвищується ефективність управління, а й зростає якість ведення бухгалтерського обліку. Використання програм для розрахунків гарантує скорочення кількості помилок.

Впровадивши систему автоматизації обліку, кожне підприємство може розраховувати на індивідуальний підхід, професійне і уважне ставлення. За її допомогою можна отримати ефективний інструмент для простого та прозорого бухгалтерського обліку, завдяки якому вітчизняна специфіка ведення бізнесу, що відрізняється непередбачуваністю і часто – різкими змінами напрямків, не доведеться бухгалтера до нервового виснаження.

Керівникам підприємств досить часто необхідно приймати серйозні рішення в умовах недостатньої інформації та ризику. Це вимагає ведення суворого контролю основних показників фінансово-господарської діяльності, що відбиваються у величезній кількості облікових документів. Часом, щоб у всьому цьому розібратися необхідно багато часу, тому і використовується інформаційна система бухгалтерського обліку, яка дозволяє швидко систематизувати та обробляти інформацію.

Далекоглядний керівник повинен розуміти, що правильно оброблені і систематизовані дані – це певна гарантія ефективного управління підприємством. А ось відсутність в потрібних моменти достовірних даних може привести до того, що управлінські рішення виявляться або малоефективними, або навіть катастрофічними для підприємства. В результаті підприємство може навіть

виявитися на межі фінансової кризи, так як невірні рішення можуть стати причиною серйозних фінансових втрат.

Будь-яка програма для ведення бухгалтерського обліку буде зручною, так як забезпечує одночасну обробку даних, що відображають факт здійснення найрізноманітніших господарських операцій як за рахунками бухгалтерського обліку, так і в розрізі аналітичного, податкового, валютного та кількісного обліку. Користувач при цьому самостійно може регулювати процес обліку на основі методики, затвердженої облікової політики підприємства.

Автоматизація бухгалтерського обліку з використанням будь-якої програми дозволяє бухгалтерії вирішувати повний спектр завдань, що стоять перед нею. Для великих підприємств зручно те, що інформацію про здійснення деяких господарських операціях можуть вносити в базу даних програми суміжні підрозділи, співробітники яких ніякого відношення до бухгалтерії не мають. В цьому випадку на бухгалтерів покладається обов'язок з контролю правильності введення даних та регулювання налаштувань інформаційної бази програмного комплексу, що забезпечують точне відображення проведених господарських операцій на основі даних, що вводяться первинною документацією.

Отже, переваги автоматизації обліку очевидні, а вона в свою чергу:

- вплине на прийняття економічно обґрунтованих рішень на основі фактичних даних про діяльність підприємства, його плани, прогнози та показники;
- дасть відповідь на запитання про вид і обсяг ресурсів для досягнення цілей;
- дасть можливість прозорого управління підприємством в цілому та його конкретними підрозділами;
- зможе контролювати процес досягнення поставлених цілей та їх закріплення за відповідальними співробітниками;
- підвищить продуктивність та оборотність активів, а також зменшить дебіторську заборгованість.

При автоматизації бухгалтерської роботи, підприємство отримує ефективний інструмент, що дозволяє керівництву швидко отримувати всю необхідну інформацію та спрогнозувати його подальший розвиток, а також автоматизує процеси пов'язані з обігом капіталу та допоможе повністю виключити можливість фінансових втрат і податкових ризиків.

Грамотний головний бухгалтер – дуже важливий для підприємства людина. А грамотний головний бухгалтер з навичками роботи в спеціалізованих облікових системах – просто незамінний. А автоматизація обліку значно спрощує роботу будь-якого бухгалтера.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на наш погляд, не існує такого поняття, як «автоматизована форма обліку», оскільки будь-яка система автоматизації облікових процесів забезпечує наявність реєстрів, які притаманні журнально-ордерній, меморіально-ордерній та іншим формам обліку. Що в свою чергу, є просто дубляжем класичних систем бухгалтерського обліку.

Великий плюс автоматизованої системи можна зрозуміти вже з назви – «автоматизована». Суть в тому, що бухгалтерські реєстри вручну тут не ведуться. У програмі формуються первинні документи, встановлюються параметри обліку, налаштування, задається облікова політика. У будь-який момент, звернувшись до програми, ми можемо отримати передбачений програмою реєстр – журнал-ордер, картку рахунку, оборотну відомість за рахунком і в цілому за рахунками, провести аналіз рахунку й багато іншого.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лайчук С.М. Прогресивна форма ведення бухгалтерського обліку / С. М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – Вип. 2. – С. 80-89. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2014_2_9
2. Сук П.Л. Журнально-ордерна форма бухгалтерського обліку / П. Л. Сук, Ахмад Мохаммад Аль-Іббіні Омран // ScienceRise. – 2015. – № 9(1). – С. 47-50. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/text_2015_9%281%29_9
3. Кузнецова С. Форма бухгалтерського обліку та фінансовий менеджмент: трансформація інформаційних можливостей / С. Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 6. – С. 16-22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2011_6_3
4. Ільченко Л.Б. Форми бухгалтерського обліку та їх застосування на підприємствах споживчої кооперації / Л. Б. Ільченко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 1. – С. 110-113. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013_1_34
5. Муравський В. Оцінка в комп'ютерно-комунікаційній формі обліку / В. Муравський // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – Вип. 3. – С. 122-130. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016_3_14

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ:
ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF OWN CAPITAL:
AN ANALYSIS

УДК 657

Зінченко О.В.

к.е.н., доцент
Київський національний університет
технологій та дизайну
Армаш Г.О.
студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розкрито економічну сутність власного капіталу. Наведено його класифікацію для ведення бухгалтерського обліку на підприємствах. Розкрито різні підходи до трактування поняття «власний капітал». Розглянуто помилки, які допускають підприємства на практиці, щодо обліку власного капіталу. Визначено причини, які впливають на зміну його розміру.

Ключові слова: власний капітал, статутний капітал, зобов'язання, джерела підприємства, класифікація власного капіталу.

В статье раскрыта экономическая сущность собственного капитала. Приведены его классификацию для ведения бухгалтерского учета на предприятиях. Рассмотрены различные подходы к трактовке понятия «собственный капитал». Рас-

смотрены ошибки, которые допускают предприятия на практике, по учету собственного капитала. Определены причины, которые влияют на изменение его размера.

Ключевые слова: собственный капитал, уставный капитал, обязательства, источники предприятия, классификация собственного капитала.

The article deals with the economic substance of equity. An classification for its accounting in enterprises. Revealed different approaches to the interpretation of the concept of "equity". Considered errors that allow businesses to practice on accounting for equity. The reasons that affect change its size.

Key words: equity share capital, liabilities, source enterprise classification equity.

Постановка проблеми. При створенні і розвитку підприємства власний капітал відіграє суттєву роль, оскільки є економічною базою забезпечення його господарської діяльності. Власний капітал є показником, що використовується для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки показує ступінь фінансової самостійності та ступінь його кредитоспроможності.

Власний капітал є найважливішим об'єктом бухгалтерського обліку, оскільки належна його організація забезпечує ефективне управління капіталом підприємства, з метою максимізації прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку власного капіталу присвячено праці вчених, зокрема: Бутинця Ф.Ф. [1], Бланка І., Голубничої Г.П., Дорош Н.І., Коблянської О.І., Савчука В., Левицької С. О., Лишиленка О.В., Мельник Т.Г., Мниха Є.В., Єфимової О., Савицької Г.В., Сопко В.В. [11], Ткаченко Н.М., Швеця В.Г.

Концептуальні підходи щодо удосконалення системи бухгалтерського обліку були розроблені за участю науковців, зокрема: Галкіна О.Ф., Огійчука М.Ф., Щербаківної П.А.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття економічної сутності та класифікації власного капіталу для потреб бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гарантією ефективної господарської діяльності підприємства є наявність власного капіталу.

Аналіз проведеного дослідження свідчить про проблеми, що потребують глибшого дослідження за ділянкою бухгалтерського обліку власного капіталу та формування інформації у фінансовій звітності.

На думку Бутинця Ф.Ф. «Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які нале-

жать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів» [1]. Такі активи формуються за рахунок інвестованого в них власного капіталу і є чистими активами підприємства.

Сопко В.В. стверджує: «Власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку проведення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку» [11].

У сучасному суспільстві представники західної економічної науки трактують капітал як «блага довготривалого використання, що створені людиною для виробництва інших товарів і послуг». Таке визначення капіталу слугує загальною базою для різних понять, які вживають в економічній літературі.

Систематизація різних точок зору дослідників дає можливість уточнити поняття «власний капітал»: власний капітал – це сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання без визначення терміну повернення їх власникам, і здатні генерувати доходи.

Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств визначає власний капітал як залишкову частку в активах підприємства після вирахування всіх його зобов'язань. [7].

На законодавчому рівні поняття «власний капітал» регламентується НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», де зазначається, що власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [9].

Для цілей бухгалтерського обліку доцільно притримуватись визначення передбаченого НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [п. 3, 9].

Планом рахунків бухгалтерського обліку [10] для власного капіталу передбачено 4 клас рахунків «Власний капітал та забезпечення зобов'язань». Рахунки цього класу призначені для узагальнення інформації про стан і рух власного капіталу – статутного, пайового, у дооцінках, додаткового, резервного, вилученого, неоплаченого, а також нерозподілених прибутків (непокритих збитків), цільових надходжень, забезпечень майбутніх витрат і платежів, страхових резервів [5].

Сутність власного капіталу підприємства проявляється через його функції (табл. 1).

Власний капітал є основним джерелом формування господарських засобів та відображається у бухгалтерському балансі рівнянням:

«Актив = Власний капітал + Зобов'язання». (1)

Величина власного капіталу характеризує платоспроможність та кредитоспроможність, забезпеченість коштами для покриття власних зобов'язань

підприємства. Важливе значення для визнання у бухгалтерському обліку та звітності має класифікація власного капіталу (рис. 1).

Бухгалтерський облік та формування фінансової звітності власного капіталу підприємства здійснюється за нормативно – правовою базою наведеною в табл. 2.

Первинними документами з обліку операцій з власним капіталом є: бухгалтерська довідка, акти приймання передачі основних засобів, видатковий касовий ордер, прибутковий касовий ордер, виписка банку, акт про приймання матеріалів, накладна, а регістрами є: відомості 7.1 «Додатковий капітал», 7.2 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», 7.3 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів», Журнал № 7, Журнал-Головна книга.

Як уже зазначалося, для обліку власного капіталу передбачено Планом рахунків [10] 4 клас рахунків «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» (табл. 3).

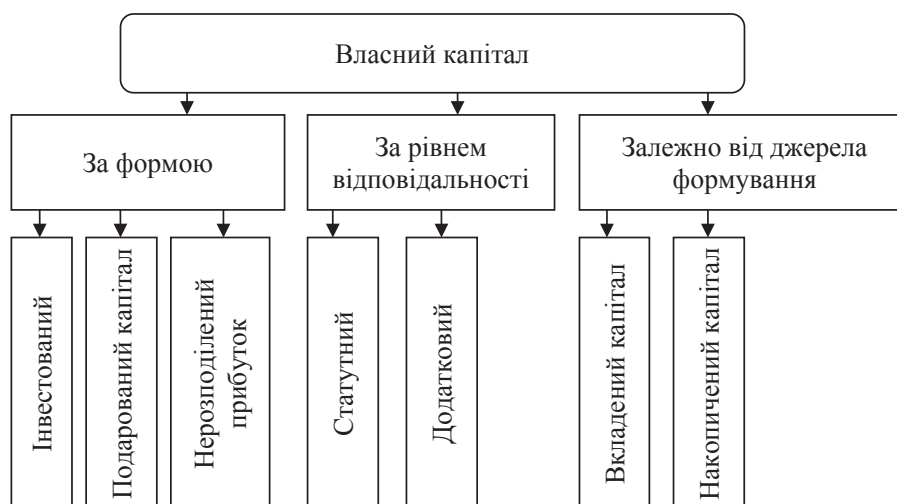


Рис. 1. Класифікація власного капіталу

Таблиця 1

Функції власного капіталу

Назва	Характеристика
Відповідальності і захисту прав кредиторів	відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу.
Довгострокового кредитування	перебуває в розпорядженні підприємства необмежений час.
Фінансування ризику	власний капітал використовується для фінансування ризикових інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори.
Кредитоспроможності	при наданні кредиту, за інших рівних умов, перевага надається підприємствам з меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом.
Компенсації понесених збитків	тимчасові збитки мають погашатись за рахунок власного капіталу.
Розподілу доходів і активів	частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату та майна при ліквідації підприємства.
Самостійності і влади	визначення ступеня влади кожного з власників щодо прийняття рішень з управління підприємством. Розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство.

**Нормативно – правове забезпечення бухгалтерського обліку
та фінансової звітності власного капіталу**

№ з/п	Назва джерела	Характеристика джерела
1.	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3]	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.
2.	Закон України «Про господарські товариства» [4]	Визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права і обов'язки їх учасників та засновників.
3.	Господарський кодекс України [2]	Встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.
4.	Цивільний кодекс України [12]	Регулює особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників.
5.	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [5]	Встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку власного капіталу.
6.	Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 [6]	Розглядається питання розкриття інформації за статтями балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал.
7.	Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [8]	Визначає базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу.
8.	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9]	Визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів.

Таблиця 3

Структура 4 класу рахунків «Власний капітал та забезпечення зобов'язань»

Рахунки першого порядку (Синтетичні рахунки)	Рахунки другого порядку (субрахунки)	Призначення рахунку
40 Зареєстрований (пайовий) капітал	401 Статутний капітал	призначено для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу.
	402 Пайовий капітал	
	403 Інший зареєстрований капітал	
	404 Внески до незареєстрованого статутного капіталу	
41 Капітал у дооцінках	411 Дооцінка (уцінка) основних засобів	призначено для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку зменшується у разі уцінки та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності тощо.
	412 Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів	
	413 Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	
	414 Інший капітал у дооцінках	
42 Додатковий капітал	421 Емісійний дохід	призначено для узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також про вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу.
	422 Інший вкладений капітал	
	423 Накопичені курсові різниці	
	424 Безоплатно одержані необоротні активи	
	425 Інший додатковий капітал	
43 Резервний капітал	За видами капіталу	призначено для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства, створеного відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку.
44 Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)	441 Прибуток нерозподілений	ведеться облік нерозподілених прибутків чи непокритих збитків поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку.
	442 Непокриті збитки	
	443 Прибуток, використаний у звітному періоді	

Закінчення таблиці 3

45 Вилучений капітал	451 Вилучені акції	ведеться облік вилученого капіталу, у разі викупу власних акцій (часток) у акціонерів з метою їх перепродажу, анулювання (зменшення статутного капіталу) тощо.
	452 Вилучені вклади й паї	
	453 Інший вилучений капітал	
46 Неоплачений капітал	За видами капіталу	призначено для узагальнення інформації про зміни у складі неоплаченого капіталу підприємства.
47 Забезпечення майбутніх витрат і платежів	471 Забезпечення виплат відпусток	ведеться узагальнення інформації про рух коштів, які за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів і включення їх до витрат поточного періоду (за винятком суми забезпечення, що включається до первісної вартості основних засобів).
	472 Додаткове пенсійне забезпечення	
	473 Забезпечення гарантійних зобов'язань	
	474 Забезпечення інших витрат і платежів	
	475 Забезпечення призового фонду (резерв виплат)	
	476 Резерв на виплату джекпоту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї	
	477 Забезпечення матеріального заохочення	
	478 Забезпечення відновлення земельних ділянок	
48 Цільове фінансування і цільові надходження	481 Кошти, вивільнені від оподаткування	ведеться облік та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення (в тому числі отримана гуманітарна допомога).
	482 Кошти з бюджету та державних цільових фондів	
	483 Благодійна допомога	
	484 Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень	
49 Страхові резерви (для страхової діяльності)	491 Технічні резерви	призначено для узагальнення інформації про рух коштів страхових резервів.
	492 Резерви із страхування життя	
	493 Частка перестраховиків у технічних резервах	
	494 Частка перестраховиків у резервах із страхування життя	
	495 Результат зміни технічних резервів	
	496 Результат зміни резервів із страхування життя	

В процесі господарської діяльності власний капітал підприємства може змінюватись (рис. 2).

Формами фінансової звітності, у яких відображається інформація щодо стану та змін у власному капіталі підприємства є: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про власний капітал, Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) та Примітки до фінансової звітності, які регламентовані НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9].

В обліковій практиці власного капіталу підприємства допускають такі помилки:

- порушення або недотримання нормативних документів щодо формування та використання власного капіталу;
- неякісне оформлення первинних документів (застосування самостійно пристосованих форм, відсутність підписів, печаток, не заповнення всіх необхідних реквізитів, безпідставне виправлення записів);

- несвоєчасне документальне оформлення операцій щодо вибуття і прийому нових засновників підприємства;

- неправильне документування часток засновників, які були внесені до зареєстрованого (пайового) капіталу або повернуті;

- відсутність оригіналів або завірених відповідно до законодавства документів;

- використання прострочених або відсутність документів, оформлених відповідно до чинного законодавства;

- наявність фіктивних документів;

- невнесення (часткове внесення) впродовж першого року засновниками часток до зареєстрованого (пайового) капіталу;

- несвоєчасне внесення змін до реєстру акціонерів (якщо їх чисельність більша за 50 відсотків);

- залишок за кредитом субрахунків 401 «Статутний капітал» або 403 «Інший зареєстрований



Рис. 2. Причини, які впливають на зміну розміру власного капіталу

капітал» не відповідає заявленому в установчих документах;

- необґрунтоване збільшення зареєстрованого (пайового) капіталу за рахунок підвищення вартості запасів або необоротних активів понад погоджену засновниками (учасниками) їхню справедливу вартість (для підприємств недержавної форми власності);

- неврахування курсових різниць у разі внесків до зареєстрованого (пайового) капіталу валютних цінностей засновником-нерезидентом;

- відсутність списку осіб, що мають право на майновий пай та визначення розміру індивідуального майнового паю;

- відсутність документів щодо передачі в оренду або викупу паю;

- неправильний розрахунок нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), дивідендів;

- невиплата дивідендів за привілейованими акціями;

- прийняте рішення щодо виплати дивідендів за акціями до повної сплати розміру всього зареєстрованого (пайового) капіталу чи при наявності у товариства ознак банкрутства;

- не відображення або невірне відображення емісійного доходу при вилученні акцій;

- неправильне відображення дооцінки або безоплатно одержаних необоротних активів;

- невірне створення або використання резервного капіталу;

- використання прибутку впродовж року на інші цілі, крім як на формування (поповнення) резервного капіталу та на нарахування дивідендів учасникам;

- відображення доходів та витрат на рахунках капіталу;

- не відображення або невірне відображення за рахунками обліку здійснених операцій щодо формування зареєстрованого (пайового) капіталу;

- невідповідність даних аналітичного та синтетичного обліку власного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- з метою удосконалення обліку власного капіталу доцільно не допускати вище зазначених помилок в обліковій практиці підприємства;

- для потреб бухгалтерського обліку власний капітал доцільно визначати згідно п.3 НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9];

- класифікувати згідно Плану рахунків [10] та Інструкції про застосування плану рахунків [5], зокрема за 4 класом «Власний капітал та забезпечення зобов'язань».

Отже, зазначені рекомендації спрямовані на удосконалення бухгалтерського обліку, економічної сутності, класифікації власного капіталу для потреб підприємства та не суперечать чинному законодавству.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.

2. Господарський кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 16.01.2003 № 436-IV, зі змінами і доповненнями.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 № 996-XIV, зі змінами і доповненнями.

4. Закон України «Про господарські товариства», прийнятий Верховною Радою України від 19.09.1991 № 1576-XII, зі змінами і доповненнями.

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бух-

галтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291.

6. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 року № 433, зі змінами і доповненнями.

7. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]: МСФЗ для МСП – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_063

8. Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики

підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України».

9. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73.

10. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджений наказом МФУ від 30.11.99 № 291.

11. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

12. Цивільний кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 16.01.2003 № 435-IV, зі змінами і доповненнями.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ АУДИТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

FEATURES A METHODOLOGY OF AUDIT THE FINISHED PRODUCTS

УДК 657

Зінченко О.В.к.е.н., доцент
Київський національний університет
технологій та дизайну**Гірічева Я.Є.**студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

Стаття присвячена методиці аудиту готової продукції. Визначено мету перевірки та її основні завдання для її вирішення. Розглянуто основні напрямки аудиторської перевірки і результат аудиту – аудиторський висновок. Досліджено план та програму перевірки. Розглянуто етапи проведення аудиту.

Ключові слова: Аудит, готова продукція, аудиторська перевірка, аудиторський висновок, план та програма.

Статья посвящена методике аудита готовой продукции. Определены цели проверки и ее основные задачи для ее решения. Рассмотрены основные направле-

ния аудиторской проверки и результат аудита – аудиторское заключение. Исследованы план и программу проверки. Рассмотрены этапы проведения аудита.

Ключевые слова: Аудит, готовая продукция, аудиторская проверка, аудиторское заключение, план и программа.

The article is devoted to the method of auditing the finished product. The aims audit and its main task to solve it. The main directions of the audit and the audit results – the auditor's report. Studied plan and test program. The stages of the audit are considered.

Key words: Audit, finished products, audit, auditor's report, plan and test program.

Постановка проблеми. За сучасних умов діяльність кожного суб'єкта господарювання полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Готова продукція є важливою ділянкою для дослідження, оскільки більшість підприємств України займається її виробництвом та реалізацією. Поліпшення організації обліку готової продукції є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що для виробничого підприємства готова продукція є результатом його діяльності, а її реалізація є доходом, частина якого поповнює бюджет, а решта, дає змогу продовжувати виробничо-господарську діяльність. Інформація щодо відображення випуску та реалізації готової продукції має бути достовірною, що забезпечується аудиторською перевіркою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань аудиту готової продукції присвячені наукові праці вчених-економістів, зокрема, С.В. Бардаша [17], Н.І. Дорош [13], Г.М. Давидов [18], М.В. Кужельного, О.М.Черновол [17], Л.П. Кулаковської, Ф.Ф. Бутинця [12], О.В. Сметанка, Р.Л. Уса, К.В. Самойленко [20], Н.М. Зорія, О.О. Григорів [16], В.В. Василюк [16], Н.С. Петришиної [19], В.В. Ярмоша, Л.І. Полятикіна [15], М.М. Василюк [16], І. В. Данилюка, І.І. Воронцової.

Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, невирішеним є комплекс проблемних питань. Ефективне управління неможливе без достовірної інформації щодо руху готової продукції, що забезпечується належно організованим обліковим процесом, який ґрунтується на практичному досвіді та глибокому дослідженні.

Постановка завдання. Метою публікації є дослідження аудиту готової продукції, оцінки системи внутрішнього контролю і системи бухгалтерського обліку, дослідження плану і програми перевірки та етапів проведення аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вивчення теоретичних питань та облікової практики в умовах адаптації бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів сприяють визначенню проблем, які негативно впливають на процес управління виробництвом знижуючи ефективність використання готової продукції. Зокрема, проблемними питаннями є різні підходи тлумачення сутності готової продукції та методики її відображення в бухгалтерському і податковому обліку, відсутності сталої визначеності складу готової продукції [14].

На сьогодні світова практика свідчить про значний попит в аудиторських послугах. Для визначення ефективності здійснення управління підприємством власники та керівники суб'єктів підприємництва звертаються до аудиторських фірм з метою проведення аудиту. Це викликає необхідність на державному рівні забезпечити аудиторські фірми певними повноваженнями, а саме сприянням утворення на підприємствах системи управління прибутком через систему управління виробничими витратами, основаною на інформаційному потоці, який отримується в процесі аудиту. Така система має бути побудована з новим кадровим забезпеченням [21].

Термін «метод» означає сукупність прийомів праці у якій-небудь області, спосіб досягнення якоїсь мети [11]. Існують різні прийоми, характерні для фахівців різних областей знань, якими можуть користуватися аудитори, застосовуючи їх у залежності від поставленого завдання. Знання специфіки діяльності підприємства в сполученні з прийомами, обраними правильно й у визначеній послідовності, дозволяють аудиторам ефективніше проводити перевірки.

Методи перевірки поділяють на дві групи, а саме методи фактичної перевірки та методи документальної перевірки [11].

Метою аудиту готової продукції є підтвердження аудиторським висновком інформації щодо

повноти, законності, достовірності та об'єктивності здійснених і відображених в бухгалтерському обліку та звітності облікових операцій.

Аудитор ретельно планує свою діяльність за трьома основними напрямками, які дають можливість отримати достатню кількість свідчень щодо стану справ клієнта, сприяють утриманню в розумних межах витрат аудиту і дозволяють уникнути непорозумінь із клієнтом.

Підставою для аудиторської перевірки є зовнішні та внутрішні нормативно-правові документи [21]. Зовнішня нормативна база включає: закони, положення, методичні рекомендації щодо обліку, звітності, оподаткування та аудиту (табл. 1). Нормативною базою аудитор керується для визначення відповідності обліку і бухгалтерської звітності, проведення аналізу та складання аудиторського висновку.

Внутрішньою нормативною базою є облікова політика підприємства, методичні та інструктивні матеріали щодо організації обліку з урахуванням специфіки підприємства. Вона підлягає аналізу і порівнянню аудитором за чинною методикою.

З використанням комп'ютерної техніки на багатьох підприємствах прийнято вести облік готової продукції без застосування узагальнюючих документів. Виняток становить формування оборотно-сальдової відомості за рахунком 26 «Готова продукція», оскільки цей документ характеризує інформацію щодо оборотів і залишків готової продукції [5; 12].

Рахунок 26 «Готова продукція» призначено для узагальнення інформації про наявність та рух готової продукції підприємства. За дебетом рахунку 26 «Готова продукція» аудитор перевіряє відображення надходжень готової продукції за фактичною виробничою собівартістю або за нормативною вартістю [4].

Під час проведення аудиту готової продукції аудитор насамперед керується нормами, викладеними у П(С)БО 9 «Запаси» [7] та нормами податкового законодавства [3]. Нормативно-правове забезпечення аудиту готової продукції наведено у таблиці 1.

Джерелами інформації аудиту готової продукції є: наказ про облікову політику, баланс, звіт про фінансові результати, журнал №5, дані інвентаризації, первинні документи відпуску готової продукції зі складу, банківські виписки руху коштів на поточному рахунку, касові звіти з прикладеними прибутково-видатковими документами в оплату рахунків, платіжні доручення на оплату відвантаженої продукції.

П(С)БО 9 «Запаси» визначає: «готова продукція – це продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом» [7].

Аудитор повинен вивчити класифікацію готової продукції на підприємстві, що свідчить про належну організацію обліку зазначеної діяльності (рис. 2).

Процес аудиту готової продукції умовно розділений на три основні етапи: ознайомлення, основна частина і висновок (рис. 3).

Для досягнення мети аудиту, а також задоволення потреб користувачів в отриманні повної, правдивої та неупередженої інформації щодо виробництва та реалізації готової продукції аудиторі слід виконати такі завдання, а саме перевірити та з'ясувати:

- як здійснюється контроль використання готової продукції у виробництві;
- правильність формування зведеної інформації про витрати на виробництво;



Рис. 1. Завдання аудиту руху готової продукції

Нормативно-правове забезпечення аудиту готової продукції

№ з/п	Назва джерела	Характеристика джерела
1.	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]	Закон визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської звітності в Україні.
2.	Закон України «Про аудиторську діяльність» [2]	Визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів власника.
3.	Податковий кодекс України [3]	Розширює методику формування собівартості виготовленої продукції, а саме додає до неї амортизацію виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг
4.	Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку» [4]	Визначає основні рахунки та субрахунки обліку готової продукції.
5.	Методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку [5]	Надає методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку з обліку готової продукції.
6.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». [7]	Методика обліку запасів(готової продукції) на підприємстві, розкриття інформації в фінансовій звітності. Вибуття запасів (готової продукції) за ідентифікованої собівартості відповідної одиниці; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу.
7.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [8]	Доходом, не визнаються сума авансу та сума попередньої оплати продукції. Тому сума оплати за продукцію визнається доходом від реалізації після того, коли продукція отримана
8.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [9]	Визначає склад собівартості реалізованої продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості готової продукції включаються прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції.
9.	«Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань» [10]	Визначає порядок проведення інвентаризації готової продукції та оформлення її результатів.

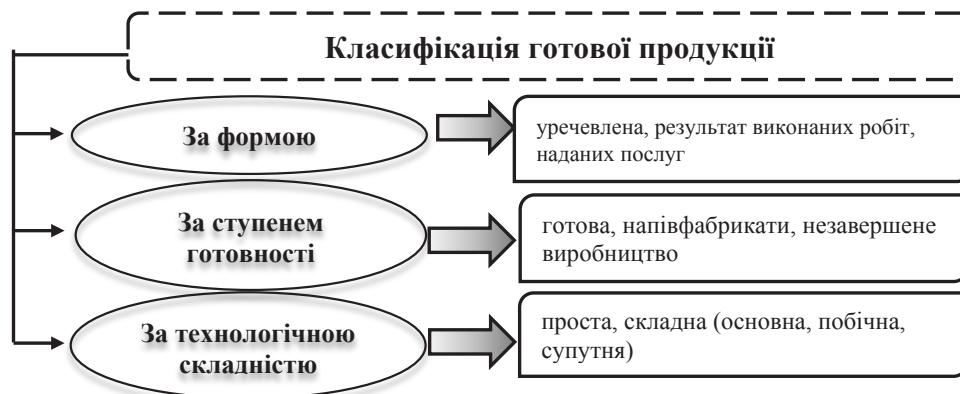


Рис. 2. Класифікація готової продукції

На ознайомчому етапі аудитор вивчає всі надані бухгалтерські документи та записи, що встановлює відповідність даних у відомостях з даними бухгалтерського балансу. Крім цього, аудитор має переконатися в тому, що інформація про суми реалізації відображена у звіті про прибутки (збитки) в повному обсязі. Також на цьому етапі проводяться аналітичні процедури і перевіряється, наскільки правильно в обліковій політиці підприємства вказано спосіб оцінювання готової продукції.	На основному етапі аудиту слід впевнитися в правильності складання і відображення всіх бухгалтерських записів та дотриманні порядку здійснення всіх операцій. При наявності відхилень перевіряється, наскільки правильно розподілені суми цих відхилень між проданою готовою продукцією та її залишками на складі.	На заключному етапі, коли завершені всі перевірки, аудиторі слід сформувати пакет документів, який включає аудиторський висновок та рекомендації аудитора. Всі ці документи передаються керівнику підприємства разом з перевіреною документацією.
---	--	---

Рис. 3. Етапи аудиту готової продукції

- правильність та своєчасність документального відображення реалізації та передачі готової продукції з виробництва на склад та зі складу;
- правильність оформлення документів при зберіганні готової продукції на складі;
- правильність оформлення документів інвентаризації готової продукції;
- чи не має на підприємстві протизаконних дій, пов'язаних із рухом та зберіганням готової продукції, суттєвих порушень і помилок у бухгалтерському обліку та звітності;
- відповідність якості продукції та перевірити відповідні документи;
- відображення виготовлення і реалізації готової продукції у податковому обліку;
- чи своєчасно та правильно здійснюється складання звітності в частині відображення операцій з готовою продукцією.

Під час аудиту готової продукції використовують інформацію за операціями пов'язаними з рухом готової продукції на підставі звітів виробничих підрозділів та звітів про рух готової продукції зі складу при журнальній формі обліку в III розділі журналу № 5, а за умов використання спрощеної форми бухгалтерського обліку – у відомостях В-2, В-3, В-6, В-7.

При перевірці балансу щодо готової продукції увага аудитора зосереджується на другому розділі активу на рядку 1103 «Готова продукція». Витрати на виробництво готової продукції відображаються у формі 2 «Звіт про фінансові результати» у рядку 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» [2].

Слід приділити особливу увагу побудові обліку реалізації готової продукції, яка має містити повноту та своєчасність відображення інформації про реалізацію в системі обліку [19].

Аудитор перевіряє, а за необхідності і самостійно здійснює розрахунок фактичної собівартості продукції та реалізованої продукції. Якщо фактична собівартість виявиться меншою від

умовної вартості, то такий запис сторнується [12]. Аудитором перевіряється, чи всі суми включені до відомості і особливу увагу слід звернути на відображення сум відхилень, яка виникає між фактичною собівартістю готової продукції та її вартістю за обліковими цінами [19]. Якщо має місце невідповідність, аудитор з'ясовує її причини. Правильність записів на рахунках поставальників перевіряється за накладними та за платіжними документами відпуску продукції [10]. Під час перевірки рахунків з'ясовується, чи має місце завищення або заниження цін або сум торговельних націнок на готову продукцію.

Перевіряючи розрахунки з готовою продукцією за бартерними операціями, аудитор з'ясовує, чи вся сума включена до обсягу реалізації, правильність нарахування ПДВ, а також в яких цінах здійснено бартерний обмін [3]. Після чого аудитор аналізує правильність визначення та відображення суми ПДВ.

Ретельно аналізуються операції зі списання готової продукції, щодо їх правомірності та відображення результатів на рахунках бухгалтерського обліку, також перевіряється правомірність списання нерозподілених постійних та наднормативних виробничих витрат на собівартість готової продукції [7].

Аудитор аналізує правильність визначення результатів від реалізації готової продукції за кожним номенклатурним номером, а також правильність відображення їх у регістрах бухгалтерського обліку та у річній і квартальній звітності: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» і форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Результатом аудиту є аудиторський висновок, який надає фактичний стан руху готової продукції на підприємстві.

Зміст цього документа залежить від конкретних обставин та результатів перевірки. В зв'язку з цим форма аудиторського висновку може бути довіль-



Рис. 4. Структура аудиторського висновку

ною, але обов'язково в ньому мають бути такі розділи, як заголовок, вступ, масштаб перевірки, висновок аудитора стосовно питання, яке перевіряється, дата аудиторського висновку, адреса аудиторської фірми та підпис під аудиторським висновком.

Аудиторський висновок підписується директором аудиторської фірми або уповноваженою на це особою, яка має відповідну серію сертифіката аудитора України на вид проведеного аудиту. Загальну структуру стандартного аудиторського висновку можна подати за допомогою схеми (рис. 4).

Висновок аудитора буває позитивним, умовно-позитивним, негативним або відмова від надання висновку про фінансову звітність підприємства [11]. У двох останніх випадках в аудиторському висновку коротко аргументуються причини у зв'язку з якими аудитор надає негативний висновок. За необхідності докладнішого опису цих при-

чин аудиторський висновок може містити посилання на інформацію, що наводиться в додатку до висновку.

Основні підходи щодо вибору аудиторського висновку можна подати у вигляді схеми (рис. 5).

Зазвичай в обліковій політиці, щодо готової продукції підприємства допускають таких помилок, які з'ясовує аудитор, а саме:

- оцінка готової продукції не відповідає методу оцінки, який вказаний в обліковій політиці підприємства;
- оцінка відвантаженої продукції не відповідає методу оцінки, відображеною в обліковій політиці підприємства;
- неправильно розраховано та відображено відхилення фактичної виробничої собівартості готової продукції від вартості за обліковими цінами (при обліку готової продукції за обліковими цінами);
- відображення в обліку готової продукції, виробленої з давальницької сировини, як власної;

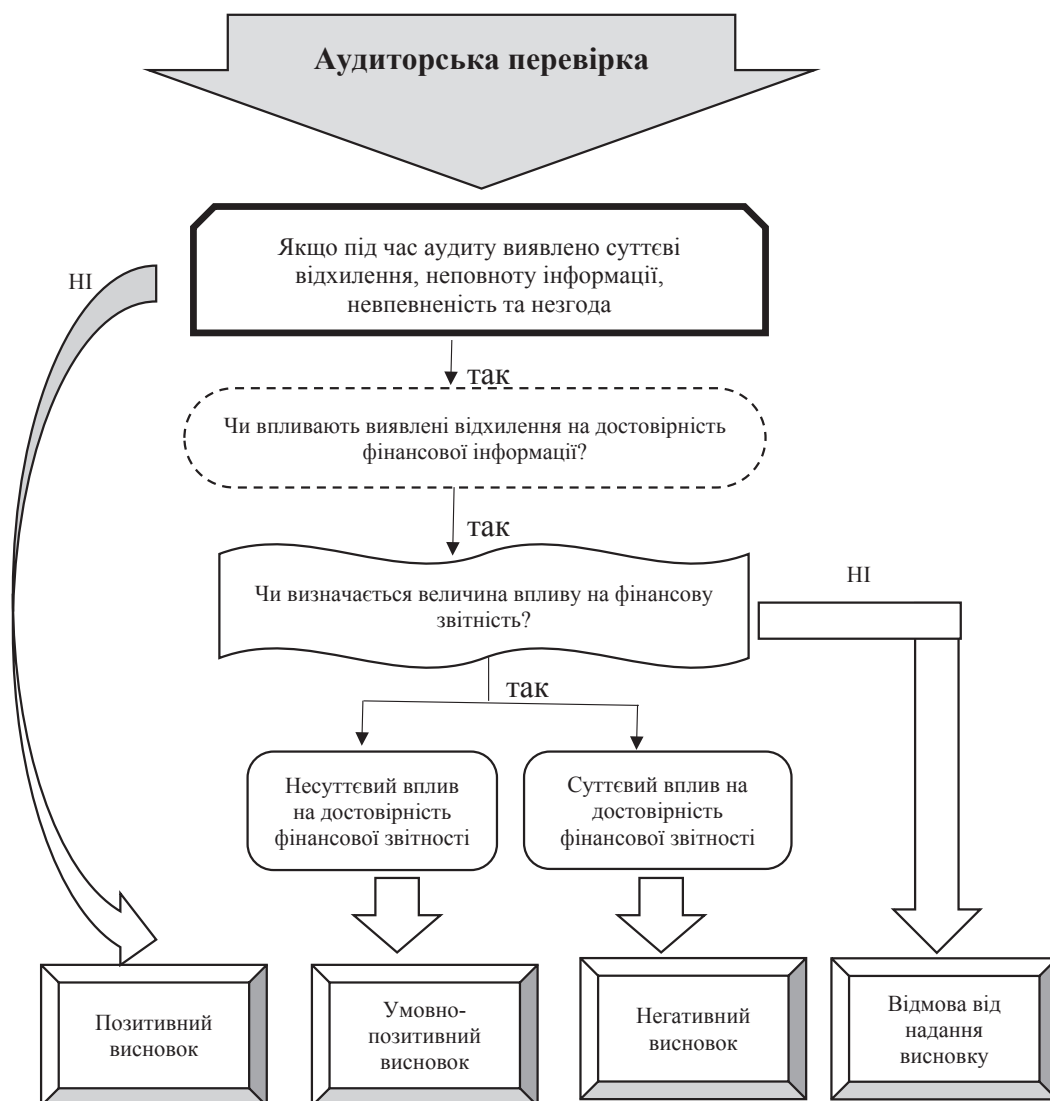


Рис. 5. Схема визначення аудиторського висновку

- неповне відображення в обліку випущеної продукції;
- несвоєчасне відображення в обліку відвантаженої і реалізованої продукції;
- відсутність налагодженого аналітичного обліку готової продукції за місцями зберігання та окремими видами готової продукції;
- відсутність інвентаризацій готової продукції;
- неправильне відображення в обліку морально застарілою, зіпсованої при зберіганні готової продукції;
- невірне визначення торговельної діяльності іноземних замовників, щодо виготовлення продукції з давальницької сировини;
- невірне віднесення в бухгалтерському обліку різних товарно-матеріальних цінностей до складу готової продукції.

У програмі аудитор оцінює ступінь ризику внутрішнього контролю та свій особистий ризик не виявлення суттєвих помилок звітності, які виникають під час проведення аудиторських процедур, визначає термін проведення аудиторських тестів, координує роботу всіх можливих помічників, залучених з числа співробітників підприємства, визначає присутність інших виконавців аудиту, якщо такі беруть участь у роботі.

До складання Програми аудиту готової продукції аудитор спочатку формує Загальний план аудиту готової продукції, табл. 2.

Загальними принципами та основними напрямляючими аудиту готової продукції є:

- зниження ризику неякісної продукції;
- обґрунтованість запланованих обсягів готової продукції
- виконання об'єму заказів (договірних обов'язків) на продукцію
- дотримання якості готової продукції
- своєчасність поставки готової продукції
- контроль за своєчасною оплатою за готову продукцію.

При узагальненні результатів аудиторської перевірки по реалізації готової продукції у річний звітності виникнуть такі коригування:

- у ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» коригування суми по рядках: 1125 «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», 1420 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)»;

- ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» коригування суми по рядках: 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (това-

Таблиця 2

Загальний план аудиту готової продукції

Етапи перевірки	Процедури аудиту	Аудитор	Терміни перевірки
Перевірка достовірності (повноти) визначення виручки від готової продукції	Встановлення наявності наказу керівника про метод визначення виручки від готової продукції та відповідність йому бухгалтерських записів.		
Перевірка розрахунку фактичної собівартості готової продукції	Послідовна перевірка розрахунків фактичної собівартості: залишку готової продукції на складі; відвантаженої продукції; реалізованої продукції; звірка одержаних даних з фактично відображеними відомостями у регістрах синтетичного обліку та звітності.		
Перевірка витрат, пов'язаних з готовою продукцією	Перевірка складу та розподілу витрат згідно з законодавчими документами.		
Перевірка відповідності даних первинного, аналітичного та синтетичного обліку	Зіставлення даних первинних документів з даними, відображеними у регістрах синтетичного та аналітичного обліку.		
Перевірка визначення фінансового результату	Перерахунок визначення фінансового результату та звірка його з даними бухгалтерського обліку та звітності; належності та правильності включення до ціни готової продукції обов'язкових податків, та платежів.		
Аудит кореспонденції та правильності відображення процесу обліку готової продукції на рахунках бухгалтерського обліку	Перевірка правильності відображення процесу обліку готової продукції на рахунках бухгалтерського обліку		
Складання розділу аудиторського звіту та аудиторського висновку	Робоча документація, складена на попередніх етапах перевірки		

рів, робіт, послуг)», 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)»;

- ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів (прямим методом)» коригування суми по рядку 3000 «Надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) від операційної діяльності» [6].

Висновки з проведеного дослідження.

У статті визначено та розвинуто сутність, завдання й мету аудиту готової продукції. Розглянуто концептуальні основи аудиту готової продукції, а також наведено загальний план аудиторської перевірки, що підвищує якість та детальність аудиторської перевірки.

Аудит готової продукції включає перевірку своєчасності і якості обліку виробництва, випуску та реалізації готової продукції не тільки за звітний період, але і за коротші проміжки часу, контроль за цілісністю і своєчасним її відвантаженням покупцям. Практичні дослідження свідчать, що для обліку готової продукції доцільним є використання уніфікованих форм документації. Крім того, необхідною умовою є: створення графіків документообігу з обліку продукції і доведення до виконавців їх функцій при створенні і перевірці первинних документів; видача розпорядчої документації особам, що відповідають за здійснення тієї або іншої господарської операції і мають право підпису первинних документів; контроль із боку працівників бухгалтерії правильності оформлення первинної документації з обліку готової продукції.

Таким чином, це призведе до значного підвищення результативності та фінансово-економічної діяльності підприємств, а також дозволить налагодити більш дієвий і менш трудомісткий облік, контроль наявності, руху і використання готової продукції, а також досягти економії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XP7 ВР від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» Вводиться в дію Постановою ВР N 3126-XII від 22.04.93, ВВР, 1993, N23 [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
3. Податковий кодекс України, затверджений Верховною Радою України 2 лютого 2010 року. Голос України від 04.12.2010 – № 229. Який набув чинності 1 січня 2011 року. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
4. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
5. Методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку. Наказ Міністерства фінансів № 356 від 29.12.2000 р. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
6. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності від 28 берез. 2013 р. № 433 Електронний ресурс / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Наказ Міністерства фінансів України 29.11.1999 р. № 290. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства фінансів України 31.12.1999 р. № 318. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
10. «Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань» затвердж. наказом Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.2014 р. [Електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>]
11. Шевчук В.О. Аудит : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Шевчук В.О., Пожарицька І.М., Сурніна К.С. ; Нац. акад. природоохорон. та курорт. буд-ва. – Сімф. : Аріал, 2011. – 218 с.
12. Бутинець Ф.Ф. та ін. Аудит і ревізія підприємницької діяльності. Навчальний посібник. Житомир: ПП «Рута», 2011.
13. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2011.
14. Будкін В.С., Рогач О.І., Філіпченко А.С., Світова економіка: Підручник / – К.: Либідь, 2011. – 640 с.
15. Полятикіна Л.І. Вдосконалення методики проведення аудиторської перевірки обліку готової продукції / Л.І. Полятикіна, Т.В. Прийменко. Матеріали Міжнародної наук.-практ. конф., присвяч. 198-річ. ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2 жовтня 2014 р. – Харків: ХНАУ, 2014 – С. 319-320.
16. Василюк М.М., Григорів О.О., Особливості проведення аудиту матеріальних витрат і застосування експертних. ПНУ ім. Стефаника, 2015.
17. Економічний контроль в Україні: системний підхід: монографія / С. В. Бардаш ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2010. – 656 с.
18. Визначення об'єктів та суб'єктів внутрішньогосподарського контролю витрат на підприємствах олійно-жирової промисловості. Г.М. Давидов, О.М. Черновол. – Наукові записки Національного університету, 2012.
19. Проблеми обліку готової продукції та її реалізації. Петришина Н. С. ,ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2014.
20. Науково-методичні підходи до визначення корисності інформаційного продукту / К.В. Самойленко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1(1). – С. 341-344.
21. Кузьмін В., Петрик О., Аудит: законодавчо-нормативне регулювання, історичні аспекти та проблеми розвитку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №8-9. – С. 63.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ACTUAL ISSUES OF ACCOUNTING OF OPERATIONS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES

У статті обґрунтовано, що ефективність господарської діяльності як вітчизняних, так і іноземних підприємств у рамках правової системи конкретної держави визначається, насамперед, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. Україна в даному разі не є винятком. Формування і здійснення комерційних зв'язків із іноземними партнерами та ефективне управління експортно-імпортними операціями неможливе без науково обґрунтованого підходу до розв'язання комплексу завдань інформаційного забезпечення, які вирішуються в системі обліку і аналізу. Облік операцій в іноземній валюті є складним розділом бухгалтерського обліку і викликає у бухгалтерів масу питань, тому запропоновано рекомендації щодо розробки та затвердження облікової політики малих та середніх підприємств, які долучаються до зовнішньоекономічної діяльності, намагаючись скористатися з лібералізації митних режимів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, нормативно-правова база, монетарні статті, немонетарні статті, доходи, витрати, іноземна валюта, бухгалтерський облік, оцінка, фінансова звітність.

В статье обосновано, что эффективность хозяйственной деятельности как отечественных, так и иностранных предпринимателей в рамках правовой системы конкретного государства определяется, прежде всего, степенью совершенства охвата сфер регулирования и либеральности ее законодательства. Украина в данном случае не является исключением. Формирование и осуществление коммерческих связей с иностранными партнерами и эффективное управление экспортно-импортными операциями невозможно без научно обоснованного подхода к решению

комплекса задач информационного обеспечения, которые решаются в системе учета и анализа. Учет операций в иностранной валюте является сложным разделом бухгалтерского учета и вызывает у бухгалтеров массу вопросов, поэтому предложены рекомендации по разработке и утверждению учетной политики малых и средних предприятий, которые приобщаются к внешнеэкономической деятельности, пытаются воспользоваться либерализацией таможенных режимов.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, нормативно-правовая база, монетарные статьи, немонетарные статьи, доходы, расходы, иностранная валюта, бухгалтерский учет, оценка, финансовая отчетность.

The article proves that the efficiency of economic activities, both domestic and foreign entrepreneurs in the legal system of a particular state is determined primarily by the degree of perfection of the coverage areas of regulation and liberality of its laws. Ukraine in this case is no exception. The formation and implementation of commercial relations with foreign partners and effective management of export-import operations is impossible without scientifically grounded approach to the solution of the complex task of information provision that are solved in the system of accounting and analysis. Accounting of operations in foreign currencies is a challenging topic of accounting and accountants raises a lot of questions, so the recommendations for the development and approval of accounting policy of small and medium enterprises, which join foreign economic activity, trying to take advantage of liberalized customs regimes.

Key words: foreign economic activity, normative-legal base, monetary items, non-monetary items, income, expenses, foreign currency accounting, valuation, financial statements.

УДК 657:339.5

Фурса В.П.

старший викладач кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаська філія
«Європейський університет»

Постановка проблеми. Комплексні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, мають на меті виробити моделі та механізми поступової інтеграції українських підприємств у міжнародні економічні зв'язки, з одного боку, і залучення іноземних підприємств до діяльності в Україні, - з іншого. Управління зовнішньоекономічною діяльністю потребує глибоких знань з бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій. Законодавство України постійно удосконалюється до принципів і директив Європейського Союзу, а у сфері тарифно-митного законодавства – до стандартів Світової організації торгівлі, що приносить істотні вигоди міжнародним обмінам і забезпечить високий ступінь спрощення та гармонізації митних режимів, а це є однією з основних цілей європейської інтеграції. Сфера розрахунків та застосування інозем-

ної валюти у господарській діяльності й надалі розширюватиметься, що потребує в подальшому удосконалення законодавчої бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення поставлених завдань здійснювалося з урахуванням сучасної наукової думки вітчизняних і зарубіжних вчених, чинного законодавства та практики проведення економічних експертиз з питань обліку. Організації і методиці обліку операцій в іноземній валюті присвячені праці В.В.Бабица, С.Ф.Голова, Я.Д.Крупки, Ю.Я.Литвина, І.І.Павлюка, В.М.Пархоменка, М.М.Ткаченка та інших. Ці праці містять багато цінних пропозицій та рекомендацій щодо ведення обліку згідно чинного законодавства, зазначаючи, разом з тим, що національний облік на даному етапі потребує проведення подальших наукових досліджень та розробок в напрямку їх удосконалення.

Постановка завдання. Сьогодення характеризується тим, що, все більше малих та середніх підприємств долучаються до зовнішньоекономічної діяльності, намагаючись скористатися з лібералізації митних режимів. А отже, сфера розрахунків та застосування іноземної валюти у господарській діяльності й надалі розширюватиметься. З іншого боку, актуальності питанню додає той факт, що з 2015 року українські компанії складають декларації з податку на прибуток на основі даних бухгалтерського обліку, а отже правильне ведення обліку операцій в іноземній валюті набуває більшого значення для запобігання застосуванню штрафних санкцій з боку податкових органів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доцільність даної статті визначається тим, щоб бухгалтерський та податковий облік операцій у іноземній валюті за останній рік зазнали суттєвих змін, у зв'язку з унесенням зміни в Податковий та Митний кодекси, до П(С)БО та інших нормативно – правових актів валютного регулювання. Облік операцій у іноземній валюті регулюються відповідним стандартом бухгалтерського обліку. Для компаній, що ведуть облік за національними стандартами бухгалтерського обліку, це Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [7] а для компаній, які ведуть облік за МСФЗ – IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates [8]. Незважаючи на деяку редакційну відмінність, основні вимоги цих двох стандартів ідентичні. Валютна операція – це господарська операція, яка призводить до виникнення в балансі суми (статті), вираженої у іноземній валюті. З точки зору застосування стандартів не є валютними операціями, а є балансуєчими операціями, які призводять до погашення або зменшення існуючого зобов'язання у іноземній валюті, такі операції: отримання товарів або послуг, оплата у валюті за які була проведена раніше; поставка товарів або надання послуг, за які була отримана авансова оплата у іноземній валюті; оплата за раніше отримані товари або послуги; отримання оплати від покупців та замовників за раніше поставлені товари або надані послуги; погашення кредитів у іноземній валюті; оплата або отримання лізингових платежів у валюті; продаж цінних паперів (крім цінних паперів власної емісії), номінал яких виражений у валюті; викуп (погашення) боргових цінних паперів власної емісії.

Отже, щоб зрозуміти, чи є відповідна операція у іноземній валюті валютною, чи балансуєчою, необхідно вирішити, чи призводить вона до виникнення або збільшення зобов'язання у однієї із сторін операції, або навпаки – до його погашення або зменшення. Валютна операція призводить до виникнення балансової статті (тобто суми, які відображається у балансі компанії), яка виражена

у іноземній валюті. За своїм характером такі статті можуть бути монетарними або немонетарними.

Монетарні статті – це суми, погашення яких має відбуватися шляхом оплати або отримання валютних коштів, всі решта статей є немонетарними.

Незалежно від характеру господарської операції, будь-яка валютна стаття на момент її виникнення завжди оцінюється за поточним валютним курсом «спот». Для операцій, однією із сторін якої є резидент України, роль курсу «спот» відіграє офіційний курс НБУ на дату здійснення валютної операції. В подальшому, облік відрізняється в залежності від того, чи є конкретна стаття монетарною, або ж немонетарною.

Монетарні статті мають бути переоцінені за поточним курсом на кожну звітну дату, а також на дату кожного часткового чи повного погашення заборгованості. Курсові ж різниці, що при цьому виникають, визнаються як складова доходів або витрат.

Немонетарні статті не переоцінюються, тобто їх облік ведеться по курсу на дату виникнення такої суми.

Оцінка доходів від реалізації товарів та послуг за валюту, а також активів, придбаних внаслідок валютних операцій, безпосередньо залежить від першої події, а саме – поставка товарів (надання послуг) або ж оплата.

Для полегшення розуміння вимог Стандартів щодо обліку операцій в іноземній валюті, пов'язаних з поставкою або придбанням товарів та послуг, в обліковій політиці підприємства необхідно закріпити порядок визнання доходів, витрат від реалізації активів в іноземній валюті (табл. 1).

Звітною датою є останній день календарного року. Проте компанії, що мають складати проміжну (квартальну) фінансову звітність, можуть проводити переоцінку валютних статей на кожну з дат проміжної звітності.

У підприємця незалежно від системи оподаткування дохід виникає за касовим методом. У законодавстві останнім часом щодо цього питання жодних змін не сталося, і думка органів ДФС не змінювалася. Для платників єдиного податку ПКУ [1] прямо встановлено, що датою отримання доходу є дата надходження коштів у грошовій формі (п. 292.6 ст. 292) [1], а саме передбачено, що дохід, отриманий в іноземній валюті, перераховується в гривні за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим НБУ на дату отримання такого доходу. Оскільки під час провадження зовнішньоекономічної діяльності підприємець отримує дохід в іноземній валюті, у нього має бути відкрито щонайменше два рахунки у банку – гривневий, розподільчий і валютний, оскільки оплата може провадитися винятково у безготівковій формі. При цьому зарахування валютної виручки здійснюється відповідно до чинного законодавства.

Таблиця 1

Порядок визнання доходів, витрат від реалізації активів в іноземній валюті

№ з/п	Зміст операції	Оцінка доходів, витрат
1.	Доходи від реалізації товарів та послуг за попередньою оплатою	Визначаються за курсом НБУ на дату отримання авансу
2.	Доходи, від реалізації товарів та послуг з відтермінуванням оплати	Визначаються за курсом НБУ на дату поставки товарів або надання послуг
3.	Первинна вартість товарів, запасів або ж необоротних активів, що придбані за попередньою оплатою	Визначається за курсом НБУ на дату сплати цього авансу постачальнику
4.	Первинна вартість товарів, що придбані на умовах відтермінування платежу	Визначається за курсом НБУ на дату отримання товарів
5.	Первинна вартість тих необоротних активів, що отримані за фінансовим лізингом	Визначається за тим курсом НБУ, що діяв на дату їх отримання
6.	Витрати на придбання послуг за передоплатою	Визначається відповідно, за курсом НБУ на дату оплати
7.	Витрати на придбання послуг за післяплатою	Визначаються за курсом, що діяв на дату підписання акту приймання послуг, або ж за курсом НБУ на останній день розрахункового періоду, якщо такі послуги надаються безперервно
8.	Витрати на проценти за кредитами у іноземній валюті, за борговими цінними паперами власної емісії	Визначаються за курсом на дату нарахування цих процентів
9.	Балансова вартість грошових коштів у іноземній валюті.	Визначається за поточним курсом НБУ на дату кожної операції з коштами, та на кінець звітного періоду
10.	Дебіторська заборгованість покупців за поставлені товари або надані послуги; кредиторська заборгованість за отримані товари або послуги; заборгованість за отриманими та виданими кредитами, включаючи нараховані відсотки; заборгованість за лізинговими платежами;	Визначається за поточним курсом НБУ на дату кожної операції з коштами, та на кінець звітного періоду
11.	Цінні папери та інші фінансові інвестиції, виражені у іноземній валюті; номінальна вартість цінних паперів власної емісії, які номіновані у іноземній валюті, та суми нарахованих відсотків.	Визначається за поточним курсом НБУ на дату кожної операції з коштами, та на кінець звітного періоду

На сьогодні діє вимога щодо обов'язкового продажу 65% іноземної валюти (постанова Правління НБУ від 14.09.2016 р. № 386) [9]. Решта 35% отриманої валютної виручки надходить у розпорядження підприємця і може використовуватися винятково відповідно до правил валютного регулювання. Саме цю суму необхідно перерахувати за курсом НБУ на день її зарахування (курс зазначено у виписці банку) і відображати в Книзі обліку доходів у графі 2.

Під час отримання валютної виручки визначення доходу проводиться в два етапи: за датою зарахування валюти на валютний (а не на розподільчий) рахунок і за датою зарахування гривні на гривневий рахунок.

Розподільчі рахунки використовуються банками при перерахуванні певних видів доходів в іноземній валюті на поточні рахунки клієнтів як транзитні рахунки. Тому дата зарахування валютної виручки на розподільчі рахунки не є датою надходження доходу для підприємця.

Банк без доручення підприємця наступного робочого дня після надходження коштів на розподільчий рахунок продає на міжбанківській валют-

ній біржі України 65% цієї суми. Отримана від продажу валюти гривня зараховується на гривневий рахунок підприємця за вирахуванням комісійних витрат банку. Попри те, що фактично на рахунок у гривнях надійде сума менше вартості у гривнях проданої валюти, відображати в доходах в Книзі обліку доходів необхідно саме вартість валюти без зменшення на комісію банку, оскільки для підприємця комісія банку – це витрати, понесені після отримання доходу. Якщо їх не відобразити у складі доходів у момент зарахування, буде занижено загальний дохід.

Отже, підприємцю – платнику єдиного податку дохід надходить на два рахунки – гривневий та валютний. Тому дата визначення доходу може бути різною: дата зарахування коштів на валютний рахунок і дата зарахування гривні після обов'язкового продажу валюти. При цьому перераховувати в гривню необхідно лише валюту, яка надійшла на валютний рахунок. Не дивлячись на відомі Правила обліку валютних операцій, в практичній діяльності чимало типових помилок які приводять до нарахування пені та штрафних санкцій.

Поширеною помилкою є переоцінка немонетарних статей, наприклад, дебіторської заборгованості за авансами, що видані постачальникам, або кредиторська заборгованість за авансами, що отримані від покупців.

У відповідності до пп.6 та 7 П(С)БО-21[7] (або пп. 16, 21 та 23 ІАС 21 [8], якщо компанія веде облік за МСФЗ), суми отриманих та виданих авансів у рахунок постачання товарів та послуг визнаються у балансі за курсом НБУ на дату отримання авансу та не підлягають перерахунку у зв'язку із змінами валютного курсу. У випадках коли сума господарської операції містить одночасно як елемент валютної операції, (тобто виникнення валютної статті балансу), так і балансууючої операції (погашення існуючої валютної статті), вона має бути розділена на дві (або ж і більше, якщо це необхідно) частини, кожна з яких обліковується за своїм курсом.

Оскільки операції з розрахунками в іноземній валюті пов'язані одночасно з виконанням митних процедур, поширеною, хоча й помилковою практикою буває визначення дати операції за датою, що зазначена в митній декларації, якою оформлюється експорт або імпорт товарів.

Митна декларація є лише документом, що підтверджує виконання вимог митного законодавства щодо оформлення факту переміщення товарів через митний кордон України, і жодним чином не спричиняє виникнення чи погашення зобов'язань між сторонами зовнішньоекономічної угоди. Датою здійснення операції з товарами, є виключно дата переходу права власності на товари від постачальника до покупця, відповідно умовам контракту, що визначаються за Міжнародними правилами визначення комерційних термінів (INCOTERMS). Якщо ж контрактом передбачена поставка на умовах, наприклад, DAF, тобто доставка до кордону, то перехід права власності відбудеться під час перетину кордону у визначеному місці транспортним засобом з товаром. За таких умов, зазвичай, це відбувається пізніше за дату оформлення митної декларації, актуальна дата операції коли вона припадає на період зміни звітних періодів.

Помилкою яка зустрічається в практичній діяльності є намагання переоцінювати активи, придбані за валюту, при зміні обмінного курсу. Наприклад, курсова різниця за несплаченою частиною поставки, що виникає після отримання товарів від постачальника, відноситься на збільшення або зменшення балансової вартості цих товарів, що є помилкою.

Важливий крок у створенні інвестиційного клімату в Україні для підприємців зробили законодавці, Верховна Рада ухвалила Закон від 03.11.2016 № 1724-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» [4], що

передбачає спрощення процедури укладання зовнішньоекономічних договорів, фінансової звітності під час експорту послуг, а також скасування валютного контролю щодо операцій з експорту послуг, що допоможе розвитку в Україні ІТ-індустрії і ринку самозайнятих фахівців. Закон мінімізує адміністративні бар'єри під час процедур укладення зовнішньоекономічних контрактів, зарахування валютного виторгу, а також бухгалтерського обліку та фінансової звітності, законодавець запропонував використовувати електронну форму ЗЕД-договору як альтернативу простій письмовій формі. Принципово змінилося й саме поняття ЗЕД-договору (контракту). Тепер це не матеріально оформлена угода суб'єктів ЗЕД, а їх домовленість. Проте така домовленість навіть з урахуванням внесених змін не може бути усною: допустимою є або проста письмова, або електронна, але теж письмова форма, а третій варіант, – форма, передбачена міжнародними договорами. Ця зміна внесена до ст. 6 Закону про зовнішньоекономічну діяльність [3] та стосуватиметься всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а не тільки «експортерів послуг».

Спрощення процедури укладення ЗЕД-договору стосується експорту всіх послуг, окрім транспортних. Однак до поняття «послуга» входить величезний перелік операцій різноманітного характеру. Згідно з розділом 3 Класифікації зовнішньоекономічних послуг [11], зовнішньоекономічні послуги являються товаром, що не проходить митного контролю і на який не оформлюється митна декларація. Послуги не приймають форму матеріальних об'єктів, на які розповсюджуються права власності. Реалізація послуг та їх виробництво не відокремлені один від одного.

Закон також закріплює заборону банкам вимагати переклад документів українською мовою, у разі якщо вони оформлені англійською, рахунок (інвойс) визнаватиметься первинним документом і може бути підписаний за допомогою особистого підпису, аналога власноручного підпису, електронного підпису або електронного цифрового підпису, електронного підпису одноразовим ідентифікатором.

В Україні постійно створюються важливі передумови для покращення інвестиційного клімату, так відповідно Постанові Правління НБУ від 22.02.2017 року № 13 «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 13 грудня 2016 року № 410» [10] не підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України надходження в іноземній валюті та залишаються в розпорядженні резидентів та нерезидентів і використовуються ними відповідно до правил валютного регулювання грошових внесків (гарантійний внесок, застава, завдаток, депозит, гарантія) з метою участі нерезидента в

аукціонах/торгах/тендерах та що надійшли для здійснення іноземних інвестицій в Україну. Реальною новацією є те, що НБУ дозволяє уповноваженим банкам купувати валюту для клієнтів, якщо сума рахунку не перевищує 100 тис. доларів США (раніше – 25 тис. доларів США). Крім того, відтепер фізичні особи зможуть розміщувати на закордонних рахунках іноземну валюту з джерелом походження за межами України без індивідуальних ліцензій НБУ. Наприклад, без ліцензій НБУ українці зможуть розміщувати на закордонних рахунках кошти, отримані ними за межами України у якості заробітної плати, стипендій, пенсій, аліментів, дивідендів. Зміни затверджено постановою Правління Національного банку України від 23 лютого 2017 року № 14 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [11]. НБУ переглянув також підходи до ліцензування операцій фізичних осіб з розміщення валюти на закордонних рахунках для здійснення інвестицій за межі України.

До актуальних питань обліку операцій зовнішньоекономічної діяльності слід віднести також зміни визначенні Законом України від 21.12.2016 № 1797-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні»[5] відносно витрат на відрядження. З 01 січня 2017 року до оподаткованого доходу не включаються витрати на відрядження, не підтверджені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати), понесені у зв'язку з таким відрядженням за кордон – не вище 80 євро за кожен календарний день такого відрядження за офіційним обмінним курсом гривні до євро, установленим Національним банком України, в розрахунку за кожен такий день.

Правило перерахування максимального розміру добових 80 євро в гривневий еквівалент для цілей утримання ПДФО, уведене з 01.01.17 року, – 80 євро потрібно перераховувати в гривні за кожний день відрядження окремо шляхом їх множення на курс НБУ, що діє в цей день. Отримана розрахункова сума добових щодня буде тією максимальною величиною, з якої не утримується ПДФО. Якщо фактичні добові в гривневому еквіваленті за кожний день перебування у відрядженні будуть більше максимальних добових для ПДФО у гривневому еквіваленті бухгалтеру доведеться утримати ПДФО і військовий збір, оскільки є надміру витраченими коштами (пп. 164.2.11, 170.9.1 ПК). ПДФО розраховується із застосуванням натурального коефіцієнта (п. 164.5 ПК), військовий збір визначається без натурального коефіцієнта.

До 01.01.2017 р. чи не найбільше запитань виникало під час визнання витрат, понесених у відрядженні через відсутність посадкового талона та відміток службових осіб Держприкордонслужби в

паспорті чи іншому документі про перетин кордону для країни з візовим режимом. Із 01.01.2017 р. законотворець вирішив цю проблему шляхом унесення змін до пп. 170.9.1 ПКУ і виклав її в наступній редакції «за наявності документальних доказів перебування особи у відрядженні (відміток прикордонних служб про перетин кордону, проїзних документів, рахунків на проживання та/або будь-яких інших документів, що підтверджують фактичне перебування особи у відрядженні)».

Висновки з проведеного дослідження.

В якості підсумку слід зазначити, що в Україні нині будується конкурентоздатна економіка, є покращення інвестиційного клімату за рейтингом Doing business, зростає стабільність банківської системи, діє поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі з найбільшим ринком світу. На основі опрацювання нормативно-правової бази по організації та обліку зовнішньоекономічної діяльності встановлено що бухгалтерський та податковий облік операцій у іноземній валюті за останній рік зазнали суттєвих змін що приносить істотні вигоди міжнародним обмінам і забезпечує високий ступінь спрощення та гармонізації митних режимів, – однією з основних цілей європейської інтеграції.

Створено законодавчі підстави для широкого використання електронного декларування товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, затверджені зміни спрощують процедуру купівлі, обміну іноземної валюти за поточними торговельними операціями, оновлено документи, що регламентують діяльність митних складів, операцій реекспорту і реімпорту, операцій з переробки сировини, тимчасового ввезення та вивезення товарів за кордон, операцій з увезення товарів за посередницьким договором для продажу в Україні, тощо.

Прийняття Закону України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг, Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» суттєво полегшить роботу будь-якого бізнесу, який займається валютними операціями, починаючи від індивідуальних підприємців, які працюють у галузі розробки програмного забезпечення, займаються перекладом, індивідуальним консультуванням. Також він допоможе великим компаніям, які надають будь-які послуги іноземним клієнтам -- маркетингові дослідження, аудит тощо. Тим особам, які працюють, надаючи послуги на електронних міжнародних біржах праці, через інтернет, закон полегшує роботу. Тепер такі підприємці повернуться у правове поле, а їх операції будуть фіксуватися, тобто держава отримає податки. Внесення змін до деяких нормативно-правових актів НБУ у лютому 2017 року покращить інвестиційний клімат на митній території України та за її межами.

Для ефективності господарської діяльності вітчизняних, підприємців у рамках правової системи держави необхідно і в подальшому удосконалювати сфери регулювання і ліберальності законодавства України зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Подальша лібералізація валютних операцій буде здійснюватися відповідно до Концепції нового валютного регулювання та на підставі нового закону «Про валюту». Відповідний законопроект зараз розробляється Національним банком спільно з експертами, залученими Європейською комісією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ПКУ – Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
2. МКУ – Митний кодекс України: від 13.03.2012 р. № 4495-VI.
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: від 16.04.91 р. № 959-XII.
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг»: від 03.11.2016 р. № 1724-VIII.
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні»: від 21.12.2016 № 1797-VIII.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку I «Загальні вимоги до фінансової звітності» МФУ від 07.02.2013 р. № 73.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: МФУ від 10.08.2000 р. № 193.
8. Міжнародний Стандарт фінансової звітності IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates.
9. Постанова Правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринку України»: від 14.09.2016 р. № 386.
10. Постанові Правління НБУ «Про внесення змін до постанови Правління НБУ від 13 грудня 2016 року № 410» від 22.02.2017 р. № 13.
11. Постанова Правління НБУ «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України»: від 23 лютого 2017 р. № 14.
12. Класифікація зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП), затверджена наказом Держстату України від 27.02.2013 р. № 69.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ВПРОВАДЖУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ПРОЗОРИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ

INTRODUCTION OF INFORMATION-TRANSPARENT SYSTEMS PROCUREMENT MANAGEMENT

В наш час пошук нових методів модернізації логістичних процесів безпосередньо пов'язаний з ідеями комп'ютерного застосування. Впровадження інформаційних систем дозволяє значно збільшити ефективність, знизити витрати. Одним з методів є технологія RFID, яка забезпечує інформаційну прозорість у всіх ланках ланцюга від постачальників до кінцевих споживачів. У статті описані позитивні сторони автоматизації та реінжинірингу. Представлено порівняльний аналіз основних техніко-економічних показників штрихкодів і технологій RFID.

Ключові слова: інформаційна прозорість, інформаційна система, ланцюг постачань, RFID, автоматизація, логістичні процеси.

В настоящее время поиск новых методов модернизации логистических процессов непосредственно связан с идеями компьютерного применения. Внедрение информационных систем позволяет значительно увеличить эффективность, снизить издержки. Одним из методов является технология RFID, которая обеспечивает информационную прозрачность во всех

звеньях цепи от поставщиков до конечных потребителей. В статье описаны положительные стороны автоматизации и реинжиниринга. Представлен сравнительный анализ основных технико-экономических показателей штрихкодов и технологий RFID.

Ключевые слова: информационная прозрачность, информационная система, цепь поставок, RFID, автоматизация, логистические процессы.

Currently, the search for new methods for the modernization of logistics processes is directly related to the ideas of computer applications. The introduction of information systems can significantly increase efficiency, reduce costs. One of the methods is RFID technology, which provides information transparency in all links of the chain from suppliers to end users. The article describes the positive aspects of automation and reengineering. A comparative analysis of the main technical and economic indicators of bar codes and RFID technologies is presented.

Key words: information transparency, information system, supply chain, RFID, automation, logistics processes.

УДК 338.2

Саєнсус М.А.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Одеський національний економічний
університет

Карнаухова Г.С.

старший викладач кафедри прикладної
та обчислювальної математики і САПР
Одеська державна академія
будівництва та архітектури

Постановка проблеми. Інтеграція ланцюга постачань у даний час розглядається як базова конкурентна стратегія. Основним призначенням будь-якої інтегрованої інформаційної системи керування ланцюгом постачань на підприємствах є повна або часткова автоматизація системи в цілому. Вона повинна перетворити операційні дані в інтегровані. Перед керівництвом підприємства часто встає проблема: «існує дуже багато даних на операційному рівні, але відносно мало інформації (інтегрованих, прогнозних і ін. даних) для прийняття стратегічних рішень» [1].

Щоб допомогти підприємству прогнозувати й планувати спільну роботу партнерів, керувати зв'язками зі споживачами, удосконалювати життєві цикли продукції й поліпшувати технічне обслуговування, впроваджуються інформаційні системи. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології дозволяють реалізовувати логістичні рішення з більш високою ефективністю і швидкістю.

Інформаційна прозорість усередині ланцюга постачань дозволяє розподіляти критичні дані, необхідні для керування потоками продукції, послуг і інформації в реальному масштабі часу, між постачальниками і споживачами. Якщо інфор-

мація існує, але недоступна для тих, хто хоче її використовувати найбільше ефективно, то цінність даної інформації зменшується експоненціально [2].

В стратегічному розвитку компанії постачанню відводиться велика роль. Багато організацій прагнуть підвищити економію витрат за рахунок схем забезпечення постачання. Автоматизовані інформаційні системи і рішення для управління взаєминами з постачальниками представляють стратегічну цінність, виражену у вигляді істотної економії витрат, коректного виконання контрактів і прискореної окупності. Виділяючи процеси постачання в якості центрів отримання прибутку, далекоглядні і прогресивні компанії зміцнюють відносини з постачальниками та підрядниками.

Збільшення інформаційної прозорості між учасниками ланцюга постачання допоможе всім сторонам досягати загальних цілей у збільшенні вартості акцій і доходів підприємства, використанні активів і зменшенні витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш очевидною зміною стає використання нових технологій. Деякі з цих технологій (електронна ідентифікація пакування, супутникове відсте-

ження місцеперебування вантажів, автоматизовані системи управління) безпосередньо пов'язані з переміщенням товарів. Найсуттєвіші зміни пов'язані з комунікаціями і передачею інформації між учасниками ланцюга постачання.

Однією з перших технологій, яка зробила прорив в логістиці, стала система електронного обміну даними EDI. Завдяки Internet EDI стала доступна малому бізнесу і індивідуальним підприємцям, дозволила здійснювати доставку супровідних документів та відстежувати переміщення замовлень.

Технологія RFID (Radio Frequency Identification – радіочастотна ідентифікація) – технологія нового покоління, яка застосовується для ідентифікації та обліку об'єктів.

На базі сучасних комп'ютерних технологій створено нове покоління інтегрованих систем управління – ERP-системи. Спочатку термін ERP застосовувався до систем планування завантаженості виробничих потужностей. Сучасні ERP-системи забезпечують виконання всіх основних функцій підприємства, незалежно від його роду діяльності або статусу. В даний час ERP-системи застосовуються як в комерційних, так і некомерційних структурах, в урядових та неурядових організаціях [3].

Питання оптимізації бізнес-процесів і управління діяльністю компанії, особливості впровадження корпоративних інформаційних систем докладно досліджуються в працях дослідників: І. Ансоффа, Р. Гранта, В. Демінга, П. Друкера, Р. Каплана, Г. Мінцберга, Д. Харрінгтона, К.С. Есселінга, Х. Ван Нимвегена, В. Баронова, С.В. Пітеркіна, Д.В. Ісаєва, К.Г. Скрипкіна, С.Н. Колесникова, Д.В. Денисова, Г.Б. Клейнера та ін.

Щоб збільшити ефективність функціонування ланцюгів постачання, підприємства використовують спільні моделі, що дозволяють розподіляти інформацію з численних рівнів учасників ланцюгів постачання – від постачальників до споживачів. Торговельним партнерам необхідно спільно прогнозувати, керувати запасами, складати графіки роботи й зробити доставку оптимальною. Завдяки цьому партнери можуть знизити витрати, підвищити продуктивність і створити більше благ для споживача наприкінці ланцюга постачання.

Постановка завдання. Мета статті – показати, що впровадження сучасних рішень та інформаційних систем дозволяє істотно знизити ризики, сприяє досягненню інформаційної прозорості, а також домогтися значного збільшення ефективності діяльності компанії в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея автоматизації підприємств роздрібною торгівлі далеко вже не нова. Штрихове кодування стало найпопулярнішою технологією автоматизації з моменту появи і впровадження на ринок торгового обладнання. Використання штрихкоду

на підприємствах абсолютно різних галузей сприяло збільшенню продуктивності й, як наслідок, прибутковості будь-якої організації. На сьогодні штрихкоди стали зустрічатися практично скрізь. Модифікуючись і розвиваючись з часом, дана технологія дозволяє відстежувати сьогодні вже всі виробничі процеси, канали розподілу, постачання та роздрібні продажі. Цінність штрихового кодування визначається ще й популярністю, і кількістю користувачів.

Останнім часом у зв'язку з розвитком різного роду систем автоматизації логістичних процесів все більший інтерес викликають системи, побудовані на основі технології RFID (Radio Frequency Identification).

Технологія RFID пропонує значні переваги підприємствам, зокрема швидшу реакцію на запити клієнтів, зниження витрат праці й зменшення величини запасів, а моніторинг вантажів, заснований на системі RFID, дає клієнтам з галузей, де виникає необхідність контролю за температурою, шанс на швидку реакцію в випадку транспортних проблем. Дослідження американських фахівців, стосовно впровадження системи RFID в країнах Західної Європи, Азії та США показують, що витрати на впровадження системи, мета проєктів, а також масштаб вигоди залежать переважно від регіону.

В порівнянні з штрихкодуванням технологія RFID має такі переваги:

- Дані на RFID-мітках можна записувати і доповнювати багато разів.
- Для RFID не потрібен контакт або пряма видимість – це можна робити через пакування, можливо навіть приховане розміщення міток.
- Читання можливо проводити на досить великій відстані. Радіус зчитування може становити до декількох сотень метрів (залежить від моделі мітки і зчитувача).
- RFID-мітки несуть велику кількість інформації і можуть виконувати інші завдання.
- RFID-мітки читаються швидко і точно.
- Мітка може бути розташована в будь-якому місці. Для розміщення штрихкодів на пакуванні є правила, а до радіочастотних міток ці вимоги не відносяться.
- RFID може використовуватися навіть в агресивних середовищах, в той час як штрихкод легко пошкоджується (вологою, забрудненням і т.д.).
- RFID-мітки можуть бути не тільки для читання, а й для запису інформації.
- Для гарантії високого ступеня безпеки мітці привласнюється унікальне незмінне число-ідентифікатор. Операції запису і зчитування даних можливо закрити паролем, а також зашифрувати їх передачу. RFID-мітки практично неможливо підробити.

Технології RFID мають також і недоліки.

- Вартість RFID-міток перевищує номінальну вартість етикеток зі штрих-кодом. Однак у сфері логістики і транспортування вантажів вартість RFID-мітки виявляється зовсім незначною у порівнянні з вартістю вмісту контейнера.

- Самостійно виготовити RFID-мітки складно, а штрихкод можна надрукувати на будь-якому принтері.

- Неможливість розміщення під металевими і електропровідними поверхнями. Перед використанням RFID-міток в пакуваннях певного виду пакування слід модернізувати.

- Електромагнітні поля створюють перешкоди.

- Користувачі висловлюють протести проти маркування роздрібних товарів через можливість використання технології для збору інформації про людей.

- Вплив на здоров'я людини. Зчитувачі є об'єктом досліджень, що мають на меті визначення допустимих рівнів електромагнітного випромінювання [4].

До недавнього часу RFID-системи були значно дорожче в порівнянні зі штрихкодovими системами. Однак сьогодні ситуація почала докорінно змінюватися. Технічний прогрес привів до того, що вони почали використовуватися в областях, в яких перш використовувався тільки штрихкод, і в даний час RFID-системи успішно конкурують зі штрихкодovими, в тому числі і в ціні. Більш того, RFID-технологія дозволяє пропонувати рішення для роботи в оптично важких умовах. RFID- ідентифікація може бути використана в таких додатках, як контроль доступу, контроль і облік робочого часу, ідентифікація транспортного засобу, контроль за переміщенням потоків вантажів і транспорту, автоматизація складської обробки, автоматизація завантаження і розвантаження, ідентифікація в пральнях, підприємствах текстильної промисловості, відстеження активів, контроль матеріально-виробничих запасів, автоматизація виробництва.

Мережа EDS – технологія, яка дозволяє краще організувати роботу підприємства за допомогою прозорої інформації про товари в ланцюзі постачань. Одним з елементів мережі є стандарт EPC – електронний код продукту. стандартом в області міток RFID найближчим часом стане Цей найсучасніший стандарт аналогічний штриховому коду (за форматом даних), а функція деактивації мітки дозволяє руйнувати її в момент, коли потреба в ній відпадає. Система працює на основі пошуку, що виконується через Auto-ID. В неї поєднуються недорога технологія RFID, електронний код продукту, чинна інфраструктура комунікаційної мережі. Це дозволяє збирати точну інформацію в режимі реального часу, й тим самим визначити місцеперебування предмета, дату виготовлення, кількість елементів, доступних в ланцюжку поста-

чань. Слід зазначити, що технологія RFID має величезний потенціал застосування в різних областях діяльності і буде розвиватися стрімкими темпами [5].

За прогнозами експертів, застосування технології RFID дозволить збільшити товарообіг, зменшити товарні запаси, скоротити транспортні витрати, скоротити збитки від втрати і крадіжок, оптимізувати витрати на транспортну логістику.

Технологія RFID в нашій країні поки тільки робить свої перші кроки, але вона має величезне майбутнє, і ті компанії, які раніше інших почнуть застосовувати цю революційну технологію в своїй діяльності мають шанс зробити якісний стрибок у своєму розвитку і завоюванні ринку послуг транспортної та складської логістики.

Питання постачання часто традиційно знаходяться в зоні особливої уваги з боку керівництва компаній. В останні роки значно зріс вплив ефективності управління системою постачання на проблему підтримки конкурентоспроможності. З метою забезпечення отримання прибутку на постійній основі, компаніям доцільно і необхідно мати збалансовану систему управління витратами на постачання.

Наскільки важливо прогнозування процесів у системах постачань? Фахівці відповідають на це питання неоднозначно. З одного боку, прогнозування попиту і пропозиції дозволяє сформулювати гнучку систему постачань з високою швидкістю реагування на зміни зовнішніх факторів. З іншого боку, недостатня прозорість систем постачань не забезпечує високого рівня точності прогнозів, що призводить до тимчасових або фінансових втрат.

В умовах невизначеності результат прогнозування виявляється неточним, що в підсумку призводить або до створення зайвих запасів, або до їх дефіциту. Тому одне з рішень проблеми лежить не в вдосконаленні методів прогнозування з метою підвищення точності прогнозів, а в скороченні дефіциту часу виконання замовлення, тобто невідповідності між часом, який покупець готовий витратити на очікування, і фактичним часом виконання замовлення. Якщо досягнуто повну відповідність між зазначеними термінами, то потреба в прогнозуванні зменшується або зводиться до нуля.

Якщо підприємство здатне скоротити витрати на придбання товарів і послуг, то результатом буде підвищення рентабельності – без шкоди якості і навіть без збільшення обсягів продажів.

Автоматизація процесів управління взаємовідносинами з постачальниками дозволяє автоматизувати всі процеси, які об'єднують в собі вибір джерел постачань і власне постачальницьку діяльність. Одночасно з цим дозволяє збільшити прозорість логістичної мережі ланцюгів постачань і забезпечити керівництво найбільш інтерактив-

ним і детальним оглядом всіх витрат, пов'язаних з постачанням.

Мета будь-якого закупівельного конкурсу – економія коштів за рахунок створення конкуренції між постачальниками і підвищення прозорості ринків, що, безумовно, позитивно впливає на мінімізацію витрат. Автоматизація проведення процесу закупівельного конкурсу допомагає значно збільшити швидкість прийняття рішень закупником і максимально знизити вартість управління закупівлями. Автоматизація дозволяє також зібрати всю необхідну статистику по закупках, що є важливим і необхідним кроком на шляху до створення закупівельної стратегії компанії. Як відомо, автоматизація стає вигідною, коли вартість розробки і впровадження нижче, ніж досягається економія. Найбільший інтерес до автоматизації закупівель виявляють великі компанії з великою номенклатурою закуповуваних товарів і послуг [6].

Перед упровадженням системи інформаційної прозорості варто розглянути деякі аспекти її створення: розміри бази постачальників і споживачів, з якими варто обмінюватися інформацією; критерій упровадження; склад спільно використовуваної інформації і технології розподілу даної інформації. Припускаємо, що всі учасники одержать доступ до інформації, необхідної для контролю потоку матеріалів, керування кількістю товару, виконання контрактів на послуги, дотримання стандартів якості, погоджених у договорах про співробітництво.

Необхідно, щоб інформація, що стосується прогнозів, змін у виробничих планах і безпосереднього функціонування ланцюга постачань, передавалася споживачам і постачальникам регулярно. Інформаційні потоки від постачальників до споживачів можуть включати інформацію про стан виконання замовлень, завантаженню потужностей, кількості замовлень і наявності товару. Наявність такої інформації дає учасникам ланцюга постачань багато переваг [7].

Такі проблеми, як недостача, зміни в замовленнях споживачів, технічні зміни, застаріння товару і неполадки устаткування, трапляються і при впровадженні системи інформаційної прозорості. Негативний ефект від них буде набагато менше, ніж коли учасники ланцюга постачання до останнього моменту не інформовані про те, що трапилося. І навпаки, погане інформування про хід процесів у ланцюгах постачань небезпечно збільшенням часу виконання замовлення, збільшенням витрат і зниженням інформованості керівників, що приймають рішення [8].

Чинна система прозорості ланцюга постачань повинна забезпечувати ясне й усеосяжне висвітлення подій у ланцюзі постачання, для всіх зацікавлених учасників. Ключовою інформацією, необхідної для учасників ланцюга, є:

- фактичний рівень виробництва (як відсоток використовуваної потужності);
- наявність запасів;
- запаси в шляху;
- повідомлення про відвантаження;
- прогнози;
- фактичні обсяги постачань;
- поточні технічні зміни.

Інформаційна система повинна дозволити виконувати наступне:

- автоматизувати процес реєстрації, збір даних про постачальників і підрядників, в т.ч. вести структуровані бази даних, що дозволяють в будь-який момент отримати всю необхідну інформацію та зберігати додаткові атрибути для кожного запису постачальника або підрядника;
- проводити тендерні процедури і збір пропозицій виключно засобами електронної системи;
- формувати звіти, що дозволяють спростити вибір максимально вигідної пропозиції;
- сформувати контракт відповідно до визначеного шаблону.

Введення в експлуатацію нової системи може здійснюватися трьома основними способами: паралельним, атакувальним і пілотним. Паралельне введення в експлуатацію припускає, що обидві системи (стара і нова) якийсь час працюють паралельно і стара система поступово виводиться з експлуатації. При атакувальному способі нова система цілком активізується відразу після іспиту. При пілотному способі нова система спочатку використовується в обмеженому масштабі й потім поступово виводиться на повну потужність. Пілотний спосіб дозволяє перевірити можливості та функціонування системи до повномасштабного впровадження. Цей спосіб також дешевше, якщо необхідно вносити виправлення в систему або адаптувати систему для роботи на конкретному підприємстві. На практиці більшість підприємств частіше використовують пілотний спосіб у сполученні з паралельним.

Для впровадження системи необхідна участь усього персоналу підприємства. Упровадження системи обходиться дорого і займає багато часу, тому підтримка керівництва підприємства просто обов'язкове. Внутрішня підтримка керівництва і менеджерів істотно важлива також у випадку виникнення яких-небудь проблем з упровадженням програмного забезпечення і його удосконаленням. Полегшити процес переходу на нову систему допоможуть регулярні обговорення проблем переходу до нової системи і навчання персоналу [7].

Необхідний рівень інформаційної прозорості залежить від потреб підприємства і галузі промисловості, у якій підприємство працює. Після визначення вимог до рівня інформаційної прозорості менеджерам варто оцінити різні типи систем по

можливостях функціонування кожної з них. Забезпечення функціонування залишається критичною умовою для досягнення успіху в будь-якому ланцюзі постачань.

Критичні для системи функції:

- точність обліку запасів;
- точність прогнозування;
- стабільність виробничих графіків.

Якщо інформація про запаси поширюється по системі в реальному масштабі часу, то вимога до точності рівнів запасів, що повідомляються, стає першорядною.

Низька прозорість, відсутність цілісного бачення системи постачань призводять до великих витрат часу на кордонах між фазами логістичного процесу.

Висновки з проведеного дослідження.

Інформаційна прозорість реально представляє набагато більше можливостей, чим проста закупівля і впровадження технологій. Саме перевірена інформація про положення справ на підприємстві в сучасний момент допомагає керівництву приймати ефективні управлінські рішення.

Впровадження автоматизованої системи з відповідними моделями виробничо-фінансової діяльності підприємств і елементами експертної системи сприяє досягненню інформаційної прозорості для керівництва підприємства, що охоплює всі підрозділи в режимі реального часу.

Упровадження систем прозорості ланцюгів постачань буде важким. Такі системи коштують чималих грошей, і досягнення швидкої окупності відповідних інвестицій – не така проста проблема. Щоб прийняти рішення про впрова-

дження такого роду систем, необхідно визначити потенційні переваги і час для досягнення цих переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фишер Л. Совершенство на практике. Лучшие проекты в области управления бизнес-процессами и workflow. / Л. Фишер. – : Пер. с англ. – М.: Весть-Метатехнология, 2000. – 432 с.
2. Ross Brad. GM Order to Delivery: A Customer-Focused Supply Chain Revolution at General Motors / Brad Ross. – Public Speaking Engagement, March 11, 2002.
3. Чухрай Н.И. Развитие логистики в условиях е-экономики / Н.И. Чухрай, О.Б. Гирна // Логистика. – Л.: Изд-во Нац. ун-та «Львов. политехника», 2008. – С. 272-278.
4. Рахно Е. RFID системы идентификации: [Електронний ресурс] / Е. Рахно. – CHIP NEWS Україна. – Режим доступу: www.microchip.ua/publicazii/03-07.pdf
5. Ефимов Г. Системы бесконтактной идентификации для складских приложений и логистики: [Електронний ресурс] / Г. Ефимов – Компоненты и технологии. – 2006 № 10. – Режим доступу: kit-e.ru/articles/rfid.php
6. Басанский М.В. Информационные системы управления закупками / М.В. Басанский // Экономикс 2013. – № 2. – С. 13-18.
7. Саенсус М.А. «Проблеми впровадження інформаційно-прозорих систем в ланцюзі постачань підприємства» / М.А. Саенсус, Г.С. Карнаухова «Научный и производственно-практический сборник Одесского политехнического университета», 2004. – № 1(21). – С. 42-44.
8. Kaihla Paul. Inside Ciscos \$2 Rillion Blunder. / Paul Kaihla. – Business 2.0, March 2002, p. 88-90.

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 5

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua