

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№11 (162)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (162) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 242 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол №10 від 19.11.2014 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної політики;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 № 1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2014. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2014

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ МВС України

Тіньова економіка та економіка війни: небезпека синергетичного тіньового посилення

У статті розглядаються причини синергетично утвореної небезпеки тіньового посилення в умовах економіки війни.

Ключові слова: синергетика, самоорганізація тіньової економіки, дисфункція соціального інституту, паразитарна функція, синергетичні тіньові потоки, інституційна інфраструктура.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,

д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел МВД Украины

Теневая экономика и экономика войны: опасность синергетического теневого усиления

В статье рассматриваются причины синергетически сформировавшейся опасности теневого усиления в условиях экономики войны.

Ключевые слова: синергетика, самоорганизация теневой экономики, дисфункция социального института, паразитарная функция, синергетические теньевые потоки, институциональная инфраструктура.

V. PREDBORSKIJ,

doctor of economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Shadow economy and business of war: the risk of shadow synergistic enhancement

The article discusses the reasons synergistically formed danger shadow gain an economy of war.

Keywords: synergy, self-organization of the shadow economy, dysfunction social institution, a parasitic function synergistic shadow flows, institutional infrastructure.

Постановка проблеми. Небезпека існування та поширення масштабних тіньових процесів, нерозвинутої інституційної інфраструктури їм протидії обумовлює необхідність продовження та поглиблення системного їх вивчення. У зв'язку з цим розгляд закономірностей, причин посилення тінізації в умовах економіки війни, відсутності адекватного реформування інституційної інфраструктури в умовах війни є актуальним напрямом поглиблення вивчення природи тіньових процесів і механізмів, їх детінізації.

Необхідність протидії тіньовій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як Закони України «Про анти-

корупційну стратегію України» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних провідних авторів з вивчення процесів тіньо-

вої економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи. Однак у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, закономірностей, механізмів, суб'єктів їх детінізації виникає потреба у подальшому спеціальному дослідженні цих процесів.

Метою статті, таким чином, є дослідження причин виникнення синергетичного посилення небезпеки тіньових процесів в умовах війни, зростання небезпеки паразитарних явищ.

Виклад основного матеріалу. Війна на сході України, як локалізований простір цивілізаційного конфлікту Росії із Заходом, є довготривалим явищем, яке суттєво модифікує вітчизняні соціально-економічні процеси. Це стосується, зокрема, і явищ тіньових процесів, що через механізми синергетики мають величезний потенціал свого подальшого посилення у цих умовах.

Поняття «синергетика» означає об'єднання, синтез, узгоджену дію енергетичних потоків, впливів. Процес такого об'єднання формує наступний рівень небезпеки розвитку соціально-економічної системи, яка у цьому випадку може проходити через стани, що визначаються граничною нестійкістю (це означає, що як завгодно малі зовнішні впливи змінюють подальшу еволюцію кардинально). Це так звані точки біфуркації, в яких траєкторії розвитку розгалужуються, локалізуються, система опиняється перед необхідністю вибору певного шляху подальшого функціонування, і передбачити вірогідність обрання найбільш ефективного шляху неможливо [1, с. 25]. Обмеження негативного потенціалу синергетично діючих небезпек повинно забезпечуватися проведенням системних реформ: у даному разі їх синхронізувати із однією із системних синергетичних потоків піднесення небезпек: із дією небезпек військового часу.

Тіньова економіка являє собою синергетично зв'язане явище господарювання асоціальної природи, форму кризи державного управління, його системну дисфункцію, яка обумовлена і, своєю чергою, обумовлює нерівномірність (що склалася об'єктивно або під впливом протекційно-корупційної діяльності) доступу до адміністративного ресурсу і через нього нерівномірний тіньовий доступ до інших економічних ресурсів, системний тіньовий перерозподіл влади і власності [2, с. 98–107; 3].

Синергетичні властивості тіньової економіки як системи виявляються в наявності в ній такої структури, якій притаманне породження на основі менш впорядкованого, менш складного, менш небезпечного для економічної безпеки держави субстрату більш впорядкованого, більш складного, більш небезпечного для економічної безпеки структур із цілісним і відносно стійким режимом поведінки. Такий режим поведінки розвитку тіньової економіки отримав назву самоорганізації [1, с. 26].

Самоорганізація тіньової економіки є складним соціально-економічним феноменом. Домінуючим його проявом є логіко-історична метаморфоза форм тіньової економіки від неформальних утворень селянської економіки та домашніх домогосподарств із низьким рівнем суспільної самоор-

ганізації до формування сучасних паразитарних елітних тінізаційних структур [2, с. 234–271; 4, с. 10–14] з високим рівнем самоорганізації із застосуванням сучасних систем менеджменту. Таким чином, форма самоорганізації дисфункційної діяльності державного управління, неформальної економіки, яка має синергетичний характер і викликана гострим протиборством, протистоянням з приводу управління економікою, виявляється у розвитку малої субкультури, яка протистоїть макроекономічним механізмам управління як ворожим і є так званою тіньовою економікою.

До кола об'єктів теорії тінізації економіки слід віднести, на наш погляд, дослідження управлінських дисфункцій, що виникають у зв'язку з виникненням та функціонуванням сучасних економічних протиріч соціальних інституцій, перш за все держави, які обумовлюють знаходження інших економічних суб'єктів поза режимом ефективної взаємодії з ними та їхнім впливом.

Синергетично зв'язана дисфункція соціального інституту в економічній сфері обумовлює посилення режиму неефективної взаємодії і впливу на суспільство, що означає втрату якості регулювання й контролю, наступними основними шляхами: 1) управлінська дисфункція соціальної інституції викликає соціально-економічну напругу та конфліктність з-за того, що інституція не здатна виконувати покладені на неї функції; виникає дисфункційна структура діяльності соціальних інституцій; відбувається перетворення позитивної соціально-економічної функції діяльності на протилежну – паразитарну; 2) втрата інституцією суспільної функції призводить до виникнення двох негативних ефектів – до переносу негативного ефекту від деформаційного стану інституції на дію об'єктів їх впливу та на виникнення компенсаційної заміни функції інституції, що втратила свої функції, на інші – тіньові, а звідси також негативні; 3) дисфункція соціальної інституції, що продовжується довгий термін часу, негативно впливає на систему цінностей, морально-етичний стан суспільства, його мотиваційну структуру, викликає деформацію всієї соціально-економічної інфраструктури; 4) дисфункція соціальних інституцій викликає зсув всієї соціально-економічної структури в бік її архаїзації, широкої появи перетворених, маргінальних економічних форм; 5) збитки від дисфункції соціальних інституцій особливо негативно впливають на діяльність системи правоохоронних органів, обумовлюють їх вторинну дисфункцію, переродження.

Однією з головних особливостей сучасних тіньових процесів у національному соціально-економічному просторі є його найсуттєвіше викривлення, скрючування щодо доступу до суспільних ресурсів, перш за все ресурсів влади, використання існуючих преференцій щодо цього у паразитарний спосіб.

Паразитарною слід вважати таку структуру, яка використовує та пристосовує форму позитивно вищої соціально-економічної функції до реалізації вузькокорисливих, історично-архаїчних, егоїстичних, соціально-шкідливих функцій, що завдає прямої шкоди потенціалу першої. Використовуючи суспільні ресурси (як правило, краді) на ротацію своєї діяльності від функції забезпечення модернізації, виконання локомотивного просування елітою всієї соціально-економічної структури до рівня світової конкурентоспроможності – до паразитарного споживання, гальмування та обмеження інноваційно-інвестиційного розвитку та структурного ре-

формування: паразитарна структура сприяє кризовій деградації суспільного розвитку.

Еволюція паразитарної елітної соціально-економічної структури з її особливою інтеграцією політичної, економічної, соціальної сфер за сучасних умов призвела до перетворення її на закриту особливу для суспільного контролю сферу суспільства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті перерозподіл влади у вузько обмежених кордонах на свою користь та отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [5, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, елітна сфера утворює відповідно до своїх потреб і тіньову політичну, соціально-економічну, правоохоронну, судову інфраструктуру – тіньову парадержаву, що обумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання. Паразитарний елітний сектор з огляду на вищевикладене є базовим елементом всепоглинаючої системної корупції в її окремих декомпозиціях, які мають, як правило, інтегрований прояв у політичній, економічній, державно-владній, правоохоронній, судовій, освітянській, медичній тощо сферах. Паразитарна елітна економіка всіляко сприяє поширенню споживацьких, вузькокорисливих, егоцентричних, гедоністських властивостей в елітарному прошарку.

Паразитарна елітна економіка з огляду на своє домінуюче положення в економічній структурі виступає як один із головних каталізаторів, що є підсилювачем деградації, примітивізації та архаїзації суспільних відносин, посилення в ній процесів тінізації та криміналізації.

Паразитарність сучасної елітної економіки виявляється в існуванні цілої системи паразитарних проявів, до основних з яких слід віднести:

- значну пригніченість, неконкурентоспроможність національної економіки, посилення монополістичних тенденцій як антиподу вільного ринку;
- перетворення корупції на системне всеобумовлююче утворення, потяг до адміністративних обмежень та тиску;
- гальмування структурних перетворень, інноваційного розвитку;
- проведення реформ в інтересах паразитарних структур;
- зростання соціально-економічного розшарування в суспільстві, перекладання фіскального тягаря на плечі ординарних суб'єктів господарювання, суспільства;
- перетворення перерозподілу власності і влади на перманентну функцію, посилення у зв'язку з цим концентрації економічної влади та власності, конфліктності (в тому числі всередині владної команди), соціального напруження, недовіри до влади, погіршення інвестиційної привабливості економіки країни.

Відсутність конкурентно-ринкового простору як необхідний прояв паразитарної функції заміщення, посилення гібридизації, нерозчленованості (синкретизму) влади та бізнесу у механізмах функціонування елітного сектора активізує процеси монополізації в національній економіці, стримує процеси, спрямовані на обмеження та реструктуризацію монопольних утворень. Україна повільно проводить суспільні реформи – така сучасна оцінка стану протидії монопольним процесам в країні з боку міжнародних та вітчизняних незалежних організацій. За відсутності суттєвого прискорення

структурних реформ перспективи економічного зростання в Україні можуть погіршитись, вважають експерти.

Очищення від паразитарності, опанування глобальної конкурентоспроможності і досягнення стандартів сучасних західних демократій має супроводжуватися зміною структури, технологічним оновленням капіталу. Визначальним засобом такого оновлення є вільний конкурентно-ринковий розподіл інвестицій. Він можливий лише щодо приватних капіталовкладень – єдиних, які орієнтовані на максимізацію прибутку і здатні динамічно перетікати в новітні сектори. Цьому має сприяти макроекономічна модель фінансового перерозподілу й монетарно-цінової стабільності. Додамо, що макроекономічні важелі неефективні за умов панування монополій і в адміністративних форматах, оскільки потребують вільної, конкурентної, саморегульованої ринкової системи.

Особливе значення для появи інноваційних проєктів і виробництв має розширення сектору малого та середнього підприємництва – найбільш гнучкого в ринкових пропозиціях і фінансово дисциплінованого щодо своїх зобов'язань. Ще одним ключовим питанням є пряий доступ громадян до фондів ринків і заохочення їх до володіння акціями та іншими корпоративними правами. Захист прав, свобод та операційних можливостей дрібних акціонерів повинен був би стати одним із центральних питань державної влади [6, с. 52].

Іншим синергетичним потоком підсилення тінізаційних процесів у сучасних умовах є процеси, народжені становленням економіки війни та її механізмів, які у вітчизняних умовах, в значній мірі, мають тінізаційний потенціал, вплив яких слід обмежувати.

До них, перш за все, слід віднести так звані пріоритети розвитку – за даних умов пріоритет розвитку галузей військово-промислового комплексу. В цілому в умовах існування паракорупційної інституційної структури держави та суспільства [7, с. 3–8] ці пріоритети не тільки є альтернативними щодо комплексу транспарентних ринкових реформ, але й підсилюють монополістичні щодо інтересів паразитарних бізнес-адміністративних еліт [8, с. 150–167] тенденції розвитку, їх тіньовий характер. Так, поява пріоритетних цілей розвитку є завжди результатом політичного, кулуарного торгу між впливовими бізнес-адміністративними угрупованнями. Після прийняття цих чи інших стратегічних рішень щодо пріоритетів розвитку виникають незворотні зміни в інституційній тіньовій структурі, у нарощуванні тіньової дельти базової матриці, яка визначає посилення подальших тіньових трендів. Ослаблення гіпертрендів централізації на користь монополістичних тенденцій у регіонах країни посилює ефект незворотності розвитку тінізаційних механізмів прийняття пріоритетів розвитку, втраті ефективності гнучкості, кореляційного їх зв'язку з реальними потребами суспільства. Всупереч загальноприйнятій думці, система пріоритетів, яка характерна для військової економіки України, призвела не до посилення оперативності, ефективності, дієвості сучасного воєнного держзамовлення, а до обмеження дійсної свободи вибору, затримці у часі та втраті зв'язку пріоритетів воєнного держзамовлення із реальними потребами війська.

До пріоритетів слід додати й інші тінізаційні синергетичні фактори – пріоритети у розподілі ресурсів, що підсилюють деформаційні процеси у системі розподілення з відповідні-

ми політичними, економічними і соціальними наслідками – посиленням гібридизованих процесів у політичній, бізнесовій, економічній і соціальній сферах [8, с. 138–144].

«Асиметричною» відповіддю на зростання тінізаційних синергетичних факторів суспільного розвитку є прискорена розбудова інфраструктури системи державного та недержавного інституційного забезпечення економічної безпеки в умовах війни. Пріоритетним стає завдання переоцінки функцій і повноважень інститутів влади, узгодженості їхньої спільної роботи, проведення постійного моніторингу стану виконання державно–владних функцій, особливо у сфері виконавчої влади і оперативне внесення необхідних коректив у механізм їх функціонування. Діяльність інфраструктури, що забезпечує процес постійного реформування державно–адміністративної системи, повинна, окрім високого суспільного рангу, мати соціально відтворювальний характер – не бути пов'язаною лише з діяльністю окремих реформаторів, бути залежною від окремих гілок влади та їх інституцій, посадових осіб, бути максимально політично нейтральною, мати соборний характер, тобто об'єднувати широкий спектр політичних сил у суспільстві на основі суспільного консенсусу.

Щодо пошуку ефективної форми органу, який би мав високий ранг у структурі органів державної влади і забезпечував завдання розбудови адекватної інституційної інфраструктури державно–адміністративним реформуванням, то ним могло б стати утворення Ради внутрішньої безпеки.

У структурі ради слід передбачити функціонування спеціальної інспекції з правами органу правового провадження з достатньо широкими функціями контролю за станом ефективності, законності та відповідності діяльності органів влади спрямуванню реформування. Інспекція повинна зосередитись на контролі за діяльністю основних – вузлових ланок господарського та управлінського апарату держави.

У складі інспекції слід передбачити створення відповідних управлінь щодо забезпечення реформи з такими функціями: а) отримання й аналіз всіх видів інформації з метою визначення причин і масштабів девіації у системі державного управління; б) експертні порогові оцінки ступеня ураженості окремих управлінських ресурсів та інфраструктури адміністративно–владної системи; в) узагальнення інформації, аналіз даних і оцінок для визначення поточних першочергових практичних завдань реформування; г) формування та уточнення національної стратегії для чергових етапів державно–адміністративної реформи; д) надання попереджувальної та сигнальної інформації центральним і місцевим органам влади, громадському сектору про необхідність застосування заходів попереджувального та відновлювального характеру щодо режиму діяльності державно–адміністративних органів в умовах війни.

Проведення реформи державно–адміністративної системи, адекватної рівню дії загроз трансформації та війни, потребує відповідного законодавчого, правозастосовного забезпечення, зокрема найсуттєвішої протидії проявам консервативно–бюрократичної реакції з боку адміністративно–економічних угруповань явищ гібридизації влади, корупції, вже на початковому етапі реформи створення відповідної інфраструктури реформування, формування його кадрового забезпечення. Це, своєю чергою, має бути другою най–

важливішою основною функцією Ради внутрішньої безпеки – формування та розвиток національної еліти суспільства – рухомої сили ефективних елітних структур.

Висновки

Необхідність розвитку військової економіки наштовкує на існування масштабної, системної тіньової економіки, на їх синергетичне тінізаційне посилення, у тому числі й їх особливо небезпечного тінізаційного сегменту – паразитарної елітної економіки, їх основної атрибутивної характеристики – монополізації адміністративного ресурсу. Так, відсутність конкурентно–ринкового простору як необхідний прояв паразитарної функції заміщення, посилення гібридизації, нерозчленованості (синкретизму) влади та бізнесу у механізмах функціонування елітного сектора активізує процеси монополізації в національній економіці, стримує процеси, спрямовані на обмеження та реструктуризацію монополітичних утворень. Україна повільно проводить суспільні реформи – така сучасна оцінка стану протидії монополітичним процесам в країні з боку міжнародних та вітчизняних незалежних організацій. За відсутності суттєвого прискорення структурних реформ перспективи економічного зростання в Україні можуть погіршитись, вважають експерти.

В умовах існування паракорупційної інституційної структури держави та суспільства пріоритети розвитку не тільки є альтернативними щодо комплексу транспарентних ринкових реформ, але й підсилюють монополістичні щодо інтересів паразитарних бізнес–адміністративних еліт тенденції розвитку, їх тіньовий характер. Так, поява пріоритетних цілей розвитку є завжди результатом політичного, кулуарного торгу між впливовими бізнес–адміністративними угрупованнями. Після прийняття цих чи інших стратегічних рішень щодо пріоритетів розвитку виникають незворотні зміни в інституційній тіньовій структурі, у нарощуванні тіньової дельти базової матриці, яка визначає посилення подальших тіньових трендів. Ослаблення гіпертрендів централізації на користь монополістичних тенденцій у регіонах країни посилює ефект незворотності розвитку тінізаційних механізмів прийняття пріоритетів розвитку, втраті ефективності гнучкості, кореляційного їх зв'язку з реальними потребами суспільства. Всупереч загальноприйнятій думці, система пріоритетів, яка характерна для військової економіки України, призвела не до посилення оперативності, ефективності, дієвості сучасного воєнного держзамовлення, а до обмеження дійсної свободи вибору, затримці у часі та втраті зв'язку пріоритетів воєнного держзамовлення із реальними потребами війська.

Проведення реформи державно–адміністративної системи, адекватної рівню дії загроз трансформації та війни, потребує відповідного законодавчого, правозастосовного забезпечення, зокрема найсуттєвішої протидії проявам консервативно–бюрократичної реакції з боку адміністративно–економічних угруповань явищ гібридизації влади, корупції, вже на початковому етапі реформи створення відповідної інфраструктури реформування, формування його кадрового забезпечення. Це, своєю чергою, має бути другою най–важливішою основною функцією Ради внутрішньої безпеки – формування та розвиток національної еліти суспільства – рухомої сили ефективних елітних структур.

Список використаних джерел

1. Свідзинський А.В. Синергетична концепція культури / А.В. Свідзинський. – Луцьк: ВАТ «Волинська обласна друкарня», 2009. – 696 с.
2. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор. – 614 с.
3. Предборський В.А. Тіньова економіка як фактор нерівномірності економічного розвитку / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.-досл. ін-ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2011. – Вип. 6. – С. 13–18.
4. Предборський В.А. Тінізаційні властивості елітної структури українського суспільства / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.-досл. ін-ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2012. – Вип. 6. – С. 10–14.
5. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 357 с.
6. Лановий В. Ліки від зубожіння / В. Лановий // Український тиждень. – 2012. – №19. – С. 52–54.
7. Предборський В.А. Базова інституційна тінізаційна матриця економічної структури / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць наук.-дослід. економ. ін-ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2013. – Вип. 2. – С. 3–8.
8. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.

УДК 336.74

М.А. РИЧКА,

к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Вплив режимів валютно-курсової політики на економічний розвиток

Стаття присвячена обґрунтуванню науково-методологічних засад існуючих режимів валютно-курсової політики, моделям її реалізації та їхньому впливу на розвиток економіки. Проаналізовані зміни валютно-курсової політики деяких країн світу в умовах краху Бреттон-Вудської системи.

Ключові слова: *режими валютно-курсової політики, фінансові кризи, моделі валютного регулювання.*

М.А. РИЧКА,

к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет

Влияние режимов валютно-курсовой политики на экономическое развитие

Статья посвящена обоснованию научно-методологических основ существующих режимов валютно-курсовой политики, моделям реализации и их влияния на развитие экономики. Проанализированы изменения валютно-курсовой политики некоторых стран мира в условиях краха Бреттон-Вудской системы.

Ключевые слова: *режимы валютно-курсовой политики, финансовые кризисы, модели валютного регулирования.*

The article is devoted to substantiation of the scientific and methodological principles of the existing exchange rate policy, its implementation models and their impact on the economic development. Changes of the exchange rate policy of the world's some countries in the context of collapse of the Bretton Woods system have been analyzed.

Keywords: *modes of the exchange rate policy, financial crises, foreign exchange regulation models.*

Постановка проблем. Управління макроекономікою в усьому світі нині дійшло до інституційних реформ, які могли б бути здатні попереджати та уникати економічної катастрофи. Для будь-яких країн світу, в тому числі й розвинених, інституційні кризи можуть призвести до несприятливих періодів в грошовій політиці. Порівнювати різні епохи, такі як сьогодення та повоєнні роки, не зовсім правильно, але можна простежити чіткі дубльовані паралелі: значний державний борг, проблеми диспропорцій через режими негнучких валютних курсів, підтримка економічною системою політичні та фіскальні інститути, центральні банки не представляють собою ефективного економічного лідерства. Головною особливістю проблем виявляється економічна слабкість та тиск на неадекватні політичні інститути. Започаткуванням цього циклу можуть бути зрушення змін грошового режиму (кінець золотого стандарту і політики рефляції) і значні політичні потрясіння (політичної еволюції). Депресія та прогресування криз показують, що зміни, як правило, не відбуваються без сильного тиску. Реформа продукується під час депресії, адже не можливо виявити причини кризи та вирішити їх у світовій економіці в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок до фундаментальних розробок теорії валютного курсу, валютного регулювання, проблематики валютно-курсової політики зробили такі закордонні та вітчизняні вчені: Дж. Вільямсон, Р. Солоу, С.Фішер, М. Фрідман, Р. Дорнбуш, Г. Кассель, Р. Лукас, Р. Манделл, А. Маршал, А. Барсеґян, Т. Вахненко, А. Гальчинський, В. Гейц, О. Плотніков, Ф. Рогач, А. Філіпенко, О. Петрикта ін. Разом із тим комплексне системне вивчення еволюції сучасної валютно-курсової політики, зокрема в Україні, є недостатньо дослідженим питанням.

Мета статті – обґрунтувати науково-методологічні засади існуючих режимів валютно-курсової політики, моделі її реалізації та їхній вплив на розвиток економіки. Проаналізувати зміни валютно-курсової політики деяких країн світу в умовах краху Бреттон-Вудської системи.

Виклад основного матеріалу. Світова спільнота нині знову зосереджує свою увагу на питаннях валютно-курсової політики. Країни з економікою, що розвиваються, можуть захистити себе від Федеральної резервної системи засобом звільнення від так званого доларового імперіалізму. Досяг-

ти цього можна відтворенням і впровадженням плаваючих валютних курсів. Як результат, ФРС буде вирішувати тільки проблеми своїх доларових зобов'язань, а центральні банки інших країн будуть контролювати свої, а не остерігатися залежності від долара через фіксовані валютні курси.

Це відображає переконання в неможливості так званої трійці, або «макроекономічної політичної трілемми», тобто країна не може одночасно підтримувати фіксований обмінний курс, мобільність капіталу і незалежну грошово-кредитну політику. Але країна, яка має плаваючий обмінний курс своєї валюти, може мати грошову незалежність від ФРС, незважаючи на вільне переміщення капіталу.

Класичними принципами міжнародного регулювання валютно-курсової політики, як альтернативна стратегія, може стати не втручання у валютні ринки, тим самим дозволяючи валюті зростати і захищати фінансову систему від зовнішнього тиску. Режим гнучкого обмінного курсу, повна незалежність грошово-кредитної політики та податково-бюджетної політики зможуть протидіяти будь-яким негативним наслідкам від зростання валюти.

Якщо підвищити процентні ставки довгострокового капіталу ФРС, він буде повертатися назад до Америки, а якщо підвищувати процентні ставки капіталу центральними банками країн з економікою, що розвивається, можна протидіяти зниженню вартості їхньої валюти (продаючи доларові резерви і викуповуючи свої власні гроші), але такий метод може бути досить довгим і важким у реалізації. Якщо дозволити вільний обіг капіталу, вартість валюти буде падати. Активи ринків країн, що розвиваються, будуть продаватися за заниженими курсами, а інвестори будуть збагачуватися в доларовому вираженні.

Як показує практика, проблеми для країн, що розвиваються, полягають у двох причинах – у боргах в доларах і у нестабільності цін, – які підсилюють одна одну. За умови зниження обмінного курсу виникають труднощі в покритті боргів у доларах, тому вони змушені тримати валюту стабільною по відношенню до долара, щоб зберегти стабільність цін у країні. Будь-які зміни в обмінному курсі валют викликають внутрішню інфляцію: витрати на імпорتنі будуть стрибати, заробітна плата зростатиме, що призведе до зростання цін у всій економіці.

На рисунку продемонстрована оцінка коефіцієнтів країн із регресивними темпами річної інфляції, які залежали від анулювання змін номінального ефективного обмінного курсу.

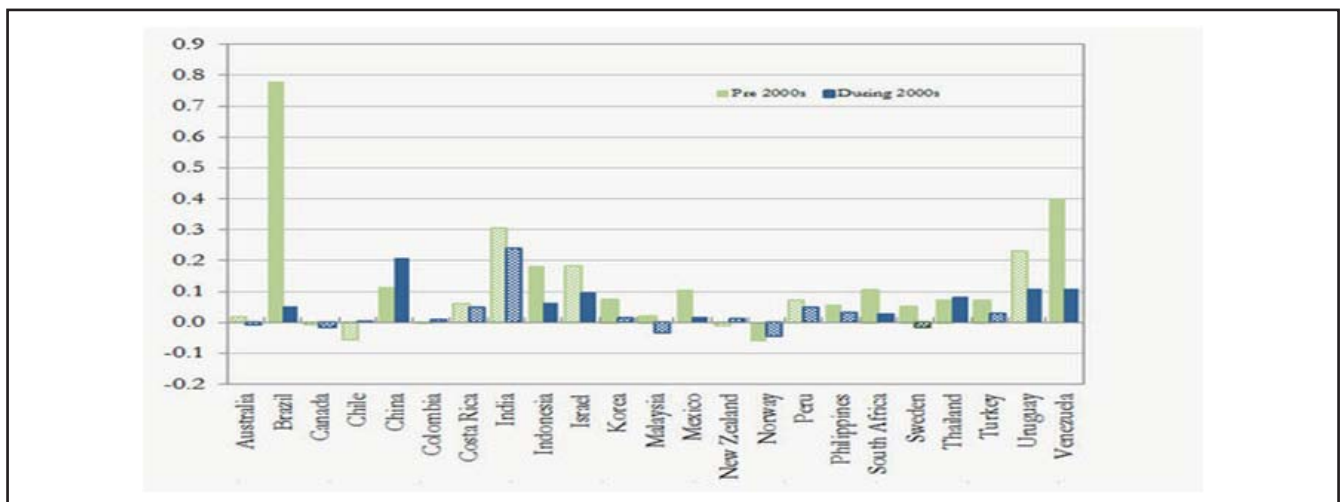
Таким шляхом пішли багато країн, що розвивається, і тепер можуть розраховувати більше на свої власні центральні банки задля утримання рівня ціни. Наприклад, у Туреччині споживчі ціни зросли лише на 7,75% за 2013 рік порівняно з 25% у 2003 році або 105% за 1994 рік. Ці приклади доводять ефективність дефляційних регуляторів за допомогою вільних обмінних курсів.

Для економік, що розвиваються, гнучкість валют може здійснити певну незалежність від долара. Одним зі способів вимірювання такої автономії є порівняння процентних ставок країн з американськими: чим менше вони співпадають, тим більш незалежна країна. Це є обернений режим Бреттон-Вудської системи з його фіксованими обмінними курсами і жорстким контролем капіталу. Але новий режим існує де-факто, адже за його суттю насамперед необхідна національна координація країн, а вже потім – міжнародна.

Для країн досить вагомою є надійність та ефективність запровадження таких змін, тому за умови їхньої відсутності не відмовляються від таргетування інфляції. Наприклад, Швейцарія у вересні 2011 року обмежила зростання швейцарського франка в 1,2 до євро, зафіксувавши показник інфляції на місці. Країни, що розвиваються, продовжують втручатися у валютні ринки введенням податків та штрафів на сильний приплив капіталу [1].

Сьогодні можемо констатувати рецесію вітчизняної економіки – ВВП, як базовий індикатор економічного зростання, починаючи 2012 року демонструє негативну динаміку, за 2013 рік падіння ВВП сягнуло рівня –1,3% до відповідного періоду попереднього року [3]. Тому питання ефективного режиму валютного курсу української економічної системи досить вагоме. Досвід сучасних економічних систем згідно з методикою МВФ, валютно-курсові режими можна поділити на три категорії відповідно до ступеня гнучкості валютного курсу (табл. 1). На думку монетаристів, плаваючі валютні курси здатні сприяти захисту країни від зовнішніх (екзогенних) факторів впливу.

На сьогодні не існує сформульованих нормативних моделей валютного регулювання, механізмів вимірювання та



Оцінка коефіцієнтів деяких країн з регресивними темпами річної інфляції при гнучкому обмінному курсі
Джерело: [1].

Таблиця 1. Типи режимів валютного курсу за методикою МВФ

Валюти з фіксованим курсом (англ. «peggedexchange rate»)	Валюти з обмежено гнучким курсом (англ. «managedfloatingexchange rate»)	Валюти з плаваючим курсом (англ. «independentfloatingexchange rate»)
Фіксація до однієї валюти	Обмежено гнучкий курс відносно однієї валюти	Регульований валютний курс
Фіксація до корзини валют (композиту)	Обмежено гнучкий курс у межах спільної валютної політики	Плаваючий валютний курс

Джерело: [4].

запобігання валютних криз. Аналізуючи моделі валютного регулювання в нестабільних економіках, виокремлюють три основні напрями. *Перша модель* – структурні дисбаланси та нестійка економічна політика (модель Кругмана). В основі цієї моделі лежить економічний спад (неминучі наслідки макроекономічної політики) та незбереження прив'язки обмінного курсу. За системою прив'язки обмінного курсу змінюються резерви уряду країни, який змушений монетизувати свої витрати. За цих умов облікова ставка буде стимулювати відтік капіталу, поступово втрачаючи валютні резерви, а далі відбуваються спекулятивні атаки своїх валютних резервів, які розрушують систему прив'язки обмінного курсу.

Друга модель – модель самореалізації. Модель зосереджена на ймовірності валютних криз без постійного погіршення економічної ситуації. Така модель розвивається, як правило, в два етапи кризи. Прикладом є зруйнований європейський механізм валютних курсів (ЄМВК) в 1991 і 1992 роках. Великобританія, Іспанія та особливо Франція стали основними жертвами кризи ЄМВК, причому вони користувалися гарантіями Бундесбанку (можливість отримання нескінченного запасу німецькі марки для захисту своїх двосторонніх обмінних курсів). Ключовими характеристиками другої моделі є: 1) уряд є активним агентом, який максимізує об'єктивні функції; 2) існуючий циклічний процес призводить до рівноваги. Тобто відбувається очікування стабільності від рівноваги, але криза призводить до песимістичних побоювань значної групи інвесторів, чим і провокують відтік капіталу, і як наслідок відбувається крах системи обмінного курсу.

Третя модель – модель впливу. В основі цієї моделі полягають ефекти впливу причин валютної кризи. Наприклад, девальвація валюти в одній країні призводить до знецінення валюти торгових партнерів, а інвестори звертають недостатньо уваги на фундаментальні економічні показники приймаючих країн. Отже, криза в одній країні може стати індикатором кризи в сусідній країні; спекулятивні атаки з однієї країни можуть перекинутися на іншу, якщо не вистачає міжнародних резервів для захисту прив'язки в другій країні; девальвація однієї країни впливає на девальваційні процеси другої країни задля уникнення конкурентоспроможності. Потреба в третій моделі з'явилася лише в кінці 1990-х років, з мексиканською «текіловою» кризою 1994 року, та ще більшого розмаху набула з кризою в Азії із середини 1997 року. У 1990-х і на початку 2000-х років ряд країн постраждали від важкої валютної кризи: у 1990 році була значна кількість валютних криз, зокрема криза механізму валютних курсів (ЄМВК) (1992–1993) в Європі, мексиканська «текілова» криза в 1994–1995 роках, турецька криза в 1994 році, азіатська криза 1997–1998 років, криза в Росії в 1998 році та Латинській Америці (Бразилії) в 1998–1999 роках. Початок 2000-х років зазначає безперервні валютні кризи: валютна

та банківська кризи в Туреччині в період 2001–2002 років і аргентинська криза в 2001–2002 роках [5].

Країни із фіксованим режимом обмінного курсу в основному не готові повністю відмовитися від використання грошово-кредитної політики з метою стабілізації ситуації, а країни з плаваючими обмінними курсами повинні бути більш стійкими до валютних криз, тому що можуть очікувати безперервне регулювання ринку щодо зменшення тиску, що призводить до завищеної вартості валюти і подальших її знижень, які можуть виникнути при фіксованих валютних режимах. Проте багато країн з плаваючими обмінними курсами пережили валютні кризи, що ймовірно пов'язано з так званим страхом плаваючої поведінки щодо плаваючих обмінних режимів, дозволили своїм валютам плавати й одночасно стежать за прив'язаним режимом обмінного курсу.

Вибір валютного режиму для країн зосереджує увагу на стабільності та гнучкості, між якими треба знайти компроміс. Необхідність у стабільності пояснюється її позитивним впливом на інвестиційну діяльність, уникненням проциклічної нестабільності бюджету та коливань валютного курсу. Гнучкість режиму валютного курсу є так званим захисником зовнішніх шоків при торгових дисбалансах і потоках капіталу. Фіксований режим курсу валют для країн, що формуються, є оптимальним на короткостроковий період, підвищується ймовірність затяжних валютних та фінансових криз і довге посткризове відновлення економіки. За даними досліджень МВФ, протягом 1990–2001 років у більше ніж 150 країн світу в середньому три чверті кризових явищ відбулися за фіксованими валютними курсами, і частота криз при таких режимах вища, ніж при гнучкому курсоутворенні (табл. 2).

Міжнародні експерти рекомендують країнам з ринками, що формуються, переходити до більш гнучкого режиму валютного курсу, за якого можна об'єктивно спостерігати тенденції валютного ринку та адекватно реагувати на зміни зовні. Однак на практиці не всі центральні банки погодилися на це. Сьогодні існують розбіжності між офіційно проголошеним валютним режимом (*de-jure*) та його практичною реалізацією (*de-facto*). Основними аргументами для пояснення зазначеної ситуації є зростання валютних дисбалансів банківської системи і бізнесу, високий рівень доларизації, втрата курсового орієнтиру для всіх макроекономічних агентів, значні витрати виробництва при коливаннях валютного курсу та ін. Крім цього, значні коливання валютного курсу негативно відображаються на рівні інфляції за рахунок «ефекту переносу». Отже, основним недоліком гнучкого валютного режиму є висока мінливість як номінального, так і реального обмінного курсу. Тому багато країн запровадили поступовий перехід до вільно плаваючого валютного курсу, проміжним етапом якого є встановлення режиму валютного коридору, в межах визначеного діапазону. У рамках такої стратегії курс національної валюти підтримується на дещо за-

Таблиця 2. Частота криз при різних режимах валютного курсу

Країна	Частка криз за кожною категорією валютних режимів (% від загальної кількості)	Частота криз	Частка криз за всіма видами валютних режимів	
			1990	2001
Всі країни				
Всі режими фіксації	73,0	1,09	79,9	55,9
Всі режими гнучких курсів	27,0	0,79	20,1	44,1
Жорстка прив'язка	7,10	0,41	15,7	25,8
Проміжні режими	73,0	1,3	69,2	38,7
Інші режими плаваючих курсів	19,9	0,72	15,1	35,5
Країни з ринками, що формуються, та розвинуті країни				
Всі режими фіксації	73,5	1,10	71,7	48,2
Всі режими гнучких курсів	26,5	0,61	28,3	51,8
Жорстка прив'язка	2,9	0,28	3,8	32,1
Проміжні режими	79,4	1,21	75,5	21,4
Інші режими плаваючих курсів	17,6	0,52	20,8	46,4
Країни, що розвиваються, крім країн з ринками, що формуються				
Всі режими фіксації	72,7	1,09	84,0	59,3
Всі режими гнучких курсів	27,3	0,92	16,0	40,7
Жорстка прив'язка	9,4	0,44	21,7	23,1
Проміжні режими	69,5	1,36	66,0	46,2
Інші режими плаваючих курсів	21,1	0,88	12,3	30,8

Джерело: [6].

Таблиця 3. Рівень недооцінки національної валюти відносно долара США, %

Країна / Період	2001	2005	2009	2010
Польща	57,2	42,2	40,8	59,4
Угорщина	61,4	35,4	36,5	57,4
Туреччина	64,9	38,2	40,0	56,9
Мексика	32,4	34,6	42,8	55,8

Джерело: [6].

ниженому рівні (табл. 3), що дозволяє робити національну продукцію привабливішою на зовнішніх ринках.

Станом на 2014 рік Україна увійшла до п'ятірки країн світу з найбільш недооціненою національною валютою, свідчать дані індексу «Біг Мак» (The Big Macindex) журналу The Economist за січень 2014 року. Дані індексу показують недооціненість гривні на 51% до долара США і на 54,3% – до євро [7].

Занижений курс національної валюти виступає як регулятор для включення інших чинників підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції і за рахунок цього додаткового економічного зростання. Це може стати імпульсом для створення експортноорієнтованої економіки країни, методом залучення валют у країни. Але є й негативний бік недооцінки валют. Це може проявитися у провокуванні інфляції «ефектом переносу» (зростає попит на внутрішні ресурси, без інвестицій не покривається пропозиція), змінюється вартість кредитів та знижується ефекту виробництва [7].

Висновки

Валютно-курсову політику, вибір валютного режиму слід визначати сукупністю внутрішніх та зовнішніх факторів, стратегією економічного зростання країни, на певних основах грошово-кредитної та макроекономічної політики і, як результат, забезпечувати стабільний та збалансований розвиток країни. Поступовий перехід до гнучкого валютного

курсоутворення є стимулюванням конкурентоспроможності експортноорієнтованих галузей економіки України, що в цілому має позитивно вплинути на загальну економічну динаміку.

Список використаних джерел

1. Freeexchange // Theeconomist, 18 Feb 2014 [Електрон. ресурс] <http://www.economist.com/topics/exchange-rate-regime>
2. All the latest updates regime change. Loss of faith // Theeconomist, 4 June 2012 [Електрон. ресурс] <http://www.economist.com/topics/exchange-rate-regime>;
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
4. Мороз П.А. Вплив валютно-курсового регулювання на економічне зростання: прикладні аспекти використання досвіду Аргентини в Україні // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електрон. ресурс]: <http://www.economy.nayka.com.ua>;
5. Колдовський А.В. Аналіз моделей щодо валютних криз і валютного регулювання в умовах нестабільності економіки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Зб. наук. праць, 2014. – Вип. 38. – С. 165–173.
6. Орищенко-Бартоха Т.А. Вибір валютного режиму в контексті валютно-курсової політики України // Фінансовий простір. – 2013. – №2 (10). – С. 26–33.
7. <http://economics.unian.ua/finance/890842-grivnya-nedootsinnena-na-19-ekspert.html>

Особливості та тенденції оподаткування зовнішньоторговельних операцій в Україні

У статті досліджено засади оподаткування зовнішньоторговельних операцій згідно з чинним вітчизняним законодавством. Проаналізовано тенденції щодо мобілізації митними органами податків на зовнішню торгівлю до державного бюджету країни, вивчено питання відшкодування ПДВ експортерам продукції.

Ключові слова: оподаткування зовнішньої торгівлі, митні податки, митні збори, Державна митна служба.

Особенности и тенденции налогообложения внешнеторговых операций в Украине

В статье исследованы принципы налогообложения внешнеторговых операций согласно действующему отечественному законодательству. Проанализированы тенденции мобилизации таможенными органами налогов на внешнюю торговлю в государственный бюджет страны. Изучен вопрос возмещения НДС экспортерам продукции.

Ключевые слова: налогообложение внешней торговли, таможенные налоги, таможенные сборы, Государственная таможенная служба.

Features and trends of the foreign trade operations taxation in Ukraine

The article is about the principles of taxation of foreign trade operations according to the national legislation. It have been analyzed the tendencies to mobilize the foreign trade taxes to the state budget by the customs authorities. The question of VAT refunds to exporters of products has been studied.

Keywords: Taxation of foreign trade, customs taxes, customs duties, the Customs Service.

Постановка проблеми. Основою та одним з ключових пріоритетів у розбудові економічних відносин України з різними країнами світу є зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) у формі здійснення зовнішньої торгівлі. На даний час близько 115 держав виступають партнерами з експортно-імпортних операцій. Інтенсивність та якість переміщення товарів та послуг через державний кордон України в обидва напрями (вивезення або ввезення) визначає рівень прибутковості та рентабельності діяльності багатьох вітчизняних підприємств, сприяє підвищенню економічного добробуту населення та укріпленню позицій країни на світовому ринку. Більше того, за рахунок податків, що сплачуються економічними агентами при виконанні зовнішньоторговельних угод, формується лівова частина державного бюджету.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оподаткування зовнішньої торгівлі України, ролі податків на експортно-імпортні операції у формуванні дохідної частини державного бюджету, їхньому значенню як інструмента реалізації зовнішньоекономічної політики країни та іншим питанням цієї царини присвячені наукові доробки ряду вітчизняних вчених, а саме: І. Бережнюка, О. Гребельника, О. Кіреєва, В. Ліпихіної, В. Мельника, В. Науменко, С. Осики, П. Пашко, Т. Проценко та ін. Однак реалії сьогодення, що вимагають проведення економічних трансформацій, у тому числі відносно розробки заходів підтримки національних виробників, розв'язання питання наповнення бюджету країни за рахунок вдосконалення механізмів оподаткування, налагодження торговельних відносин із різними країнами світу, зумовлюють необхідність подальшого наукового аналізу цієї сфери.

Метою статті є дослідження особливостей та тенденцій оподаткування зовнішньої торгівлі задля пошуку рішень щодо лібералізації економіки в контексті членства у СОТ та потенційного приєднання до європейської економічної спільноти та одночасного збереження національних інтересів.

Виклад основного матеріалу. Під час переміщення товарів через митний кордон України справляються митні платежі у вигляді обов'язкових до сплати податків та зборів. Митним кодексом України визначається, що до митних платежів належать такі митні податки, як мито (ввізне та вивізне), акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції) [1].

В окремих випадках до митних платежів може також зараховуватися податок за викиди в атмосферне повітря. Податок, що справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення у разі використання палива, утримується і сплачується до бюджету податковими агентами. До останніх належать ті суб'єкти господарювання, які здійснюють торгівлю на митній території України паливом власного виробництва та/або передають замовнику або за його дорученням іншій особі паливо, вироблене з давальницької сировини такого замовника, а також здійснюють ввезення палива на митну територію України [2].

До митних платежів також належать митні збори, що сплачуються за валютно-митною декларацією громадянами та суб'єктами ЗЕД за роботу, виконану митними органами. Основна відмінність між митними податками та зборами полягає в їхньому цільовому призначенні. Якщо перші спря-

мовуються до державного бюджету, то за рахунок митних зборів відбувається утримання митної служби (за винятком оплати праці митників).

До набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі (СОТ) до переліку митних зборів входив збір за митне оформлення товарів та інших предметів, збір за митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне вивезення (ввезення), збір за митне оформлення товарів у разі транзиту, збір за митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад, збір за перебування товарів та інших предметів під митним контролем, збір за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, установленим для митниці.

Приєднання України до СОТ ознаменувалося процесом лібералізації економіки та гармонізації законодавства, в тому числі у сфері регулювання зовнішньої торгівлі, відповідно до міжнародних стандартів. Тим самим було значно обмежено кількість митних зборів, що справляються на кордоні України. Наразі стягується лише митний збір за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів у розмірі від 20 до 50 євро або поза робочим часом, установленим для митних органів, у розмірі 40–50 євро за одну годину роботи незалежно від кількості посадових осіб, залучених до виконання митних формальностей [3].

Окрім того, при ввезенні або транзиті транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників справляється єдиний збір у пунктах пропуску, розмір якого визначається залежно від виду, місткості або загальної маси транспортних засобів. Єдиний збір складається з плати за здійснення контролю вантажу і транспортного засобу; плати за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами; додаткової плати за проїзд автомобільного транспортного засобу з перевищенням встановлених загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Такий збір справляється у національній валюті України за офіційним курсом Національного банку України на день сплати. Ставка єдиного збору за одиницю транспортного засобу в євро за проведення контролю становить від 2 до 10 євро залежно від місткості або загальної маси транспортного засобу з вантажем та від 0,02 до 0,1 євро за проїзд автомобільними дорогами за кожен кілометр проїзду залежно від місткості або загальної маси транспортного засобу з вантажем.

В окремих випадках єдиний збір не справляється, а саме: при перетинанні державного кордону України залізничними вагонами без вантажів; у випадку транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон України та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом в'їзду та виїзду цього вантажу; з транспортних засобів, якими перевозяться вантажі гуманітарної допомоги [4].

Усі митні платежі сплачуються безпосередньо суб'єктом ЗЕД, який ввозить/вивозить товари, або митним брокером – організацією, що здійснює митне оформлення на підставі договору та має відповідну ліцензію. Контроль за справлянням митних платежів покладено на митний орган, на розрахунковий рахунок якого вносяться платежі до подання ван-

тажно-митної декларації. Нарахування сум митних платежів здійснюється у валюті України за ставками, що діють на день подання митної декларації на товари, а в разі якщо митне оформлення здійснюється без подання митної декларації – на день його здійснення [1, ст. 295].

Правила оподаткування імпорتنих операцій, а саме положення щодо справляння податку на додану вартість, акцизного збору та в окремих випадках екологічного податку при ввезенні товарів на митну територію України здійснюється відповідно до вимог Податкового кодексу України. Справляння ввізного мита при ввезенні товарів на митну територію України здійснюється відповідно до вимог Митного кодексу та за ставками, що встановлені Митним тарифом України. Правила стягнення вивізного (експортного) мита встановлюються окремими нормативно-правовими актами.

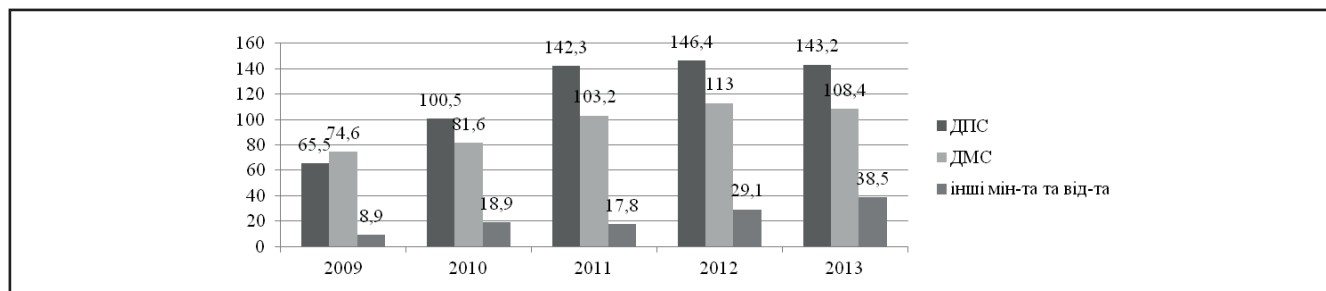
Як вже зазначалося, обов'язок стягувати митні платежі та контроль за перевезенням товарів через митний кордон покладено на митницю – митний орган, який у зоні своєї діяльності забезпечує виконання завдань, покладених на митну службу України [1]. Державна митна служба України (ДМСУ) є складовою частиною системи органів виконавчої влади України, на яку покладається безпосереднє здійснення державної митної справи. В результаті нещодавно проведених адміністративних реформ ДМС було об'єднано з Державною податковою службою України та реорганізовано у Міністерство доходів і зборів України (нині Державна фіскальна служба України) [5].

Державна митна служба України є адміністратором платежів, що справляються при оподаткуванні зовнішньої торгівлі. Впродовж останніх років вона має не менш значущу роль поряд з податковими органами в забезпеченні виконання податкових надходжень до державного бюджету України. У структурі надходжень загального фонду державного бюджету частка коштів, мобілізованих ДМС за період з 2009 по 2013 рік, коливалася від 37,5 до 47,6% (див. рис.).

У 2009 році кошти, мобілізовані ДМС до загального фонду державного бюджету, перевищували обсяг коштів, що надійшли від ДПС, на 9,1 млрд. грн. Однак через негативний вплив світової фінансової кризи на економічні процеси, що відбувалися в країні, протягом 2009 року державна митна служба забезпечила виконання планових завдань лише на 81,8%, акумулювавши на 1/6 менше своїх надходжень порівняно з 2008 роком. Упродовж наступних трьох років роль такого адміністратора у бюджетоутворенні динамічно зростала в середньому щорічно на 13%.

Державною митною службою України протягом 2011 року було зібрано 103 242,8 млн. грн., порівняно із 2010 роком надходження зросли на 21 593,1 млн. грн., або на 26,4%. На розмір надходжень вплинуло збільшення обсягів імпорту товарів, а також запровадження тимчасових ставок вивізного (експортного) мита на пшеницю, ячмінь та кукурудзу. За 2012 рік до загального фонду державного бюджету України надійшло платежів, закріплених за Державною митною службою України, у сумі 112 977,3 млн. грн. Проти 2011 року надходження зросли на 9734,4 млн. грн., або на 9,4%.

Однак у 2013 році відбувся спад митних надходжень, коли доходи від зовнішньоекономічної діяльності становили 108 413,5 млн. грн., що на 4563,8 млн. грн., або на 4%, менше,



Надходження до загального фонду державного бюджету України за адміністраторами, 2009–2013 роки, млрд. грн.
 Джерело: складено на підставі даних щорічних звітів Міністерства фінансів України [6–10].

ніж за 2012 рік. Річний показник доходів від зовнішньоекономічної діяльності на 2013 рік було виконано на 93,1%.

Слід зазначити, що у 2013 році за наслідками проведеної адміністративної реформи новостворене Міністерство доходів і зборів України забезпечило надходжень до бюджету у сумі 251 644,9 млн. грн., з них 60% надходжень – за рахунок адміністрування податків та зборів ДПС та 40% податкових надходжень було мобілізовано митними органами.

У розрізі платежів (табл. 1), що мобілізуються митними органами, традиційно найбільшу частку займають кошти від справляння ПДВ із ввезених на територію України товарів.

За період, що досліджується, найменший показник надходжень коштів від справляння такого податку припав на 2009 рік, що пояснюється впливом світової фінансової кризи на економіку України, девальвацією національної валюти, яка призвела до подорожчання імпортованих товарів, та відповідно переорієнтацією споживачів на внутрішній ринок. При падінні імпорту товарів на 46,9% [11] недовиконання плану надходжень ПДВ із ввезених на територію України товарів становило 13%.

Крім того, при плануванні на 2009 рік суми надходжень ПДВ із ввезених на територію України товарів від розмитнення імпортованого газу враховувалась ціна на газ у \$260 за 1 тис. куб. м та обсяг імпорту в розмірі 45 млрд. куб. м. Проте фактично у 2009 році середньорічна ціна імпортованого та розмитненого газу дорівнювала \$255,6, а обсяг імпортованого природного газу – \$29,9 млрд. куб. м, що закономірно відобразилося на обсязі коштів від справляння такого податку [6].

Рівень надходжень до державного бюджету від податку на додану вартість із ввезених на територію України товарів у 2010 році майже не змінився у порівнянні з 2009 роком та становив 73 350 млн. грн. Пожвавлення ринкової кон'юнктури в 2011 році відобразилося й на фактичних надходженнях ко-

штів від справляння ПДВ з товарів, що імпортуються. Обсяг мобілізованих коштів збільшився на 24% – до 96 025 млн. грн., причому цей показник перевищив плановий на 7%.

У 2012 році бюджетні надходження від ПДВ із ввезених на територію України товарів хоча й перевищили показник 2011 року, але лише на 5,5%. На надходження «імпортного» ПДВ у 2012 році вплинули ряд факторів, серед яких низькі темпи зростання імпорту товарів та послуг, ревальвація гривні відносно євро (в середньому на 7,4% за 2012 рік). Окрім того, значно відобразилося на надходженнях такого податку введення норми щодо звільнення від оподаткування операцій із ввезення на митну територію України природного газу.

Уповільнення темпів зростання вітчизняної економіки, результатом якого стало скорочення обсягів імпортованих операцій, негативно вплинуло на стан справляння ПДВ із ввезених товарів у 2013 році. Фактичні бюджетні надходження від справляння податку становили 96 544,6 млн. грн., що на 5,2%, або на 5059,9 млн. грн., менше, ніж у 2012 році.

Другим податком за обсягом надходжень до бюджету країни від оподаткування зовнішньої торгівлі є ввізне мито, обсяги якого демонструють щорічне зростання. Так, за результатами 2009 року до бюджету було мобілізовано такого податку в сумі 6328,8 млн. грн., однак через різке скорочення вдвічі товарів, що імпортувалися до України, плановий обсяг було виконано на 61%.

У 2010 році порівняно з попереднім роком надходження ввізного мита зросли на 35,2%, або на 2227,6 млн. грн., – до 8556,4 млн. грн. У 2011 році зростання надходжень від справляння ввізного мита було на рівні 22,3%, забезпечивши доходів державного бюджету на суму 10 462,8 млн. грн. У 2012 році порівняно з попереднім роком надходження ввізного мита зросли на 24,1%, або на 2523,0 млн. грн. Обсяг надходжень ввізного мита до бюджету за результата-

Таблиця 1. Надходження митних податків та зборів до державного бюджету України

Вид митного платежу	Рік					Відхилення 2013 рік до 2009 року (+,-)
	2009	2010	2011	2012	2013	
ПДВ із ввезених на територію України товарів, млн. грн.	73 155	73350	96 025	101 604	96 544	+23389
Акцизний збір із ввезених на територію України, млн. грн.	3690	4601	7822	9768	8947	+5257
Ввізне мито, млн. грн.	6329	8556	10 463	12 986	13265	+6936
Вивізне мито, млн. грн.	3827	3003	1337	214	78	-3749
Єдиний збір, млн. грн.	126,9	148,0	180,9	196,1	192,3	+65,4
Митні збори, млн. грн.	82,1	69,8	53,7	51,2	52,8	-29,3
Інші збори, млн. грн.	26,5	30,3	52,3	54,7	55,1	28,6

Джерело: складено на підставі даних щорічних звітів Міністерства фінансів України [6–10].

ми 2013 року був на рівні 13264,6 млн. грн., що становило 88% запланованого показника.

Акцизний збір, що сплачується з ввезених на територію України підакцизних товарів, є третім за обсягом надходжень податком із зовнішньоторговельних операцій. Обсяги мобілізованих коштів від його справляння мають тенденцію до щорічного зростання впродовж періоду 2009–2013 років, за винятком незначного скорочення останнього року, що аналізується. Причому слід зазначити, що з прийняттям Податкового кодексу України перелік товарів, при імпорті яких справляється акцизний збір, значно скоротився, проте відбувається нарощування обсягів імпорту підакцизних товарів, що забезпечує стабільні надходження до бюджету.

До державного бюджету в 2009 році надійшло 3690,0 млн. грн. акцизного збору із ввезених на територію України товарів, або 84,1% річного плану. Невиконання планових показників відбулося за рахунок скорочення обсягів імпорту кузовів майже у 12 разів. У 2010 році порівняно з 2009 роком надходження до державного бюджету акцизного збору із ввезених на територію України товарів зросли на 24,7% (або на 910,8 млн. грн.) і становили 4601 млн. грн.

У 2011 році такого податку до бюджету країни надійшло в сумі 7822,1 млн. грн. Порівняно з 2010 роком надходження зросли в 1,7 раза (або на 3221,2 млн. грн.). Збільшення надходжень відбулося за рахунок зростання обсягів імпорту товарів, що визначаються як підакцизні. Так, у 2011 році збільшився у 2 рази обсяг імпорту лікеро–горілчаних виробів, у 1,5 раза – обсяг імпортованого пива, виноробної продукції, дизельного палива, у 1,7 раза – обсяги імпортованих легкових автомобілів та у 5 разів – обсяги імпорту скрапленого газу [11].

У 2012 році зберігалася тенденція до збільшення обсягів надходжень від справляння акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів. До державного бюджету було мобілізовано 9767,8 млн. грн., що більше на 24,9% (на 1945,7 млн. грн.) показника 2011 року.

Сума сплаченого до бюджету «імпортного» акцизу у 2013 році становила 8946,8 млн. грн. Порівняно з 2012 роком надходження до державного бюджету такого податку знизилася на 8,4% (або на 820,9 млн. грн.). Невиконання затвердженого показника виникло у зв'язку зі скороченням обсягів імпорту підакцизних товарів. Так, у 2013 році скоротився обсяг імпорту основних підакцизних товарів порівняно з попереднім роком, а саме: дизельного палива – на 9,5%, бензину – на 13,6, легкових автомобілів – на 27,0%.

У порівнянні з митними податками частка митних зборів у загальній сумі коштів, що мобілізується митними органами України, не перевищує 1%. Причому впродовж 2009–2013 років відбувається скорочення загального обсягу сплат єдиного збору, збору за митне оформлення та інших митних зборів до бюджету країни через приведення вітчизняного митного законодавства до міжнародних норм, встановлених СОТ.

Як свідчать дані табл. 1, в переважній більшості під оподаткування підпадають операції, пов'язані з імпортом продукції на територію України. При експорті товарів вивізні мито справляється в окремих випадках переважно з метою обмеження обсягів таких операцій задля попередження дефіциту на внутрішньому ринку продукції. Наразі вивізні мито стягується при експорті насіння окремих видів олійних культур (насіння

льону, соняшнику, рижю), при експорті живої худоби та шкір–сировини, експорті відходів та брухту чорних металів, кольорових металів, напівфабрикатів з їхнього використання, експорті природного газу у газоподібному та скрапленому стані [12]. Відповідно вивізні мито є найменшим за обсягом грошових надходжень податком, що сплачується до державного бюджету в результаті оподаткування зовнішньої торгівлі.

Тим паче поступова лібералізація вітчизняної економіки та умови членства у СОТ, що зобов'язують щорічно скорочувати ставки експортного мита, визначають знижувальний тренд у розмірі коштів від справляння такого податку. Впродовж останніх п'яти років найбільшого значення було досягнуто у 2009 році у сумі 382,7 млн. грн. через зняття квот на експорт насіння соняшнику (запроваджені у першому півріччі 2008 року), за рахунок чого відбулося значне зростання обсягів експорту продукції. Наразі надходження такого податку забезпечується в переважній більшості за рахунок експорту відходів і брухту чорних металів та насіння олійних культур.

Окрім того, задля стимулювання вітчизняного виробництва та задля розбудови експортноорієнтованої економіки діє нульова ставка ПДВ для оподаткування операцій з експорту товарів (супутніх послуг), якщо їхній експорт підтверджений митною декларацією, оформленою відповідно до вимог митного законодавства [2, ст. 195].

Датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ при експорті товарів є дата оформлення вантажно–митної декларації. Право на бюджетне відшкодування ПДВ, що було сплачено раніше, виникає з моменту завершення оформлення вивізної вантажної митної декларації після фактичного перетину товарами митної території України. Бюджетне відшкодування сум ПДВ здійснюється протягом місяця, що настає після подання декларації за звітний період, в якому були здійснені такі операції. Процес відшкодування ПДВ при експорті товарів відбувається в п'ять етапів:

- етап 1: відвантаження продукції на експорт;
- етап 2: заявлення від'ємного значення ПДВ у декларації;
- етап 3: заявлення бюджетного відшкодування ПДВ у декларації;
- етап 4: перевірка достовірності заявленого бюджетного відшкодування органами ДПС;
- етап 5: отримання бюджетного відшкодування на розрахунковий рахунок.

Незважаючи на постійне впровадження податкових новацій, існує суттєва проблема щодо відшкодування ПДВ експортерам продукції через щорічний дефіцит бюджетних коштів та вади у процедурі адміністрування такого податку. Затримка з відшкодуванням ПДВ – це один зі способів хоча б частково вирішити питання наповнення бюджету за рахунок комерційного сектора. Зволікаючи з поверненням ПДВ, уряд, по суті, отримує безвідсоткові кредити від суб'єктів господарювання – експортерів продукції задля покриття касових розривів.

Такі обставини значно гальмують діяльність суб'єктів господарювання через обмеженість коштів та можуть ставати причиною підвищення собівартості продукції. Виробники продукції – експортери змушені вдаватися до додаткових кредитних запозичень задля фінансування власної діяльності, відповідно витрати такого характеру додаються до кінцевої вартості виробленого продукту. Окрім того, обмеженість у коштах ускладнює

Таблиця 2. Показники відшкодування ПДВ протягом 2009–2103 років, млрд. грн.

Показник	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Сума податку, належна до відшкодування	62,88	75,26	52,49	43,4	69,3
Відшкодовано платникам	34,54	62,84	42,78	45,9	54,4
Залишки невідшкодованих сум на кінець року	23,119	12,42	9,8	4,5	14,9

Джерело: складено на підставі даних щорічних звітів Міністерства фінансів України, Фіскальної служби України [6–10, 13].

проведення модернізації основних фондів підприємств, розширення масштабів діяльності та навіть в окремих випадках створює загрозу для подальшого функціонування.

У табл. 2 представлені дані, що надають характеристику ситуації з відшкодуванням ПДВ протягом останніх п'яти років.

Упродовж періоду, що досліджується, обсяги сум ПДВ, що були відшкодовані з бюджету, збільшилися у 1,5 раза. Причому борг з бюджетного відшкодування ПДВ скоротився на 35%.

На 2010 рік припала найбільша сума, заявлена до відшкодування, у розмірі 75,26 млрд. грн. з урахуванням зменшення заявлених сум за рішеннями податкових органів та залишку невідшкодованого податку на його початок. У 2010 році було проведено погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики за спеціальним фондом держбюджету в обсязі 16,4 млрд. грн., причому дохідність таких цінних паперів було встановлено на рівні 5,5% річних. В умовах зростання на 33% експорту товарів платники податку на додану вартість у 2011 році до відшкодування з державного бюджету задекларували 52 млрд. 49 млн. грн., що на 30% менше, ніж у попередньому році.

Відповідно до положень Податкового кодексу України у 2011 році було запроваджено механізм відшкодування ПДВ в автоматичному режимі. Автоматичний порядок передбачав спрощення та скорочення у терміні процедуру отримання відшкодування ПДВ. Його суть полягає в тому, що відшкодування здійснюється на підставі поданої заяви та проведеної камеральної перевірки податкової декларації за умови, що платник відповідає певним критеріям, визначеним кодексом. Максимальний строк здійснення автоматичного відшкодування становить 26 робочих днів після подання відповідної заяви про бюджетне відшкодування ПДВ [2].

Відповідно до такого режиму у 2011 році 326 суб'єктам господарювання було відшкодовано 15,7 млрд. грн., або 37,1% загальної суми відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами. У 2012 році в автоматичному режимі було відшкодовано 23,2 млрд. грн., або 50,5% загальної суми відшкодування. Такий показник у 1,5 раза більше за показник 2011 року. Бюджетне відшкодування отримало 501 підприємство.

Із загального фонду державного бюджету за 2013 рік відшкодовано податку на додану вартість грошовими коштами на суму 54,4 млрд. грн. Порівняно з 2012 роком обсяг відшкодування податку на додану вартість збільшився на 16,3%, або на 8,5 млрд. грн., хоча обсяги експорту у 2013 році скорочувалися. Обсяг невідшкодованих сум податку на додану вартість станом на 1 січня 2014 року становив 14,9 млрд. грн. Можливістю отримати автоматичне відшкодування ПДВ скористалися 495 платників податку з усіх регіонів України та різних галузей економіки. Загальна сума відшко-

дувань в автоматичному режимі становила 22,6 млрд. грн., або 42% загальної суми відшкодування [13].

Слід зазначити, що одним із зобов'язань України перед Міжнародним валютним фондом задля продовження співпраці з отримання кредитування є необхідність доведення відшкодування ПДВ в автоматичному режимі щонайменше до 70% від усього обсягу.

Проте досягти такого результату в найближчому майбутньому видається складним завданням, оскільки переважна більшість платників такого податку не відповідають критеріям автоматичного відшкодування через низький рівень зарплати, яка повинна щонайменше в 2,5 раза перевищувати розмір мінімальної в кожному з останніх чотирьох звітних податкових періодів. Відповідати цьому критерію досить непросто, враховуючи середній рівень заробітних плат у регіонах України. Станом на 01.01.2014 мінімальна зарплата встановлена на рівні 1218 грн., тобто середня зарплата у претендентів на автоматичне відшкодування ПДВ має бути не менше 3045 грн.

Крім того, на практиці виникають проблеми з автоматичним відшкодуванням через розбіжності даних про ПДВ платників і контрагентів у Системі зіставлення податкових зобов'язань і податкового кредиту. Проблему посилює також відсутність судової практики з вказаного питання, що свідчить про неготовність платників податків відстоювати свої права і інтереси в судовому порядку.

Висновки

Отже, оподаткування зовнішньої торгівлі, переважно операцій з імпорту, забезпечують значну частину надходжень коштів до державного бюджету України. Поступова лібералізація економіки в частині відкриття внутрішнього ринку іноземним постачальникам через скорочення ставок митних податків та зборів або їхньої ліквідації матиме відповідний вплив на обсяги коштів, що в майбутньому будуть адмініструвати митні органи. Зберегти достатній рівень надходжень від справляння митних платежів видається можливим тільки за рахунок нарощування обсягів зовнішньоторговельних операцій.

Окремим для вирішення питанням є вдосконалення процедури відшкодування ПДВ експортерам. Необхідним є перегляд умов та критеріїв щодо відшкодування податку в автоматичному режимі задля стимулювання експортної активності з орієнтацією не тільки на сегмент великого бізнесу, а й на малі та середні підприємства.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 №4495-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – №44–45, №46–47, №48. – Ст. 552.

2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 №2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14; №15–16; №17. – Ст. 556.

3. Про справляння плати за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів: постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 №93. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93-2003-p>

4. Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України: Закон України від 04.11.99 №1212-XIV // Відомості Верховної Ради України. 2003 – №7. – С. 68.

5. Про утворення Державної фіскальної служби: постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 №160. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/zakonodavstvo-pro-diyalnis/postanovi-km-ukraini/63237.html>

6. Пояснювальна записка до звіту про виконання державного бюджету України за 2009 рік. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=276024&cat_id=244333

7. Пояснювальна записка до звіту про виконання державного бюджету України за 2010 рік. [Електрон. ресурс] – Режим доступу:

http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=51703

8. Пояснювальна записка до звіту про виконання державного бюджету України за 2011 рік. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=51703

9. Пояснювальна записка до звіту про виконання державного бюджету України за 2012 рік [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=51703

10. Пояснювальна записка до звіту про виконання державного бюджету України за 2013 рік [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=51703

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Інформація щодо ставок вивізного (експортного) мита, встановлених актами законодавства України на 2013 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/banery/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/vivizne-mito/vizne-mito/>

13. Офіційний сайт Фіскальної служби України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

М.О. ХАРКАВИЙ,

здобувач кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет

Фінансові детермінанти митного контролю після випуску товарів на митну територію України

Проведено дослідження аналізу фінансових детермінант контролю після випуску товарів у вільний обіг і представлено власне бачення причин перенесення акценту заходів митного контролю з поточного на контроль наступний. Узагальнено результати досліджень та існуючих підходів до обґрунтування необхідності реалізації контролю після випуску товарів у вільний обіг як новітньої концепції реалізації контрольних заходів фіскальними органами з метою попередження і виявлення шахрайства та обману. На основі теоретичних і практичних положень визначено, що фінансові детермінанти слід розглядати як причини, які викликають розбалансованість бюджетних надходжень унаслідок об'єктивних і суб'єктивних обставин, обумовлених досягненням суб'єктами ЗЕД фінансових та комерційних вигод.

Ключові слова: митне комерційне шахрайство, митний контроль, постмитний аудит, контроль після випуску, ухилення від оподаткування.

Н.А. ХАРКАВИЙ,

соискатель кафедры налогов и фискальной политики, Тернопольский национальный экономический университет

Финансовые детерминанты таможенного контроля после выпуска товаров на таможенную территорию Украины

Проведено исследование анализа финансовых детерминант контроля после выпуска товаров в свободное обращение и представлено собственное видение причин переноса акцента мер таможенного контроля с текущего на контроль последующий. Обобщены результаты исследований и существующих подходов к обоснованию необходимости осуществления контроля после выпуска товаров в свободное обращение как новейшей концепции реализации контрольных мероприятий фискальными органами в целях предупреждения и выявления мошенничества и обмана. На основе теоретических и практических положений определено, что финансовые детерминанты следует рассматривать как причины, вызывающие разбалансированность бюджетных поступлений вследствие объективных и субъективных обстоятельств, обусловленных достижением субъектами ВЭД финансовых и коммерческих выгод.

Ключевые слова: таможенное коммерческое мошенничество, таможенный контроль, посттаможенный аудит, контроль после выпуска, уклонение от налогообложения.

Н.А. ХАРКАВИЙ,

Competitor of Chair of Taxes and Fiscal Policy of the Ternopol National Economic University

Financial determinants of customs control after release of goods on the customs territory of Ukraine

Research of the analysis financial a control determinant after release of goods in free circulation is conducted and own vision of the reasons of transfer of accent of measures of customs control with flowing on control the subsequent is presented.

Results of researches and existing approaches to justification of need of control after release of goods in free circulation, as newest concept of realization of control actions by fiscal bodies for the prevention and fraud and deception identification are generalized. On the basis of theoretical and practical provisions it is defined that financial determinants should be considered as the reasons causing unbalance of the budgetary receipts owing to objective and subjective circumstances, caused by achievement by subjects of foreign trade activities of financial and commercial benefits.

Keywords: *customs commercial fraud; customs control; post–customs audit; control after release; evasion from the taxation.*

Постановка проблеми. Особливе місце у загальній системі економічних заходів регулювання займає митно–тарифне регулювання, сутність якого полягає у встановленні, зниженні або скасуванні різних за характером видів мита. Такі заходи використовуються для вирішення різного роду завдань: захисту вітчизняного виробника; стимулювання чи обмеження імпорту або експорту; подолання інфляційних процесів. Незважаючи на широкий спектр вирішуваних такими заходами завдань, в Україні вони зберігають свою фискальну спрямованість. Це викликано залежністю державного бюджету від надходження мита та митних платежів.

Упродовж 2008–2013 років частка податків від зовнішньоторговельних операцій у державному бюджеті становила 35–40% загальних податкових надходжень. За такої позитивної тенденції мобілізації фінансових ресурсів від зовнішньої торгівлі з кожним роком державою висуваються нові вимоги щодо збільшення надходжень від митних платежів. У таких умовах активізуються зусилля митних органів на підвищення ефективності митного контролю з метою забезпечення стягнення митних платежів у повному обсязі.

Як відомо, митний контроль виступає головним напрямом діяльності митних органів. Його основними формами виступають митний огляд, перевірка документів і системи звітності, митна експертиза, а також документальні перевірки. Такі форми дозволяють забезпечувати процес мобілізації податкових доходів держави від зовнішньоторговельних операцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам реформування діяльності митних органів та запровадження у митну практику нових форм митного контролю присвячена немала кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Дослідженням у сфері митного контролю, вивченню та запровадженню передового світового досвіду, а саме контролю після випуску товарів у вільний обіг, приділено увагу у працях О. Вакульчик, І. Бережнюка, С. Денисенко, А. Зарубницького, В. Кондрашова, Д. Пашка, П. Пашка, О. Рубцова, Є. Смітєнко, Д. Янакова. У своїх дослідженнях автори акцентують увагу на сутності та важливості реалізації постмитного аудиту як новітньої концепції митного контролю, виділяють переваги та недоліки законодавчого регулювання і підґрунтя даної форми контролю за зовнішньоторговельними операціями. Однак попри визначення концептуальних засад і організаційних основ реалізації постмитного аудиту залишаються поза увагою чинники, що зумовили появу такої прогресивної форми митного контролю.

Мета статті. Реалізація новітньої філософії митного контролю сприяла запровадженню у митну практику системи управління ризиками з метою обґрунтування заходів контролю за міжнародними потоками товарів і постмитного аудиту як невід'ємного елементу цілісної системи митного контролю, що й обумовило об'єкт дослідження. Предметом дослідження є виявлення чинників і факторів, які вплинули

на переосмислення надмірного поточного контролю і перенесення акценту на контроль після випуску товарів у вільний обіг на митній території країни.

Виклад основного матеріалу. У період розвитку міжнародної торгівлі головним завданням держави виступає не тільки вихід на міжнародні ринки, а й своєчасне отримання товарів на цих ринках, без суттєвих затримок і без підвищення витрат, викликаних адміністративними і технічними бар'єрами. Такі процеси стали поштовхом до перегляду існуючих міжнародних стандартів спрощення і гармонізації митних процедур при збереженні належного регулюючого контролю.

Всесвітня митна організація стала першою міжнародною організацією, яка визначила необхідність перегляду митними органами різних країн своїх традиційних підходів до контролю міжнародної торгівлі, а також закликала відмовитись від тотального митного контролю на кордоні [1, с. 128]. Однак відмова від заходів суцільного контролю при переміщенні та митному оформленні товарів і транспортних засобів дає можливість суб'єктам ЗЕД масштабно використовувати різноманітні схеми маніпуляції з митною вартістю товарів, зміною коду на більш вигідніший, з точки зору мінімізації митних платежів, використання завідомо неправдивих даних про походження товару. Такі дії економічних суб'єктів направлено на ухилення від сплати мита та митних платежів, наслідком чого є виведення значних грошових коштів з під оподаткування, тобто дохідної частини бюджету в «тінь».

Митне законодавство України не дає відповіді на основні причини та не визначає чинники, які впливають на уникнення суб'єктів ЗЕД від виконання своїх податкових зобов'язань. Проте наміри держави переходять у якісно нову площину відносно зловживань у податковій та митній сферах. Так, на сучасному етапі регулювання зовнішньої торгівлі контролюючі органи намагаються виконувати попереджувальну і профілактичну функції відносно тих об'єктів, які переміщуються через митний кордон держави.

Необхідність контролю за товарами, що переміщуються через митний кордон України, обумовлена економічними і фінансовими наслідками торгівлі контрабандною і контрафактною продукцією. Результатом чого є зменшення надходжень податків на міжнародну торгівлю та внутрішніх податків, які надходять до бюджету при ввезенні товарів на митну територію України, пригнічення розвитку легального виробництва і призупинення процесів створення нових виробничих потужностей та залучення у господарський оборот якісної продукції національного виробництва, а також інші фактори, що сприяють розвиткові національної економіки країни.

Головні мотиви суб'єктів ЗЕД, які впливають на рішення про переміщення товарів через митний кордон з порушенням норм митного та податкового законодавства, – отримання вигоди (табл. 1).

Таблиця 1. Мета та цілі порушення вимог податкового та митного законодавства при переміщенні товарів через митний кордон

№ з/п	Мета	Цілі
1	Ухилення від сплати податків та зборів при переміщенні предметів через кордон	Отримання фінансової вигоди
2	Ухилення від наявних заборон або обмежень щодо переміщення певних категорій товарів та предметів через кордон	Отримання переваг у торгівлі
3	Безпідставне відшкодування податків	Нехтування законами
4	Отримання незаконних переваг у комерційній діяльності	Тиск з боку конкурентів

Складено автором на основі: [2, с. 9; 3; 4, с. 46].

Цілі та причини порушення вимог податкового та митного законодавства у частині виконання своїх конституційних обов'язків економічними суб'єктами є однаковими і спрямовані на отримання фінансової вигоди і вигоди від комерційної діяльності.

Із розвитком суспільства постійно змінюються види та методи порушень митного законодавства. Якщо на початку розвитку міжнародних торговельних відносин і становлення митної справи переважала майнова контрабанда, яка здійснювалась шляхом уникнення від митного огляду, то в подальшому значне місце у структурі митних злочинів стали займати випадки ухилення від сплати мита та митних платежів. А в середині XIX – на початку XX ст. контрабанда і ухилення від сплати мита та митних платежів як єдиний злочин у митній сфері дістало назву «дефродація», об'єднавши в собі обман і шахрайство з метою ухилення від сплати мита [3].

У сучасній митній практиці зустрічається термін «митне комерційне шахрайство». Проте у глосарії міжнародних митних термінів визначено лише «комерційне шахрайство», під яким розуміють будь-яке порушення законодавства або регуляторних норм, відповідальність за дотримання яких покладена на митні органи. Відтак – це вчинене з метою: 1) уникнення або

спроби уникнення від сплати мита та митних платежів; 2) обходу або спроби обходу обмежень, застосовуваних до переміщуваних товарів; 3) отримання субсидій та інших виплат, одержання яких не повинно було бути санкціоновано; 4) отримання вигоди від нелегальної комерційної діяльності, порушення принципів і практики законної торговельної конкуренції [5, с. 11–12].

Незалежно від термінології, яка використовується в міжнародному чи національному діловому обороті, як ухилення від оподаткування, так і митне комерційне шахрайство визнаються головною причиною застосування з боку органів центральної виконавчої влади цілісної системи контролю за ланцюжком міжнародної поставки товарів. Місце шахрайства при імпорتنих операціях у загальній класифікації основних способів ухилення від оподаткування показано на рис. 1.

Ухилення від сплати і мінімізація митних платежів впливають на рівень бюджетних втрат і виступають не єдиним негативним наслідком порушення податкового та митного законодавства. Недостовірність декларування товарів і транспортних засобів позначається на конкурентоспроможності країни в цілому, підриваючи ринковий принцип справедливої конкуренції. Як зазначає Є. Смітєнко, в результаті

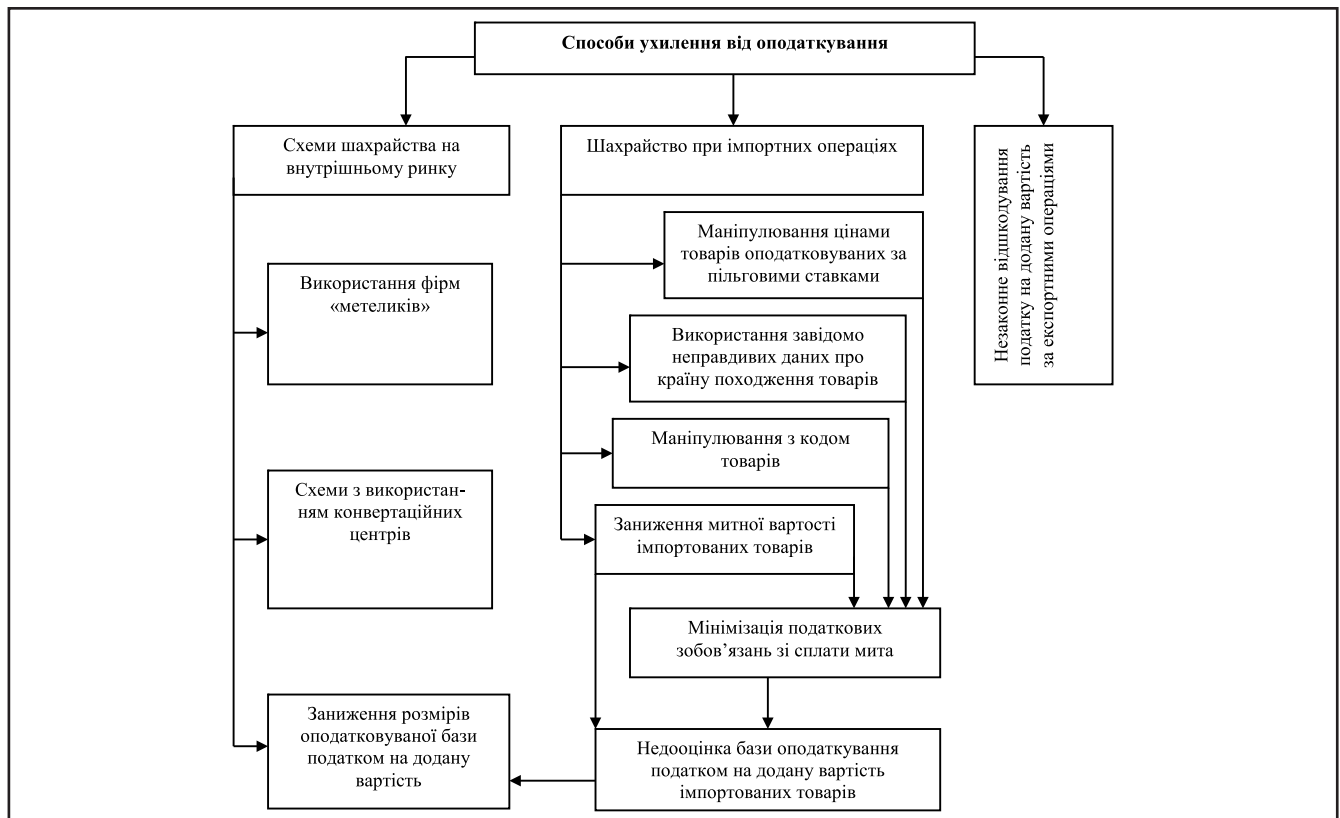


Рисунок 1. Класифікація основних способів обману і шахрайства у митній практиці

Розробка автора.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

декларування товарів за заниженими цінами на внутрішньому ринку створюється дисбаланс між дешевими імпортованими товарами і дорогими вітчизняного виробництва [6]. Причиною цього є мінімізація мита та митних платежів за рахунок застосування фіктивних контрактних цін, що надає імпортерам цінову конкурентну перевагу.

Як зазначають А. Зарубницький і О. Рубцов, маніпулювання вартістю товарів спричиняє значну втрату бюджету від податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції [7, с. 93]. На підставі проведеного аналізу автори висловлюють серйозну підозру стосовно існування різноманітних схем «шкідливих» для національної економіки, державного бюджету та міжнародного руху товарів (табл. 2).

Існуючі схеми маніпулювання митною вартістю товарів негативно впливають як на економіку країни, так і на її імідж. По-перше, маніпулювання митною вартістю товарів, як правило, спрямоване на мінімізацію податкових зобов'язань або ухилення від оподаткування – короткостроковим ефектом такого маніпулювання є скорочення надходжень у поточному бюджетному періоді. По-друге, незаконний імпорт, який потрапляє в Україну без сплати відповідних податків, становить серйозну загрозу вітчизняній промисловості, яку важко назвати високорозвиненою. З іншого боку, маніпулювання вартістю експорту призводить до загострення проблем із відшкодуванням ПДВ (у випадку завищення вартості експорту) або відпливу прибутків вітчизняних компаній за кордон та осідання збитків їх діяльності в Україні (у випадку реалізації експортних товарів за собівартістю) [7, с. 93]. Тому як один з резервів збільшення надходжень від митних платежів, Є. Смітєнко визначає контроль митної вартості товарів [8]. За таких умов, безумовно, активізуються зусилля митних органів на підвищення ефективності митного контролю з метою забезпечення митних платежів у повному обсязі.

Існуючі схеми спричиняють виникнення розбіжностей зовнішньоторговельної статистики, а лібералізація світової торгівлі, яка відбувається в умовах значної диференціації внутрішнього податкового законодавства окремих країн та значного поширення офшорних юрисдикцій, несе у собі загрози ухилення від оподаткування за допомогою міжнародних торговельних схем, які формально є законними.

Митні органи, зважаючи на специфіку діяльності, здійснюють контроль за операціями з переміщення товарів і транспортних засобів суб'єктами ЗЕД. Такий контроль здійснюється при пе-

реміщенні товарів із використанням системи управління ризиками, яка не завжди може дати позитивний ефект у міру об'єктивних обставин. По-перше, суб'єктом ЗЕД подаються лише електронна митна декларація та визначені МКУ документи. По-друге, економічний суб'єкт, формуючи митну декларацію, не зобов'язаний підтверджувати автентичність товаросупровідних документів, які містять вартісну і кількісну інформацію, країну походження товару, а також інші параметри, які можуть вплинути на недооцінку бази оподаткування.

Митні органи при проведенні митного контролю виходять з принципу вибіркової і, як правило, обмежуються такими формами митного контролю, які вважаються достатніми. Оптимальне використання ресурсів митних органів завдячує системі управління ризиками, за допомогою якої міжнародна торгівля звільняється від надлишкового бюрократичного контролю, не зменшуючи ефективність митного контролю. Як вірно зазначає В. Кондрашова, процедури засновані на управлінні ризиком, концентрують митний контроль на ділянках, де існує найбільший ризик, дозволяючи основній масі товарів вільно переміщуватись через митний кордон [9, с. 3]. Акцентування уваги на найбільш ризикових ділянках не завжди дозволяє забезпечити надходження мита та митних платежів у повному обсязі, що вплинуло на рішення про запровадження митного контролю після випуску товарів у вільний обіг.

Основним пріоритетом, який висувається контрольно-перевірочними заходами, є встановлення точності і достовірності декларацій, а також всієї комерційної інформації, пов'язаної зі здійсненням суб'єктом ЗЕД зовнішньоторговельних операцій. Під час такої перевірки беруться до уваги імпортні або експортні контракти, укладені і закриті за визначений період часу [10]. Постмитний аудит відображає нову концепцію митного контролю, реалізація якої дає великий ефект – мінімізація проведення митних процедур і скорочення термінів перебування товарів під митним контролем. Здійснення постмитного аудиту виступає важливою складовою системи управління ризиками.

Важливим резервом підвищення контрольно-перевірочної роботи митних органів виступають документальні перевірки, які направлені не тільки на пошук додаткових резервів мобілізації доходів бюджету, а й на попередження та протидію шахрайству і обману у митній сфері, складовою частиною яких виступає уникнення від сплати податків при переміщенні товарів через митний кордон країни. Це відображає

Таблиця 2. Сектори впливу та наслідки для національної економіки України від маніпулювання митною вартістю товарів [7, с. 95–96]

Форма маніпуляції з митною вартістю товарів	Сектор впливу	Наслідки від маніпулювання митною вартістю
Завищення вартості імпорту	Фіскальний сектор	Формування схем мінімізації податку на прибуток
		Механізм надання окремим підприємствам статусу формально збиткових з подальшими претензіями на підтримку з боку державного сектору
	Бізнес-середовище	Зменшення реальної прибутковості бізнесу
		Створення додаткового тиску на цінову політику
Заниження вартості імпорту	Фіскальний сектор	Підвищення попиту на іноземну валюту з боку підприємств
		Створення додаткового тиску на виконання державного бюджету
	Бізнес середовище	Формування схем з мінімізації податку на прибуток
		Поглиблення корупційних схем
		Значний тиск з боку «сірого» імпорту на окремі галузі національної економіки

один з головних мотивів реалізації державної економічної політики – організація контролю за повнотою та своєчасністю виконання економічними суб'єктами податкових зобов'язань перед бюджетом [11]. У даному напрямі ефективним засобом реалізації контролю виступає координація дій органів центральної виконавчої влади, запровадження нових форм контролю і контрольних заходів.

Очікуваний ефект від підвищення дохідної частини бюджету, збільшення інтенсивності потоку товарів через митний кордон, зниження рівня корупції, а також прозорість і прогнозованість оподаткування зовнішньоторговельних операцій можливі за рахунок запровадження контролю, не з моменту ввезення товарів на митну територію країни, а з моменту попереднього інформування суб'єктами ЗЕД митних органів до моменту продажу на митній території України. Проте у даному напрямі існують певні проблеми, пов'язані із законодавчим регулюванням реалізації такої форми митного контролю, як попередній митний контроль, яка, на жаль, відсутня у кодифікованому тексті МКУ. Хоча з погляду світової практики така форма контролю є досить прогресивною і використовується багатьма країнами світу у вигляді передвідвантажувальної перевірки товарів і транспортних засобів на підставі поданих документів суб'єктами ЗЕД.

Отже, контроль після випуску товарів у вільний обіг на митну територію країни – це одна з форм митного контролю, яка представлена у митному законодавстві у вигляді документальних перевірок, а головна ідея її запровадження – полегшення міжнародної торгівлі і скорочення часу на проходження митних формальностей при митному оформ-

ленні. Залежно від чинників опосередкованого і прямого впливу (рис. 2) дана форма використовується як резерв додаткових надходжень від мита та митних платежів до бюджету, а з практичного погляду вона має на меті усунення та попередження митного комерційного шахрайства і подолання схем мінімізації податків при переміщенні товарів через митний кордон.

У цілому фінансові детермінанти контролю після випуску товарів у вільний обіг можна визначити як якісні динамічні структури, що характеризують причинно-наслідковий зв'язок між виникненням розбалансованості бюджетних надходжень та порушенням інтегрованої єдності системоутворюючих елементів митної системи. Зв'язок між детермінантами опосередкованого і прямого впливу є рухливим: те, що в одних умовах виступає в ролі передумови, в інших може виявитись причиною, фактором або ланкою, що опосередковує вплив.

Однак це не повний перелік причин, які впливають на послаблення захисту внутрішнього ринку України від недоброякісних товарів і їх неправомірного попадання на територію держави, контролю над товарами, що перебувають у різних митних режимах як на кордоні, так і в середині країни, виконання економіко-регулятивної функції. З погляду П. Пашка та Д. Пашка, однією з таких причин є поглинання митної служби податковою і утворення єдиного фіскального відомства [12, с. 71]. Тобто відсутність скоординованих заходів контролю в межах одного відомства та єдиної внутрішньої структури, на яку покладено зобов'язання щодо розвитку постмитного аудиту в Україні та ефективного його застосування.

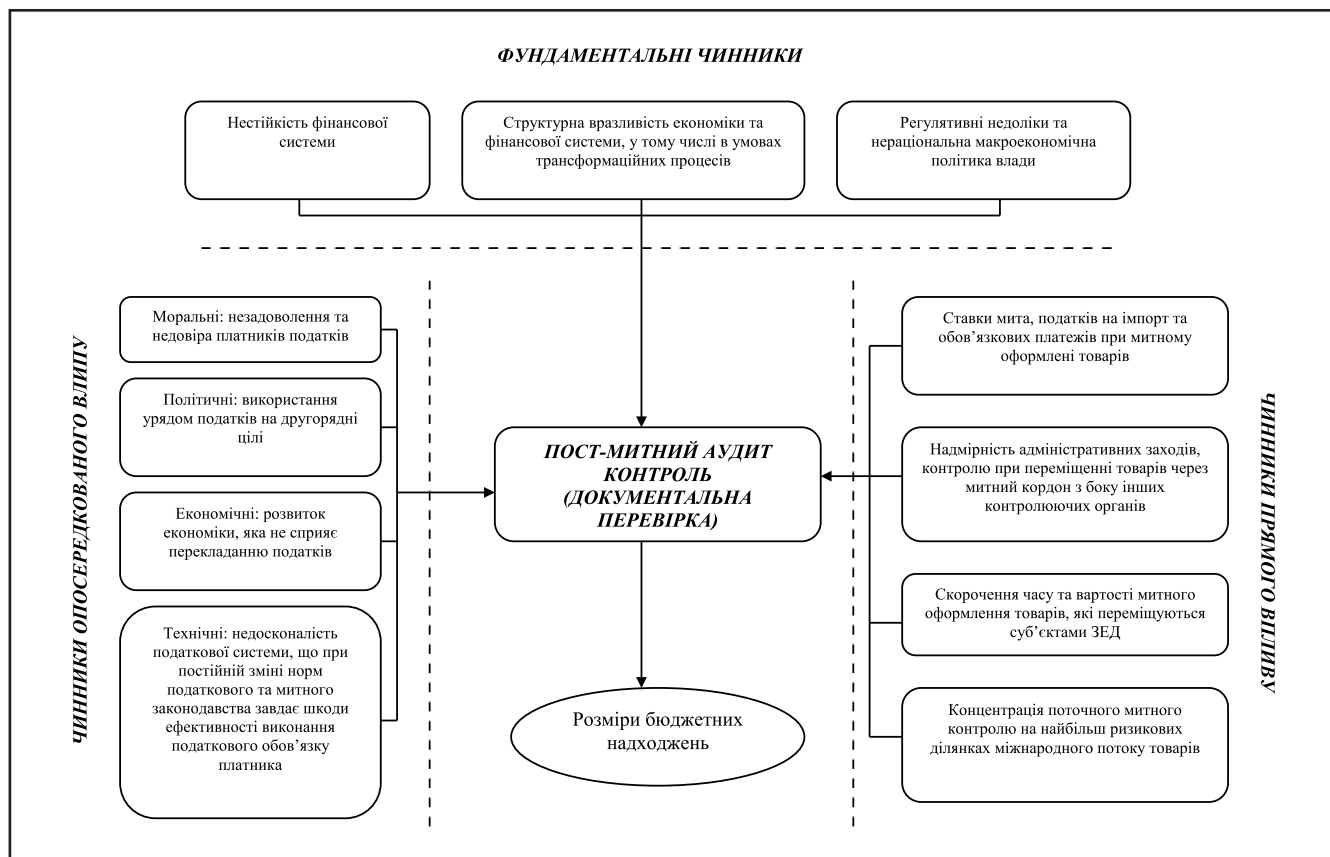


Рисунок 2. Детермінанти митного контролю після випуску товарів у вільний обіг

Розробка автора.

Висновки

Грунтуючись на комплексному аналізі основної концепції контролю після випуску товарів у вільний обіг, у контексті структурування його детермінант можна дійти висновку, що:

1) детермінанти визначають особливості розвитку постмитного аудиту і впливають на глибину проведення контрольних заходів;

2) детермінанти являють собою динамічні структури, оскільки відносяться до процесів і явищ, що викликають, характеризують, відзначають специфічні риси постмитного аудиту;

3) детермінанти слід розглядати як системні структури, оскільки їхня дія і взаємодія між собою відбувається в рамках бюджетної, податкової і системи митних відносин;

4) детермінанти викликають розбалансованість бюджетних надходжень унаслідок об'єктивних і суб'єктивних обставин, обумовлених метою та цілями уникнення суб'єктами ЗЕД від виконання податкових зобов'язань у повному обсязі.

Список використаних джерел

1. Денисенко С. Реализация основных положений обновленной Киотской конвенции в деятельности национальных таможенных органов / С. Денисенко // Закон и жизнь. – 2013. – №9/2. – С. 137–130.
 2. Ветушенко О. Контрабанда як фактор загрози національній безпеці України / О. Ветушенко // Митниця. – 2006. – №3. – С. 7–11.
 3. Ивашова Л.Н. Совершенствование государственных механизмов защиты экономической безопасности Украины в процессе осуществления ВЭД [Электрон. ресурс] / Л.Н. Ивашова, М.Ф. Ивашов, Е.А. Павленко. – Режим доступа: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/2/04.pdf>.
 4. Марко В.І. Поняття і суспільна небезпечність контрабанди історичних та культурних цінностей / В.І. Марко // Митна справа. – 2010. – №1. – С. 45–49.

5. Глоссарий международных таможенных терминов [Электрон. ресурс]. – Брюссель: Всемирная таможенная организация, 2006. – 41 с. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/kodeks/Documents/glossary.pdf>

6. Смитиенко Е.О. Занижение таможенной стоимости товаров в России: оценка масштабов и финансовых потерь [Электрон. ресурс] / Е.О. Смитиенко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №3. – Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2009/3/01_07/01_07%20.pdf

7. Тіньова міжнародна торгівля: макроекономічна теорія та фінансові наслідки для України: монографія / [Вдовиченко А.М., Зубрицький А.І., Рубцов О.М., Семир'янов Д.Я., Серебрянський Д.М.]; за заг. ред. Д.М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 202 с.

8. Смитиенко Е.О. Контроль таможенной стоимости как инструмент реализации таможенной политики государства [Электрон. ресурс] / Е.О. Смитиенко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №4. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2009/4/Smitenko/Smitenko%20.pdf>

9. Кондрашова В.А. Управление рисками при осуществлении таможенных операций с товарами, ввозимыми на территорию таможенного союза: автореф. дис... канд. юрид. наук / В.А. Кондрашова. – М., 2013. – 23 с.

Техническое примечание №5 «Посттаможенный аудит» [Электрон. ресурс]: [техническое примечание ЮНКТАД от 31.05.2008 г.] – Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/Publications/Technical-Note.aspx>.

11. Янаков Д.О. Совершенствование фискальных инструментов противодействия налоговым правонарушениям [Электрон. ресурс] / Д.О. Янаков // TERRA EKONOMICUS. – 2012. – Том 10. – №2. – С. 143–145. – Режим доступа: <http://sfedu.ru/evjur/data/2012/journal10.2.3.pdf>

12. Пашко П.В. О перспективах дальнейшего развития налогового и таможенного дела Украины / П.В. Пашко, Д.В. Пашко // Ученые записки СПб филиала РТА. – 2014. – №2 (50). – С. 70–76.

М.Б. КРИСТИНЯК,
аспірант, Українська академія друкарства

Малий бізнес та мале підприємництво як важливий фактор розвитку національної економіки

Викладено результати теоретичного дослідження понять «малий бізнес» і «мале підприємництво» як загальнонаукових суміжних понять, що дозволило сформулювати методичні засади оцінки економічного розвитку малих підприємств.

Ключові слова: мале підприємництво, малий бізнес, підприємництво, теорія розвитку, суміжність понять.

М.Б. КРИСТИНЯК,
аспірант, Українська академія друкарства

Малый бизнес и малое предпринимательство как важный фактор развития национальной экономики

Изложены результаты теоретического исследования понятий «малый бизнес» и «малое предпринимательство» как общенаучных смежных понятий, что позволило сформировать методические основы оценки экономического развития малых предприятий.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, предпринимательство, теория развития, смежность понятий.

М.Б. КРИСТИНЯК,
postgraduate student, Ukrainian Academy of Printing

Small businesses and small business as an important factor of national economy development

In the article, on the basis of the conducted research of modern economic literature, theoretical research of development of

small business and small enterprise is described, as scientific contiguous concepts that allowed to form methodical principles of estimation of economic development of small enterprises.

Keywords: *small enterprise, small business, theory of rozvitk, contiguity of concepts.*

Постановка проблеми. Обґрунтування необхідності розробки методичних засад розвитку малих форм бізнесу у час трансформації національної економіки України є досить важливим, адже ґрунтується на тому, що переважна більшість малих підприємств зараз перебувають у нелегкому становищі, що пов'язано із багатьма факторами, зокрема із негативною політико-економічною ситуацією, що склалася в Україні на даний час.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Відомими вітчизняними і зарубіжними вченими, напрями дослідження яких є розвиток теорії малого бізнесу та малого підприємництва та дослідження їхніх проблем на різних рівнях ієрархії управління, на сьогодні є С.П. Азізова, З.С. Варналій, Л.І. Воротіна, С.К. Реверчук, А.М. Крупка, В.Ю. Медяник та ін.

Мета статті. Аналіз визначення спільності понять «малий бізнес» і «мале підприємництво» як основи розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Розвиток малого бізнесу має бути утворюючим фактором формування відповідності інтересів та цивілізованих ринкових відносин у суспільстві, адже саме досконале формування відповідних інтересів на сучасних ринках зможе подолати всі перешкоди, що виникають на шляху його розвитку, тому, здійснивши аналіз результатів нашого теоретичного дослідження розвитку малого бізнесу і малого підприємництва, насамперед визначимо, що ця сфера постійно потребує розвитку і часто зазнає змін з боку нестабільного соціального і політичного становища в державі. Далі розглянемо нижче подану схему розвитку малого бізнесу, що історично довів свою ефективність, набуваючи нових форм при суспільно-політичних і економічних змінах, що показано на рис. 1.

Аналізуючи рис. 1, потрібно відзначити дві характеристики – невеликі обсяги виробництва і підвищений рівень ризику, адже

малий бізнес заснований на єдності двох сторін суспільного виробництва – соціально-економічній та організаційно-технічній. Перша сторона – це виробничі відносини, що створюють підвищений рівень ризику суспільної форми виробництва, а друга – продуктивні сили, т. т. сукупність матеріально-речових елементів у малому бізнесі невеликих обсягів виробництва продукції, робочої сили та форм організації виробництва.

С.К. Реверчук вважає, що сучасний малий бізнес – це система суперечностей, які забезпечують його розвиток. Для малого бізнесу характерними є дві найсуттєвіші ознаки: низька індивідуальна цінність і висока суспільна корисність. Висока суспільна корисність малого бізнесу виявляється в численних макро- та мікроекономічних, соціальних та ідеологічних функціях [6]. Своєю чергою, виділяють два види функцій – економічні та соціальні (рис. 2).

Характеризуючи рис. 2, потрібно відзначити, що С.К. Реверчук і М.І. Крупка додають ще функцію залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських, інформаційних ресурсів, які не розглядаються з поля зору великих компаній, де врегулювання попиту і пропозиції великим компаніям на укладення коопераційних угод з малими підприємствами дозволяє підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик [6].

Отже, можна сказати, що у багатьох випадках під поняттям «бізнес» розуміють певну діяльність суб'єктів економічних відносин для виробництва економічних благ населенню країни з метою отримання економічного зиску (прибутку) на цій основі, т. т. бізнес – трудова діяльність у системі економічних відносин у суспільстві. Підприємництвом можна вважати певний тип виробничої і комерційної діяльності, що базується на відповідному відношенні суб'єктів на ринку, т. т. певна здатність до інноваційних рішень та ідей. Практична реалі-

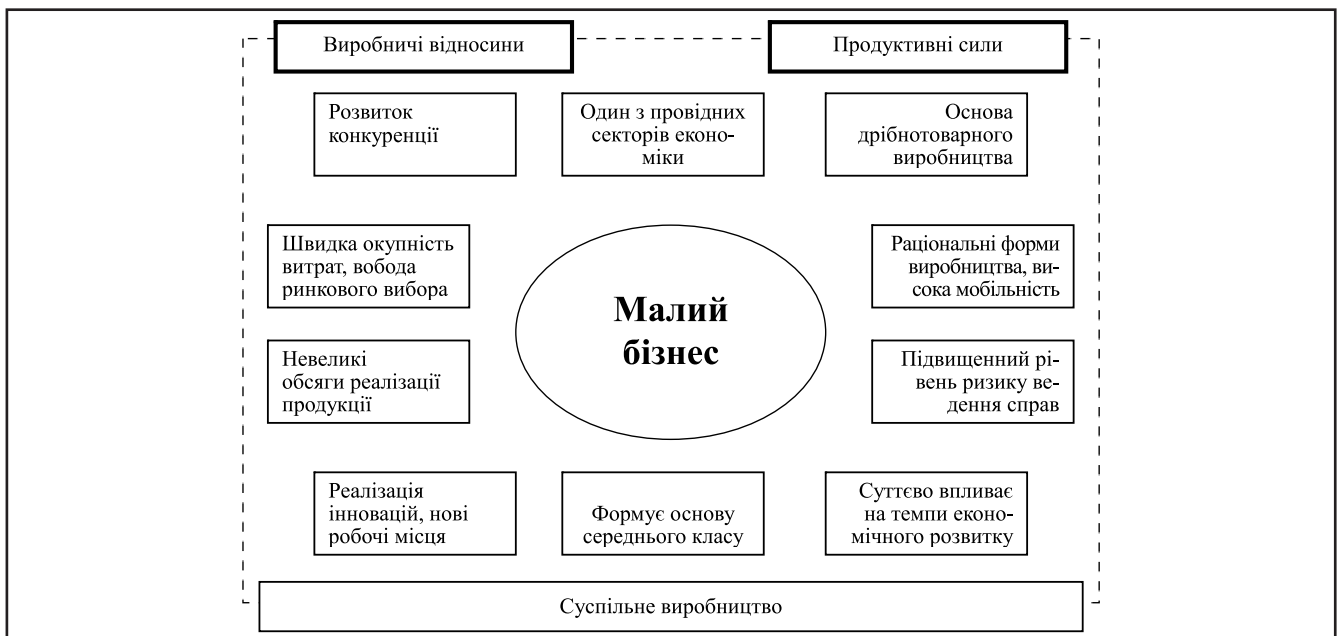


Рисунок 1. Характерні риси малого бізнесу

Доповнено і проаналізовано автором [2].



Рисунок 2. Функції малого бізнесу

Складено автором на основі [6].

зачія підприємницької здатності людини формує основу для економічно вигідного існування бізнесу, що передбачає активну присутність на ринку хоча б декількох підприємців.

Отже, перейдемо до дослідження розвитку малого підприємства, який доцільно здійснювати на трьох рівнях, що охарактеризовані на рис. 3.

Плавний перехід з рівня на рівень на рис. 3 ілюструє методологічну побудову дослідження, яке буде проводитися від загального до часткового.

Аналізуючи мале підприємництво, можна відзначити, що будь-яка економічна система є сферою функціонування продуктивних сил у системі економічних відносин, з різними формами і видами підприємницької діяльності, а соціально-економічні відносини є передумовою формування бізнесу, які ґрунтуються на відносинах економічної власності, яка історично визначає суспільний спосіб поєднання факторів виробництва, а також розподілу результатів від цього процесу. Отже, сама власність є теоретичною першоосновою формування поняття «мале підприємництво», де сам зміст малого підприємництва розкриває його суть і поєднує з розвитком продуктивних сил які, своєю чергою, мають забезпечувати розвиток усіх його елементів, а саме: людини як головної продуктивної сили і засобів виробництва.

У ринкових відносинах людина займає основне місце, тому що людина створює переважну більшість інших елементів продуктивних сил, а всі елементи системи цих сил без пра-

ці і засобів людини не перетворюються на економічні блага, і, крім того, інтереси людини виступають рушійною силою економічного прогресу. У багатьох країнах світу порівняно з фізичним капіталом, т. т. речовим елементом процесу виробництва, саме людина зі своїми здібностями від самого початку (від створення підприємства і упродовж усього його економічного циклу) є провідною структурою, т. т. відповідною ланкою, рушійною силою розвитку підприємництва. Отже, базовою властивістю системи економічного господарювання є надзвичайно висока роль людського фактора.

У значенні економічної категорії «мале підприємництво» являється певною сукупністю економічних відносин між людьми з приводу здійснення нових комбінацій ресурсів в економіці і досягнення на цій основі найбільшої ефективності виробництва, отримання максимального прибутку. В сучасній економічній літературі підприємництво також пов'язується з управлінською діяльністю, перш за все як управлінець, підприємець повинен контролювати розвиток власної справи, освоювати найбільш важливі напрями діяльності, щоб отримати економічну вигоду. Розмежування функцій власника та його менеджера може призвести до того, що індивідуальна економічна зацікавленість підприємця буде обмежена формами та величиною оплати праці, отриманого доходу, але не капіталу.

Підприємництво являється цілеспрямованою творчою поведінкою суб'єктів господарювання і реалізується через ін-

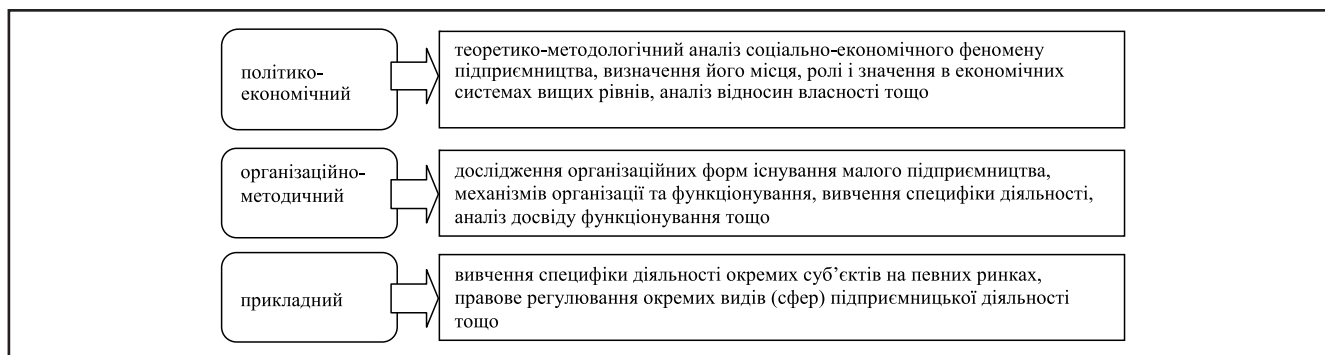


Рисунок 3. Рівні дослідження малого підприємництва

Складено автором на основі [5, 7].

новаційну діяльність на ринку і має на меті отримання економічної вигоди (прибутку). Певна зацікавленість в інноваціях та здатність до ризику робить підприємництво економічно активним об'єктом господарювання на ринку. Звідси випливає, що основним принципом теорії є інноваційність, у результаті здійснення якого утворюється новий ресурс, інноваційний підхід слід розглядати як інноваційний процес, що відбувається постійно і в пошуках змін існуючої практики, як джерело отримання соціальних та економічних благ, який як процес має отримувати постійний розвиток з боку людини.

Підприємництво можна визначити як процес самовідновлення і самоорганізації підприємства, що здійснюється у взаємодії з мікро- та макросередовищем його функціонування. На їхню думку, категорію «підприємництво» можна характеризувати такими ознаками, як системна відкритість, невизначеність, ризик, інноваційність. На погляд Л.І. Воротиної, підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника, який самостійно чи із залученням найманої робочої сили розпочинає і здійснює виробництво, торгівлю тощо [3, 4].

Відомий учений, теоретик підприємництва З.С. Варналій пояснює підприємництво як економічну категорію, особливий тип господарювання, де головним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і власній відповідальності, організує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу. З.С. Варналій вважає класифікацію підприємництва за розміром (рис. 4) винятково важливою, адже такий підхід дозво-

ляє виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони кожного суб'єкта з тієї чи іншої сфери підприємництва, визначити оптимальні варіанти їх співвідношення та взаємодії і на цій підставі дати відповідні рекомендації.

Мале підприємництво З.С. Варналій тлумачить як самостійну, систематичну, інноваційну діяльність малих підприємств і громадян-підприємців на власний ризик із метою реалізації економічного інтересу – отримання прибутку (підприємницького доходу) [4].

Сутність малого підприємництва закладена в основному в його внутрішніх можливостях саморозвитку і вдосконалення, що забезпечують вироблення та реалізацію ефективної діяльності господарювання, використання різноманітних форм реалізації приватної власності навіть за умов нестабільного ринку.

Що ж до суті суміжності понять «малий бізнес» і «мале підприємництво», то, на думку С.П. Азізова і П.К. Канінського: «Малий бізнес – це сукупність малих і середніх підприємств, що прямо не входять в жодне монопольне об'єднання і виконують підлеглу до монополій роль в економіці».

При розмежуванні понять «малий бізнес» і «мале підприємництво» З.С. Варналій якісним моментом вважає підвищений ступінь ризику та інноваційність, що властиві саме малому підприємництву [1, 7].

Варто наголосити, що в сучасних науково-теоретичних дослідженнях існують суперечливі моменти щодо того, чи є малий бізнес складовою підприємництва чи, навпаки, підприємництво є складовою бізнесу. Існуючі погляди з цього питання графічно зображено на рис. 5.

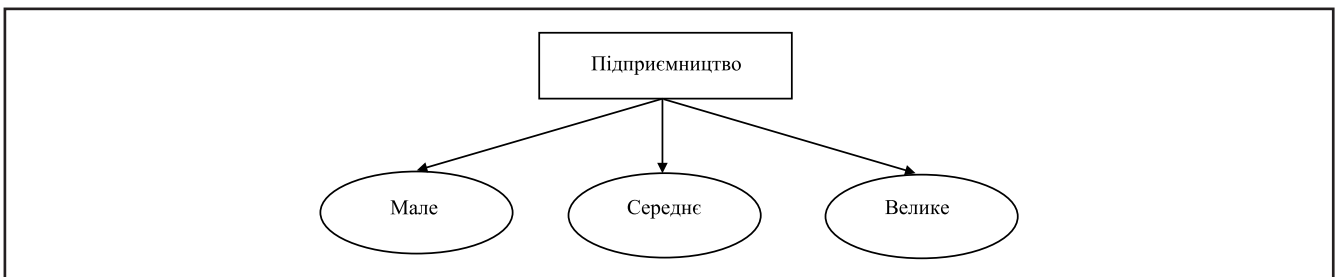


Рисунок 4. Класифікація підприємництва залежно від масштабів діяльності за З. С. Варналієм
Складено автором на основі [2].

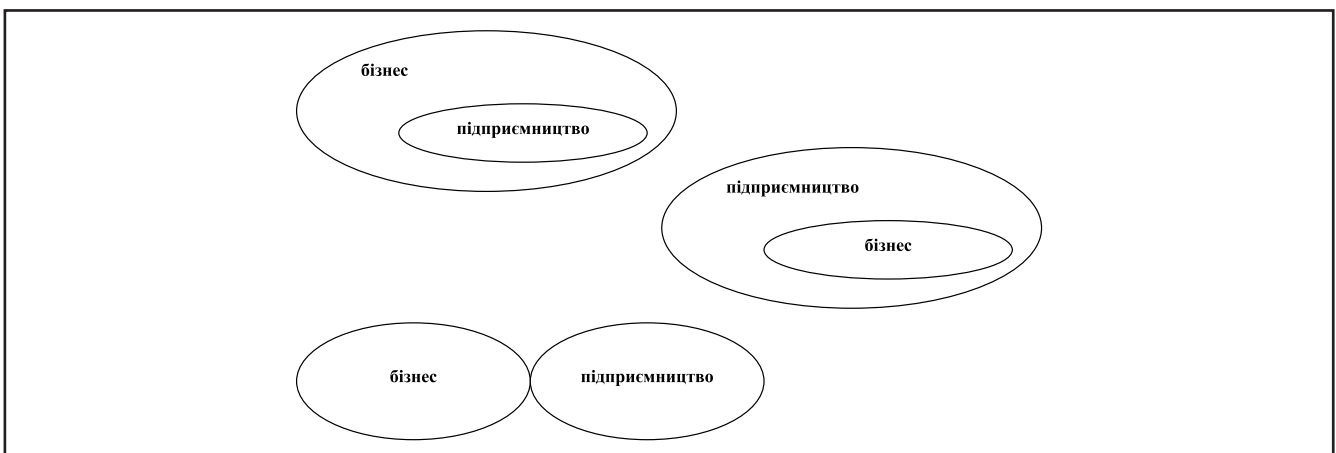


Рисунок 5. Співвідношення бізнесу і підприємництва за різними підходами
а – бізнес є ширшим, ніж підприємництво; б – підприємництво є ширше, ніж бізнес; в – підприємництво і бізнес якщо не тотожні, то синонімічні поняття.
Складено автором на основі [3].

Порівняльні критерії малого бізнесу та малого підприємництва

Ключова ознака	Малий бізнес	Мале підприємництво
Частина	Малого підприємництва	Сектор економіки утворений загальною кількістю малих суб'єктів господарювання
Форма	Виробництва, що є високоорганізованою суспільною одиницею на ринку	Що охоплює все дрібне виробництво на ринку
Ланка	Що має обмежену кількість зв'язків	Економіко-правового поля, що має велику кількість зв'язків і функцій у суспільних відносинах на ринку
Сторона	Уособлює організаційно-технічну сторону виробництва товарів і послуг	Відтворює соціально-економічне вимірювання виробництва в економіці країни
Структура	Зміна структури виробництва	Зміна структурних процесів у економіці
Функція	Виконує похідну роль	Первинна частина в економіці країни

Розроблено автором.

Отже, підведемо підсумки і зведемо суміжність порівняльних критеріїв малого бізнесу і малого підприємництва (див. табл.).

Потрібно відзначити, що мале підприємництво, як і малий бізнес відносяться до офіційних термінів (наприклад, [8]), що використовуються у законодавчих актах і інших нормативних документах.

А.В. Козаченко, А.Е. Воронкова та В.В. Назарова стверджують, що розвиває бізнес незначна кількість малих підприємств, що зосереджені у сфері виробництва, зокрема у сфері торгівлі, в той же час у підприємстві, що охоплює як виробництво, так і сферу обігу, знаходиться тільки велика кількість торговців-бізнесменів і виробників-підприємців, що розвивають мале підприємництво.

Щодо більш детального аналізу підприємницької активності, то найбільший спад у ньому відбувся у 2011 році, коли було зафіксовано найвище абсолютне число 248 763 фізичних осіб, підприємницьку діяльність яких зупинено. Цей рік також став єдиним протягом 2005–2013 років, коли вперше було зафіксовано найвище число знятих з обліку підприємців, аніж зареєстрованих, – 248 763 проти 175 301 осіб-підприємців, проте 2012 рік також не відзначається зростанням підприємницької активності, адже число знятих з обліку все ж перевищувало число зареєстрованих на 21 636 осіб. У першій половині 2013 року (станом на 1 липня) число зареєстрованих незначно перевищило число

фізичних осіб – підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено, – 80 402 проти 80 287.

З підтвердженням вище згаданих чисел звернемо увагу на розвиток малого підприємництва в Україні (рис. 6).

Вважаємо підкреслити, на сьогоднішній день, щоб мале підприємництво стало на шлях розвитку, необхідно дотримуватись таких основних вимог на рівні держави:

- вдосконалення нормативно-правової бази;
- розроблення чіткої схеми державної політики підтримки малого бізнесу;
- відкритість проведення процедур надання державної підтримки суб'єктам малого бізнесу;
- покращити ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для спеціальних програм розвитку малого бізнесу;
- сприяння покращенню припливу інвестицій у малий бізнес;
- покращення інноваційної політики;
- надання пільгових кредитів;
- надання відповідної фінансової допомоги з державних цільових фондів відповідно до програми розвитку;
- розроблення відповідних програм розвитку для малого бізнесу.

Отже, щоб мале підприємництво, яке, своєю чергою, охоплює і малий бізнес, стало на шлях стабільного розвитку, йому потрібно ще багато часу, проте на сьогодні дане ста-

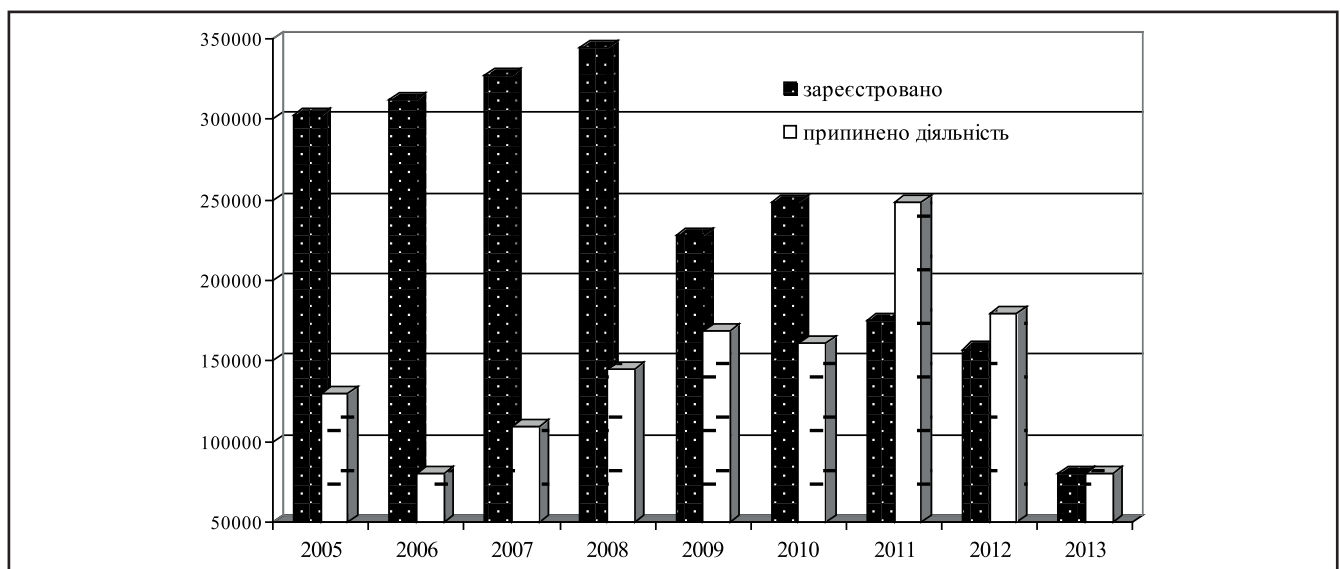


Рисунок 6. Розвиток малого підприємництва в Україні, тис. осіб

Складено автором на основі даних Держкомстату України.

новище можна покращити, ввівши у певні закони зміни і доповнення, також покращити в міру можливостей фінансову допомогу, створити сприятливий інвестиційний клімат хоча б на наступні роки і створити відповідні програми розвитку до цього для малого підприємництва.

Висновки

У процесі проведення дослідження було проаналізовано сукупність теоретичних визначень розвитку малого підприємництва і малого бізнесу, зроблено аналіз зіставлення цих двох понять, що дозволило підбити підсумок, що мале підприємство являється самостійною діяльністю малих підприємств та громадян-підприємців на власний ризик з метою реалізації економічного інтересу, тобто отримання від цього зиску (економічного прибутку), а малий бізнес – будь-яка діяльність малих підприємств та певних громадян, спрямовану на отримання прибутку. Щодо розвитку, то мале підприємство – дуже динамічне, і його розвиток за останні роки економічно не зростає в потрібній кількості для позитивних значень, тому даний прибуток, що зосереджений у цьому секторі, скоріш за все можна віднести до того, який відповідає витратам, а не приносить бажаного доходу у сфері певної діяльності, отже, щоб малий бізнес став сформованою частиною малого підприємництва, потрібно, щоб мале підприємство стало самостійною за рахунок власних коштів інноваційною діяльністю громадян-підприємців та малих підприємств, що має бути на першому місці політики нашої держави.

Список використаних джерел

1. Воротіна Л.І. Теоретико-методологічне обґрунтування управління економічною безпекою підприємства / Л.І. Воротіна // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер. Економіка і менеджмент. – 2011. – №1 (9). – С. 6–16.
2. Економічна безпека: навч. посіб. / Д.В. Нікітенко, З.С. Варналій, Е.М. Лібанова, П.В. Мельник; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
3. Малий бізнес та підприємство в ринкових умовах господарювання: Навч. посіб. / Л.І. Воротіна, В.Є. Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; за ред. Л.І. Воротіної. – 3-тє вид., доп. і переробл. – К., Європ. ун-т, 2004. – 308 с.
4. Воротіна Л.І. Раціональні управлінські рішення як ресурс підвищення ефективності операційної діяльності підприємства / Л.І. Воротіна, А.С. Пятигін // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №1. – С. 90–94.
5. Козаченко А.В. Економічна безпека підприємства. Суть і механізм забезпечення / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко – К.: Либра, 2003. – 280 с.
6. Крупка М.І. Основи економічної теорії: підруч. / М.І. Крупка, П.І. Островерх, С.К. Реверчук. – К.: Атіка, 2001. – 344 с.
7. Податкове регулювання банківської діяльності: моногр. / С.К. Реверчук, О.Г. Сербина, Н.Й. Реверчук, І.Г. Кеменяш; за ред. С.К. Реверчука. – К., Львів: Знання; Тріада плюс, 2010. – 220 с.
8. Закон України «Про державну підтримку малого підприємства» від 19.10.2000 №2063-III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>. – Зі змінами; ост. ред. 04.11.2011.

УДК 338.124.4:336.717.18

В.О. ТКАЧУК,
здобувач, Академія фінансового управління

Методологічні засади оцінки стійкості банку до кризи ліквідності

Нездатність банків протистояти кризі ліквідності є однією з найбільш розповсюджених причин крахів у банківських системах усього світу. Середовище для бізнесу банку в плані ліквідності може змінюватися раптово, при цьому потрясіння більше не є короткочасними, стають тривалими і масштабними. У зв'язку з цим пропонується оцінювати за багатьма параметрами готовність банку до кризи ліквідності різної глибини і масштабу. Ключовими в плані здатності будь-якого банку є не лише запас ліквідних коштів, а й солідна репутація установи на ринку.

Ключові слова: ризик ліквідності, криза ліквідності, фінансова стійкість банку, сигнали раннього реагування.

В.А. ТКАЧУК,
соискатель, Академія фінансового управління

Методологические основы оценки устойчивости банка перед кризисом ликвидности

Неспособность банков противостоять кризису ликвидности является одной из наиболее распространенных причин крахов в банковских системах всего мира. Среда для бизнеса банка в плане ликвидности может изменяться внезапно, при этом потрясения больше не являются кратковременными, становятся длительными и масштабными. В связи с этим предлагается оценивать по многим параметрам готовность банка к кризису ликвидности различной глубины и масштаба. Ключевыми в плане способности любого банка являются не только запас ликвидных средств, но и солидная репутация учреждения на рынке.

Ключевые слова: риск ликвидности, кризис ликвидности, финансовая устойчивость банка, сигналы раннего предупреждения.

The failure of banks to withstand a liquidity crisis is one of the most common causes of collapses in banking systems around the world. Business environment in terms of bank liquidity can suddenly change, and these shocks are no longer short, but lengthy and massive. In this connection, it is expedient to assess readiness by many parameters of the bank to various liquidity crises in depth and scale. Within the terms of any bank ability is not just maintain a stock of liquid assets, but also a solid reputation in the market.

Keywords: liquidity risk, liquidity crisis, financial resistance of bank, early warning signals.

Постановка проблеми. Оцінка стійкості банку до кризи ліквідності важлива з двох позицій – пруденційного нагляду (захист вкладників від збитків) та ефективного менеджменту (мінімізація непрацюючих активів при збереженні міцності). Традиційні підходи вимірювання ліквідності за економічними нормативами показали свою недосконалість в умовах глобальної фінансової кризи. Західна практика банківського регулювання акцентувала увагу на саморегулюванні ліквідності банками та моніторингу відповідних позицій балансів. Вітчизняна практика базується в основному на щоденному і декадному моніторингу економічних нормативів ліквідності та у меншій мірі – розривів активів і пасивів за строками погашення. Останнім часом серед українських банків стає популярним використання показника покриття ліквідності за методологією Базельського комітету з банківського нагляду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ризику ліквідності є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків. Зокрема, причини виникнення та заходи з подолання кризи ліквідності розглядаються у працях Н. Волкової, В. Мищенко, Л. Примостки. Національний банк України як орган нагляду і регулювання постійно удосконалює методичну базу для оцінки ризику ліквідності окремих банків, а також інструментарій для стабілізації ліквідності банківського сектору. Втім залишається дискусійним питання про оцінку стійкості банку до кризи ліквідності, що стає особливо актуальним у зв'язку з нещодавною глобальною фінансовою кризою та підвищенням нестабільності фінансової системи у сучасних умовах. Така оцінка має бути більш комплексною і сприяти передбаченню кризових ситуацій у банку, а не лише фіксувати наявність проблем.

Метою статті є визначення шляхів до підвищення стійкості банків до кризи ліквідності, а завданням – оцінка здатності банків до стресів ліквідності.

Виклад основного матеріалу. Стан ліквідності банку може раптово змінюватися під впливом різних факторів, особливо складною є ситуація комбінованого впливу, наприклад у частині активів та пасивів, екзогенних та ендогенних факторів.

В основі методології оцінки стійкості банку до ризику ліквідності ми керувалися такими міркуваннями. Оцінка стійкості має враховувати два типи стану ринку: нормальний і кризовий.

Оцінка може проводитися на базі регулярної фінансової звітності банку, а саме балансу на щоденній основі (доступна банку, регулятору та аналітикам банків – учасників міжбанківського ринку), звітності про економічні нормативи та звітності про розриви між активами та пасивами за строками погашення. Ми припускали, що значення економічних нормативів ліквідності можуть штучно поліпшуватися банками шляхом розміщення коштів на коррахунках в інших банках, неявно гарантованій і систематичної пролонгації кредитів, відкриття строкових рахунків із правом клієнта на негайне дострокове вилучення коштів. Оцінка стійкості має виходити не лише з історичних тенденцій, а й з аналізу становища ринку і самого банку на кожний момент часу і на перспективу.

Така оцінка має бути багатofакторною, а вагу кожного фактору доречно визначати на підставі бек-тестування вибірки проблемних банків – вага зростає пропорційно рангу конкретного фактору. Серед таких показників, що характеризують здатність банку протистояти банківській паніці, нами

розглядалися доступні з банківської звітності співвідношення на основі позицій балансу банку, економічні нормативи та регулятивних звітів. В агреговану оцінку стійкості банку до ризику ліквідності слід включати як найбільш релевантний показник запасу ліквідності в розрахунку на чисте скорочення коштів контрагентів.

Як апробований алгоритм можна розглядати методику оцінки фінансової стійкості банків, прийняту центральним банком Росії, за компонентом ліквідності [2]. Окремі показники, що використовуються у зазначеній методиці, є неприйнятними для українського банківського ринку. Зокрема, у серпні 2014 року скасована вимога до обов'язкового резервування коштів банків на коррахунку в НБУ.

Загальний перелік показників, що може розглядатися для включення в агрегований показник стійкості банку до стресів ліквідності, включає покриття на випадок вилучення коштів двома типами контрагентів (фізичних осіб і банків – два сценарії банківської паніки), темпи скорочення залишків коштів на рахунках клієнтів, частку високоліквідних активів у загальних активах, залежність від коштів інших банків, залежність від рефінансування центральним банком, співвідношення кредитів до депозитів клієнтів, темпи зростання прострочених кредитів, економічні нормативи ліквідності (миттєвої ліквідності Н4, поточної ліквідності Н5, загальної ліквідності Н6), рівні концентрації в ресурсній базі та в кредитах (частка 20 кредиторів в загальних зобов'язаннях та 20 позичальників в кредитному портфелі), співвідношення середньозважених строків погашення активів та зобов'язань, спред між ставками за депозитами клієнтів банку та ринку (в гривні та іноземній валюті) та спред між ставками запозичень банку на міжбанківському ринку та ставками на ринку (у разі зустрічних операцій типу своп обираються лише більші ставки).

Зарубіжні дослідники звертають увагу на те, що здатність протистояти кризі ліквідності знижується пропорційно розміру банку [5], оскільки дуже великому банку складно знайти значні ресурси на оптовому ринку у разі паніки серед вкладників. Ця тенденція характерна і для українських банків, але має специфіку: ліквідність та ємність національного ринку дуже низька і мінлива. В часи потрясінь ринок міжбанківських запозичень може закриватися практично повністю, коли залишаються лише угоди між банками, що повністю довіряють один одному, а банкам у проблемному стані взагалі закривають кредитні лінії.

Інші вчені пропонують враховувати не лише значення частки ліквідних активів у загальних активах, а й коливання таких значень [4]. При цьому вони дають розширене тлумачення ліквідних активів (включають готівкові кошти, кошти в центральних банках, короткострокові депозити в інших банках, розміщення коштів у пов'язаних банках, а також вкладення у портфель боргових цінних паперів) та вираховують із запасу ліквідних активів суму цінних паперів, що надані у забезпечення за операціями рефінансування у Євросистемі (центральних банках зони євро).

Деякі показники, що використовуються у рейтингових оцінках стійкості банків, не підходять для оцінки українських банків. Наприклад, американський фінансовий портал Bank Score для фактору ліквідності використовує співвідношення кредитів клієнтам до активів [3]. Еталонне значення цього

Таблиця 1. Інформація про запровадження тимчасової адміністрації (ТА) у банках та порушення ними окремих економічних нормативів

	Банк	Дата ТА	Тривалість порушення Н4 до ТА, днів	Тривалість граничного значення Н4 до ТА, днів	НЗ на дату ТА	Втрата ліквідності як причина ТА
1	ПАТ КБ «Інтербанк»	17.01.2014	0	0	20,83	Ні
2	АТ «Брокбізнесбанк»	03.03.2014	21	60	12,51	Так
3	ПАТ «КБ «Південкомбанк»	03.03.2014	0	0	15,18	Ні
4	ПАТ «КБ «Промекономбанк»	14.03.2014	0	0	11,71	Ні
5	ПАТ «КБ «Даніель»	14.03.2014	56	71	0	Так
6	ПАТ «Старокиївський банк»	30.04.2014	0	0	20,36	Ні
7	АТ Банк «Меркурій»	22.05.2014	111	140	0	Так
8	ПАТ «Реал Банк»	26.05.2014	90	89	10,1	Так
9	АТ «Фінростбанк»	29.05.2014	24	58	9,91	Так
10	ПАТ «АКБ Банк»	30.05.2014	22	22	19,62	Так
11	АТ «Банк Золоті Ворота»	18.06.2014	0	0	17,65	Ні
12	ПАТ «Західкомбанк»	16.07.2014	64	64	0	Так
13	ПАТ «Терра Банк»	17.07.2014	0	0	11,49	Ні
14	ПАТ «КБ «Актив-Банк»	04.08.2014	119	122	9,56	Так
15	ПАТ «КБ «УФС»	15.08.2014	0	0	11,3	Ні
16	АТ «Єврогазбанк»	22.08.2014	66	183	0	Так
17	Банк «Демарк»	16.09.2014	40	50	11,25	Так
18	АТ «КБ «Експобанк»	24.09.2014	9	9	1,37	Так
19	ПАТ «Прайм-Банк»	24.09.2014	0	0	32,35	Ні
20	ПАТ «Актабанк»	25.09.2014	52	52	26,34	Так
21	АБ «Порто-Франко»	26.09.2014	46	59	11,83	Так
22	ПАТ «ГрінБанк»	02.10.2014	0	0	42,11	Ні

Джерело: складено автором за даними регулятивної звітності банків.

показника менше 65% є занадто низьким для українських банків, які не мають прийнятних альтернатив у доходних активах внаслідок відсутності привабливих альтернатив для інвестицій у недержавні цінні папери. На нашу думку, оптимальним є діапазон від 75 до 85%.

Для селекції прийнятних показників у плані оцінки стійкості до ризику ліквідності ми обрали 22 банки, що були визнані неплатоспроможними Національним банком у 2014 році (табл. 1). Проведено аналіз дотримання проблемними банками економічних нормативів ліквідності, а також одного з ключових показників капіталізації – нормативу НЗ.

Виявлено, що лише у 13 випадках з 22 порушення нормативів ліквідності передувало запровадженню тимчасової адміністрації, у дев'яти випадках на момент запровадження тимчасової адміністрації зазначені економічні нормативи дотримувалися. Середня тривалість порушення банком нормативу ліквідності Н4 становить 36 днів, а наближення до граничного (в діапазоні 20–21%) виникало у середньому за 49 днів. Разом із тим існують унікальні випадки дуже тривалого порушення нормативу ліквідності більше 30 днів поспіль (дев'ять випадків). Також у п'яти випадках порушення нормативу ліквідності виникало на фоні порушення нормативу капіталізації НЗ. У зв'язку з цим доцільно звернутися до альтернативних показників ліквідності.

Для кожного обраного до вибірки показника пропонуємо встановлювати еталонні значення двох типів: а) монотонні рядки – максимально припустиме (наприклад, економічні нормативи кредитного ризику) або мінімально припустиме (наприклад, економічні нормативи капіталізації) та б) опти-

мальний діапазон (наприклад, економічні нормативи ліквідності в діапазоні від мінімального рівня за вимогами Національного банку до оптимального максимального рівня, що свідчить про надмірну ліквідність). Еталонні значення необхідно встановлювати виходячи з наявних граничних значень для економічних нормативів, середнього рівня даного показника по банківському сектору, рекомендованих значень за передовою банківською практикою.

Проведено аналіз (табл. 1) альтернативних показників ліквідності 23 проблемних банків (додано банк «Форум»), що набув проблемного стану ще у 2013 році, але остаточно визнаний неплатоспроможним у 2014 році):

- відношення ліквідних активів до загальних активів;
- відношення високоліквідних активів до залучених коштів;
- кредити клієнтам до коштів клієнтів;
- частка коштів інших банків в зобов'язаннях;
- частка коштів НБУ в зобов'язаннях;
- рівень покриття потенційного вилучення коштів фізичних осіб.

Аналіз показав, що найбільш прийнятним сигналом раннього попередження є залежність банку від коштів інших банків. Раптове зростання або скорочення, а також значна частка такого ресурсу в зобов'язаннях є важливими характеристиками профілю ліквідності конкретного банку. Це пов'язане певною мірою з тим, що банки інформовані з різних джерел про фінансовий стан своїх контрагентів на ринку і мають достатньо розвинутий інструментарій для оцінки ризику дефолту банку. Для більшості проблемних банків характерне також низьке значення ліквідних та високоліквід-

Таблиця 2. Тривалість у днях початку сталого погіршення показника до дати запровадження тимчасової адміністрації (ТА) у банках

	Банк	LA/TA	HLA/L	LC/DC	BF/TL	CBF	HFC	AT
1	Інтербанк	46	0	0	46	0	46	23
2	Брокбізнесбанк	91	91	91	60	91	60	81
3	Південкомбанк	39	91	0	0	0	0	22
4	Промекономбанк	39	71	0	102	0	0	35
5	Даніель	102	39	0	0	102	102	58
6	Старокиївський банк	149	118	0	149	0	149	94
7	Меркурій	171	140	171	0	0	171	109
8	Реал Банк	175	84	175	175	175	84	145
9	Фінростбанк	0	87	0	178	0	0	44
10	Автокразбанк	179	25	59	179	59	59	93
11	Золоті Ворота	107	44	44	198	0	44	73
12	Західнкомбанк	44	226	44	226	0	44	97
13	Терра-Банк	0	136	0	227	136	0	83
14	Актив-Банк	154	182	91	245	125	91	148
15	Укр. фінансовий світ	256	165	45	74	0	256	133
16	Єврогазбанк	143	263	0	263	143	143	159
17	Демарк	288	288	168	288	168	14	202
18	Прайм-Банк	0	0	0	176	0	0	29
19	Експобанк	0	296	114	296	296	0	167
20	Актабанк	23	0	0	143	0	23	32
21	Порто-Франко	0	178	178	298	144	24	137
22	ГрінБанк	0	0	213	304	184	0	117
23	Форум	200	0	200	28	28	28	81
	Середнє за сигналом	96	110	69	159	72	58	94
	Немаєсигналів	6	5	10	2	11	7	
	Еталонні значення	>10%	>5%	<100%	<5%; >1%	<2%	>50%	

Примітки:

LA / TA – ліквідні активи, що включають готівкові кошти, кошти в НБУ, кошти на вимогу в інших банках та вкладення в ОВДП до активів;

HLA / L – високоліквідні активи, що включають готівкові кошти, кошти в НБУ, до зобов'язань;

LC / DC – кредити клієнтам до коштів клієнтів;

BF / TL – частка коштів інших банків у зобов'язаннях;

CBF – частка коштів НБУ в зобов'язаннях;

HFC – рівень покриття вилучення коштів ФО;

AT – середня кількість днів.

Джерело: складено автором за даними регулятивної звітності банків.

них активів у балансі. У 2014 році Національний банк України рефінансував приблизно половину проблемних банків, а частка цього ресурсу в зобов'язаннях таких банків коливалася від 2 до 30%, це означає, що центральний банк допомагав нежиттєздатним банкам. Також заслуговують уваги показники частки ліквідних активів у загальних активах та співвідношення високоліквідних активів до зобов'язань.

У разі повної відповідності еталону показник отримує мінімальне значення 1 (чим менше балів, тим краще), у разі наближення до критичного значення в межах дотримання на рівні 10% від еталону (наприклад, показник має бути не менше 20%, тоді критичним буде значення 20% + (20% x 10%) = 22%) дається 2 бали, порушення граничного значення в аналогічному діапазоні на рівні 10% (тобто 20% – (20% x 10%) = 18%) дає вже 3 бали, а значне відхилення більше 10% – 4 бали (тобто менше 18%).

Слід розмежовувати вразливість до ризику ліквідності від здатності протистояти кризі ліквідності. Вразливість до ризику ліквідності нами розглядається як очікувані (потенційні) складнощі в плані ринкової та фондової ліквідності, а здатність протистояти полягає у наявності запасу міцності. Комбінація вразливості та здатності дає в результаті оцінку

стійкості банку. Стійкість банку (RSL – resistance to stress of liquidity) буде визначатися як співвідношення рівня здатності банку вистояти в умовах стресу ліквідності до рівня експозиції до ризику втрати ліквідності.

$$RSL = CS / ES,$$

де чисельник і знаменник можуть набувати значення за шкалою від 1 до 4 балів, тоді RSL буде у діапазоні від 1 до 4,00 (або від 0,25 до 4,00).

Оцінка здатності (CS, capability resist to stress) є залежною від трьох чинників – запасу ліквідності, наявності додаткових джерел та рівня репутації:

$$CS = HLAxw_1 + HFCxw_2 + ASFxw_3 + ABFxw_4 + ARFxw_5 + RLxw_6,$$

Оцінка вразливості (експозиції) банку до потрясіння ліквідності (ES, exposure to stress) оцінюється за двома показниками: масштабами скорочення коштів клієнтів та тривалістю очікуваного стресу:

$$ES = VOF x w_7 + DOF x w_8,$$

де w_i – питома вага кожного показника у загальній оцінці, тобто $\sum w_i = 1,00$; NOF – ступінь чистого вилучення коштів, net out flow, DOF – тривалість вилучення коштів, duration of out flow.

Ми вважаємо, що підрозділ управління ризиками має достатню інформацію про доступ банку до альтернативних ре-

курсів, яка має переоцінюватися на регулярній основі, як правило, щомісяця. Для цього банк має переконатися у чинності угод (кредитних ліній) з іншими банками, акціонерами, а також збереженні доступу для рефінансування. Поряд із цим служба ризик-менеджменту має враховувати, що у кризових ситуаціях інші банки та центральний банк надають ресурси лише під забезпечення, тому переоцінка доступності ресурсів має передбачати контроль наявного портфелю прийнятних для застави активів (портфелю цінних паперів високої якості та іноземної валюти для свопів). На випадок системної кризи ризик-менеджмент може припускати, що центральний банк надасть рефінансування під розширений перелік забезпечення: нерухомість, вимоги за кредитами клієнтам, цінні папери певного класу, однак такі активи мають бути необтяженими на момент можливої кризи ліквідності.

Незважаючи на те що репутацію банку практично неможливо вимірювати кількісно, але існують апробовані методики якісної оцінки рівня репутації. Наприклад, російські дослідники В. Астреліна та П. Бондарчук [1] пропонують набір індикаторів (запитань), коли наявна ознака дає 1 бал, а її відсутність – 0. Цей набір ми пропонуємо розширювати з урахуванням специфіки бізнесу банку: для корпоративного або кептивного банку популярність серед населення не є визначальним фактором репутації, для роздрібного банку розкриття фінансової звітності є не таким важливим для репутації, як впізнання його торговельної марки на ринку. Якщо використовувати набір з 20 показників, то розподіл на діапазони буде таким: бездоганна репутація – 18–20 балів, добра репутація – 13–17 балів, сумнівна репутація – 9–12 балів, погана репутація – не більше 8 балів. В іншому вигляді «індекс репутації банку» може бути часткою позитивних відповідей із загального переліку запитань, тобто бездоганна репутація – не менше 80% позитивних відповідей, добра – 60–80%, сумнівна – 50–60%, погана – менше 50%. Дрібні або нові банки можуть взагалі не мати ніякої репутації, наприклад, зовсім не відкриті для ринку, обслуговують вузьке коло клієнтів, навіть не мають філіалів. У такому разі репутація банку може визначатися або сумнівно, або виходячи з репутації його засновників.

Американські дослідники Х. Хонг та Д. Ву у комплексну оцінку фінансової стійкості банку пропонують включати показник ліквідності [5]. Їхня модель передбачає встановлення високої оцінки банку в балах, якщо «чиста залежність банку від не ключових зобов'язань» (Net Non-Core Dependence, або не ключові зобов'язання мінус короткострокові інвестиції, поділені на довгострокові активи) дорівнює 25% або менше. Значення такого фактору вони пов'язують з тим, що той банк, який реально проводить значну роботу із залучення ключових депозитів, створює солідну ресурсну базу. Хонг і Ву звертають увагу на величину спреда в операціях на міжбанківському ринку (спред як різниця між ставками пропозиції і попиту на ресурси). Ми додаємо, що стійкість банку до ризику ліквідності також може вимірюватися надбавкою в ціні запозичень – чим більше перевищення ціни ресурсу над ринковими ставками, тим нижче стійкість банку до ризику.

Вище згадана методика Центрального банку Росії [2] враховує частку в зобов'язаннях не коштів інших банків, а позитивну різницю між залученими і розміщеними міжбанківськими кредитами (депозитами). Перевага такого підходу у виключенні зустрічних операцій між банками, але українські банки розміщують та залучають значні суми коштів на рахунках на вимогу в операціях на міжбанківському ринку. Наприклад, великий український банк розміщує на коррахунках у зарубіжних банках до 8 млрд. грн. в еквіваленті щоденно, а залучає на коррахунок близько 1 млрд. грн. Такі значні обсяги операцій дуже впливають на загальну оцінку ліквідності банку.

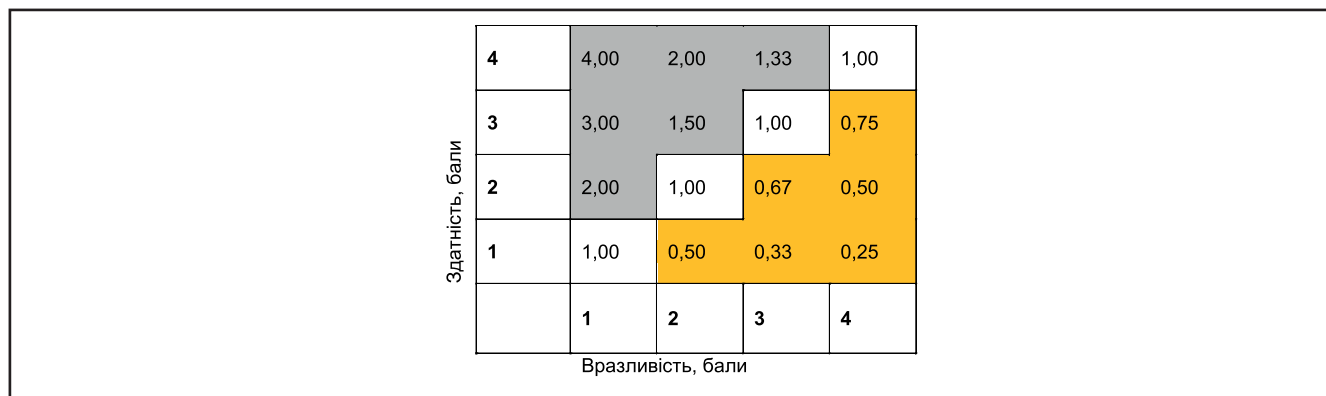
Питому вагу для кожного показника ми визначали емпіричним шляхом на підставі аналізу конкретних ситуацій з українськими банками, які були визнані проблемними. В ідеалі агрегована оцінка має враховувати специфіку бізнесу конкретного банку, а саме:

- роздрібного банку (переважно робота з населенням) – необхідно підвищити питому вагу HFC, RL, а знизити ASF, ABF, ARF;
- корпоративного банку (переважно робота з суб'єктами господарювання) – знизити частку HFC, а підвищити вагу ASF, ABF;
- універсального банку (приблизний баланс роздрібного і корпоративного бізнесу) – залишити як є;

Таблиця 3. Показники агрегованої оцінки стійкості банку до потрясінь ліквідності

Показники здатності	Вага в бальній оцінці	Бальна оцінка здатності			
		4	3	2	1
Частка високоліквідних активів в загальних активах (HLA)	0,20	5–10%	2–5%	більше 10%	менше 2%
Запас ліквідності для покриття вилучення коштів фізичних осіб (HFC)	0,20	більше 100%	75–100%	50–75%	менше 50%
Доступ до коштів акціонерів (ASF)	0,20	наявний	очікуваний	невизначений	відсутній
Доступ до коштів інших банків (ABF)	0,10	наявний	очікуваний	невизначений	відсутній
Доступ до ресурсів центрального банку (ARF)	0,20	наявний	очікуваний	невизначений	відсутній
Рівень репутації (RL)	0,10	бездоганна	добра	сумнівна	погана
Показники очікуваної вразливості (експозиції)	Вага в бальній оцінці	Бальна оцінка очікуваної вразливості (експозиції)			
		4	3	2	1
Ступінь чистого скорочення коштів клієнтів (VOF)	0,50	Більше 30%	Не більше 30%	Не більше 20%	Не більше 10%
Тривалість стресу (TOS)	0,50	Більше 3 міс.	Не більше 3 міс.	Не більше 1 міс.	Не більше 2 тижнів

Джерело: розроблено і складено автором.



Зони стійкості банку до ризику ліквідності

– кептивного змішаного банку (кошти фізичних осіб залучаються для фінансування бізнесу власника банку) – знизити ваги HLA, HFC та RL;

– кептивного корпоративного банку (банк обслуговує лише структури свого власника) – знизити ваги HLA, HFC та RL.

Подальше удосконалення цієї моделі можна проводити за рахунок модифікації вагових коефіцієнтів та включення або виключення деяких показників. Наприклад, заслуговує уваги концентрація контрагентів в пасивах (частка 10 або 20 найбільших контрагентів кредиторів). Зарубіжні вчені А. Стражіотті та С. Ричтарік в оцінці вразливості банків до ризику ліквідності використовують індекс Герфіндаля – Хіршмана для визначення рівня концентрації у ресурсній базі банків (структури міжбанківських запозичень, депозитів клієнтів, боргових зобов'язань) [6]. Це особливо доречно в аналізі українських банків, які можуть мати високу концентрацію 2–3 банків у залучених ресурсах. У разі краху таких банків–кредиторів його банки–контрагенти втрачають значну частину своїх ресурсів, яку дуже складно замінити іншими ресурсами.

Проведений автором аналіз структури ресурсної бази проблемних банків упродовж 2014 року показав, що дрібні банки мали підвищену концентрацію депозитів порівняно із середньоринковою. Під час кризи системного або локального характеру втрата кількох контрагентів була критичною для банку, оскільки він не встигав знайти альтернативи такому ресурсу. В розпалі кризи ключові депозити були вилучені найбільшими контрагентами (серед них чимало компаній та приватних осіб, що афілійовані з банком). Серйозну загрозу для банку представляє не стільки вилучення коштів контрагентами, скільки припинення надходжень нових коштів. Тобто навіть у разі вимоги багатьох або більшості вкладників повернути їм гроші банк, що здатний знайти додаткові (альтернативні) ресурси, успішно виходить з кризи ліквідності: сам факт безумовного, негайного повернення грошей держателям рахунків діє заспокоїливо на панікерів.

На наведеній ілюстративній схемі (див. рис) найбільш прийнятним є верхній лівий кут – зона високої здатності банку (від 3 балів) протистояти стресам 2–3 рівнів (за шкалою в балах), а банки із низькою здатністю 1 (правий нижній кут) можуть протистояти успішно лише стресам 1 рівня. Оптимальним буде індекс стійкості банку від 2,0 і вище, а загрозово низьким – менше 0,75. Нейтральними є квадрати зі значеннями 1,0. Наведена картограма дозволяє рознести будь-який банк на осі координат і спостерігати зміни його розташування на гра-

фіку. Велике значення має не лише статична картина, а й відстеження історичних змін за період більше 12 міс.

Агрегована оцінка має також корегуватися на рівень ризику репутації конкретного банку (коефіцієнт корекції), а саме – чим міцніше репутація, тим вище стійкість до стресів ліквідності. Щоденний баланс банку не дозволяє відстежувати рух коштів на пасивних рахунках за видами контрагентів, а лише фіксує залишки коштів. Це ускладнює оцінку стійкості особливо для коштів на поточних рахунках (коштах на вимогу) та на коррахунках у Національному банку і інших банках.

Здатність до протистояння кризи ліквідності має враховувати значне знецінення активів на ринку, які можна продавати. В зарубіжній літературі це дістало назву firesales, тобто розпродаж за низькими цінами. У банку в ситуації з нестачею високоліквідних активів існують дві альтернативи: по-перше, продаж (переуступка) кредитних портфельів зі значним дисконтом (іншим банкам, факторинговим або колекторським компаніям), по-друге, продаж нерухомості, яка переходить у власність банку за проблемними кредитами. Обидві альтернативи на практиці вимагають тривалого часу – від підготовки відповідних угод до отримання готівкових коштів. Тому розглядати ці два способи стабілізації у короткостроковій перспективі нереально.

Висновки

Стійкість банку до кризи ліквідності залежить від його здатності витримувати шоки різного ступеню. Масштабні і тривалі потрясіння не може витримати жодний банк, навіть із бездоганною репутацією та великим запасом ліквідності. Це пов'язане з тим, що банки на відміну від інших видів бізнесу займаються трансформацією залучених ресурсів в активи з різними строками і різними ймовірностями дострокового погашення активів і зобов'язань. Служба з управління ризиками у банку має здійснювати постійний моніторинг різних факторів, що впливають на стійкість установи до кризи ліквідності, особливу увагу приділяючи доступу до альтернативних оптових ресурсів. Паніка серед вкладників може призвести до «набігу на банк» – дострокового і масованого вилучення коштів. Рефінансування центральним банком на практиці не врятує нежиттєздатний банк, особливо коли його відмовилися підтримувати його акціонери.

Список використаних джерел

1. Астрелина В.В., Бондарчук П.К. Оценка деловой репутации банка. – Деньги и кредит. – 12/2012. – С. 16–23.

2. О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов. – Указание Банка России от 11.06.2014 №3277–У. – Режим доступу: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70610774/>

3. Bank Scores Model. – Режим доступу: http://bank-scores.com/?page_id=63

4. Iachini E. and Nobili S. An indicator of systemic liquidity risk in the Italian financial markets. – №217, April 2014. – *Questioni di Economia e Finanza* (Occasional papers). – Bancad'Italia. – Режим доступу:

http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/qef217/GEF_217.pdf

5. Hong H., Wu D. Systemic Funding Liquidity Risk and Bank Failures. – FDIC/JFSR Conference. – October 26, 2013. – Режим доступу: <https://www.fdic.gov/bank/analytical/cfr/Wu.pdf>

6. Stragiotti A.F., Rychtčrik S. Liquidity risk monitoring framework: a supervisory tool. – Numero43. – December 2009. – Режим доступу: http://www.bcl.lu/fr/publications/cahiers_etudes/43/BCLWPO43.pdf

УДК 336.144:352

Р.Л. ЖЕБЧУК,

асистент кафедри фінансів і кредиту, Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, аспірант НДФІ ДНУ «Академія фінансового управління»

Теоретико–методологічні основи оцінки неподаткової складової бюджетного потенціалу території

Автором визначено бюджетний потенціал як частину фінансового потенціалу адміністративно–територіальної одиниці. Обґрунтовано необхідність імплементації оцінки бюджетного потенціалу в процес бюджетного планування. Ідентифіковано складові бюджетного потенціалу. Розглянуто елементи неподаткового потенціалу як частини бюджетного потенціалу. Обґрунтовано необхідність оцінки неподаткового потенціалу як інструменту підвищення якості бюджетного планування. Запропоновано методи оцінки неподаткового потенціалу.

Ключові слова: бюджетний потенціал, неподатковий потенціал, бюджетне планування, бюджет, бюджетна класифікація.

Р.Л. ЖЕБЧУК,

асистент кафедри фінансов и кредита, Черновицкий национальный университет им. Юрия Федьковича, аспирант НИФИ ГУНУ «Академия финансового управления»

Теоретико–методологические основы оценки неналоговой составляющей бюджетного потенциала территории

Автором определен бюджетный потенциал как часть финансового потенциала административно–территориальной единицы. Обоснована необходимость имплементации оценки бюджетного потенциала в процесс бюджетного планирования. Идентифицированы составляющие бюджетного потенциала. Рассмотрены элементы неналогового потенциала как части бюджетного потенциала. Обоснована необходимость оценки неналогового потенциала как инструмента повышения качества бюджетного планирования. Предложены методы оценки неналогового потенциала.

Ключевые слова: бюджетный потенциал, неналоговый потенциал, бюджетное планирование, бюджет, бюджетная классификация.

R.L. ZEBCHUK,

lecturer of finance and credit chair of Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, PhD student of the Scientific–Research Financial Institute of the State Educational–Scientific Institution «Academy of financial management» at Ministry of Finance of Ukraine

Theoretical and methodological basis of evaluation of non–tax potential

The author identified budget potential as part of the financial potential of area. He justifies the necessity to implement the estimation of budget potential in budget planning. Identified potential budget types. The author defines the non–tax components as elements of budget potential. Justifies the necessity of assessment of non–tax potential as a tool for proving the quality of budget planning. He offers the methods of estimation of non–tax potential.

Keywords: budget potential, non–tax potential, budget planning, budget, budget classification.

Постановка проблеми. В сучасних соціальних та економічних реаліях актуалізувалося питання щодо трансформації бюджетної системи України в напрямі її децентралізації. Вважаємо, що дане завдання не можливо реалізувати без дослідження проблем забезпечення фінансовими ресурсами органів місцевої влади на рівні достатньому для виконання їхніх функцій.

Оскільки для планування подальшого розвитку як окремих адміністративно–територіальних одиниць, так і держави в цілому необхідним є оцінювання їхньої спроможності створювати та акумулювати бюджетні ресурси на різних рівнях бюджет–

ної системи, важливим є дослідження бюджетного потенціалу згаданих елементів бюджетної системи. Адже саме державний та місцеві бюджети є основними фондами фінансових ресурсів, що забезпечують соціально–економічний розвиток країни та її адміністративно–територіальних складових.

Поряд із цим в умовах економічної нестабільності рішення щодо збільшення податкового тиску є непопулярними в суспільстві, з огляду на це, на нашу думку, важливим є науковий пошук шляхів збільшення дохідної спроможності місцевих бюджетів за рахунок неподаткових інструментів.

Водночас для забезпечення ефективного використання існуючих можливостей потрібно є побудова дієвої системи бюджетного управління. Важливим елементом даної системи, на нашу думку, є бюджетне планування. Саме бюджетний план відображає напрями використання залучених ресурсів та джерела їх формування і, відповідно від якості планування бюджету значною мірою залежить ефективність системи бюджетного управління.

З огляду на зазначене важливим та необхідним є дослідження взаємозв'язку та можливості поєднання на практиці таких економічних категорій, як «бюджетний потенціал» та «бюджетне планування».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науково-методичній літературі тематиці бюджетного потенціалу та/або бюджетному плануванню свої наукові праці присвятили такі вітчизняні і закордонні учені, як Є.О. Балацький, С.С. Гасанов, Т.І. Єфименко, С.В. Зенченко, А.В. Лучка, Ю.В. Пасічник, Г. Решина та ін.

Однак, досліджуючи наукові праці зазначених вчених, важко говорити про єдність підходів до трактування поняття «бюджетний потенціал», що, своєю чергою, ускладнює дослідження його елементів, зокрема неподаткового потенціалу. Поряд із цим зазначимо, що у вітчизняній науковій літературі недостатньо досліджено питання взаємозв'язку бюджетного потенціалу та бюджетного планування. Хоча поліпшення якості бюджетних планів, на нашу думку, можливе саме через імплементацію оцінки бюджетного потенціалу в систему бюджетного планування. Адже бюджетний потенціал визначає майбутні бюджетні надходження, тому за допомогою його оцінки можуть бути вирішені такі завдання, як планування доходів місцевих бюджетів, прогнозування фінансового становища регіонів, підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами бюджетів різних рівнів тощо.

Водночас вважаємо, що визначення сутності економічної категорії «бюджетний потенціал» та методика його оцінки мають базуватися на чіткому розумінні складових елементів даного поняття та ґрунтуватися на особливостях їх оцінки.

Метою статті з огляду на це є дослідження неподаткового потенціалу як складової бюджетного потенціалу та розробка методики його оцінки у взаємозв'язку з процесом бюджетного планування.

Виклад основного матеріалу. На основі здійснених раніше досліджень [4] та узагальнення отриманих результатів у даній роботі пропонуємо розглядати бюджетний потенціал як частину фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці (країни, області, району, міста, селища, села), що є загальним обсягом грошових одиниць, які можуть бути акумульовані за рахунок усіх джерел у бюджет ад-

міністративно-територіального утворення за конкретний період та за існуючих умов господарювання.

У той же час для кількісної оцінки бюджетного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці вважаємо за доцільне виокремити у структурі бюджетного потенціалу (БПт) дві складові: податковий потенціал (ППт), що відображає можливості наповнення бюджету за рахунок податкових надходжень, та неподатковий потенціал (НПт), що уособлює спроможність наповнення бюджету з джерел, відмінних від податкових надходжень. На основі вищевикладеного величину бюджетного потенціалу можна відобразити таким чином:

$$БПт = ППт + НПт. \quad (1)$$

Оскільки для вирішення завдання щодо забезпечення зростання дохідної спроможності місцевих бюджетів без збільшення податкового тиску на платників податків потрібен високий рівень якості управління неподатковими джерелами доходів місцевого бюджету. Вважаємо, що необхідними в процесі бюджетного планування та прийняття управлінських рішень є оцінка та ефективне використання неподаткової складової бюджетного потенціалу – неподаткового потенціалу території.

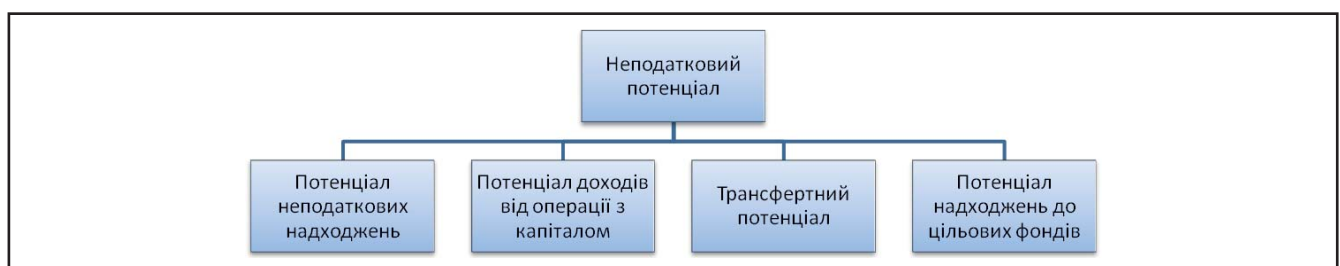
На нашу думку, неподатковий потенціал території – це частина бюджетного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці (країни, області, району, міста, селища, села), що є загальним обсягом грошових одиниць, які можуть бути акумульовані за рахунок усіх неподаткових джерел, визначених чинним законодавством, у бюджет адміністративно-територіального утворення за конкретний період та за існуючих умов господарювання.

Так, відповідно до бюджетної класифікації доходи державного та місцевих бюджетів включають податкові та неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти, надходження до цільових фондів [8]. З огляду на зазначене структуру неподаткового потенціалу можна зобразити таким чином (див. рис.).

Оскільки у структуру неподаткового потенціалу входять елементи, планування надходжень за якими на практиці здійснюється виходячи з фактичних надходжень за попередні періоди з урахуванням динаміки, темпів інфляції та змін у законодавстві, тому зазвичай оцінка їх можливого рівня надходження, тобто потенціалу, фактично не здійснюється.

З огляду на це виникає потреба у формуванні методу оцінки неподаткового потенціалу території як елемента бюджетного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці. Розглянемо декілька методів, що можна застосувати для окресленого нами завдання.

1. Метод регресійного аналізу [3, 6]. Регресійний аналіз дозволяє кількісно описати взаємозв'язок досліджува-



Структура неподаткового потенціалу території

ної змінної і однією чи декількома незалежними змінними. В загальному вигляді рівняння регресії буде виглядати таким чином:

$$НПТ = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n + e, \quad (1)$$

де a_0 – вільний член;
 a_1, a_2, \dots, a_n – коефіцієнти рівняння регресії;
 x_1, x_2, \dots, x_n – фактори, що мають вплив на неподатковий потенціал;
 e – стохастична складова, яка інтегрує вплив неврахованих факторів.

Як фактори, що мають вплив на формування неподаткового потенціалу, ми пропонуємо, розглядати складові неподаткового потенціалу, які визначені нами раніше, а також ряд факторів, що мають загальний вплив на формування фінансових територій. Зокрема, це ВВП (ВРП), рівень зайнятості населення, рівень інвестицій тощо.

Перевагою даного методу є можливість здійснювати прогнозні розрахунки на короткострокову та середньострокову перспективу. Недоліком є відносна складність у формуванні регресійної моделі та необхідність створення при розгляді нової території нової регресійної моделі.

2. Метод, що ґрунтується на розрахунку потенціалу виконання неподаткових зобов'язань, пропонується С.В. Зенченко [5, с. 160]. За даним методом сукупний неподатковий потенціал розраховується таким чином:

$$нНП = P(нНО) * нНО_{план} \quad (3)$$

де $нНП$ – неподатковий потенціал регіону;
 $P(нНО)$ – потенціал виконання неподаткових зобов'язань;
 $нНО_{план}$ – спланована сума неподаткових надходжень до бюджету.

Водночас потенціал виконання неподаткових зобов'язань автор науковець пропонує розраховувати таким чином:

$$P(нНО) = \sum_i^n днНО_i * \frac{нНО_{тек}^i}{нНО_{план}^i} \quad (4)$$

де $P(нНО)$ – потенціал виконання неподаткових зобов'язань;
 $днНО$ – частка неподаткових джерел у загальній структурі надходжень за рік у відсотках;
 i – неподатковий джерело доходів;
 $нНО_{тек}^i$ – сума неподаткових доходів, отримана по i -джерелу доходів;
 $нНО_{план}^i$ – сума неподаткових доходів, планована по i -джерелу доходів.

Як бачимо, даний метод базується на розрахунку неподаткового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці на основі потенціалу виконання неподаткових зобов'язань. З огляду на це, на нашу думку, більш доцільніше визначити даний метод як спосіб оцінки досягнутого фактичного рівня неподаткових надходжень з урахуванням структури джерел неподаткових доходів бюджету території.

3. Наступним є метод, що пропонується С. Миронченко і А. Перехов. Так, у своїй статті [7, с. 31] науковці описують таку методику розрахунку величини можливих неподаткових доходів регіонального бюджету: «Розрахунок неподаткових доходів бюджету адміністративно-територіальної одиниці проводиться з урахуванням нормативів їх зарахування, ставок доходів, базових показників, кількості об'єктів, з яких справляються ці неподаткові доходи. Для цього розрахунок може бути використана формула:

$$D_i = \sum_{s=1}^6 \phi_i \sum_{m=1}^{M_i} \lambda_{im} Y_{im} Q_{im}, \quad (5)$$

де i – номер окремого виду неподаткового доходу регіонального бюджету (наприклад, для плати за негативний вплив на навколишнє середовище – $i = 4$, у даному джерелі автори розглядають шість видів неподаткових доходів регіонального бюджету);

ϕ_i – норматив зарахування неподаткового доходу i -го виду в регіональний бюджет (наприклад, 40% для плати за забруднення навколишнього середовища);

λ_{im} – ставка по i -му виду доходу (наприклад, величина орендної плати);

Y_{im} – значення базового показника, що використовується для розрахунку неподаткових доходів (наприклад, при здаванні майна в оренду – кількість квадратних метрів певного типу об'єктів);

m – номер групи об'єктів по i -му виду неподаткового доходу;

Q_{im} – кількість об'єктів i -го виду неподаткового доходу в m -й групі для даного регіону;

M_i – число груп об'єктів оподаткування по i -му виду неподаткового доходу для суб'єкта бюджетної системи.

Представлений метод фактично є варіацією методу «прямого рахунку» бюджетного планування неподаткових надходжень. Головним недоліком методу, на нашу думку, є орієнтація на використання як вихідних характеристик усереднених величин, розрахунок яких пов'язаний із використанням значних матеріальних, обчислювальних і фінансових ресурсів (наприклад, для того, щоб розрахувати даними способом розмір передбачуваних неподаткових надходжень від здавання державного майна в оренду (доданок при $i = 1$), необхідно спочатку призвести калькуляцію середньої вартості оренди одного квадратного метра площі (наприклад, мова йде про нерухомість) та загальної кількості її квадратних метрів, що здається в оренду. Водночас розглянутий спосіб не є методом розрахунку неподаткового потенціалу, адже не бере до уваги ряд складових неподаткового потенціалу визначених нами раніше (зокрема, трансфертний потенціал) та потенційні можливості щодо збільшення неподаткового потенціалу.

З огляду на зазначене спробуємо запропонувати декілька розроблених нами способів обрахунку неподаткового потенціалу, що водночас можуть бути використані у процесі бюджетного планування.

Першим є метод, який ґрунтується на припущенні, що співвідношення фактичних рівнів неподаткових і податкових надходжень еквівалентне співвідношенню величин неподаткового та податкового потенціалів. Припущення базується на тому, що джерелом формування як податкового, так і неподатного потенціалу бюджету на державному рівні є ВВП, а на місцевому рівні – ВРП. І водночас органи влади докладають однакових зусиль для використання податкової і неподаткової складової бюджетного потенціалу, що і визначає еквівалентність між залученими частками (фактичні надходження) та потенційно можливими в даному періоді.

Зазначене нами можна зобразити так:

$$Kcn_j = \frac{НПН\phi}{ПН\phi} \equiv \frac{НПm}{Пm} \Rightarrow НПm = Пm * Kcn_j, \quad (6)$$

де Kcn_j – коефіцієнт співвідношення фактичного рівня не-податкових надходжень до податкових надходжень у поточному бюджетному періоді;

$НПНф$ – фактичний рівень неподаткових надходжень у поточному бюджетному періоді;

$ПНф$ – фактичний рівень податкових надходжень у поточному бюджетному періоді;

$НПт$ – рівень неподаткового потенціалу території;

$ППт$ – рівень податкового потенціалу території.

Водночас вважаємо, що більш репрезентативним для розрахунку неподаткового потенціалу території буде середній за T періодів коефіцієнт співвідношення:

$$\overline{Kcn_j} = \frac{\sum_i Kcn_j}{T}, \quad (7)$$

де $\overline{Kcn_j}$ – середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня неподаткових надходжень до податкових надходжень;

T – кількість періодів (років), за які розраховувався середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня неподаткових надходжень до податкових надходжень;

i, \dots, t – перелік років, середні коефіцієнти співвідношення фактичного рівня неподаткових надходжень до податкових надходжень яких використані в розрахунку середнього зваженого коефіцієнту наповнюваності.

Базуючись на вище викладеному, пропонуємо розраховувати неподатковий потенціал території на основі рівняння:

$$НПт = ППт * \overline{Kcn_j}, \quad (8)$$

де $НПт$ – рівень неподаткового потенціалу території;

$ППт$ – рівень податкового потенціалу території;

$\overline{Kcn_j}$ – середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня неподаткових надходжень до податкових надходжень.

Наступний метод ґрунтується на розрахунку коефіцієнта співвідношення фактичного рівня податкових надходжень до загального обсягу доходів бюджету в поточному бюджетному періоді:

$$Kcn_{\text{мн}} = \frac{ПНф}{Дф}, \quad (9)$$

де $Kcn_{\text{мн}}$ – коефіцієнта співвідношення фактичного рівня податкових надходжень до загального фактичного обсягу доходів бюджету в поточному бюджетному періоді;

$ПНф$ – фактичний рівень податкових надходжень у поточному бюджетному періоді;

$Дф$ – фактичний обсяг доходів бюджету в поточному бюджетному періоді.

Далі розраховуємо середнє значення даного коефіцієнта за T періодів:

$$\overline{Kcn_{\text{мн}}} = \frac{\sum_i Kcn_{\text{мн}}}{T}, \quad (10)$$

де $\overline{Kcn_{\text{мн}}}$ – середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня податкових надходжень до загального обсягу доходів бюджету;

T – кількість періодів (років), за які розраховувався середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня податкових надходжень до загального обсягу доходів бюджету;

i, \dots, t – перелік років, середні коефіцієнти співвідношення фактичного рівня податкових надходжень до загального обсягу доходів бюджету яких використані в розрахунку середнього зваженого коефіцієнту наповнюваності.

Тепер визначимо, яку частку в загальних надходженням бюджету в середньому за T років займають неподаткові надходження, розрахувавши відповідний коефіцієнт:

$$\overline{Kcn_{\text{мн}}} = 1 - \overline{Kcn_{\text{мн}}}, \quad (11)$$

де $\overline{Kcn_{\text{мн}}}$ – середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня неподаткових надходжень до загального обсягу доходів бюджету за T років.

На основі пропонує ранише рівнянь (10) розрахуємо планові доходи бюджету:

$$Дпл = \frac{ПНпл * 100}{\overline{Kcn_{\text{мн}}}}, \quad (12)$$

де $Дпл$ – плановий рівень доходів бюджету в наступному бюджетному періоді;

$ПНпл$ – сума надходжень від обов'язкових платежів, що планується на наступний бюджетний період;

$\overline{Kcn_{\text{мн}}}$ – середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня податкових надходжень до загального обсягу доходів бюджету.

Використовуючи (11) та (12), знайдемо неподатковий потенціал території:

$$НПт = Дпл * \overline{Kcn_{\text{мн}}}, \quad (13)$$

де $НПт$ – неподатковий потенціал території;

$Дпл$ – плановий рівень доходів бюджету в наступному бюджетному періоді;

$\overline{Kcn_{\text{мн}}}$ – середній коефіцієнт співвідношення фактичного рівня неподаткових надходжень до загального обсягу доходів бюджету за T років.

Зазначимо, що даний метод є найбільш підходящим для вирішення поставленого нами завдання, адже він поєднує між собою такі категорії, як доходи бюджету, податкові надходження, неподаткові надходження та неподатковий потенціал території.

Висновки

Отже, в результаті проведеного наукового пошуку нами досліджено неподатковий потенціал як складову бюджетного потенціалу території. Зокрема, визначено наше бачення суті даної категорії, зроблена спроба виокремити структурні елементи неподаткового потенціалу на основі діючої бюджетної класифікації. Також розглянуто ряд методів, що можуть бути використані для оцінки неподаткового потенціалу території. Запропоновано власну методу щодо здійснення такої оцінки, що передбачає кореляцію між оцінювання неподаткової складової бюджетного потенціалу та бюджетним планування. Подальші наукові дослідження вважаємо за доцільне спрямувати на практичну апробацію розглянутих методів та цій основі розробку способів імплементації оцінки неподаткового потенціалу в практику бюджетного планування на місцевому рівні.

Список використаних джерел

1. Балацький Є.О., Бойко А.О. Теоретичні підходи до визначення бюджетного потенціалу міста та основні засади його формування / Є.О. Балацький, А.О. Бойко // Зб. наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2011. – Випуск 1 (10), Ч. II. – С. 212–216.
2. Гасанов С.С. Досвід ЄС з антикризового управління державними фінансами та його використання в Україні / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2014. – №7.

3. Григорків В.С. Фінансова математика [текст] підручник / В.С. Григорків, О.І. Ярошенко, П.О. Нікіфоров. – Чернівці: ЧНУ, 2011. – 488 с.

4. Жебчук Р.Л. Бюджетний потенціал: суть, структура та взаємозв'язок з бюджетним плануванням / Р.Л. Жебчук // Науковий вісник Чернівецького університету: Зб. наук. праць. Вип. 694–695. Економіка. – Чернівці: ЧНУ, 2014. – 180 с.

5. Зенченко С.В. Бюджетный потенциал региона и методические подходы к его оценке / С.В. Зенченко // Региональные проблемы преобразования экономики №1(14). – Махачкала: РАН ИСЭИ ДНЦ, 2008.

6. Кремень В.М. Фінансова статистика [текст] навч. посіб. / В.М. Кремень, О.І. Кремень. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 368 с.

7. Миронченко С., Терехов А. Методы оценки доходного потенциала бюджетов региона и муниципальных образований // Микроэкономика, 2007. – №5. – С. 31.

8. Про бюджетну класифікацію. Наказ Міністерства фінансів України №11 від 14.01.2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=356065&cat_id=355990

9. Решина Г., Воциш А. Бюджетний потенціал місцевого самоврядування в реалізації принципів регіональної політики в Латвії // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №3(153). – С. 292–298.

УДК 336.743.4

О.І. ЗИКОВА,

аспірант, Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Системні ризики фінансової доларизації

У статті проведено аналіз структурних та інституційних складових недосконалості фінансових систем країн з ринками, що формуються, як детермінант макроекономічної нестабільності та фінансової доларизації. В роботі виявлено кореляційну залежність рівня фінансової доларизації з групою системних ризиків та встановлено її пряму залежність від інфляційного ризику, ризику дефолту та суверенного ризику. Також у рамках портфельного підходу до виявлення факторів фінансової доларизації автором проведено дослідження ризику довіри до монетарної політики, кредитного ризику та цінового ризику при формуванні хеджованого портфелю валют MVP.

Ключові слова: фінансова доларизація, гістерезис доларизації, інфляція, державний борг, ризик суверенного дефолту, портфель з мінімальною варіацією.

О.И. ЗЫКОВА,

аспирантка, Институт международных отношений, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Системные риски финансовой долларизации

В статье проведен анализ структурных и институциональных составляющих несовершенности финансовых систем в странах с формирующимися рынками как детерминант макроекономической нестабильности и финансовой долларизации. В работе определена корреляционная зависимость уровня финансовой долларизации с рядом системных рисков и установлена ее прямая зависимость от инфляционного риска, риска дефолта и суверенного риска. Также в рамках портфельного подхода к выявлению детерминант финансовой долларизации автором проведено исследование риска доверия к монетарной политике, кредитного риска и ценового риска при формировании хеджированного портфеля валют MVP.

Ключевые слова: финансовая долларизация, гистерезис долларизации, инфляция, государственный долг, риск суверенного дефолта, портфель с минимальной вариацией.

O. ZYKOVA,

Ph.D. student, Institute of International Relations, Taras Shevchenko Kyiv National University

Systemic risks of financial dollarization

The article is devoted to the analysis of the structural and institutional components of the imperfection of the financial systems of the emerging economies. It refers to the determinant of the macroeconomic instability and financial dollarization. Moreover, the article reflects the correlation between systemic risks and the level of financial dollarization, reveals its direct dependence on the inflation risk, default risk and sovereign risk. Within the portfolio approach in determination of the factors of financial dollarization the author provides analysis of the monetary credibility gap risk, credit risk and price risk that may arise while forming the hedged MVP portfolio.

Keywords: financial dollarization, dollarization hysteresis, inflation, public debt, sovereign default risk, Minimum Variance Portfolio.

Постановка проблеми. Лібералізація руху капіталу та перехід до плаваючих курсів створили передумови для швидкого розвитку міжнародних валютних та фінансових ринків. Із збільшенням інтеграції світової торгівлі і ринків капіталу стало важче ухвалювати рішення про вибір оптимального режиму валютного курсу, який би повною мірою відповідав сучасним реаліям і забезпечував прискорення економічного розвитку країни. Неоднозначні наслідки для фінансових систем, які пов'язані зі зрушеннями в напрямках, структурі та швидкості руху потоків капіталу, призвели до появи феномену доларизації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема доларизації активів і доларизації зобов'язань як одночасне і взаємопов'язане явище розглядається в роботах Г. Кальво та П. Гвідотті (1989), А. Айзе та Е. Леві-Б'яті (1998), Г. Де Ніколо, П. Хоногана та А. Айзе (2003), К. Рейнхарда, К. Рогоффа та М. Савастано (2003). Так, А. Айзе та Е. Леві-Б'яті досліджують питання рівноважної доларизації, що обертається навколо паритету процентних ставок і портфеля мінімальної варіації (MVP). Т. Балінью, Г. Кальво та К. Вег визначають приток капіталу як фактор зростання фі-

нансової доларизації в періоди стабілізації економіки. Однією з ключових тем дослідження науковців Ф. Вієра, М. Холланда та М. Резенде є аналіз кореляції рівня інфляції, доларизації та відношення боргу до ВВП. Також емпірично досліджено кореляцію інфляції з рівнем доларизації у працях Е. Леві-Єяті (2006), Г. Де Ніколо (2005), Е. Бача (2007, 2009). Вчені М. Савастано (1992) та Е. Леві-Єяті (2006) дослідили вплив інституційних факторів на підвищення рівня доларизації.

Низка вітчизняних науковців, серед яких В. Стельмах, О. Береславська, В. Козюк, В. Шевчук, Н. Гребеник і В. Геєць, приділяли значну увагу дослідженню процесів фінансової доларизації з метою визначення напрямів розвитку монетарної політики щодо подолання негативних наслідків цього феномену.

Метою статті є ідентифікація та аналіз структурних та інституціональних системних ризиків доларизації активів та пасивів, визначення шляхів хеджування портфеля валют.

Виклад основного матеріалу. Глобальна фінансова інтеграція на тлі покращення макроекономічної ситуації в країнах з ринками, що формуються, посилює їхню спроможність до нагромадження суверенних та приватних боргів, трансформуючи на структурному рівні проблему доларизації активів у доларизацію пасивів.

Недосконалість фінансової системи. Вразливість фінансової системи країн, що розвиваються, та країн з ринками, що формуються, полягає в її внутрішній недосконалості.

На рівні фінансової галузі доларизація може бути пояснена з погляду гіпотези «першородного гріха» (originalsin). Гіпотеза була запропонована Р. Хаусманом та Б. Ейхенгріном у 1999 році [6, с. 3]. Вони визначають гіпотезу «першородного гріха» як недосконалість національного фінансового ринку, яка не дозволяє видавати міжнародні позики у внутрішній валюті або позичати на місцевому ринку на довгостроковий період. Дійсно, в більшості країн, що розвиваються, фінансовий ринок ще настільки слабкий, що місцеві позичальники внаслідок високих ризиків не мають можливості позичати на тривалий період. Крім того, дефіцит внутрішніх заощаджень такий великий, що значний обсяг фінансових ресурсів можна привернути тільки з-за кордону. В таких умовах усі інвестиційні проекти в країні матимуть або валютний (джерела фінансування – зовнішні, а джерела доходів – внутрішні), або тимчасовий (довгострокові проекти фінансуються за рахунок короткострокових позик) диспаритет. Диспаритети не існували б, якби банки і фірми хеджували свою валютну і термінову позицію. Проте проблема полягає в тому, що країна, чий зовнішній борг деномінований в іноземній валюті, за визначенням не здатна страхувати свої ризики, оскільки відсутній контрагент, який міг би узяти їх на себе [6, с. 11].

Таким чином, фінансова доларизація є неминучим результатом нездатності фінансового сектору хеджувати свої ризики, яка утримує його на низькій стадії економічного розвитку.

Зовнішні запозичення в іноземній валюті публічного та приватного секторів є наслідком монетарної нестабільності, що справляє деструктивний вплив на розвиток фінансової системи. Однак практика багатьох країн показує, що зростання зовнішніх запозичень публічного та приватного секторів може відображати виникнення більш сприятливих глобальних тенденцій, які здешевлюють вартість капіталу,

порівняно з локальними умовами. Звідси глобальні фактори фінансової доларизації можуть посилювати інтерес до застосування іноземної валюти в операціях з капіталом через різного роду канали приватних банківських запозичень.

Рішення уряду щодо валютної структури державних запозичень не завжди продиктоване внутрішніми монетарними проблемами. Недостатня глибина національного ринку капіталів спонукає до виходу на зовнішні ринки. Внутрішні запозичення в іноземній валюті, як правило, свідчать про ризикову фіскальну політику. Такі умови генерують макроекономічну нестабільність і посилюють доларизацію через очікування девальвації. Досвід Мексиканської кризи 1994 року, російського дефолту 1998 року, краху аргентинської валютної ради у 2001 році позначений спільним моментом – доларизацією внутрішніх публічних запозичень напередодні обвалу валютних курсів. З іншого боку, зростання частки внутрішніх доларизованих запозичень уряду кореспондує з практикою реалізації програм макроекономічної стабілізації на основі фіксованого курсу, що було характерно у 1990-х роках. Врахування негативного досвіду тих років та структурні реформи змінили розуміння необхідності розвитку внутрішніх запозичень у національній валюті.

Рівень відкритості фінансової системи є важливим чинником, що пояснює фінансову доларизацію. Як правило, більш фінансово відкриті економіки з меншою кількістю обмежень на рух капіталу мають більший рівень доларизації депозитів через їх підвищену здатність як взяти, так і надати кредити за кордоном, збільшуючи закупівлю валютних активів вітчизняними інвесторами. Окрім того, більша мобільність капіталу підвищує чутливість портфелю вітчизняних резидентів до іноземних валютних курсів [1, с. 19–21].

Важливу роль у дослідженні фінансової доларизації відіграє розвиток ринку цінних паперів у національній валюті. Е. Леві-Єяті та Е. Бача у своїх працях показали, що чим більш розвиненим є ринок цінних паперів у національній валюті тієї чи іншої країни, тим більшою є його фінансова глибина. І чим більшою є ця глибина, тим меншою є кількість банківських активів в іноземній валюті, як правило, за умови, що ринок активів у національній валюті розвивається [14, с. 34–36].

Інфляційні ризики. Доларизація економіки завжди тісно пов'язана з інфляцією. Окрім того, деякі дослідження підтверджують той факт, що рівень доларизації залишається відносно високим навіть після того, як темпи інфляції зменшуються. У цьому випадку інфляція та ризик настання інфляції пояснюють причини виникнення та розгортання процесу доларизації. Багато країн засвідчили, що навіть за умов зниження рівнів інфляції зберігався високий попит на депозити, деноміновані у долари США, або доларові активи, або зобов'язання США. Причиною цьому слугував ризик повернення інфляції.

У науковій літературі існує декілька пояснень так званому гістерезису доларизації – збереження високого рівня доларизації навіть за умов зниження інфляції [15, с. 7].

Традиційні теорії валютного заміщення стверджують про укорінення «пам'яті» інфляції минулих періодів [17, с. 2]. Рівні інфляції попередніх періодів викликають високі інфляційні очікування і доларизацію платежів навіть після багатьох років макроекономічної стабільності. Окрім того, П. Гвідотті та К. Родрігес пояснюють гістерезис доларизації як наслідок «фік-

сованої вартості переходу на іншу валюту» [7, с. 1–2]. Відповідно до підходу валютного заміщення перехід від національної до іноземної валюти як засобу платежу, що є результатом високої внутрішньої інфляції, є дорогим і довготривалим процесом. Таким чином, доки вигоди від переходу до твердої іноземної валюти не компенсують пов'язані з цим витрати, національна інфляція може коливатися, не викликаючи жодних змін у рівні доларизації. Портфельний підхід інакше пояснює гістерезис доларизації. У цій моделі, якщо волатильність інфляції залишається високою в порівнянні з волатильністю валютного курсу, гістерезис може статися навіть за умови, що у країні відсутні наслідки попередніх економічних диспропорцій. Емпіричні результати А. Айзе і Е. Леві-Єяті підтверджують цю гіпотезу. Використовуючи дані про волатильність інфляції і волатильність валютного курсу за попередні роки, автори розрахували частку доларових активів в MVP і переконалися, що вона наближається до показника поточної доларизації п'ятірки найбільш доларизованих економік в Латинській Америці – Аргентини, Болівії, Мексики, Перу та Уругваю. Більш пізні праці виявили позитивний зв'язок між часткою доларів США в MVP і рівнем доларизації. Ці результати показують, що цільові показники інфляції в поєднанні з режимом вільного плавання валютного курсу повинні поступово скорочувати фінансову доларизацію [12, с. 323–347].

Серед факторів, що пояснюють гістерезис доларизації, можна назвати також слабкі інститути (тобто відсутність довіри до стабілізаційного плану уряду) і фінансову адаптацію (тобто розвиток нових фінансових інструментів). Оскільки створення нових фінансових продуктів є дорогими інвестиціями, вітчизняні агенти будуть продовжувати використовувати ці інструменти, тим самим зменшуючи попит на національну валюту. Окрім того, стійкі притоки капіталу у зв'язку зі зростанням довіри – особливо прямі іноземні інвестиції – спричиняють зростання фінансової доларизації в періоди стабілізації економіки [2, с. 7–8; 4, с. 12–13].

У деяких випадках ефект гістерезису може пояснюватися психологічними факторами, наприклад недовірою населення до політики стабілізації, що проводиться урядом і центральним банком.

Ризик суверенного дефолту. Враховуючи, що доларизація зберігається навіть після зниження інфляції, можна висунути гіпотезу, що таку тенденцію можна пояснити високим рівнем державного боргу і суверенних ризиків. Важливо оцінити, наскільки релевантним є ризик дефолту до ризику інфляції. Ключова гіпотеза полягає в тому, що висока заборгованість у поєднанні із системними ризиками, такими як мінливість інфляції і ризик дефолту за борговими зобов'язаннями, пояснює збе-

реження фінансової доларизації, навіть після того, як інфляція зменшилась. Той факт, що доларизація зберігається і залишається високою, незважаючи на скорочення інфляції, можна пояснити тим, що зростаючі рівні внутрішньої державної заборгованості збільшують ризик суверенного дефолту, особливо в економіках зі слабкою інвестиційною позицією. Висока державна заборгованість породжує занепокоєння серед інвесторів з приводу можливого настання урядового дефолту, що, своєю чергою, призводить до формування очікувань настання інфляції, навіть в умовах наявної низької інфляції.

Науковці Ф. Віера, М. Холланд та М. Резенде створили вибірку з 79 країн п'яти континентів – Африки, Північної Америки (за винятком Сполучених Штатів), Південної і Центральної Америки (надалі – Америка), Азії та Європи – за періоди 1991–1998 та 1999–2006 років. Дана вибірка включає країни, що розвиваються, в яких значна частка активів та зобов'язань утримуються в іноземній валюті, а інфляція є тривалою та високою (Аргентина, Болівія і Перу). Також до вибірки включені країни, що підтримують велику частину своїх внутрішніх банківських депозитів в іноземній валюті (фінансова доларизація), в основному в доларах США, навіть після того, як висока інфляція була подолана [18, с. 1700].

Варто відзначити, що за даними емпіричного аналізу, доларизація зросла в цій групі країн навіть після того, коли інфляція знизилася (див. табл.). Починаючи з 1999 року, незважаючи на керування інфляцією, рівень доларизації зріс, досягнувши у середньому 29,5% в Америці (за винятком США). Такі країни, як Уругвай і Болівія, залишалися високо доларизованими, з утриманням більш ніж 80% своїх активів в іноземній валюті, хоча інфляція значно знизилася з 1997 року.

Тринадцять країн із вибірки показали, що доларизація зросла на 1,6 процентного пункту (п.п.) в роки зниження інфляції. Окрім того, 50 з 79 країн показали збільшення доларизації на 1 п.п. або більше в роки, коли інфляція знизилася принаймні на 1 п.п.

У тих країнах, де рівень інфляції не мав сильної кореляції з рівнем доларизації, вчені провели оцінку ролі волатильності інфляції. Волатильність інфляції в періоди 1991–1998 і 1999–2006 років показує дуже незначне зниження в усіх чотирьох регіонах, у той час як доларизовані депозити виросли на понад як 3 п.п. у кожному регіоні зі зростанням загального рівня доларизації на 10,5 п.п. та на 30% – рівня депозитної доларизації. Частка долара в MVP також зменшувалася в усіх чотирьох регіонах у періоди 1991–1998 і 1999–2006 років.

Темпи інфляції знизилися в усіх регіонах, у той час як доларизація депозитів збільшилася. З огляду на низькі рівні ін-

Середня інфляція, рівень доларизації та відношення боргу до ВВП, %

Регіон та кількість країн	Доларизовані депозити, 1991–1998	Інфляція, 1991–1998	Борг/ВВП, 1991–1998	Доларизовані депозити, 1999–2006	Інфляція, 1999–2006	Борг/ВВП, 1999–2006
Латинська, Північна, Південна, Центральна Америка (22)	27,6	15,9	54,5	30,7	5,9	55,6
Африка (4)	32,8	13,4	71,4	36,2	4,2	68,6
Азія (25)	22,1	7,9	56,1	27,2	3,8	60,8
Європа (28)	23,4	15,7	50,1	26,7	6,5	45,9

Джерело: [16; 19].

фляції причиною підвищеної фінансової доларизації економіки в цих країнах може бути державна заборгованість, що в майбутньому може викликати високу інфляцію. Рівні державної заборгованості, що вимірюється як відношення внутрішнього державного боргу до ВВП, зросли у країнах Америки та Азії, а в країнах Європи та Африки заборгованість зменшилась у 1999–2006 роках порівняно з періодом 1991–1998 років [18, с. 1700].

Після зниження темпів інфляції обсяги номінованих в іноземній валюті депозитів залишаються значними через високі показники відношення боргу до ВВП, особливо в спекулятивній економіці. Високий державний борг призводить до очікування дефолту. Доларизація є раціональною відповіддю на майбутню інфляцію, пов'язану з очікуваннями інвесторів дефолту, в країнах з високим рівнем заборгованості. Тому, оскільки питання дефолту тісно пов'язане з питанням інфляції, відтік капіталу призводить до знецінення валюти, а також викликає інфляцію через канал валютного курсу.

Іншою змінною в поясненні постійної доларизації є міра суверенного ризику, яка вказує на рівень інвестиційної привабливості країни, відображаючи сприйняття ризику, що міжнародні агентства використовують, аби оцінити суверенні держави. Досліджуючи роль фінансової доларизації і системного ризику у визначенні реальної процентної ставки групи країн, вчений Е. Бача використовував цю змінну як визначальний показник ризику суверенного дефолту поряд із доходом на душу населення [3, с. 358]. Держави, які ще не досягли статусу високого інвестиційного рівня, представляють вищі ризики суверенного дефолту, ніж ті, які є інвестиційно розвиненими. Таким чином, міжнародні агентства та інвестори вважають інвестиційно повноцінну економіку як таку, що здатна виконати свої фінансові зобов'язання, заохочуючи купівлю національних (вітчизняних) активів у місцевій валюті та зменшення доларизації.

Дефіцит державного бюджету може бути покритий за рахунок підвищення податків, емісії грошей або запозичення за рахунок державних облігацій. Емісія грошей (у даному випадку – монетизація боргу) і сеньйораж можуть викликати інфляцію неконтрольованого рівня. Така практика була поширена по всьому світу, особливо в тих країнах, які пережили війни або зниження цін на експорт. Ці обставини створюють необхідність фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок випуску грошей, враховуючи низьку залежність інвесторів від своїх облігацій. Окрім того, багато країн Латинської Америки вдалися до масових грошових емісій для покриття витрат, спричинених низьким попитом на внутрішні облігації, що не дозволило покрити витрати, викликані борговими зобов'язаннями та збільшенням внутрішнього боргу. Тим не менш деякі дослідження показують, що зниженню інфляції в дев'яності роки слідувало зменшення сеньйоражу як у розвинених країнах, так і в економіках з ринками, що формуються. Дж. Хокінс показав, що сеньйораж знизився протягом 80–90-х років у таких країнах, як Китай, Філіппіни, Бразилія, Мексика та Великобританія [8, с. 75]. Окрім того, як зазначили Г. Де Ніколо, П. Хоноган та А. Айзе, зниження рівнів інфляції мало вплив на розвиток внутрішніх фінансових ринків. Автор показав, що 1 п.п. збільшення рівня інфляції викликає середнє зниження фінансової глибини економі-

ки на 0,5 п.п. Ця фінансова глибина викликала збільшення випуску облігацій урядом у 90–ті роки [5, с. 20–22].

Згідно з гіпотезою, висунутою вченими Ф. Віера, М. Голландом та М. Резенде, випуск державних облігацій для фінансування державних витрат може генерувати очікування зростання цін в економіці, підвищуючи ризик, з яким стикаються інвестори при купівлі активів в національній валюті (ризик майбутньої інфляції). Якщо національні та іноземні інвестори розуміють, що облігації уряду несуть ризик і що уряд може не виконувати свої зобов'язання за облігаціями, інвесторам не вистачатиме стимулів для здійснення інвестицій у національні активи, навіть якщо поточні рівні інфляції будуть низькими. Таким чином, державні облігації повинні сприйматися як кредитний ризик навіть за умов низької інфляції, тому зменшення показника співвідношення боргу до ВВП і бюджетна консолідація мають важливе значення для створення надійного правового та інституційного середовища для інвесторів [18, с. 1701].

Хеджування ризиків при фінансовій доларизації. Банківська система характеризується фінансовою доларизацією, коли істотна частка не тільки фінансових активів, а й пасивів має номінал в іноземній валюті. А. Айзе досліджує фінансову доларизацію як явище, що виникло в національних умовах у результаті рівноваги на кредитному ринку між кредиторами і позичальниками, які оптимізують на валютній композиції кредитних угод [9, с. 5–9]. В економіці взаємодіють такі економічні агенти: 1) уряд, включаючи органи грошово-кредитної політики та органи пруденційного нагляду; 2) інвестори, котрі не налаштовані на ризик та інвестують у гарантовані депозити змішаного типу (депозити в національній та іноземній валюті); 3) корпорації, нейтральні до ризику, які запозичують як у національній, так і в іноземній валюті для фінансування проектів; 4) банки, які виступають посередником між корпораціями та інвесторами [10, с. 4].

В економіці раптові хвилювання реальних та капітальних рахунків мають негативний вплив на рівновагу реального валютного курсу, спричиняючи завищений або занижений валютний курс. Відображаючи асиметричність цінової нееластичності, недооцінка одразу вирішується шляхом підняття цін, у той час як переоцінка може уповільнитись завдяки стриманій монетарній політиці в питанні девальвації валютного курсу. Так, переоцінка валютного курсу продовжує формуватися до тих пір, поки врешті-решт вона не буде припинена завдяки широкій номінальній девальвації [11, с. 4].

Ризик недовіри до монетарної політики. Монетарна політика встановлюється після виявлення шоку і тоді, коли йому вже не можна зарадити. Органи монетарної політики, базуючись на усвідомленні шоку, повинні вирішити, чи варто продовжувати підтримувати валютний курс на його поточному рівні, чи провести обезцінення задля того, щоб досягти рівноважного реального валютного курсу. Вибір порогового значення девальвації (devaluation threshold), δ базується на порівнянні підтримуючих ефектів від недевальвації та девальвації. Недевальвація включає втрату активів від переоцінки та можливі фінансові втрати, спричинені слабкою економічною активністю. Девальвація відображає занепокоєння уряду з приводу фінансових потрясінь, індукційованих девальвацією, або інфляційних наслідків від девальвації, коли монетарній політиці бракує довіри [10, с. 5].

Чим вищою є криза довіри до монетарної політики, тим вищою буде очікувана інфляційна складова девальвації, V , і отже тим вищими будуть негативні наслідки, пов'язані з девальвацією.

Якщо хвилювання щодо монетарної стабільності повністю переважають над хвилюваннями щодо фінансової стабільності, порогове значення девальвації є екзогенним до доларизації. Якщо ж хвилювання щодо фінансової стабільності повністю переважають над хвилюваннями щодо монетарної стабільності, порогове значення девальвації входить до функції доларизації, і тут мають місце три можливі сценарії:

1) коли недевальвація ініціює дефолт, керівні органи проведуть девальвацію, як тільки виникне необхідність запобігти дефолту;

2) коли девальвація ініціює дефолт, керівні органи вживатимуть заходів з утримання девальвації в тій мірі, яка необхідна для уникнення дефолту;

3) якщо виник дефолт, незалежно від того, девальвована валюта чи ні, хвилювання щодо фінансової напруги зводяться нанівець і уряд проводить девальвацію [11, с. 8].

Ціновий ризик та премії за національною валютою. У випадку коли доходи від реалізації проекту є достатньо високими, щоб ліквідувати кредитний ризик, слід визначити кредитну безризикову номінальну відсоткову ставку $R^*(\lambda_i, \bar{\delta})$, яку має маржинальний кредитор або позичальник в економіці з монетарним правилом $\bar{\delta}$. Оскільки позичальники є нейтральними до ризику, паритет відсоткових ставок повинен підтримуватись і гарантувати, що очікувана реальна кредитна безризикова ставка, r^* , є єдиною для будь-якої кредитної комбінації. Припускаючи, що існує досконала мобільність капіталу, та виключаючи ризик країни, гарантується, що номінальна кредитна безризикова ставка за долларом США є такою ж, як ставка за долларом США, R^*_D . До того ж для будь-якої кредитної комбінації прирівнюються очікувана реальна кредитна безризикова ставка до номінальної ставки, встановленої для очікуваних оціночних вартостей доходів та витрат, спричинених девальвацією та інфляцією [10, с. 6].

Таким чином, іноземна валюта має негативну премію, відображаючи оціночну вартість доходів у разі номінальної девальвації, в той час як національна валюта має позитивну премію, відображаючи оціночну вартість витрат (спричинених інфляцією) за тієї ж умови. Нижча номінальна вартість іноземної валюти відносно національної частково пояснюється асиметричністю монетарної політики, яка може вводити поправку на переоцінку (ревальвацію) валютного курсу через номінальну девальвацію, але ніколи – на недооцінку (девальвацію) через подорожчання валюти. Тому обирають іноземну валюту, яка стає одностороннім парі (one-sided bet): її вартість порівняно з національною валютою може лише підніматись, але не знижуватись. Цей фактор виступає основною детермінантою високої доларизації в економіці з наявним кредитним ризиком. Національна валюта є неповноцінною порівняно з іноземною через недостатній рівень довіри до монетарної політики. Чим нижчим є рівень довіри (чим вище є V), тим вищою є номінальна вартість національної валюти, відображаючи вищу вірогідність інфляційних втрат [13, с. 8].

Вчений вводить альтернативу національній валюті – портфель з комбінацією валют, для якого $\lambda_i = V$, де λ_i – доларова

частка в портфелі маржинальних кредиторів (marginallender) чи маржинальних позичальників (marginallborrower), V – очікувана інфляційна складова девальвації. Дохід даного портфеля є інваріантним (незмінним) до наслідків девальвації, оскільки доходи за активами в іноземній валюті в момент девальвації компенсуються витратами за активами в національній валюті.

$$R^*_{MVP} = R^*(V, \bar{\delta}) = r^* \quad (1.12)$$

Цей повністю хеджований портфель отримав назву Minimum Variance Portfolio (MVP) – портфель із мінімальною варіацією і відповідає MVPs як композитивній валюті. Для $V = 0$ ставка MVP дорівнює відсотковій ставці за національною валютою. Таким чином, MVP можна розглядати як абсолютно надійний замітник національній валюті, що захищає інвестора від інфляційних втрат, викликаних девальвацією валюти. З боку позичальників, коли ціна зростає на величину V після обезцінення, MVP також виступає в ролі валюти, в яку «деноміновані» їх ціни, а отже такої, що мінімізує невідповідності в балансі [12, с. 323–347].

За відсутності схильності до ризику інвестори та позичальники опікуються лише очікуваними доходами. Оскільки останні кориговані за паритетом відсоткових ставок, учасники фінансового ринку є індивідуальними до комбінації валют. Однак коли інвестори схильні до ризику, їм варто обрати портфель, який найкращим чином дозволить їм забезпечити максимальний дохід. Якщо їхні фінансові та нефінансові доходи є некорельованими, це зменшує вірогідність обрання комбінації з найменш волатильними доходами. Має переважати комбінація MVP, а доларизація має визначатись за часткою іноземної валюти MVP ($\lambda = V$). Це основний висновок в роботі А. Айзе та Е. Леві-Сяті [12, с. 323–347]. Доларизація MVP може бути виражена як коваріація рівня ціни та номінального валютного курсу, поділена на варіацію (коливання) номінального валютного курсу; або, аналогічно, як показник стандартного відхилення валютного курсу та рівня ціни, встановлюючи їх кореляцію. Варто зауважити, що рівень доларизації не залежить від ймовірності зміни режиму. Він залежить лише від очікуваної монетарної політики, що проводиться у зв'язку з потрясіннями валютного курсу.

Коли нефінансовий та фінансовий доходи є корельованими, інвестори надають перевагу такій комбінації, за якої надходження є вищими, коли нефінансові доходи є нижчими. Якщо нефінансовий дохід матиме негативну кореляцію з валютним курсом (девальвація співпадає зі скороченням випуску виробленої продукції), це стане поштовхом до використання іноземної валюти як «зони безпеки», вище рівня MVP. Однак у цій моделі за відсутності кредитного ризику ситуація протилежна. Дохід від реалізації проекту (випуск продукції та прибуток) зростає з обезціненням валюти. Звідси ефект «зони безпеки» буде підтримуватись національною валютою, а не іноземною.

Кредитний ризик та порогові значення дефолту. Розглянемо сценарій, за якого інвестори є нейтральними до ризику, коли корпорації можуть збанкрутувати, але банки тримають достатній рівень капіталу, щоб залишитись платоспроможними за прояву шоку будь-якої величини. Нехай $R(\lambda_i, \bar{\delta})$ – номінальна кредитна ставка, пов'язана з комбінацією валют $\bar{\delta}$ та монетарною політикою $\bar{\delta}$ за існування кредитного ризику. Номіналь-

ні ставки мають зрости, щоб включити очікувані кредитні витрати, що є функцією монетарної політики, комбінацію валют та профіль доходів від реалізації проекту. Всі зазначені фактори є ендогенними (внутрішніми). Дефолт може виникнути або через девальвацію, яка ініціює оціночні втрати високо доларизованого кредиту (наприклад, через валютний ризик), або через переоцінку валюти (наприклад, відсутність обезцінення), що знижує рівень доходу від реалізації проекту нижче можливо отриманого за кредитною ставкою. В цьому останньому випадку дефолт настає через поєднання кредитних ризиків – кредитний ризик, викликаний випуском продукції, та кредитний ризик, викликаний відсотковою ставкою [11, с. 18].

У разі дефолту, спричиненого девальвацією, дохід за позикою в іноземній валюті, ρ , є нижчим за дохід за безризиковою ставкою, але вищим за дохід при відсутності девальвації, R_D^* . MVP повинна компенсувати шляхом пропозиції вищого доходу, ніж ставка в іноземній валюті за відсутності девальвації. Позика за MVP не наражається на валютний ризик, але є більш «дорогою», а отже більше наражається на ризик відсоткової ставки в разі відсутності девальвації.

Чим більш чутливими є доходи від реалізації проекту до переоцінки валюти (чим вищим є μ), тим більше простору розкривається для ризику відсоткової ставки та випуску продукції, оскільки доходи будуть нижче рівноважного рівня. Зростання δ має подібний ефект; побоювання коливаний валютного курсу сприяє скороченню простору для розгортання валютного ризику, проте розширює простір для ризику відсоткової ставки. Національна валюта підлягає більшому нараженню на валютний ризик, аніж MVP, через той факт, що вартість національної валюти зменшується під дією інфляції за умови проведення обезцінення валюти (отже, номінальна відсоткова ставка є вищою) [10, с. 10].

Рівноважна доларизація. Якщо монетарна політика відображає агреговану доларизацію, індивідуальні агенти приймають її як таку (наприклад, через колективний вибір), коли формують свої портфелі.

При досконалій інформації та неохайності до ризику кредитний ризик є повністю інтерналізованим та банки оцінюють свої кредити таким чином, щоб мінімізувати очікувані ліквідаційні витрати, наприклад кредитний ризик. Таким чином, перевага надається високодоларизованій комбінації на протизвагу низькодоларизованій, якщо валютний ризик першою є нижчим за ризик відсоткової ставки другої.

Висновки

Фінансова доларизація є наслідком недосконалості фінансової системи, що проявляється в недостатній глибині фінансового ринку, нерозвиненості ринку цінних паперів в національній валюті, нездатності фінансового сектора хеджувати свої ризики.

Результати оцінки чинників доларизації свідчать про можливість боротьби з нею за допомогою таких важелів, як підтримка високих ставок прибутковості в національній валюті, передбачуваність валютного курсу і стабільність і зовсім не обов'язково зниження темпів інфляції. Стимулювання високих процентних ставок не є переважним інструментом економічної (грошово-кредитної) політики, оскільки високі ставки можуть негативно впливати на реальний сектор економіки, призводять до перерозподілу в структурі доларизації на ко-

ристь заміщення валют. Передбачуваність валютного курсу і стабільність інфляції також можуть взаємно виключати один одного: якщо під передбачуваністю валютного курсу розуміти його стабільність і підтримку стабільного валютного курсу, цілком вірогідним результатом може стати зміна інфляції.

Вибір політики на користь дедоларизації залежить від основоположних причин доларизації. У випадку коли такий вибір відображає рівновагу MVP (який є ймовірнішим для економік з помірною і стабільною доларизацією), політика має концентруватися на підвищенні довіри до монетарної політики через інституційні реформи і створення потенціалу. Плаваючий валютний курс або більш гнучкий курс надає більші можливості для центральних банків, щоб продемонструвати свої навички в управлінні, вибудовуючи тим самим довіру. Поліпшення довіри монетарної політики не може бути достатнім, щоб змістити економіку від рівноваги високої доларизації (або зворотної динаміки доларизації). Окрім того, зміна режиму монетарної політики є складним процесом, коли занепокоєння з приводу фінансової стабільності нівелюють монетарну політику.

Список використаних джерел

1. Arteta C. Exchange Rate Regimes and Financial Dollarization: Does Flexibility Reduce Bank Currency Mismatches? / C. Arteta // International Finance Discussion Papers 738 US Board. – 2002. – 34 p.
2. Balino T. Monetary Policy in Dollarized Economies / T. Balino, A. Bennet, E. Borensztein. – Washington DC: IMF. – IMF Occasional Paper No. 171. – 1999.
3. Bacha E. A panel-data analysis of interest rates and dollarization in Brazil / E. Bacha, M. Holland, F. Gonzalves. – Revista Brasileira de Economia 63. – 2009. – 20 p.
4. Calvo G. Currency Substitution in Developing Countries: An Introduction / G. Calvo, C. Vegh. – Washington DC: IMF. – Working Paper WP/92/40. – №40. – 1992. – 33 p.
5. De Nicolo G. Dollarization of the Banking System: Good or Bad? / G. De Nicolo, P. Honohan, A. Ize. – IMF Working Paper No. 03/146. – 2003. – №146. – 43 p.
6. Eichengreen B. Exchange Rates and Financial Fragility / B. Eichengreen, R. Hausmann // NBER WP №7418. – 1999. – 54 p.
7. Guidotti P. Dollarization in Latin America: Gresham's Law in Reverse? / P. Guidotti, C. Rodriguez. – Buenos Aires: Universidad del C.E.M.A. – February 1992. – №81. – 21 p.
8. Hawkins J. Central bank balance sheets and fiscal operations / J. Hawkins // BIS Papers. 2003. – №20. – 13 p.
9. Ize A. Dollarization of Financial Intermediation: Causes and Policy Implications / A. Ize, E. Levy Yeyati. – IMF Working Paper. – 1998. – №28. – 48 p.
10. Ize A. Financial Dollarization Equilibria: A Framework for Policy Analysis / A. Ize. – IMF Working Paper №186. – 2005. – 30 p.
11. Ize A. Prudential Responses to De Facto Dollarization / A. Ize, A. Powell. – Washington D.C.: IMF WP/04/66. – №66. – 2004. – 42 p.
12. Ize A. Financial Dollarization / A. Ize, E. Levy Yeyati // Journal of International Economics. – Vol. 59. – №2. – 2003. – 25 p.
13. Ize A. Financial De-Dollarization: Is It for Real? / A. Ize. – Washington DC: IMF. – WP/05/187. – 2005. – №187. – 31 p.
14. Levy-Yeyati E. Financial Dollarization: Evaluating the Consequences / E. Levy-Yeyati // Centre for Economic Policy Research. – 2005. – 60 p.
15. Oomes N. Network Externalities and Dollarization Hysteresis: The Case of Russia / N. Oomes. – Washington: IMF – IMF Working Paper №96. – 2003. – 35 p.

16. Rennhack R. Financial dollarization in Latin America / R. Rennhack, M. Nozaki // IMF Working Paper №7. – 2006. – 34 p.

17. Savastano M. Dollarisation in Latin America: Recent Evidence and Some Policy Issues / M. Savastano. – Washington DC: IMF. – Working Paper WP/96/4. – 1996. – №4. – 19 p.

18. Vieira F. A. Financial dollarization and systemic risks: New empirical evidence / F. A. Vieira, M. Holland, M. F. Resende // Journal of International Money and Finance. – 2012. – №31. – 20 p.

19. Міжнародна фінансова статистика МВФ (IFSIMF). [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://elibrary-data.imf.org/FindDataReports.aspx?d=33061&e=169393>

В.В. ЩЕРБИНА,

аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу, Національний університет державної податкової служби України

Організація процесу прогнозування доходів бюджету за законодавством країн європейської співдружності

У статті розкрито досвід провідних європейських країн з розробки середньострокових бюджетних планів. Встановлено ключові індикатори ефективності організації процесу прогнозування доходів бюджету, розкрито систему бюджетних правил та обмежень, що діють у країнах ЄС, представлено напрями запозичення ефективного закордонного досвіду з урахуванням вітчизняної економічної специфіки.

Ключові слова: середньострокове бюджетне планування, прогнозування доходів бюджету, бюджетні правила та обмеження, макроекономічні показники.

В.В. ЩЕРБИНА,

аспірант кафедри аудита и экономического анализа, Национальный университет государственной налоговой службы Украины

Организация процесса прогнозирования доходов бюджета по законодательству стран европейского содружества

В статье раскрыт опыт ведущих европейских стран в разработке среднесрочных бюджетных планов. Установлены ключевые индикаторы эффективности организации процесса прогнозирования доходов бюджета, раскрыта система бюджетных правил и ограничений, действующих в странах ЕС, представлены направления заимствования эффективного зарубежного опыта с учетом отечественной экономической специфики.

Ключевые слова: среднесрочное бюджетное планирование, прогнозирование доходов бюджета, бюджетные правила и ограничения, макроекономические показатели.

V.V. SHCHERBINA,

postgraduate student auditing and economic analysis of the State Tax Service University

Budget revenue forecasting: application of the european commonwealth law

The article deals with international experience leading European countries to develop a medium-term budget plans. Established key performance indicators of revenue forecasting process, revealed a system of budgetary rules and restrictions in force in the EU, represented by the effective direction of borrowing foreign experience considering domestic economic circumstances.

Keywords: state financial control, the system of financial control, management, national economy.

Постановка проблеми. В умовах сучасних соціальних та економічних перетворень, що відбуваються в державі, посилюється необхідність удосконалення регулювання бюджетних доходів. Доцільним також стає визначення економічної сутності прогнозування платежів та інших державних зборів як складової системи формування доходної частини бюджету, вдосконалення інституційного середовища бюджетного прогнозування.

Фінансово-економічна криза 2008 року за декілька місяців виявила слабкі сторони більшості економік світу. Деякі з них ще дотепер перебувають у глибокій рецесії. Україна не стала винятком. Окрім проблем із розвитком промисловості, залученням інвестицій, скороченням обсягу резервного фонду дефіцит державного бюджету 2014 року становить вже 68,6 млрд. грн., або 4,5% ВВП [1].

У відповідь на світову економічну кризу Європейська комісія розробила рекомендації щодо встановлення фіскальних правил та їх застосування на середньострокову перспективу.

Дана практика дала помітний ефект у Європейському Союзі, значно покращивши фіскальну позицію більшості держав, що впровадили середньострокове планування та прогнозування на законодавчому рівні, зробили його обов'язковим. Таким чином вдалося досягти обмеження рівня дефіциту, взяти під контроль зростання державного боргу, ефективно перерозподілити потоки державних коштів. Саме тому такий досвід заслуговує на детальне вивчення в контексті можливості його застосування в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання формування та вдосконалення теорії і практики бюджетного процесу займають вагомe місце в наукових дослідженнях таких вчених, як М. Афанасьєва, Т. Єфименко, І. Запатріна, С. Лондарт, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Суторміна, В. Федосов, Я. Чугунов, С. Юрій та ін. Водночас окремі аспекти використання зарубіжного досвіду у вітчизняному бюджетному процесі залишаються недостатньо дослідженими та потребують подальших розробок.

Метою статті є аналіз досвіду з розробки середньострокових бюджетних планів у країнах ЄС, пошук напрямів запозичення ефективного закордонного досвіду з урахуванням вітчизняної економічної специфіки.

Виклад основного матеріалу. Бюджетне законодавство європейських країн має свою специфіку та є основою бюджетної політики цих країн на сучасному етапі розвитку. У цих країнах воно регулюється відповідними галузями права, що дає виконавчій гілці влади можливість здійснювати програми на підставі повноважень, наданих законодавчою гілкою влади, та бути їй підзвітною [3, с. 11].

Відповідальність за надання прогнозів доходів бюджету знаходиться в більшості країн під юрисдикцією одного агентства. У 95% випадків прогнозуванням доходів бюджету займаються цілий ряд державних установ, незважаючи на те, що останнє слово при прогнозуванні доходів належить міністерству фінансів.

У 30% країн світу до процесу прогнозування бюджетних надходжень залучено інші державні структури та незалежні організації: митниці, соціальні фонди, позабюджетні фонди тощо. Комплексна взаємодія між різними структурами в уряді є досить звичайним явищем, всього в 47% країн бюджетний прогноз здійснюється однією структурою [3, с. 14].

Таким чином, інституційні аспекти прогнозування надходжень значно різняться між країнами. У деяких країнах виконавча влада безпосередньо займається прогнозуванням доходів, в інших дана функція делегована незалежним дослідним інститутам та забезпечує незалежність прогнозування.

Відтак ми можемо виділити три ключові індикатори ефективності організації процесу прогнозування:

- *прозорість*. Даний індикатор бере до уваги участь у прогнозуванні зовнішніх незалежних відомств, публічність та доступність інформації. Слід розуміти, що більш детальна інформація сприяє підвищенню якості бюджетної звітності, а також підвищує довіру платників податків до податкової системи;

- *формальність*. Відсутність законодавчо регламентованої процедури та недотримання чіткої послідовності дій при здійсненні прогнозних розрахунків призводить до недоліків при плануванні та прогнозуванні доходів бюджету. Рівень формалізації процесу прогнозування залежить від ідеології країни – правової системи та адміністративних потреб;

- *простота організації*. Цей індикатор визначає, наскільки скоординованою та централізованою є організація процесу прогнозування [3, с. 16].

Приблизно 30% країн використовують середньострокове прогнозування (3 роки). Як приклад, у країнах ЄС цей принцип є частиною «Плану по стабілізації і стимулюванню економічного росту» (Stability and Growth Pact) [4].

Так, невід'ємною частиною середньострокового планування є система бюджетних правил та обмежень. Конкретні фінансові правила розробляються у країнах відповідно до умов їх функціонування, особливостей бюджетної системи та потреб народного господарства. Єврокомісія визначає такі ключові елементи:

- *адекватне прогнозування доходів*. Надходження до бюджетів різних рівнів прогноуються відповідно до економічної ситуації. Ступінь деталізації прогнозу надходжень повинен відповідати ступеню деталізації видатків;

- *аналіз відхилень*. Всі відхилення від плану ретельно вивчаються та пояснюються. Вивчаються як причини похибок у прогнозі, так і поведінка учасників бюджетного процесу, що призвела до виникнення відхилень;

- *складання декількох сценаріїв макроекономічної ситуації*. Прогноз макроекономічних показників складається у декількох сценаріях, щоб мати можливість застосовувати різні інструменти фіскального регулювання, якщо ситуація буде розвиватися по тому чи іншому сценарію;

- *законодавче підґрунтя середньострокового бюджетного планування*. Діюче законодавство щодо бюджетного процесу включає в себе офіційно затверджений механізм взаємодії із середньостроковими прогнозами. Це необхідно для того, щоб середньострокове планування мало реальний вплив на бюджетний процес;

- *ефективний моніторинг та механізми коригування*. Макроекономічна ситуація ретельно контролюється. У разі виникнення відхилень від плану заздалегідь передбачена програма дій як реакція на ці відхилення [4].

Згідно із незалежною рейтинговою системою, яка оцінює ефективність організації бюджетного процесу у різних країнах світу, найбільш показовими є приклади Великобританії та Німеччини.

Так, прогнозування бюджетних надходжень у Великобританії здійснюється Управлінням бюджетної відповідальності, яке було створене у 2010 році з метою забезпечення незалежного та авторитетного аналізу державних фінансів Великобританії.

На Управління бюджетної відповідальності Сполученого Королівства покладені такі основні функції:

- підготовка п'ятирічних прогнозів стосовно національної економіки та системи державних фінансів двічі на рік. Прогнози супроводжують звіт канцлера стосовно виконання бюджету (зазвичай, у березні) та його осінню заяву (Autumn Statement), яка зазвичай має місце в кінці листопада. Ці прогнози включають передбачення потенційних ефектів всіх заходів у сфері податкової політики та політики державних видатків, анонсованих канцлером;

- використання власних прогнозів системи державних фінансів з метою оцінювання діяльності уряду стосовно середньострокових фіскальних цілей останнього, а саме: збалансування циклічно скоригованого поточного бюджету на 5 років наперед та скорочення боргу публічного сектору економіки в 2015–2016 роки;

- ретельний аналіз витрат казначейства на реалізацію податкових заходів та заходів у сфері видатків на соціальне забезпечення. Під час підготовки прогнозів здійснюється ретельний контроль та перевірка урядового проекту калькуляцій витрат на реалізацію податкових та видаткових заходів;

- оцінка довгострокової стійкості системи державних фінансів [5].

У річному звіті про фінансову стійкість наводяться довгострокові прогнози для різних категорій витрат, доходів і фінансових операцій, а також здійснюється оцінка того, чи забезпечують вони стабільну динаміку боргу державного сектора.

Виробництво комплексного фіскального прогнозу являє собою високо деталізований процес за методикою «зверху–вниз». Такий процес вимагає окремих прогнозів для чис-

ленних категорій доходів, витрат і фінансових операцій, що засновані на постійному зв'язку з перспективами розвитку національної економіки.

У зв'язку з відповідальністю за результати фінансового прогнозу Управління бюджетної відповідальності координує процес його підготовки. Оскільки економічний прогноз та прогноз публічних фінансів є взаємозалежними, для прогнозування використовується повторюваний стадійний процес аби вплив змін одного з елементів прогнозу був повністю відображений в прогнозі в цілому [6].

До етапів підготовки фінансового прогнозу слід віднести такі:

- Управління бюджетної відповідальності готує проект економічного прогнозу;
- економічні детермінанти (прогноз зростання ВВП, інфляція, безробіття), отримані з цього прогнозу, відправляються в Службу доходів та митних зборів Ї Величності, Міністерство праці та пенсійного забезпечення та інші органи, причетні до фінансового прогнозу;
- на основі отриманих економічних детермінант команди відповідних органів використовують моделі фінансового прогнозування;
- прогнози надходжень та видатків повертаються до Управління бюджетної відповідальності для детального аналізу і оскарження та інтегруються в загальний прогноз системи публічних фінансів;
- припущення, які лежать в основі прогнозів, узгоджуються Комітетом бюджетної відповідальності Управління бюджетної відповідальності;
- Управління бюджетної відповідальності готує переглянутий економічний прогноз, сумісний з останнім фінансним прогнозом, і процес розпочинається знову [5].

Таким чином, незважаючи на наявність у структурі органів державної влади спеціалізованого органу, яким є Управління бюджетної відповідальності, прогноз податкових надходжень здійснюється спеціалізованим фінансним органом – Службою доходів і митних зборів Ї Величності.

Прогнозування бюджетних надходжень у Німеччині здійснюється робочою групою з прогнозування податкових надходжень, яка є консультативним органом Федерального Міністерства фінансів та Німецьким Федеральним банком [3, с. 17].

Робоча група з прогнозування податкових надходжень оприлюднює прогнози двічі на рік: у травні та листопаді. Травневий прогноз включає середньострокову оцінку на найближчі три роки [7].

Крім представників федеральних і місцевих органів влади робоча група включає в себе такі організації: Інститут світової економіки в Університеті Кіля; Інститут економічних досліджень у м. Галле; Німецький інститут економічних досліджень, м. Берлін; Інститут IFO – Інститут економічних досліджень ім. Лейбніца в університеті м. Мюнхена; Німецький Федеральний банк; Рада німецьких міст; Німецька рада економічних експертів; Федеральне статистичне управління [7].

З метою оцінки податкових надходжень у Німеччині робоча група розглядає всі види податків індивідуально. Така дезагрегована процедура дозволяє виділити окремі тенденції по окремих податках безпосередньо на рівні регіональної влади (федеральні податки, державні податки, муніципальні податки).

В основі прогнозу податкових надходжень лежать макроекономічні припущення Федерального міністерства економіки та технологій. Крім того, приймаються до уваги ефекти податкової реформи, що оцінюються міністерством фінансів, та важливі рішення фінансальних судів [8].

Робоча група з прогнозування податкових надходжень не має універсального інструменту прогнозування податкових надходжень. Окремі податки прогнозуються з використанням різних моделей. Ця неоднорідність приводить до продуктивної конкуренції серед моделей, що використовуються. Успішні підходи відбираються та вдосконалюються у постійно триваючому процесі обговорення.

Робоча група з прогнозування податкових надходжень є незалежним органом; це має особливе значення для забезпечення якості прогнозу.

У процесі прогнозування податкових надходжень даною робочою групою використовуються напрацювання багатьох організацій як зі сфери академічної науки, так і розробки та думки практичних економістів. З огляду на це методики не є доступними у вільному доступі, обговорюються, як правило, вже результати прогнозів [8].

З іншого боку, спеціалісти Німецького Федерального банку використовують метод прогнозування, що базується на визначенні динамічних еластичностей податкових надходжень. Такий підхід виходить із припущення стосовно того, що флуктуації економічної діяльності, які впливають на податкові надходження, моделюються через еластичність податкових надходжень, яка може бути розрахована емпірично. Такі еластичності відіграють центральну роль для аналізу економічної політики, наприклад під час коригування державних фінансів на ефекти бізнес-циклу, розрахунку структурних дефіцитів і – потенційно – в прогнозуванні податкових надходжень. Еластичності податкових надходжень відносно до змін їх бази відіграють важливу роль у контролі, аналізі та прогнозуванні державних фінансів. Прогнози податкових надходжень використовують еластичності для розрахунку очікуваних надходжень виходячи з макроекономічних прогнозів [9].

Загальною проблемою податкових еластичностей, що постає у процесі аналізу економічної політики, є те, що вони часто зосереджуються на разовій взаємодії, тобто ефекті, який справляє економічна політика на доходи публічного сектору тільки в період економічних потрясінь. Водночас практично відсутні докази, які б виключали, що економічний розвиток впливає на податкові надходження більш ніж протягом одного періоду. Тому необхідний більш динамічний підхід, який би враховував коливання податкових надходжень у відповідь на економічні шоки протягом більш як одного періоду. Крім того, бази даних для оцінки еластичності податкових надходжень часто не коригуються з урахуванням впливу податкових реформ, які можуть істотно змінити загальне співвідношення між економічним розвитком і податковими надходженнями [3, с. 18].

Отже, в основу підходу експертів Німецького Федерального банку покладена динамічна концепція еластичності податкових надходжень. Цей підхід враховує величину еластичності податкових надходжень у короткостроковому періоді (пов'язану з впливом бізнес-циклів на податкові надходження) та величину еластичності податкових надходжень у дов-

гостроковому періоді (пов'язану із довгостроковим зростанням податкової бази та наслідками зміни прогресивності податкової системи), а також їх взаємне коригування.

Висновок

Світовий досвід свідчить, що основу ефективного управління бюджетним процесом будь-якої держави становить прогнозування та макроекономічне планування доходів бюджету.

Поряд з іншими елементами бюджетної системи прогнозування на основі сформованих тенденцій, конкретних соціально-економічних умов і перспективних оцінок створює та обґрунтовує оптимальні шляхи розвитку бюджету і на цій основі дає пропозиції щодо збільшення його доходів.

На сучасному етапі розвитку українські науковці активно вивчають багатий європейський досвід та намагаються будувати нові принципи сучасної системи прогнозування доходів бюджету. У цьому напрямі найбільш корисним є досвід провідних країн Європи (Великобританії, Німеччини).

Основу ефективного управління бюджетним процесом складають: система раціональних фіскальних правил, якісне прогнозування та залучення незалежних установ до складання прогнозів. Для досягнення максимального ефекту в Україні необхідно відтворити всі ці складові. Подальшого дослідження в Україні потребує методологія, а також процедура складання адекватного середньострокового прогнозу.

На сьогодні особливої уваги потребує питання актуалізації базових елементів при складанні бюджету, а саме: вибір та обґрунтування методик прогнозування, способів затвердження середньострокових цілей, забезпеченість високим науковим рівнем, визначення механізмів взаємозв'язку середньострокового прогнозу та плану, зокрема поточному коригуванню планів.

Надати економіці і державним фінансам прогнозу інерцію має адекватне запозичення механізмів і методів середньострокового планування у вітчизняний бюджетний процес. Це, своєю чергою, надасть можливість кожному державному органу стратегічно планувати свою діяльність у рамках цільових орієнтирів на кількарічну перспективу з дотриманням обраного вектору розвитку та створить умови для підвищення ефективності економіки країни в цілому, так і господар-

ської діяльності державного сектору економіки, державних фінансів зокрема.

Комплексна наукова розробка вітчизняних фіскальних правил, що має бути в основі формування середньострокового плану, має залежати від економічного зростання та фіскальної стійкості.

Прогнозування та планування може бути об'єктивним у разі залучення наукових та експертних установ, що є незалежними гарантами реальної неупередженої інформації високого наукового рівня. Отже, подальших фундаментальних досліджень потребує вивчення та залучення ефективних закордонних та вітчизняних практик.

Список використаних джерел

1. Интервью министра финансов Украины Александра Шлапака журналу «Казна України» №4 (31) 2014 года [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=247544131
2. Ахламов А.Г., Голинська О.В. Бюджетна політика та бюджетне планування в умовах прогнозуної невизначеності: регіональний рівень / А.Г. Ахламов, О.В. Голинська // Науково-методична розробка. – К.: НАДУ, 2010. – 44 с.
3. Kyobe A., Danninger S. Revenue Forecasting—How is it done? Results from a Survey of Low-Income Countries / A. Kyobe, S. Danninger // IMF Working Paper. – 2005. – №24. – P. 22.
4. National Fiscal Frameworks [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/documents/analysis_national_fiscal_frameworks_pfr_2010.pdf
5. What we do [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://budgetresponsibility.org.uk/about-the-obr/what-we-do/>
6. HM Treasury [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hm-trea-sury.gov.uk/>
7. CESifo Group [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cesifo-group.de/ifoHome/facts/Aktuelles-Stichwort/Topical-Terms-Archive/Steuerschaetzung.html>
8. Bundesministerium der Finanzen [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bundesfinanzministerium.de/DE/BMF_Startseite/node.html?_nnn=true
9. Deutsche bundesbank Eurosystem [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bundesbank.de>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Г.С. ЛОПУШНЯК,
д.е.н., головний науковий співробітник, НДЕІ Мініекономрозвитку і торгівлі України,
З.М. ЛОБОДИНА,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет

Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку охорони здоров'я

Аргументовано доцільність та охарактеризовано стан інвестування інноваційного розвитку медичної галузі. Детально проаналізовано динаміку та структуру фінансового забезпечення охорони здоров'я, практику здійснення видатків державного та місцевих бюджетів України на зазначену галузь. Виявлено основні проблеми доступності медичної допомоги для населення в контексті подолання соціального відторгнення від отримання послуг охорони здоров'я для підвищення рівня людського розвитку. Обґрунтовано напрями удосконалення фінансової політики інноваційно-інвестиційного розвитку охорони здоров'я.

Ключові слова: охорона здоров'я, доступність медичної допомоги, фінансова політика у сфері охорони здоров'я, інвестиції в охорону здоров'я, фінансове забезпечення охорони здоров'я, видатки державного та місцевих бюджетів на охорону здоров'я, капітальні інвестиції, субвенції.

Г.С. ЛОПУШНЯК,
д.э.н., главный научный сотрудник НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
С.М. ЛОБОДИНА,
к.э.н., доцент кафедры финансов, Тернопольский национальный экономический университет

Финансовая политика инновационно-инвестиционного развития здравоохранения

Аргументирована целесообразность и охарактеризовано состояние инвестирования инновационного развития медицинской отрасли. Подробно проанализированы динамика и структура финансового обеспечения здравоохранения, практика осуществления расходов государственного и местных бюджетов Украины на указанную отрасль. Выявлены главные проблемы доступности медицинской помощи для населения в контексте преодоления социального отторжения от получения услуг здравоохранения для повышения уровня человеческого развития. Обоснованы направления совершенствования финансовой политики инновационно-инвестиционного развития здравоохранения.

Ключевые слова: здравоохранение, доступность медицинской помощи, финансовая политика в сфере здравоохранения, инвестиции в здравоохранение, финансовое обеспечение здравоохранения, расходы государственного и местных бюджетов на здравоохранение, капитальные инвестиции, субвенции.

G. LOPUSHNYAK,
doctor Hab. in Economics, professor of the Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Z. LOBODINA,
candidate of economic sciences, Assistant Professor of Finance of Ternopil National Economic University

Financial policy of innovation and investment development of health care

Condition of investment of innovative development of health care industry is described. Feasibility of such investment is reasoned. Dynamics, structure of financial support of health care and practice of the execution of expenditures of the State

and local budgets in Ukraine on indicated industry are analyzed in detail. The basic problems of physical and financial access to care for people in the context of overcoming social exclusion from receiving health services to enhance human development are founded out. Prospects of improvement of financial policy of innovation and investment development of health care are grounded.

Keywords: health care, availability of medical aid, financial policy in health care, investments in health care, financial support of health care, expenditures of state and local budgets on health care, capital investments, subventions.

Постановка проблеми. Становлення та побудова незалежної соціальної Української держави супроводжується розширенням державних соціальних зобов'язань в частині забезпечення реалізації прав людини на охорону здоров'я, освіту, духовний і фізичний розвиток, соціальний захист тощо.

Зважаючи на важливість покращення стану здоров'я нації для країни «...як базової складової простого відтворення робочої сили в умовах інтелектуалізації суспільного розвитку» [1, с. 11] та критичний стан медичної галузі України, роль держави у фінансуванні програм і заходів щодо охорони здоров'я постійно зростає і потребує впровадження інноваційних підходів до реалізації фінансової політики у зазначеній сфері.

Усвідомлення значущості системи охорони здоров'я для забезпечення високого рівня якості життя населення, а також розуміння необхідності її зміцнення для протистояння численним новим глобальним загрозам та викликам обумовлюють активну дискусію наукової спільноти щодо пріоритетів та шляхів реформування зазначеної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці фінансової політики у сфері охорони здоров'я присвячені праці українських науковців – О. Василика, В. Войцехівського, В. Галайди, Д. Карамішева, С. Кондратюка, Н. Лакізи-Савчук, В. Лехан, Е. Лібанової, О. Макарової, Я. Радиша, В. Рудого, Г. Слабкого, В. Тропіної, С. Юрія та ін. Серед зарубіжних вчених цими питаннями займалися Т. Акімова, А. Малагардіс, Г. Поляк, Р. Салтман, В. Семенов, Л. Трушкіна, І. Шейман та ін.

Віддаючи належне проведеним дослідженням, потрібно звернути увагу на доцільність постійного розвитку наукових поглядів щодо удосконалення фінансової політики у сфері охорони здоров'я в контексті інвестиційно-інноваційних реформ зазначеної галузі та її впливу на доступність та якість медичних послуг населенню. З огляду на вищесказане не викликає сумніву актуальність дослідження сучасних тенденцій та засад реформування фінансового забезпечення охорони здоров'я, виявлення основних проблем та перспектив подолання соці-

ального відторгнення частини населення від отримання медичних послуг в контексті забезпечення людського розвитку.

Метою статті є оцінка проведених заходів у рамках реалізації фінансової політики інноваційно-інвестиційного розвитку сфери охорони здоров'я та обґрунтування напрямів удосконалення цієї політики.

Виклад основного матеріалу. Охорона здоров'я є важливим соціальним компонентом держави загального добробуту, визначальною складовою її соціальної політики, яка покликана забезпечити доступність медичної допомоги для всіх членів суспільства незалежно від рівня їх доходів.

За таких обставин зростає необхідність забезпечення державних зобов'язань у сфері охорони здоров'я, задекларованих у Конституції України та інших правових актах, відповідним обсягом фінансових ресурсів.

На сучасному етапі інвестиції в охорону здоров'я розглядаються як інвестиції в людський капітал, а отже і як внесок у розвиток національної економіки та скорочення масштабів бідності. Як зазначає К. Павлюк, результати наукових досліджень К. Уінслоу показали, що до досягнення людиною 20-річного віку витрати на її здоров'я становлять приблизно \$20 тис., до 40-річного віку вона компенсує їх, а до 60 років прибуток від її праці дорівнює близько \$20 тис. [2, с. 145].

Саме тому у всіх країнах, що володіють великим економічним і науково-культурним потенціалом, здоров'я людей вважається вищою соціальною цінністю, а його охорона є важливим напрямом діяльності держави і суспільства та інтегральним показником успішності функціонування державних інституцій. Не є винятком і Україна, де право людини на охорону здоров'я закріплене у статті 49 Конституції України від 28.06.96 №254/96 ВР, статті 6 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.92 №2801-XII та статтях 283–284 Цивільного кодексу України від 16.01.2003 №435-IV.

У Конституції України також зазначено, що «...державою створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян ме-

Таблиця 1. Динаміка видатків державного та місцевих бюджетів України на охорону здоров'я у 2005–2013 роках

Роки	Обсяг видатків зведеного бюджету, млн. грн.	Державний бюджет		Місцеві бюджети	
		обсяг видатків, млн. грн.	частка у видатках зведеного бюджету, %	обсяг видатків, млн. грн.	частка у видатках зведеного бюджету, %
1	2	3	4	5	6
2005	15476,47	3508,079	22,7	11968,39	77,3
2006	19737,73	4099,67	20,8	15638,06	79,2
2007	26717,56	6321,02	23,7	20396,54	76,3
2008	33559,9	7365,51	21,9	26194,39	78,1
2009	36564,91	7534,955	20,6	29029,95	79,4
2010	44745,37	8759,021	19,6	35986,35	80,4
2011	48961,62	10223,86	20,9	38737,76	79,1
2012	58453,93	11358,5	19,4	47095,43	80,6
2013	61568,77	12879,34	20,92	48689,43	79,08

Складено авторами на основі: [4].

Таблиця 2. Розподіл домогосподарств за рівнем доступності медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя у 2008–2013 роках

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Кількість домогосподарств, члени яких потребували медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, тис.	16654,2	16594,4	16598	16594	16542	16545,1	-109,1	-0,66
Частка домогосподарств, члени яких потребували медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, у загальній кількості домогосподарств, %	96,8	97,1	97,3	97,5	97,4	97,6	0,8	0,83
Кількість домогосподарств, члени яких потребували, але не змогли отримати медичну допомогу, придбати ліки та медичне приладдя, тис.	2285,2	3408,7	2481	3755	2761,1	3669,7	1384,5	60,59
Частка домогосподарств, члени яких не змогли отримати медичну допомогу, придбати ліки та медичне приладдя у загальній кількості домогосподарств, члени яких потребували, але не змогли отримати медичну допомогу, придбати ліки та медичне приладдя, %	13,7	20,5	14,9	22,6	16,7	22,2	8,5	62,04
Кількість домогосподарств (тис.), члени яких не змогли:								
придбати ліки в т.ч. через високу вартість, %	1753,3 96,5	2828,8 98,1	1893,5 96,5	3230,7 97,5	2307,3 95,5	3040,4 96,1	1287,1 -0,4	73,41 -0,41
придбати медичне обладнання в т.ч. через високу вартість, %	294,7 94,1	408,7 96,6	182,5 99,6	463,1 97,4	314,1 94,2	534,6 94,5	239,9 0,4	81,4 0,43
відвідати лікаря в т.ч. через високу вартість послуг, %	986,6 79,9	1449,2 83,6	1149,6 79	1643,6 82,5	1363,8 70,7	1934,2 74,6	947,6 -5,3	96,05 -6,63

Складено авторами на основі: [5].

дичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медичну допомогу надають безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена [3]». Тобто Основний закон країни визначає право людини на доступність медичної допомоги на засадах безоплатності, хоча при цьому не виключається можливість залучення небюджетних джерел фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я.

Незважаючи на постійне збільшення обсягу видатків державного та місцевих бюджетів України на фінансування галузі охорони здоров'я, який за період 2005–2013 років зріс майже у 4 рази (табл. 1), фінансова доступність медичної допомоги для великої частки населення (21,3%) залишається недосяжною.

Це підтверджують і результати опитування фізичних осіб щодо самооцінки ними стану власного здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги (табл. 2), проведеного Державною службою статистики України.

На фоні зменшення у 2013 році кількості домогосподарств, члени яких потребували медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя, на 109,1 тис. (це пояснюється зменшенням чисельності населення України, а не покращенням його здоров'я) порівняно із 2008 роком частка домогосподарств, які не задовольнили потреби в отриманні медичної допомоги, становила 22,2% від загальної кількості домогосподарств, що на 8,5% більше, ніж у 2008 році. Таким чином, рівень доступності медичної допомоги населенню знизився з 86,3% у 2008 році до 77,8% у 2013 році.

Основною причиною недоступності окремих видів медичної допомоги переважна більшість домогосподарств вважає високу вартість ліків, медичних товарів, послуг охорони здоров'я. У 2013 році серед найменш забезпечених домогосподарств та серед домогосподарств, середньодушові загальні доходи

яких нижче прожиткового мінімуму, 31,7 та 29,1% відповідно при потребі не змогли отримати ліки, медичні товари та послуги, в той час як серед більш забезпечених домогосподарств частка таких становила лише 9,5%. Також у 2013 році серед домогосподарств, особи яких потребували медичної допомоги, але не змогли її отримати, 82,85% респондентів повідомили про випадки неможливості придбання необхідних, але занадто дорогих ліків, що на 6,13% більше, ніж у 2008 році. Нерозв'язаними залишаються і проблеми щодо доступності послуг лікарів. Так, у 2013 році 52,71% домогосподарств, в яких хто-небудь із членів при потребі не отримав медичну допомогу, не мали можливості відвідати лікаря (у сільській місцевості – 61%). У 74,6% (у 2008 році – 43%) таких випадків опитувані пояснили це високою вартістю послуг, у 14,2% випадків – відсутністю медичного спеціаліста потрібного профілю (у сільській місцевості – 21,4%) та 15% випадків – занадто довгою чергою.

Отже, наведена статистична інформація дає підстави констатувати, що в Україні з року в рік знижується рівень доступності медичних послуг для населення переважно за рахунок їх високої вартості, тобто зростає загроза соціального відторгнення населення від послуг охорони здоров'я. Одночасно із порушенням права людини на доступність медичної допомоги неповністю реалізується конституційно закріплене право на безоплатність її отримання, що негативно впливає на людський розвиток. На наш погляд, основною причиною цього є неузгодженість між обсягами гарантованої державою безоплатної медичної допомоги населенню та бюджетних коштів, виділених на організацію її надання.

Зважаючи на вищевикладене, на жаль, змушені констатувати, що розпочата в Україні з 2010 року відповідно до Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Замож-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

не суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» реформа охорони здоров'я не принесла очікуваного соціального ефекту. Окрім фінансової недоступності медичної допомоги для 22,2% населення залишаються проблеми і щодо фізичної доступності цієї допомоги, особливо для сільського населення.

Зазначимо, що фізична доступність ліків, медичного обладнання забезпечується наявністю медичних препаратів потрібного пацієнтам асортименту в закладах охорони здоров'я (в тому числі – в аптечних закладах), медичних послуг – наявністю і роботою мережі закладів охорони здоров'я та медичних працівників.

Враховуючи зазначене, реформування медичної сфери об'єктивно вважається та продовжує залишатися одним із пріоритетних напрямів державної політики та важливою складовою модернізації економіки України.

Варто зазначити, що основним джерелом бюджетного забезпечення медичної галузі залишаються кошти місцевих бюджетів, абсолютна величина яких збільшувалася. Така особливість зумовлена визначенням у Бюджетному кодексі України порядком розподілу видатків на охорону здоров'я між різними ланками бюджетної системи. Останніми роками спостерігалось і зростання питомої ваги коштів місцевих бюджетів у структурі джерел фінансового забезпечення охорони здоров'я (з 77,3% у 2005 році до 79,08% у 2013 році) та відповідно зменшення частки коштів державного бюджету з 22,7% у 2005 році до 20,92% у 2013 році, що на перший погляд можна розцінити як спробу децентралізації коштів у зазначеній сфері. Однак за період 2009–2012 років спостерігаємо суттєве збільшення обсягу субвенцій (з

97,0 млн. грн. у 2009 році до 1580,5 млн. грн. у 2012 році), які надавалися з державного бюджету місцевим бюджетам на створення та функціонування медичних закладів, на придбання витратних матеріалів, медичного обладнання, автомобілів швидкої допомоги тощо (табл. 3). У 2013 році обсяг зазначених субвенцій зменшився вдвічі, хоча частка видатків на охорону здоров'я, які фінансувалися за рахунок субвенцій з державного бюджету, була вищою (1,5%), ніж у 2007–2010 роках (0,0–1,3%).

Слід зазначити, що впродовж 2005–2013 років найбільша частка бюджетних коштів спрямовувалася на фінансування лікарень та санаторно-курортних закладів – 69,7–71,7%, дещо менша – на утримання поліклінік, амбулаторій, швидкої і невідкладної допомоги – 13,8–14% та фінансування іншої діяльності у галузі охорони здоров'я – 9,4–14,2%, найменша – на фінансування досліджень і розробок у охороні здоров'я – 0,6–0,7%. Отже, можна констатувати, що, незважаючи на проведені реформи, пріоритетною у фінансуванні галузі охорони здоров'я залишалася стаціонарна медична допомога.

Повертаючись до проблем фінансової доступності медичної допомоги, яка особливо ускладнюється в умовах сучасної економічної кризи, варто зазначити, що вона залежить від фінансової спроможності:

- держави – інвестувати розвиток галузі охорони здоров'я (зокрема, забезпечувати бюджетними коштами витрати на надання гарантованого державою базового обсягу загальнодоступної медичної допомоги);
- населення – оплачувати медичні послуги, які не входять у гарантований державою базовий обсяг загальнодоступної

Таблиця 3. Динаміка обсягу субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам України на охорону здоров'я, млн. грн.

Види субвенцій	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на створення та функціонування медичних закладів	228,0				58,9	96,0	103,2
Субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на проведення профілактичних заходів	20,0		95,1				
Субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на придбання витратних матеріалів, медичного обладнання та автомобілів швидкої медичної допомоги для закладів охорони здоров'я	19,5			133,2	657,0	1480,6	466,2
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на забезпечення лікування інвалідів			1,9	3,0			
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на часткове відшкодування вартості лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою						3,9	164,7
Всього субвенцій на охорону здоров'я з державного бюджету місцевим бюджетам	267,5	–	97,0	136,2	715,9	1580,5	734,1
Частка видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я, які фінансуються за рахунок субвенцій з державного бюджету, %	1,3	–	0,4	0,4	1,9	3,6	1,5
Всього субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам	21348,6	26674,4	26121,6	33543,0	46761,5	63833,3	54628,0
Питома вага субвенцій на охорону здоров'я у загальному обсязі субвенцій, %	1,3	–	0,4	0,4	1,5	2,5	1,3

Складено авторами на основі: [6].

медичної допомоги (декларується, що це ті медичні послуги, ненадання яких не загрожує здоров'ю пацієнта).

Підтвердженням цього служать результати моніторингу фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні. Так, згідно з розрахунками, проведеними фахівцями Державної служби статистики України, джерелами фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я у 2012 році були:

– державні (суспільні) кошти, які включали зведений бюджет і соціальне страхування, що становило 57,2% загальних витрат на охорону здоров'я (з них 75,7% коштів місцевих бюджетів, а 24,3% – державного);

– приватні кошти домашніх господарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, – 42,6%;

– кошти іншого світу (кошти міжнародних донорських організацій, спрямованих у систему охорони здоров'я України) – лише 0,2% [7].

Зауважимо, що впродовж 2003–2007 років частка суспільних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я щорічно збільшувалась (від 58% у 2003 році до 61,5% у 2007 році). Однак у 2008 році вона зменшилась до 57,2%, у 2009–2011 роках – до 55–56%, а у 2012 році повернулася до рівня 2008 року. В основному це відбулося за рахунок зменшення частки коштів, що інвестуються в охорону здоров'я з державного бюджету України.

Зазначене дає підстави стверджувати, що в нашій державі продовжує функціонувати так звана бюджетна модель

фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я з основним джерелом фінансових ресурсів – коштами державного та місцевих бюджетів.

Як вже зазначалось раніше, загальний обсяг бюджетних коштів на охорону здоров'я щорічно збільшувався, тобто держава намагалася інвестувати розвиток цієї галузі. Однак, проаналізувавши видатки зведеного бюджету України на охорону здоров'я за економічною характеристикою операцій, що здійснюються при їх проведенні (табл. 4), зазначимо, що більше 90% бюджетних інвестицій використовується на фінансування поточних видатків.

Як бачимо з даних табл. 4, частка поточних видатків у сфері охорони здоров'я за період 2005–2012 років коливалася від 86,7% (2007 рік) до 95,4% (2009 рік). У 2012 році частка цих видатків становила 93,2%. Частка капітальних видатків відповідно зменшувалась і у 2012 році становила лише 6,8%. Цілком очевидно, що зазначених інвестицій не вистачить не те що для розвитку, а й для нормального функціонування галузі.

Про мізерність інвестицій у розвиток медичної галузі свідчать і статистичні дані щодо капітальних інвестицій (табл. 5).

Дані табл. 5 свідчать, що обсяг капітальних інвестицій у розвиток охорони здоров'я у 2013 році становив лише 1,9 млн. грн., а їхня частка в загальному обсязі інвестицій – 0,7%. Варто відмітити і суттєве зменшення зазначених інвестицій за рахунок коштів державного бюджету України у

Таблиця 4. Динаміка видатків зведеного бюджету України на охорону здоров'я за економічною класифікацією видатків у 2005–2013 роках

Видатки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Поточні видатки, млн. грн.	14159,4	17736,4	23158,1	30133,6	34878,5	41954,4	45040,6	54489,3
Питома вага в загальному обсязі видатків, %	91,5	89,9	86,7	89,8	95,4	93,8	92,0	93,2
в тому числі:								
Оплата праці працівників бюджетних установ, млн. грн.	6893,2	8579,0	1351,1	15061,0	16963,1	20994,8	22549,4	27066,0
Питома вага у загальному обсязі видатків, %	44,5	43,5	42,5	44,9	46,4	46,9	46,1	46,3
Нарахування на заробітну плату, млн. грн.	2508,0	3073,9	4047,5	5357,6	6062,6	7484,7	7990,7	9529,0
Питома вага у загальному обсязі видатків, %	16,2	15,6	15,1	16,0	16,6	16,7	16,3	16,3
Капітальні видатки, млн. грн.	1317,1	2001,3	3559,5	3426,3	1686,4	2791,0	3921,0	3964,6
Питома вага у загальному обсязі видатків, %	8,5	10,1	13,3	10,2	4,6	6,2	8,0	6,8
в тому числі:								
придбання обладнання і предметів довгострокового користування, млн. грн.	752,8	1064,5	1955,9	1813,5	1038,0	1657,8	2636,8	2322,6
Питома вага у загальному обсязі видатків, %	4,8	5,3	7,3	5,4	2,8	3,7	5,4	4,0
Всього видатків на охорону здоров'я, млн. грн.	15476,5	19737,7	26717,6	33559,9	36564,9	44745,4	48961,6	58453,9

Складено авторами на основі: [8].

Таблиця 5. Динаміка капітальних інвестицій у розвиток галузі охорони здоров'я

	2010*	2011**	2012	2013
Обсяг освоєних (використаних) капітальних інвестицій, млн. грн.	2,7	3,4	2,9	1,9
у % до загального обсягу капітальних інвестицій	1,6	1,4	1,0	0,7
у тому числі за рахунок коштів державного бюджету, млн. грн.	0,9	1,2	1,0	0,5
у % до загального обсягу капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету	31,9	34,5	35,8	24,7

* Складено авторами на основі: [9–11].

** Інвестиції в основний капітал.

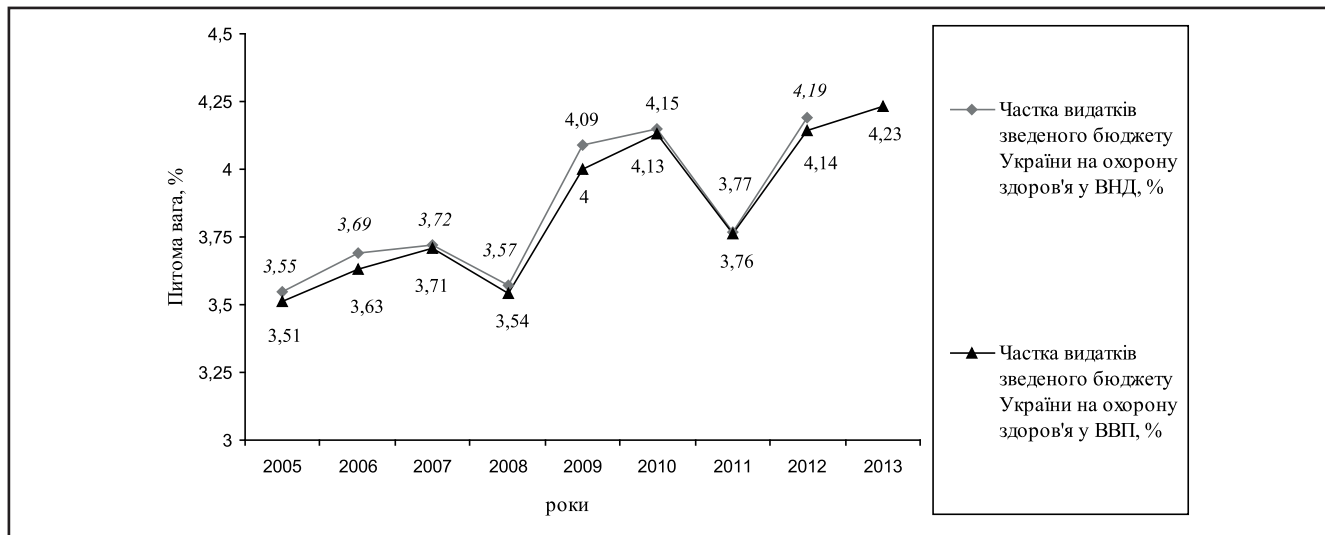


Рисунок 1. Питома вага видатків державного та місцевих бюджетів України на охорону здоров'я у ВВП та ВНД України у 2005–2013 роках, %

Розраховано та побудовано на основі даних [12, 13].

2013 році, обсяг яких становив 0,5 млн. грн. Саме тому реформа медичної галузі є вкрай необхідною у всіх її сферах.

Не можемо оминати і аналіз таких показників, як обсяг видатків бюджетів на охорону здоров'я у відсотках до ВВП та ВНД, які, незважаючи на сталу тенденцію до зростання (у % до ВВП: з 3,51% у 2005 році до 4,23% у 2013 році; у % до ВНД з 3,55% у 2005 році до 4,19% у 2012 році) (рис. 1), залишаються в Україні майже у 2–3 рази нижчими порівняно з країнами – членами Європейського Союзу і не належать до числа соціальних пріоритетів держави, оскільки за рекомендаціями Всесвітньої організації охорони здоров'я для забезпечення ефективної і кваліфікованої медичної допомоги державні витрати на охорону здоров'я повинні становити не менше 5% від ВВП (у країнах – членах Європейського Союзу зазначений показник становить 8–10% ВВП).

Низька частка видатків державного та місцевих бюджетів України на охорону здоров'я у ВНД підтверджує також неможливість держави виконувати фінансові зобов'язання щодо забезпечення бюджетними коштами політики охорони здоров'я на рівні, «...не менше 10% національного доходу [14]». Незважаючи на це, Україна продовжує декларувати безкоштовну медицину.

Дослідження джерел фінансового забезпечення охорони здоров'я дає змогу констатувати, що важливе значення для організації і розвитку охорони здоров'я має і її приватне фінансування. Співвідношення державних та приватних видатків на потреби даної галузі наведено на рис. 2.

Питома вага коштів фізичних і юридичних осіб (внески у лікарняні каси, на придбання полісів добровільного медичного страхування, оплата населення за надані медичні послуги, придбання лікарських засобів і виробів медичного призначення) у структурі джерел фінансування національної системи охорони здоров'я упродовж 2003–2012 років коливалася на рівні 42–45%. Зазначений показник в Україні вищий, ніж в окремих європейських країнах, Японії, Канаді та починає наблизитися до аналогічного показника в США – країні із приватною (платною) моделлю фінансового забезпечення охорони здоров'я.

Наведені статистичні дані дають підставу припустити, що в Україні де-юре бюджетна модель організації та фінансування охорони здоров'я, яка дісталася нашій державі у спадок від існуючої в СРСР моделі Семашко, де-факто трансформується в систему, яка поєднує суспільні та приватні джерела фінансування. Такі зміни супроводжуються зниженням

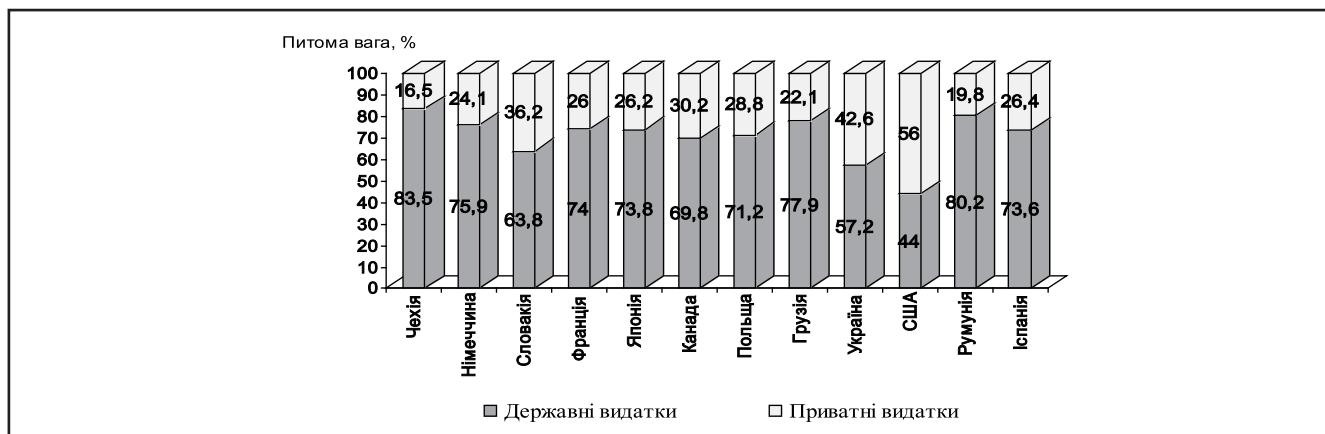


Рисунок 2. Джерела фінансування охорони здоров'я в Україні та зарубіжних країнах у 2011 році, %

Побудовано на основі: [15].

рівня фінансової доступності медичної допомоги для населення, і зокрема найбільш вразливих його верств.

До основних чинників, які негативно впливають на фінансову доступність медичної допомоги для людей, можна також віднести:

- правову неврегульованість порядку надання платних послуг медичними закладами, що створює можливості для використання завуальованої форми платності медичної допомоги;
- відсутність єдиної науково обґрунтованої методики розрахунку вартості медичних послуг;
- негативну діяльність страховиків, які під виглядом медичного страхування намагаються легалізувати надання закладами охорони здоров'я неофіційних «платних медичних послуг» пацієнтам;
- некоректне використання закладами охорони здоров'я такої форми їх фінансового забезпечення, як благодійництво, яка згідно із законодавством передбачає добровільне, безкорисливе надання фізичними та юридичними особами благодійної допомоги у грошовому чи натуральному виразі медичним інституціям. Натомість дуже часто благодійництво використовують для відшкодування вартості медичних послуг, які законодавець не відносить до платних, порушуючи таким чином основний принцип благодійної діяльності – добровільність.

Не краща ситуація і у сфері медикаментозного забезпечення лікувального процесу пацієнтів. На наш погляд, основними причинами зниження фінансової доступності медичних препаратів для українців є те, що:

- медикаментозне забезпечення суттєво впливає на результативність профілактичного, лікувального чи реабілітаційного процесів, проте, незважаючи на щорічне зростання абсолютного обсягу видатків бюджетів різних рівнів на медикаменти та перев'язувальні засоби, частка зазначеного елемента видатків у загальному обсязі видатків бюджетів на охорону здоров'я залишається невеликою – у 2012 році не перевищувала 12%;
- низька питома вага зареєстрованих в Україні ліків вітчизняного виробництва – 29,3% з 12 544 препаратів [16] (станом на 1.09.2014), темп зростання цін на які нижчий, ніж на медикаменти зарубіжних виробників. Це призводить до збільшення витрат населення на придбання лікарських засобів та зменшує їхню доступність для пацієнтів;
- у сучасних умовах відсутні офіційні механізми залучення особистих коштів громадян для оплати стаціонарного лікування, в результаті чого пацієнти купують ліки у роздрібній мережі за цінами на 25–30% вищими, ніж оптові, що встановлюють при закупівлі партій медичних препаратів для закладів охорони здоров'я;
- у зв'язку зі збільшенням кількості випадків самолікування населення, суб'єктивних рішень лікарів щодо раціонального вибору медикаментів, у процесі чого не враховується співвідношення ціни ліків і терапевтичного ефекту від їх прийому, необґрунтовано зростають витрати людей на придбання лікарських засобів.

Резюмуючи вищенаведене, зазначимо: проблема як фізичної, так і фінансової доступності медичної допомоги для населення залишається в Україні не вирішеною, що є порушенням соціальних прав людини та сповільнює людський розвиток. І незважаючи на те, що зміни у фінансовому забезпеченні

охорони здоров'я характеризуються позитивною динамікою зростання номінальних обсягів фінансових ресурсів із різних джерел, відчутного поліпшення здоров'я та ситуації з наданням медичних послуг закладами охорони здоров'я не спостерігається. Частково таку ситуацію можна пояснити і тим, що на стан здоров'я людей впливають не лише результати діяльності медичної галузі, а й екологічна ситуація в країні, спосіб життя, який веде населення, генетично закладена схильність до захворювань тощо. Проте ключовими чинниками такої ситуації все ж вважаємо численні протиріччя і проблеми, що накопичились у вітчизняній системі охорони здоров'я унаслідок довготривалої відсутності її комплексної модернізації, спрямованої на приведення у відповідність потребам населення та сучасним світовим тенденціям.

Тому реформа охорони здоров'я повинна охоплювати всі напрями функціонування медичної галузі та базуватися на використанні інноваційних підходів, зокрема і у фінансуванні.

Інноваційними розробками в рамках проведених в Україні реформ у сфері гарантування державою забезпечення прав громадян України на охорону здоров'я можна назвати національні проекти, серед яких: «Нове життя» та «Вчасна допомога».

У результаті реалізації зазначених проектів (2011 рік) у чотирьох пілотних регіонах (Київ, Вінницька, Дніпропетровська і Донецька області) практично завершено розмежування первинного та вторинного рівнів надання медичної допомоги не лише в пілотних регіонах, а й у межах всієї України. Зокрема, створено понад 600 центрів первинної медико-санітарної допомоги, а загалом їх заплановано понад 750. «У 2012 році відкрито вісім перинатальних центрів: у Кіровограді, Києві (фінансування здійснювалося за рахунок місцевого бюджету), Харкові, Донецьку, Дніпропетровську, Житомирі, Сімферополі та Полтаві» [17, с. 29].

На реалізацію проекту за бюджетною програмою 6301130 «Заходи щодо створення мережі регіональних перинатальних центрів, забезпечених інноваційними технологіями та сучасним обладнанням», а саме на реконструкцію, технічне переоснащення, забезпечення інноваційними технологіями та сучасним обладнанням, у 2011–2013 роках Держінвестпроект України було спрямовано бюджетних асигнувань у сумі 659 379,2 тис. грн., що становило 79,3% планових показників (табл. 6). Рівень виконання плану фінансування бюджетної програми 6301150 «Заходи щодо створення єдиних регіональних оперативно-диспетчерських служб з використання сучасних GPS-технологій» за аналізований період становив 96,0%, що становить 86 409,9 тис. грн.

Зазначимо, що в рамках проектів «Нове життя» та «Вчасна допомога» планувалося чітко розмежувати медичну допомогу за видами (первинна, вторинна та третинна) з метою розподілу не тільки повноважень, а й відповідного фінансування. При цьому передбачено перехід на нові спрощені механізми фінансування та укладення договорів з постачальниками медичних послуг, а також нові стимулюючі методи оплати праці.

Варто зазначити, що в рамках реформ та з метою подолання нерівномірності в доступу до медичних закладів первинної ланки затверджено норматив забезпеченості населення амбулаторіями. У пілотних регіонах запроваджено нові підходи до фінансування першого рівня медичної допомоги за двома

Таблиця 6. Динаміка фінансування національних проектів у сфері охорони здоров'я у 2011–2013 роках

Показники	2011	2012	2013	2011–2013
за бюджетною програмою 6301 130 у рамках Національного проекту «Нове життя»				
План, тис. грн.	110000,0	379614,7	341411,8	831026,5
Факт, тис. грн.	110000,0	304480,8	244898,4	659379,2
% виконання плану	100	80,2	71,73	79,3
за бюджетною програмою 6301 150 у рамках Національного проекту «Вчасна допомога»				
План, тис. грн.	–	40000,0	50000,0	90000,0
Факт, тис. грн.	–	36517,5	49892,4	86409,9
% виконання плану	–	91,3	99,79	96,0

Розраховано та побудовано на основі даних: [18].

кодами економічної класифікації видатків, що суттєво збільшило автономію медичних закладів у прийнятті рішень виходячи з економічної доцільності; удосконалено організаційні механізми діяльності первинної ланки (укладено договори про медичне обслуговування населення на первинному рівні, пацієнти отримали реальне право самостійно обирати лікаря первинної ланки, що дасть можливість покращити в подальшому фінансування медичних закладів в залежності від прикріпленого населення); підвищено мотивацію медичних закладів та медичних працівників за допомогою запровадження комплексних індикаторів якості, яке дало змогу підвищити розмір заробітної плати лікарів загальної практики.

Однак через ряд причин, зокрема через недостатній термін відпрацювання, зазначені впровадження не набули завершеності та системного характеру. Зокрема, в областях–піонерах при зміні формули розподілу фінансування (новоствореним центрам первинної медико–санітарної допомоги було виділено 28% коштів замість традиційних 15) вторинна ланка медичної допомоги не отримала компенсацій попереднього рівня фінансування. У результаті ці установи зіштовхнулися із суттєвими проблемами в погашенні навіть поточних витрат. Це ще більше збільшило протистояння між установами різних рівнів, яке і так було величезним, особливо через те, що вузькі фахівці не бачать свого майбутнього і бояться звільненні чи примусу перевчатися на сімейних лікарів.

Головною ж проблемою медичної реформи, на нашу думку, стала недосконалість нормативної бази щодо її проведення та відсутність механізмів ефективного моніторингу за результатами і належної апробації в медичній практиці. Різко погіршилася якість медичного обслуговування: внаслідок значного навантаження сімейних лікарів своєчасно не враховуються потреби кожної людини; громадяни з виявленими хворобами не направляються на лікування до вузьких спеціалістів.

Неефективною продовжує залишатися система фінансування галузі охорони здоров'я, яка зорієнтована на утримання неефективної структури, а не на результати діяльності – надані медичні послуги. Саме тому основну частку коштів, що виділяються державою на охорону здоров'я, важко назвати інвестиціями. Адже в результаті відсутнє отримання прибутку чи соціального ефекту.

Окрім зазначених вище проблем, перетворення у вітчизняній сфері охорони здоров'я супроводжуються низкою серйозних ризиків і гострих соціально–економічних проблем, а саме:

1. Розподіл обсягів фінансових ресурсів, що інвестуються в охорону здоров'я, не відповідає міжнародним стандартам. Так, в Україні тільки 10–15% коштів, спрямованих на ме–

дичну допомогу (проти 30–40% у зарубіжних країнах з розвинутою медициною), витрачаються на потреби пацієнтів, від 85 до 90% – на утримання системи охорони здоров'я. Незважаючи на те що 86–90% звернень до лікарів припадає на первинну ланку надання медичної допомоги, більшість грошових коштів (до 80%) інвестується у вузькоспеціалізовану медичну допомогу третього рівня, чисельність звернень за якою не перевищує 10 відсотків [19].

2. Зберігається нерівний та низький доступ до первинної медико–санітарної допомоги, зокрема за рахунок фізичної відсутності лікарських амбулаторій. Відмінність у забезпеченості амбулаторіями сільського населення сягає трьох разів, а міського – навіть 10–20 разів.

3. Через невідповідність фінансування закладів охорони здоров'я потреби у фінансових ресурсах доступність безоплатної медичної допомоги в повному обсязі за медичними стандартами стала неможливою. Лише для модернізації первинної ланки медико–санітарної допомоги всієї України потрібен 1 млрд. грн., а для поширення економічної мотивації праці медичних працівників у неплотних регіонах – ще 1,2 млрд. грн. Не вистачає коштів для повного оновлення автомобілів швидкої медичної допомоги, запровадження системи диспетчеризації та фінансування в повному обсязі видатків за проектом «Вчасна допомога», що перешкоджає ефективній роботі системи екстреної допомоги.

4. У зв'язку з відсутністю комплексного підходу до медичної реформи, яка повинна ґрунтуватися на ретельному плануванні та достатності коштів, не реалізована значна частина другого етапу реформи – не побудована ефективна співпраця з вторинною ланкою системи, зокрема клініко–діагностичні центри та лікарні не організували у госпітальні округи.

5. Залишаються нерозв'язаними такі проблеми кадрового забезпечення, як адекватне відновлення та підвищення кадрового потенціалу в його кількісному і якісному аспектах. Щороку зі сфери охорони здоров'я вибуває більше 7 тисяч фахівців, однією з причин чого є низькі заробітні плати лікарів, які працюють поза первинною ланкою медико–санітарної допомоги, де реформування вже відбулося.

6. Можливості державно–приватного партнерства та міжгалузевої взаємодії використовуються недостатньо. Успішність реформування й розвитку вітчизняної сфери охорони здоров'я залежить не лише від медичної галузі, а й від важливих складових: розвитку транспортної, соціальної інфраструктури, інфраструктури профілактики стану здоров'я, створення робочих місць, що лежить в площині загальнодержавної та регіональної політики.

Покращити фінансове забезпечення охорони здоров'я, на нашу думку, видається можливим лише за умови розробки науково обґрунтованої стратегії реформування національної системи охорони здоров'я та послідовного і результативного впровадження комплексу заходів щодо удосконалення організації та фінансування зазначеної галузі. Ми погоджуємося з думкою авторів монографії «Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ» [20, с. 11] відносно того, що трансформація сучасної соціальної відповідальності держави повинна відбуватися з усвідомленням суспільної значущості соціальних видатків держави. Їх доцільно розглядати не лише як витрати на «утримання» галузей соціальної сфери або підтримку вразливих категорій населення, а як соціальні інвестиції в людський розвиток, що спрямовуються на посилення соціальної орієнтації економічної системи загалом – накопичення людського капіталу, справедливий розподіл суспільних благ, забезпечення високого рівня життя населення, гарантованого мінімуму медичних послуг, досягнення соціальної стабільності, стимулювання економічного зростання.

Виходячи з вище наведеного вважаємо, що в основу побудови нової моделі національної системи охорони здоров'я має бути покладена європейська політика «Здоров'я–2020», яка передбачає не тільки лікування хворих, а насамперед здійснення профілактики та раннього виявлення захворювань, впровадження ефективних методів контролю за перебігом захворювань та запобігання їх несприятливим наслідкам, підвищення рівня благополуччя громадян та забезпечення реалізації принципів фізичної та фінансової доступності медичних послуг для всіх категорій громадян.

Висновки

У результаті проведених досліджень ми прийшли до висновку, що реформи у вітчизняній сфері охорони здоров'я супроводжуються низкою гострих соціально-економічних проблем, які в перспективі становитимуть, а деяких випадках вже становлять загрозу національній безпеці України. Особливо акцентовано увагу на порушенні принципу доступності (фінансової та фізичної) до надання медичних послуг і придбання ліків, невідповідності фінансування галузі охорони здоров'я її фактичній потребі, що є одним із головних гальмівних чинників інноваційно-інвестиційного розвитку зазначеної сфери, декларативність більшості заходів, що здійснюються в рамках медичної реформи, неефективне використання бюджетних коштів та недостатнє використання такого механізму залучення інвестицій, як державно-приватне партнерство.

Основними напрямками удосконалення фінансової політики інноваційно-інвестиційного розвитку визначено: розробку механізму планування та оцінки роботи медичних закладів у прив'язці до наданих медичних послуг та відповідно фінансування за цим показником; посилення співпраці наукових, медичних та громадських організацій з метою розробки та впровадження інновацій, які сприятимуть підвищенню якості надання медичних послуг; створення умов залучення інвестицій у рамках державно-приватного партнерства та посилення відповідальності за неефективне використання бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. Лобас В.М. Теоретичні основи і розвиток державного соціально орієнтованого управління: автореф. дис..... докт. наук з держ. управл.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Лобас В.М.; Донецька державна академія управління. – Донецьк, 2004. – 42 с.
2. Павлюк К.В. Фінансування охорони здоров'я як складової людського капіталу / К.В. Павлюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №9 (64). – С. 143–148.
3. Конституція України. Закон України від 28.06.96 №254к/96–ВР [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>
4. Звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2005–2013 роки. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
5. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роках. Результати дослідження, проведені Державною службою статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Доходи місцевих бюджетів України у 2007–2013 роках: Інформаційно-аналітична та дистанційна система ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://194.44.29.42:3090/mstr/login.asp>
7. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2012 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 192 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Видатки Зведеного бюджету України: Інформаційно-аналітична та дистанційна система ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://194.44.29.42:3090/mstr/login.asp>
9. Капітальні інвестиції в Україні за 2012 рік: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 38 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 43 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 рр.: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 122 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2005–2013 роки. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
13. Експрес-випуски Державного комітету статистики України «Валовий внутрішній продукт України» за 2005–2013 роки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.92 №2801–XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
15. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2012 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 192 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
16. Державний реєстр лікарських засобів. Матеріал офіційного сайту ДП «Державний експертний центр Міністерства охорони здоров'я України» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drlez.kiev.ua>

17. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний, А.П. Павлюк [та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 144 с.

18. Звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2011–2013 роки. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>

19. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2012 рік / [за ред. Р.В. Богатирьової]. – К., 2013. – 464 с.

20. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: у 4 т. / ДННУ «Акад. фін. управління»; за заг. ред. М.Я. Азарова. – К., 2011. – Т. 4: Державні соціальні видатки: напрями раціоналізації та підвищення ефективності. – 2011. – 608 с. – С. 11.

А.О. ХРЕБТОВ,

к. физ.-мат. наук, Институт магнетизма НАН и Минобразования и науки Украины

Планирование инновационного развития на основе национальных инновационных систем, сформированных в качестве сред реализации жизненных циклов инноваций

Поэтапное рассмотрение развития инноваций на основе нелинейных ЖЦИ при условии представления НИС как среды поддержки этапов ЖЦИ позволяет преодолеть трудности описания инновационного процесса, которые возникают как в концепции НИС, так и в концепции ЖЦИ.

Показано, что дискретность и обусловленная эвристичностью неопределенность длительности этапов ЖЦИ не являются препятствиями при разработке стратегических планов инновационного развития национальной экономики и являются необходимым условием трансформации плохо управляемого процесса научно-технического развития в хорошо управляемый процесс инновационного развития.

Ключевые слова: жизненный цикл инновации, национальная инновационная система, инновационное развитие, стратегическое планирование, концепция НИС, концепция ЖЦИ.

A. KHREBTOV

Ph.D. in physics and mathematical sciences, Institute of Magnetism NAS and MES of Ukraine

Planning innovative development on the basis of national innovation systems formed as a low realization of the life cycles of innovation

Piecemeal consideration of innovation based on nonlinear life cycle of innovation, subject to submission of NIS as an environment to support product life cycle of innovation stages, allows to overcome the difficulties of the description of the innovation process, which arise as in the concept of the NIS and in the concept of life-cycle innovation.

It is shown that the discrete and the resulting uncertainty in the duration heuristic life cycle of innovation stages are not obstacles in the development of strategic plans for the innovative development of the national economy and is a prerequisite for the transformation of poorly managed process of scientific and technological development in a well-controlled process of innovation development.

Keywords: life cycle of innovation, national innovation system, innovation development, strategic planning, the concept of the NIS, the concept of life-cycle innovation.

Постановка проблеми. До середини 80-х годов двадцатого века считалось бесспорным, что создание инновации (инновационный процесс) может быть исчерпывающим образом описан простой последовательной линейной структурой жизненного цикла инновации (далее ЖЦИ), представляющей собой структурно-логический ряд генетически связанных между собой форм (этапов жизненного цикла), характеризующих развитие инновации от выявленных фундаментальной наукой закономерностей до ее окончательного вида, в котором и происходит присвоение инновации производством [1–3].

В условиях индустриальной экономики (при сравнительно небольшой инновационной активности предприятий) последовательная линейная структура ЖЦИ достаточно хорошо описывала причинно-следственные связи инновационного процесса и вследствие этого широко использовалась при построении экономических моделей. Однако начавшееся после Второй мировой войны (и особенно в последней четверти XX века) бурное развитие научно-технического про-

гресса, а главное – активное использование его достижения фирмами в конкурентной борьбе на отраслевых рынках, привело к тому, что простая последовательная линейная структура ЖЦИ перестала адекватно описывать происходящие в реальной экономике инновационные процессы.

Массовое использование фирмами в технически высокоразвитых странах инноваций в качестве одного из основных аргументов конкурентной борьбы привело к появлению новой экономической реальности, в которой, во-первых, вследствие интенсивного перекрестного взаимодействия при создании инноваций большого числа субъектов предпринимательской деятельности возникает квазихаотическая «интерференционная картина» инновационной деятельности, которая уже не описывается линейными последовательными структурами ЖЦИ, и во-вторых, значительная часть фирм-лидеров рынка превратилась из простых потребителей инноваций, зарождающихся в результате научных исследований, в активных генераторов инноваций, которые необходимы им в конкурентной борьбе (в «точки зарождения» инноваций).

Теоретическое осмысление этой новой экономической реальности, возникшей в конце XX века, привело к формулировке в работах К. Фримана [4, 5], Б.-А. Лундвалла [6], Р. Нельсона [7] нового понятия экономической теории – понятия национальной инновационной системы (НИС), в основу концепции которой были положены теоретические положения Й. Шумпетера относительно движущих сил экономического развития, основанные на идеях «созидательного разрушения» (как результата технологических прорывов), траекторий «зависимого» развития, длинных волн экономической активности и эволюционной теории [8].

Первоначальная трактовка национальной инновационной системы (НИС) предполагала концентрацию внимания на науке и технологиях, как основных факторах, определяющих среду и инновационную стратегию фирмы, но в последствии Б.-А. Лундвалл ввел более широкий подход, утверждая, что НИС включает в себя все элементы социально-экономической системы, и уровень развития технологий и инноваций определяется национальными особенностями исторического развития страны [7].

Рассмотрение инновационного процесса с позиций НИС позволило создать некое вероятностно-статистическое описание реального инновационного процесса, возникшего в конце XX века в экономиках технически высокоразвитых стран. Вследствие этого с конца 90-х годов XX века расширенная концепция НИС стала основным теоретическим инструментом (базовой теоретической концепцией) при изучении влияния технического прогресса на экономику и разработке национальной политики в сфере науки и техники.

Сложившаяся к концу 90-х годов и широко используемая в настоящее время в теоретической экономике концепция НИС в целом характеризуется следующими чертами:

1) отказом от традиционной линейной модели ЖЦИ, ориентированной на предложение в системе «исследования – трансфер технологии – использование», и переходом к нелинейной модели инновационного процесса, которая предусматривает тесную взаимозависимость всех элементов и ориентацию инноваций на спрос;

2) учетом эволюционных факторов и пониманием того, что инновационные процессы и системы носят специфический характер и развиваются под влиянием национальных особенностей экономического и социально-политического исторического развития страны, вследствие чего не существует уникальной, оптимальной НИС, напротив, имеет место множество НИС со своими сильными и слабыми сторонами; более того, динамичные НИС постоянно адаптируются и трансформируются в соответствии с появлением новых возможностей;

3) приданием особого значения роли институтов – как в отношении установления правил игры (нормы, правила и законы), так и в отношении организации (игроки);

4) уделением все большего внимания формам и интенсивности взаимодействия между главными элементами НИС [9].

Концепция НИС позволяет статистически достаточно точно описывать прошлые и текущее состояния (степень инновационности) национальных экономик, определяя (в процентах либо в каких-либо других относительных единицах) количество инновационных товаров к общему объему товаров, ранжируя их по степени инновационности, ви-

дам деятельности и влиянию на технический и финансово-экономический прогресс.

Однако при разработке на основе концепции НИС государственной (национальной) политики инновационного развития экономики страны возникают принципиально неустранимые обстоятельства, существенно влияющие на достоверность результата прогноза инновационного развития экономики. К ним относятся:

– во-первых, отсутствие общей «успешной модели» стимулирования, создания и развития инновационной системы;

– во-вторых, сложность функционального образа, которая может быть очень высокой поскольку множество различных механизмов оказывает влияние на инновационный процесс и каждый механизм может влиять на несколько функций, которые, в свою очередь, могут быть взаимосвязаны;

– в-третьих, трудность в предугадывании результатов любого вмешательства (политического или технологического) в инновационный процесс, поскольку любая политика или стратегия может иметь вторичные эффекты в виде обратных связей, влияние которых (в том числе и отрицательное) на конечный результат не может быть с достаточной достоверностью отслежено в рамках вероятностно-статистического подхода [9].

Цель работы – рассмотрение в рамках единой теоретической модели взаимодействия НИС и ЖЦИ с целью выявления факторов, повышающих достоверность прогноза результатов управляющих научно-технических, технологических, административных и (или) политических воздействий на инновационный процесс.

Изложение основного материала. Сравнение расширенной концепции НИС и концепции жизненного цикла инновации (ЖЦИ) как форм описания инновационного процесса показывает принципиальные различия в методологических подходах, которые используются в этих теоретических моделях при описании инновационных процессов существующих в реальной экономике.

Концепция жизненного цикла (ЖЦИ) представляет собой принципиально детерминистское описание инновационного процесса, при котором внимание исследователей сосредотачивается в первую очередь на рассмотрении, развернутых во времени логических причинно-следственных связях и обусловленных ими трансформациях, возникающих в ряду следующих друг за другом промежуточных форм существования инновации, фиксируемых в модели в виде последовательных этапов ЖЦИ. Причем обычно выделяют пять этапов ЖЦИ (рис. 1) [1–3]:

Этап 1. Зарождение инновации. Происходит в процессе проведения фундаментальных научных исследований. На финише этого этапа инновация существует как результат фундаментальных исследований (научное знание, открытие, явление, закономерность).

Этап 2. Прикладные научные исследования, идея проведения которых возникла как осознание возможных практических применений результатов фундаментальных исследований. В процессе прикладных исследований инновация трансформируется и приобретает все свои основные качественные и, в значительной мере, количественные черты, характеризующие ее полезность как объекта вто-

рой природы. На финише прикладных исследований инновация существует в виде результатов прикладных исследований, опытных технологий, действующих моделей, экспериментальных образцов, но еще не может быть непосредственно использована (присвоена) производством.

Этап 3. Качественные и количественные характеристики инновации адаптируются к требованиям (стандартам) промышленного производства. Инновация приобретает свои окончательные формы и становится принципиально приемлемой для присвоения ее уже существующим или вновь созданным производством.

Этап 4. Дополнительная доработка инновации с учетом специфики существующих или создающихся производств, в результате которой происходит ее «встраивание» в конкретную производственную форму и начинается выпуск инновационной продукции либо происходит освоение промышленностью инновационной технологии.

Этап 5. Увеличение числа производств, освоивших инновационную технологию (выпуск инновационного продукта). По мере утверждения на рынке инновационного продукта одновременно с процессом утверждения инновации на рынке внедрение инновации превращается в трансфер высоких, наукоемких технологий, который уже не тождественен процессу внедрения инновации. Идет процесс «деинновации» продукта (технологии), превращения его (ее) в «общий технический уровень».

В рамках этого строго детерминистского подхода инновация понимается как однонаправленный многоэтапный процесс последовательных трансформаций ряда качественно различных переходящих друг в друга промежуточных форм (этапов ЖЦИ), продолжающийся до появления некоей конечной формы (инновационного продукта либо продукции), выпускаемой промышленностью и существующей на рынке в виде инновационного товара. Каждая конечная форма (инновационный товар) рассматривается как материальное воплощение (результат) строго определенного ЖЦИ, однозначно им обусловлена и однозначно с ним связана.

Однако подробно описывая логические, развернутые во времени причинно-следственные связи, как необходимые условия создания инновации, концепция ЖЦИ никаким образом не затрагивает вопросы о необходимых для этого силах и средствах и ничего не говорит относительно субъектов, реализующих эти связи.

Таким образом, в концепции ЖЦИ развитие инновации рассматривается вне среды ее создания, что существенно ограничивает применимость модели при описании экономической практики. В частности, делает принципиально невозможным описание с помощью концепции ЖЦИ реалий инновационных процессов, происходящего в экономиках технически высокоразвитых стран, для которых характерна одновременная параллельная инновационная активность очень большого количества взаимодействующих друг с другом физических и юридических лиц, а «точками генерации» инноваций является как наука, так и бизнес. Осознание этого факта привело к возникновению концепции НИС, позволяющей в рамках вероятностно-статистического подхода описывать инновационные процессы в экономиках технически высокоразвитых стран.

Основное отличие концепции НИС от концепции ЖЦИ заключается в том, что в концепции НИС рассматривается (описывается) конгломерат существующих в национальной экономике сил и средств, поддерживающих этапы ЖЦИ различных инноваций, сосуществующих в один и тот же момент времени, и ничего не говорится о причинно-следственных связях, описывающих развитие инновации.

По сути дела, в рамках концепции НИС, существующие в национальной экономике силы и средства поддержки различных этапов ЖЦИ рассматриваются как «черный ящик», на вход которого поступают идеи инноваций, зародившиеся либо в сфере науки, либо в сфере бизнеса (которые рассматриваются как «точки генерации» инноваций), а на выходе возникает инновационный товарный продукт полностью готовый к продвижению на рынок (рис. 1).

Очевидно, что при этом полностью теряются (игнорируются) причинно-следственные связи развития каждой конкретной инновации, которые при таком подходе принципиально не рассматриваются.

Тем не менее концепция НИС позволяет получать некую статистическую картину степени инновационности национальной экономики, достоверность которой определяется достоверностью статистической выборки, исходными данными и заранее заданными параметрами «черного ящика», варьируя которые можно путем подгонки параметров добиваться достаточно точной сиюминутной статистической картины.

Однако методика «черного ящика» имеет ряд фундаментальных, непреодолимых ограничений, связанных с тем, что в рамках этого теоретического подхода процессы, происходящие внутри «черного ящика» в принципе не рассматриваются, что не позволяет в рамках концепции НИС рассматривать динамику развития отдельных инноваций.

Из рис. 1 видно, что инновационный процесс, который в концепции ЖЦИ описывается простой последовательной линейной структурой, представляющей собой структурно-логический ряд генетически связанных между собой форм (этапов жизненного цикла), характеризующих развитие инновации от выявленных фундаментальной наукой закономерностей до ее окончательного вида, в рамках концепции НИС описывается некоей теоретической конструкцией, состоящей из Этапа 1 (этапа зарождения инновации в процессе фундаментальных исследований), «черного ящика» и Этапа 5 (этапа продвижения инновации бизнес-структурами на рынки в ее окончательном виде). Причем Этап 5 также рассматривается как источник инновационных идей. Этапы 2, 3 и 4 ЖЦИ, то есть этапы, на которых, собственно, и происходит становление и развитие инновации, попадают внутрь «черного ящика» и в концепции НИС не рассматриваются. Вместо этого концепция НИС оперирует понятием некоего «статистического ансамбля инноваций», под которым понимается совокупность одновременно сосуществующих в «черном ящике» инноваций, находящихся на различных стадиях своего развития и, вообще говоря, активно взаимодействующих друг с другом.

Очевидно, что при таком подходе концепция НИС в вопросах прогноза инновационного развития на среднюю и особенно на длительную перспективу может обеспечить только некий не очень точный прогноз вероятностного ха-

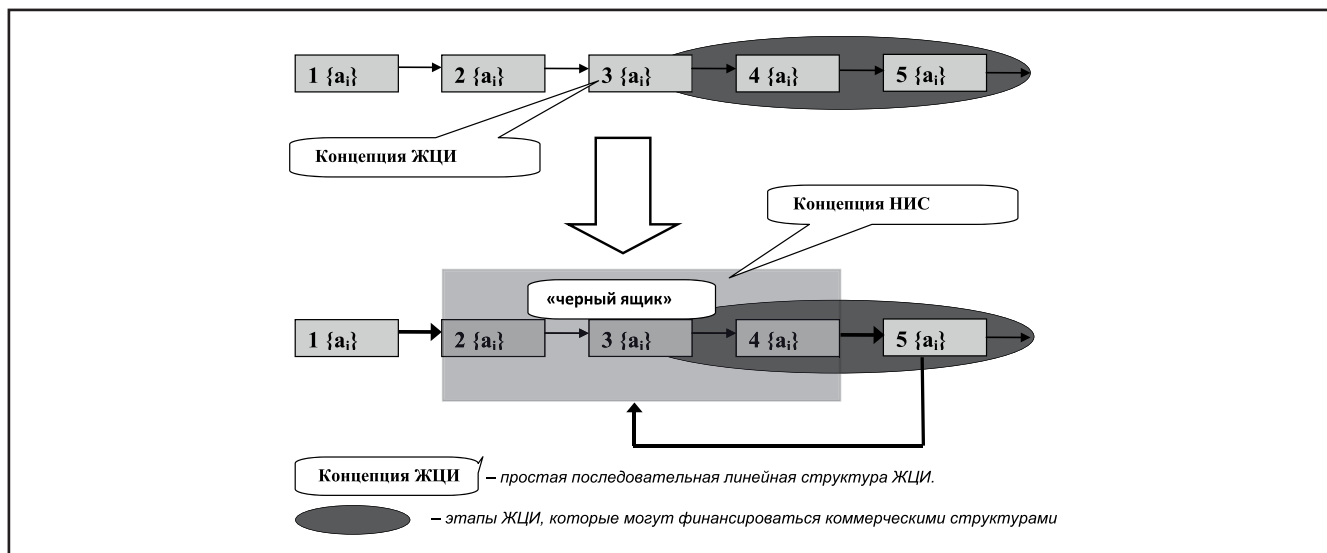


Рисунок 1. Теоретичне описання інноваційного процесу в концепції ЖЦИ і в концепції НИС

ракти, який практично мало що дає, вернее, дає або велику, або дуже велику погрешність, оскільки оперує тільки з початковими інноваційними ідеями і інноваційними товарами, то є інноваціями в їх остаточному вигляді, не розглядаючи детально (поетапно) і послідовально в часі процеси їх створення.

Підводячи висновок, можна сказати, що обидві існуючі теоретичні концепції, хоча і по різних причинах, не дозволяють отримувати достатньо надійні результати базового і оперативного характеру, необхідні при розробці стратегії інноваційного розвитку національної економіки на середньотривалу і довготривалу перспективу.

Повищення достовірності прогнозу інноваційного розвитку, і, відповідно, підвищення надійності (достовірності) стратегій розвитку національної економіки вимагає «синтетичного» теоретичного підходу, який би поєднував в собі послідовальний детермінізм концепції ЖЦИ з описанням існуючих в національних економіках суб'єктів, сил і засобів, що підтримують інноваційне розвиток, які представлені в концепції НИС.

Детальне розглядання умов, необхідних для реалізації «синтетичного» підходу, показує, що, во-первых, життєві цикли інновацій повинні бути представлені в вигляді нелінійних причинно-наслідкових логічних схем, більш реалістично, ніж проста послідовальна лінійна структура ЖЦИ, що відображає процеси створення інновацій в національних економіках, і во-вторых, необхідно відмовитися від принципу «чорного ящика» і розглядати національну інноваційну систему як середовище існування ЖЦИ.

Теоретична модель, в якій були б узяті обидва названі вище умови, в нинішній час абсолютно можливо, якщо взяти до уваги, що «чорний ящик» як спосіб описання «статистичного ансамблю інновацій» виник в концепції НИС не внаслідок принципової незнання інноваційного процесу, а внаслідок невдачі традиційної лінійної моделі ЖЦИ. Детерміністський підхід, а разом з ним і концепція ЖЦИ, може бути «відновлена в правах», якщо при описанні інноваційного процесу роз-

виття національних економік перейти до нелінійних ЖЦИ, які були розглянуті раніше в роботах [10, 11].

В частині, в [11] було показано, що використовуючи той же ряд якісно різних проміжних форм (етапів ЖЦИ), що і в традиційній послідовальній лінійній структурі ЖЦИ, показаної на рис. 1, можна побудувати нелінійні логічні схеми ЖЦИ, показані на рис. 2–5, які дозволяють описати все різноманітність реалізується в об'єктивній дійсності процесів створення інновацій. Причому будь-який реальний процес створення інновації може бути описаний або однією з семи базових нелінійних структурно-логічних схем ЖЦИ, або їх кінцевою послідовальною комбінацією.

При цьому в разі зародження інновації в процесі фундаментальних досліджень (на Етапі 1 ЖЦИ) інноваційний процес описується впершу паралельно-послідовальною структурою (рис. 2) або впершу паралельно-послідовальною кросс-структурою (рис. 3).

Якщо зародження початкових інноваційних ідей відбувається в сфері бізнесу, то здійснюваний фірмами менеджмент ринку дозволяє виявити «інноваційні очікування споживача», усвідомити запити ринку в області інноваційних товарів в розглянутому секторі ринку високих технологій (далі: в секторі ВТ-ринку) і створити важливий стимулюючий мотив інноваційної діяльності. Але тільки.

Для того щоб «інноваційні очікування споживача» втілювалися в інноваційні товари, що реалізують ці очікування, необхідно наступний крок, який менеджмент, що вивчає ринок, ні при яких обставинах зробити не в змозі. Цей крок – визначення науково-технічної і технологічної можливості реалізації «інноваційних очікувань споживача». Її реалізація вимагає залучення інженерно-конструкторських і науково-технічних груп (інститутів), які безпосередньо практично ніяк не пов'язані з ринком, але складаються з фахівців, які в відміння від менеджерів здатні визначити, які саме конструкторські і науково-технічні рішення, що втілюються в той чи інший

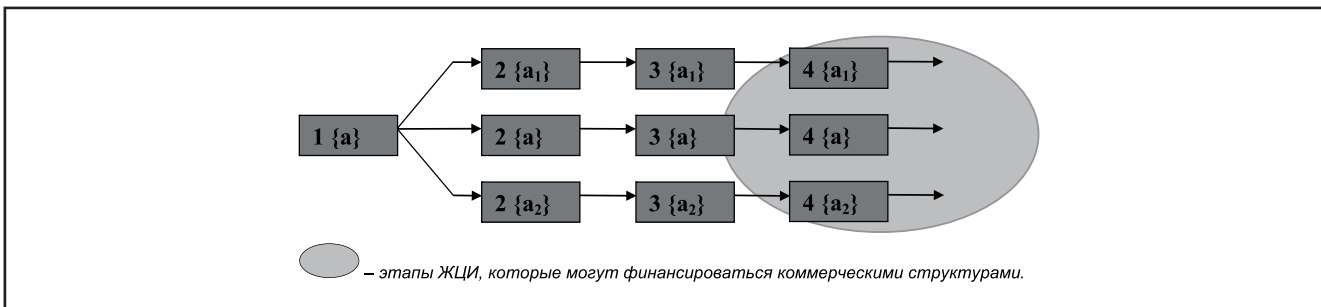


Рисунок 2. Верна паралельно-последовательная структура [11]

степени «інноваційні очікування споживача», можливо реалізувати в кожен даний момент часу.

Таким чином, реалізація інноваційних очікувань споживача потребує повернення на більш ранні етапи ЖЦИ (Ф-переходи першого, другого і третього типів [10, 11]) і генерації нових інноваційних науково-технічних і конструкторських рішень, розвиваючих і доповнюючих вихідний (базовий) інноваційний продукт.

Структурно-логічні схеми, що описують ці варіанти інноваційного процесу – послідовно-паралельна Ф-структура ЖЦИ і послідовно-паралельна Ф-кросс структура ЖЦИ першого, другого і третього типів, показані відповідно на рис. 4 і 5.

Нелінійні структурно-логічні схеми ЖЦИ, представлені на рис. 2–5, «восстанавливая в правах» детермінізм при описанні різноманітності спостережуваного в національній економіці інноваційного процесу і правильно описуючи необхідну при створенні інноваційних продуктів (продукції) послідовність етапів ЖЦИ, по-прежнему нічого не говорять про необхідні для цього сили і засоби.

Сили і засоби, що підтримують інноваційний процес, детально описуються в рамках концепції НИС [9]. При цьому звичайно виділяється шість груп (елементів) НИС: 1) підприємницький сектор; 2) державний сектор; 3) сектор НІОКР; 4) організації по трансфе-

ру технологій і інші посередники; 5) недержавні громадські організації; 6) іноземні партнери.

Індивідуальні особливості кожної конкретної НИС виявляються шляхом визначення характеристик, що складають її сектори і зв'язів між ними, а індивідуальні характеристики секторів оцінюються за деякими середньстатистичними показателями, кількість яких може досягати декількох десятків.

В цілому середньстатистичні показники, безумовно, характеризують сектор, але інформація про можливість реалізації сектором такої або іншої конкретної інновації практично не містить. Наприклад, характеризує рівень розвитку сектора НІОКР, розглядають зайняте ним місце в світових рейтингах наукових публікацій і індекси цитування диференційовано по наукам (фізика, хімія, біологія і т.д.), а при характеристиці підприємницького сектора вказують частку компаній, які вели інноваційну діяльність, до загальної кількості компаній диференційовано по видам економічної діяльності, що, безумовно, важливо, але недостатньо для прийняття рішення про можливість реалізації в розглядаємої національній інноваційній системі певної конкретної інновації.

Понятно, що при такому підході до описання НИС проводити планування часових інтервалів появи на ринку конкретних інноваційних продуктів, що цікавлять споживача і кардинально впливають на ринок в середнес-

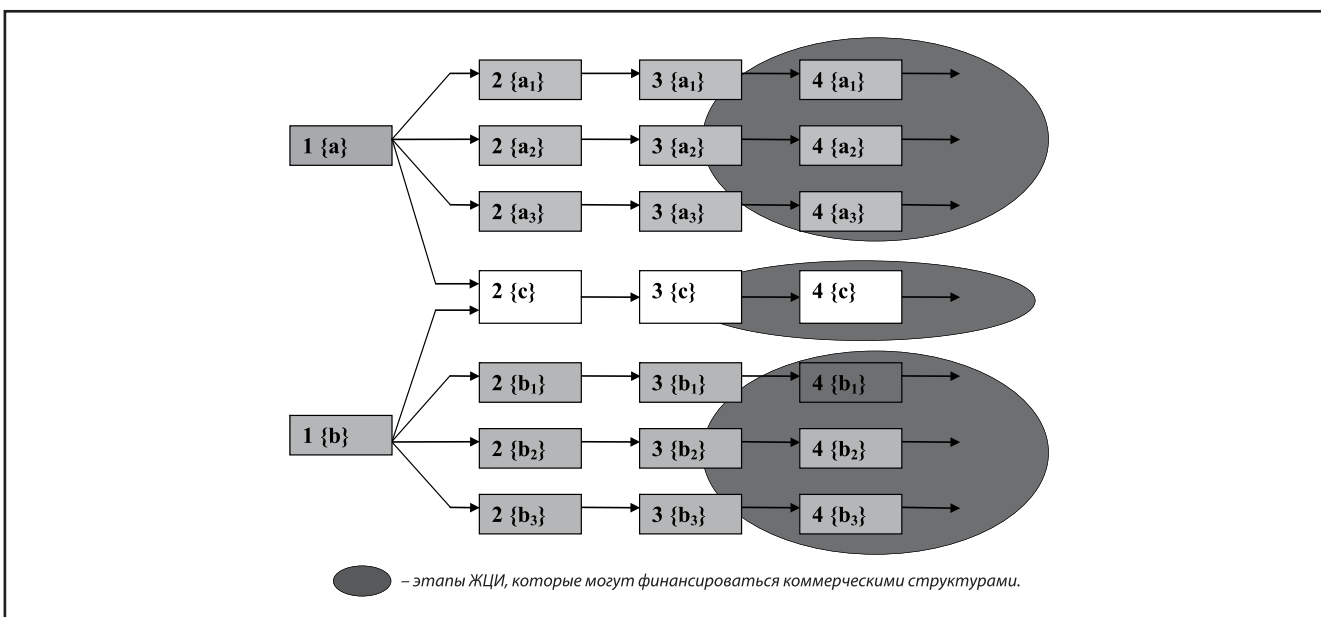


Рисунок 3. Верна паралельно-последовательная кросс-структура [11]

рочной и особенно в долгосрочной перспективе, опираясь на характеризующие НИС данные, весьма проблематично.

Также весьма проблематично на основе данных, характеризующих НИС, планирование сил и средств, необходимых для реализации и национальных программ инновационного развития.

Принимаемые в последнее время решения о создании в рамках НИС специализированных центров [9], ориентированных на решение инновационных проблем в заранее определенном секторе научно-технической и связанном с ним секторе экономической деятельности, безусловно, повышают вероятность создания необходимых инноваций, но по-прежнему ничего не гарантируют, поскольку появление инноваций в сфере научно-технических исследований носит принципиально непредсказуемый характер. Случай зарождения (генерации) инновации в сфере бизнеса ничего не меняет, поскольку также является непредсказуемым, спонтанным процессом.

Означает ли эта принципиальная непредсказуемость возникновения, по крайней мере, важнейших «стартовых» инноваций невозможность создания достоверного прогноза инновационного развития какого-либо вида экономической деятельности на длительную перспективу? Вообще говоря, нет, поскольку принципиальная непредсказуемость даты появления инновации, как результата научной деятельности не означает невозможности своевременного получения достоверного экономического прогноза инновационного развития, прежде всего, потому, что в момент зарождения (Этапы 1 и 2 ЖЦИ) инновация существует в виде идеи (возможности) хорошо научно-технически обоснованной, но не существующей еще в виде товара. Трансформация идеи в товар требует времени, причем немалого. Наличие временного интервала, необходимого для превращения инновационной идеи в товар, воплощающий эту идею, содержит в себе возможность управления инновационным процессом.

При рассмотрении развития инноваций с помощью нелинейных структурно-логических схем следует учитывать, что представленные на рис. 2–5 нелинейные структурно-логические схемы ЖЦИ, правильно отражая последовательность этапов ЖЦИ во времени, не отражают существующих в реальности временных лагов между этапами и создают иллюзию непрерывного развития инновации во времени. Однако «вследствие» не означает «сразу». В действительности между концом одного и началом другого этапа в силу самых разных объективных и субъективных причин возникают «задержки» во времени, длительность которых может варьироваться от нескольких месяцев до нескольких лет (в отдельных случаях – десятилетий). Эти «временные интервалы задержек» не искажают причинно-следственных связей в нелинейных ЖЦИ, но делают их дискретными во времени.

Как показывает практика, даже в тех лучших случаях, когда реализация идеи осуществляется, по крайней мере, при частичном участии авторов, научно-технические решения, необходимые на всех этапах ЖЦИ, присутствуют, а временные лаги между этапами ЖЦИ либо отсутствуют, либо незначительны, от момента возникновения инновационной идеи до момента ее появления на рынке в виде инновационного товара проходит от нескольких лет до двух-трех десятилетий. В случае существенных временных лагов трансформация идеи в товар требует значительно больше времени – больше трех десятилетий, а в отдельных случаях – столетий.

Наличие этого объективно существующего временного интервала, необходимого для превращения научно-технически обоснованной инновационной идеи в инновационный товар, и есть то фундаментальное условие (решающее обстоятельство), которое позволяет создавать достоверные прогнозы инновационного экономического развития и осуществлять планирование хозяйственной деятельности в условиях инновационной экономики. Невозможно предсказать дату появления инновации (инновационной идеи),

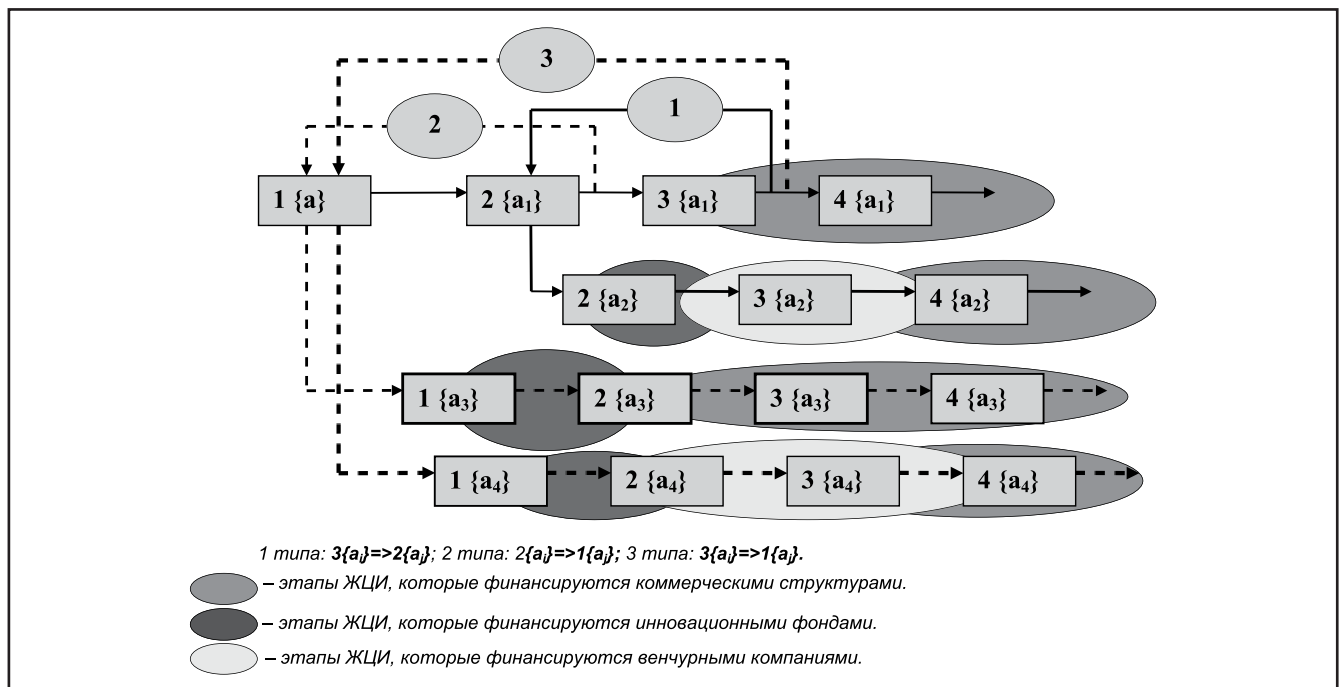


Рисунок 4. Последовательно-параллельные ф-структуры [11]:

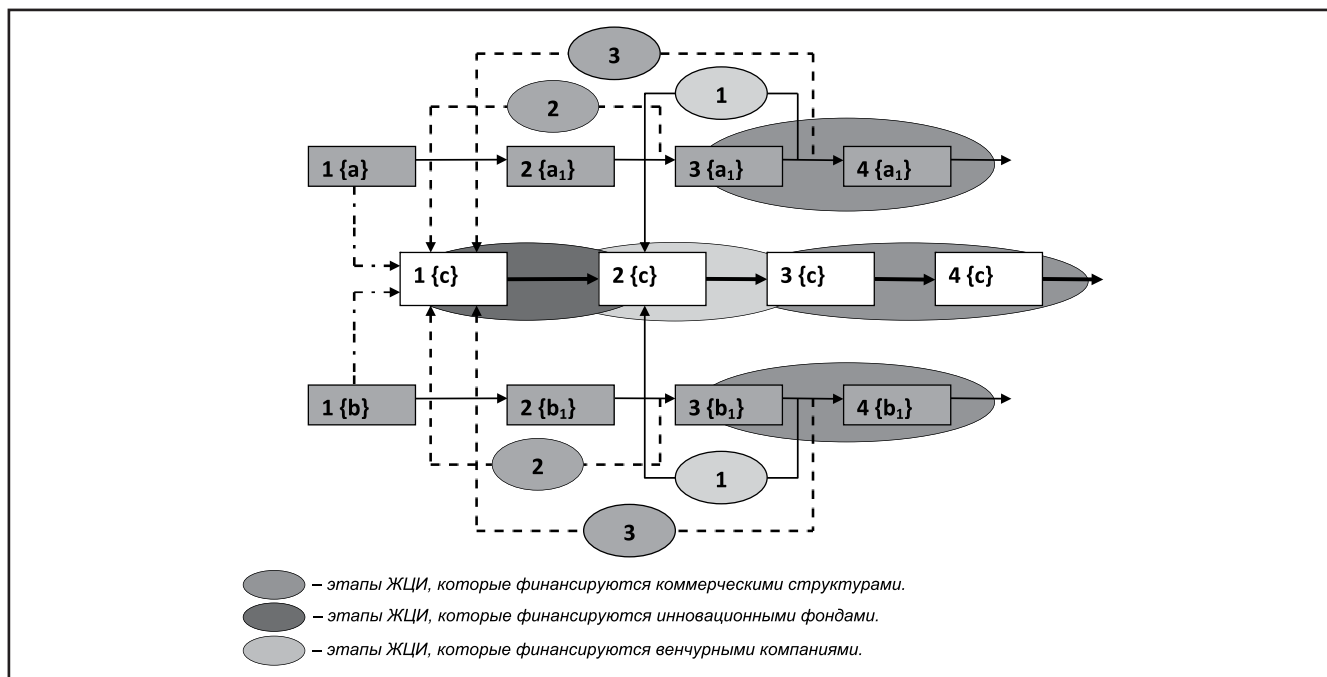


Рисунок 5. Последовательно-параллельная φ-кросс структура [11]

но можно спланировать реализацию ее жизненного цикла, опираясь на представленные на рис. 2–5 нелинейные структурно-логические схемы ЖЦИ.

При этом необходимо учитывать, что при спонтанном развитии инновационного процесса объективно существующая временная дискретность ЖЦИ в совокупности с характерной для экономик технически высокоразвитых стран одновременно параллельной инновационной активностью очень большого количества взаимодействующих друг с другом физических и юридических лиц, создает (усиливает) у внешнего наблюдателя (например, у эксперта-экономиста, занимающимся перспективным планированием инновационного развития страны) ощущение хаотичности, алогичности и, в конечном счете, непознаваемости инновационного процесса. Это ощущение непознаваемости нашло отражение в концепции НИС, в рамках которой причинно-следственные связи ЖЦИ не рассматриваются, а заменяются неким «черным ящиком», на вход которого поступают идеи инноваций, зародившиеся либо в сфере науки, либо в сфере бизнеса, а на выходе возникает инновационный товарный продукт полностью готовый к продвижению на рынок.

В сущности, используемый в ортодоксальной концепции НИС подход рассматривает процесс инновационного развития национальной экономики как «вещь в себе» и практически не содержит методологических возможностей для превращения его из «вещи в себе» в «вещь для нас». Вследствие этого ортодоксальная концепция НИС не может служить эффективной базовой моделью для разработки государственных методов управления инновационным процессом.

Концепция ЖЦИ, правильно раскрывая и описывая причинно-следственные связи инновационного процесса, даже в варианте нелинейных ЖЦИ, существенно ограничена тем, что не содержит в себе методологию использования нелинейных ЖЦИ при планировании инновационных процессов в реальной экономике. По этой причине ее возмож-

ности как базовой модели для разработки государственных механизмов управления инновационным процессом совершенно недостаточны.

Позатупное рассмотрение развития инноваций на основе нелинейных ЖЦИ при условии представления НИС как среды поддержки этапов ЖЦИ позволяет преодолеть трудности описания инновационного процесса, которые возникают как в концепции НИС, так и в концепции ЖЦИ.

На основе синтеза ранее разработанных в рамках концепций НИС и ЖЦИ категорий можно сформировать модель, содержащую в себе методологию исследования и адекватного описания причинно-следственных связей любого реального инновационного процесса.

Для лучшего понимания методологических возможностей предлагаемой модели необходимо вначале рассмотреть несколько замечаний гносеологического характера.

В специальной экономической литературе, посвященной инновациям, господствует точка зрения, согласно которой зарождение инновации рассматривается как результат процесса познания только на этапе возникновения инновационной идеи в процессе фундаментальных научных исследований. Весь последующий процесс создания инновации понимается как процесс технического воплощения инновационной идеи. При этом неявно полагается, что инновационная идея содержит в себе все знание необходимое для своей реализации и этапы ЖЦИ есть только этапы технического воплощения этого знания. Однако такая точка зрения искажает (неверно отражает) реальность, поскольку появившаяся в процессе познания идея инновации никогда не содержит в себе всего необходимого знания для своей реализации. Это знание возникает по мере и вследствие выполнения этапов ЖЦИ. Поэтому в момент появления идея инновации всегда есть в значительной мере «вещь в себе», которая может превратиться в «вещь для нас» (например, в виде инновационного товара) только в процессе последовательной реализации

етапов життєвого циклу. Внаслідок чого структурно-логічні схеми нелінійних ЖЦИ є одночасно і структурно-логічними схемами процесу пізнання.

Кожний етап ЖЦИ розкриває якісно нові особливості інноваційної ідеї і не може бути ні пропущений, ні зведений до попереднього. В частині, процес виведення інноваційного продукту на ринок і подальше його існування на ньому є процесом пізнання його конкурентних властивостей по відношенню до існуючих на ринку товарів, який продовжується впродовж всього часу перебування товару на ринку.

В світлі вищеизложеного виникнення у бізнес-структур ідей «нових інноваційних товарів» є закономірне відображення процесу пізнання ними змінюваних можливостей і вимог ринку з допомогою існуючих в їх послідовності попередніх інноваційних товарів. Структурно-логічні схеми спостережуваних в нелінійних ЖЦИ Φ -переходів першого, другого і третього типів, які представлені на рис. 4–5 в «чистому вигляді» і на рис. 6–7 – в середі НИС, представляють собою логічне описання процесу зародження і втілення виникаючих в бізнес-структурах інноваційних ідей.

Виходячи з вищесказанного перетворити неуправляємий, спонтанний процес генерації інновацій в управляємий і прогнозуємий процес економічного інноваційного розвитку можливо тільки з допомогою ранньої (на Етапах 1 і 2 ЖЦИ) діагностики спонтанно зародившоїся інновації, оскільки тільки в цьому випадку можливо своєчасне прийняття необхідних заходів управління або попереджувального характеру, що визначають розвиток інновації на більш пізніх етапах ЖЦИ і її виникнення на ринку в вигляді товару.

Очевидно, що інноваційна ідея не може зародитися і розвиватися на «пустому місці». Її виникнення само по собі передбачає існування певної вихідної НИС (або її фрагментів), що забезпечує існування необхідного людського потенціалу і науково-технічної середовища, спроможної генерувати вихідні інноваційні ідеї на основі існуючих знань. Подальше розвиток виниклих інноваційних ідей потребує наявності або створення в межах НИС не взагалі яких-небудь, а повністю визначених сил і засобів, спроможних забезпечити розвиток саме цих інновацій на кожному з етапів ЖЦИ.

В цій зв'язі при розгляді можливості створення певної конкретної інновації в межах існуючої НИС необхідно, перш за все, структурувати існуючі сили і засоби НИС не шляхом виділення традиційних шести груп (елементів) НИС, а шляхом виділення в НИС елементів, що підтримують етапи ЖЦИ цієї конкретної інновації, тобто з точки зору наявності середовища, необхідного для існування і розвитку розглядаваної інновації.

Більш детально можливості прогнозування інноваційного процесу і описання розвитку інновації на основі нелінійних ЖЦИ і НИС як середовища підтримки конкретних інновацій зручніше розглянути на прикладах, представлених на рис. 6 і 7.

На рис. 6 показана нелінійна структурно-логічна схема ЖЦИ (послідовально-паралельна Φ -структура 1 типу) в середі НИС, яка структурована шляхом виділення

елементів НИС, що підтримують окремі етапи ЖЦИ. Крім того, на рис. 6 показані інформаційні потоки, що зв'язують бази даних з суб'єктами НИС, що підтримують відповідні етапи ЖЦИ і забезпечують тим самим процес реалізації інновації $\{a_i\}$.

Видно, що зародження ідеї інновації $\{a_i\}$ відбувається в процесі фундаментальних наукових досліджень (Етап 1 ЖЦИ), виконаних науковими установами державної форми власності ГУ 1–1, ГУ 1–2 і ГУ 1–3. При цьому фундаментальні дослідження проводилися не з метою пошуку інноваційної ідеї, а з позиції «вивчення природи речей», і виникла в результаті досліджень інноваційна ідея є «доповільним продуктом» процесу пізнання. Однак по завершенні етапу виникла науково обґрунтована ідея об'єкта другої природи (інновації $\{a_i\}$) накопичується в загальнонаціональній «Базі даних результатів Етапів 1» в вигляді звітів, статей, заявок на винаходи або патентів.

Подальше розвиток інновації $\{a_i\}$ на Етапі 2 ЖЦИ силами тих же організацій, які проводили дослідження на Етапі 1 ЖЦИ, можливо тільки як виняток (при цьому рідко), оскільки виконання Етапів 2 ЖЦИ потребує інтелектуальних, фізичних і організаційних зусиль інших, якісно відрізняючись за видами діяльності, спеціалістів. Тому, як правило, виконання Етапів 2 ЖЦИ інновації $\{a_i\}$ здійснюється іншими юридичними особами.

При цьому слід враховувати два обставини. Во-первых, завжди існує певний часовий лаг $\Delta t_{1-2}^{(i)}$ між часом завершення Етапу 1 ЖЦИ і початком Етапу 2 ЖЦИ. Цей часовий лаг об'єктивний і обумовлений часом прийняття рішення вищестоящими організаціями (наприклад, урядовими структурами), що діють в НИС фінансовими, науково-технічними і організаційними можливостями, які передбачають і підготують початок робіт по Етапу 2 ЖЦИ. Во-вторых, внаслідок часового лагу і того, що суб'єкти і структури НИС, що забезпечують виконання Етапу 2 ЖЦИ $\{a_i\}$, отримують фінансування і замовлення на розробку Етапу 2 ЖЦИ $\{a_i\}$ не від суб'єктів НИС, що провели роботи на Етапі 1 ЖЦИ $\{a_i\}$, а від вищестоящих організацій, а вихідні дані на розробку Етапу 2 ЖЦИ $\{a_i\}$ вони отримують не від розробників Етапу 1 ЖЦИ $\{a_i\}$, а з «Баз даних результатів Етапів 1» (далі – БД_{ГТ1} $\{a_i\}$). При цьому інтелектуальна власність, створена на Етапі 1, як правило, безкоштовно присвоюється [10,15].

Отримавши замовлення, фінансування і інформацію, структури НИС (ГУ 2–1, ГУ 2–2 на рис. 6), що забезпечують підтримку Етапу 2 ЖЦИ $\{a_i\}$, приступають до виконання етапу. По завершенні етапу результати надходять в «Базу даних результатів Етапів 2».

Алгоритм процедур, що виконуються в межах НИС при реалізації Етапів 3 і 4 ЖЦИ $\{a_i\}$, аналогічний вищевказанному: після отримання відповідних рішень (або замовлень), фінансування і інформації з баз даних результатів попередніх етапів ЖЦИ суб'єкти НИС, що підтримують Етапи 3 і 4, приступають до їх реалізації. По завершенні етапів отримані результати накопичуються в відповід-

ствуючих базах даних. Особенність Етапів 3 і 4 ЖЦИ заключається в тому, що їх реалізація може здійснюватися як державними, так і комерційними структурами (СПД 3–1 і СПД 4–1 на рис. 6 відповідно).

По завершенні Етапу 4 інновація $\{a_i\}$ в своєму остаточному вигляді як продукт або продукція з'являється на ринку, що призводить до зміни ринку і появи на ньому симбіотических структур $\text{Сист-}\{a_i\}$, пов'язаних інновацією $\{a_i\}$.

Процес структурування ринку внаслідок появи на ньому інноваційної продукції і появи на ньому специфічних образів – симбіотических структур $\text{Сист-}\{a_i\}$, генетически пов'язаних з інноваційними продуктами $\{a_i\}$, докладно розглянуто в роботах [12–14] і в цій статті не розглядається.

Существенним для розуміння в статті питань є тільки те, що симбіотическі структури, як показано в [13], зароджуються в процесі інноваційної діяльності і є її результатом, внаслідок чого ринки високіх технологій представляють собою ринки конкуруючих між собою симбіотических структур, базуючих на різних технічних рішеннях. При цьому з виникненням економічної конкуренції при появі інновацій на ринку технічна конкуренція не зникає. Вона продовжує залишатися базовим умовом існування симбіотическої структури і одним з головних факторів, формуючих споживчий попит.

В загальному випадку ринки високіх технологій представляють собою олігопольні ринки конкуруючих між собою симбіотических структур [13, 14], а одночасне існування на ринку високіх технологій конкуруючих між собою інноваційних продуктів (наприклад $\{a_i\}$ і $\{b_j\}$) завжди означає існування конкуруючих між собою симбіотических структур $\text{Сист-}\{a_i\}$ і $\text{Сист-}\{b_j\}$, виниклих внаслідок реалізації життєвих циклів інновацій $\{a_i\}$ і $\{b_j\}$.

Конкурентне співіснування інноваційних продуктів, $\{a_i\}$ і $\{b_j\}$ на ринку продовжується до тих пір, поки в силу яких-небудь причин не створюються умови для експансії інноваційного продукту, наприклад продукту $\{b_j\}$, на сегмент ринку, зайнятий інноваційним товаром $\{a_i\}$.

В цьому випадку симбіотическа структура $\text{Сист-}\{a_i\}$ починає захист свого сектора високотехнологічного ринку шляхом активізації інноваційних розробок, в частині здійснює генерацію нових науково-техніческих і конструкторських рішень, розвиваючих і доповнюючих вихідний, базовий інноваційний продукт $\{a_i\}$ шляхом повернення на більш ранні етапи ЖЦИ (шляхом Φ -переходів першого, другого і третього типів, показаних на рисунку 4). Наприклад, шляхом переходу на Етап 2 $\{a_{i+1}\}$, тобто шляхом Φ -переходу першого типу, як це показано на рис. 6. Очевидно, що в цьому випадку реалізується варіант, в якому «точкою генерації» інновацій є не наука, а бізнес.

Реалізація етапів ЖЦИ інноваційного продукту (продукції) $\{a_{i+1}\}$ здійснюється структурами НИС, підтримуваними відповідними Етапами ЖЦИ аналогічно тому, як це було викладено вище для інновації $\{a_i\}$.

Створений внаслідок Φ -переходу першого типу інноваційний продукт $\{a_{i+1}\}$ технічески і технологічес-

ки сумісний з продуктом $\{a_i\}$ і сприймається частиною ринку входячої в симбіотическу структуру $\text{Сист-}\{a_i\}$ як певне подальше інноваційне розвиток продукту $\{a_i\}$. Внаслідок підприємства, входивші в $\text{Сист-}\{a_i\}$, переходять на використання продукту $\{a_{i+1}\}$, утворюючи $\text{Сист-}\{a_{i+1}\}$ і зберігаючи за собою сектор ринку, який вони займали раніше як $\text{Сист-}\{a_i\}$.

Одночасно з Φ -переходом першого типу симбіотическа структура $\text{Сист-}\{a_i\}$ з метою захисту своїх позицій на ВТ-ринку може почати роботу в межах Φ -переходу третього типу, який включає в себе цілеспрямовані фундаментальні дослідження (Етап 1 ЖЦИ $\{a_{i+3}\}$ на рис. 7), внаслідок чого створюється «нова хвиля» інноваційних продуктів $\{a_{i+3}\}$, успішно конкуруючих з інноваційною продукцією $\text{Сист-}\{b_i\}$ і технічески сумісних з $\{a_i\}$ і $\{a_{i+1}\}$. Реалізація інноваційних продуктів $\{a_{i+3}\}$ здійснюється інфраструктурами $\text{Сист-}\{a_i\}$ і $\text{Сист-}\{a_{i+1}\}$, які по мірі збільшення обсягу продуктів $\{a_{i+3}\}$ трансформуються в $\text{Сист-}\{a_{i+3}\}$.

Приведені на рис. 6 і 7 приклади опису процесів розвитку інновацій на основі нелінійних ЖЦИ, реалізуємих в середі НИС, показують, що, використовуючи розроблений раніше в межах лінійної моделі ЖЦИ понятійний апарат і виконаний на його основі структурування інноваційного процесу шляхом виділення в ньому п'яти генетически пов'язаних між собою якісно різних форм (етапів ЖЦИ), а також базуючись на представленні про НИС як про середі підтримки відповідних етапів ЖЦИ, можна сформулювати теоретическу модель, дозволяючу адекватно описувати процес розвитку будь-якої інноваційної ідеї від її зародження до втілення в вигляді з'явившогося на ринку інноваційного товару. При цьому ця модель дозволяє не тільки описувати постфактум процес розвитку вже існуючих інновацій, але і може слугувати основою для планування інноваційного розвитку, як економіки, так і НИС країни на довготермінову перспективу.

В частині, аналізуючи перспективи розвитку будь-якої інновації з допомогою запропонованої моделі, базуючої на нелінійних ЖЦИ і НИС як середі підтримки етапів нелінійних ЖЦИ, необхідно, перш за все, визначити, до якого з семи типів нелінійних ЖЦИ відноситься даний процес і на якому етапі ЖЦИ знаходиться дана інновація і, опираючись на отримані дані, розглянути науково-техніческі і економіческі можливості НИС з точки зору забезпечення (підтримки) наступного (або наступних) етапів ЖЦИ. При цьому нас цікавлять тільки можливості НИС по забезпеченню виконання повністю визначеного етапу розглядаємої інновації і нічого більше. Наприклад, при розгляді інновації в області реактивного двигателестроєння нас повністю не цікавлять можливості НИС в області біохімії і навпаки.

Якщо науково-техніческі можливості НИС достаточні, для виконання етапу необхідна тільки її економіческа підтримка, якщо ні – подальша розробка інновації зупиняється, або взагалі, або до тих пір, поки в межах НИС не будуть створені необхідні науково-техніческі можливості підтримки розглядаємого етапу ЖЦИ.

Очевидно, что при таком подходе точность прогноза появления рассматриваемой инновации на рынке в некотором, интересующем нас, интервале времени Δt , во-первых, во много раз больше, чем при вероятностно-статистическом подходе, а во-вторых, в процессе развития инновации точность прогноза ее появления на рынке в интервале времени Δt растет по мере реализаций этапов ЖЦИ.

На первый взгляд кажется, что описанный выше подход, основанный на поэтапном рассмотрении развития инновации с использованием модели нелинейных ЖЦИ и определением НИС как среды поддержки этапов нелинейных ЖЦИ, правомерен только при определении перспектив развития отдельной инновации и не может служить основой достоверного прогноза инновационного развития всей национальной экономики в целом, поскольку для его реализации необходим одновременный анализ состояния и возможности развития десятков тысяч инноваций во всех областях экономической деятельности, что требует громадного количества человеко-часов и «армии» специалистов.

Однако в действительности для получения таких данных (например, в Украине или в какой-нибудь другой стране) «армии» специалистов не требуется. Эти данные всегда есть. Их создают сами разработчики инноваций, поскольку они им жизненно необходимы в работе. Просто в настоящее время (при существующей системе) на национальном уровне такие базы данных никто не собирает (не формирует) и не анализирует.

На государственном уровне для организации мониторинга и прогноза инновационного развития национальной экономики на основе национальных баз данных Этапов ЖЦИ достаточно: 1) принять законодательную норму, которая обязывала бы всех субъектов экономической деятельности заполнять соответствующие формы в годовой отчетности и 2) определить организацию в рамках существующих государственных структур департамента (или госкомитета) по координации инновационной деятельности, который бы обобщал собранный массив данных и преобразовывал их в совокупность баз данных, структурированных, в первую очередь как результаты соответствующих Этапов ЖЦИ и во вторую – по видам научно-технической деятельности (показаны на рис. 6 и 7 как «БД результатов Этапа N, где N – принимает значения 1, 2, 3, 4).

Анализ этих массивов, структурированных как базы данных этапов ЖЦИ, дает достаточно четкую панораму состояний этапов ЖЦИ множества всех инноваций, которые разрабатываются в рамках НИС, на момент времени t . Циклическое обновление баз данных с интервалом Δt позволяет получить дискретный во времени набор массивов данных по этапам ЖЦИ, опираясь на который, возможно отслеживать динамику развития инноваций в рамках НИС и своевременно (с временным лагом не более $2\Delta t$) выявлять:

- инновации, развитие которых остановлено в связи с отсутствием средств для финансирования следующего этапа ЖЦИ;

- инновации, развитие которых остановлено отсутствием в НИС необходимых научно-технических и технологических сил и средств, способных обеспечить реализацию следующего этапа ЖЦИ;

- инновации, которые «застряли» на каком-либо этапе ЖЦИ и не развиваются вследствие отсутствия необходимых инновационных решений (конструкторских и (или) технологических) в рамках этапа, либо вследствие выявления в процессе выполнения этапа научно-технических или технологических препятствий непреодолимой силы.

Если первые две из перечисленных выше трех причин, тормозящих развитие инноваций, – отсутствие финансовых и научно-технических (технологических) средств могут быть прогнозируемо устранены в заранее определенные временные интервалы мерами плано-административного характера, то третья – отсутствие инновационных решений, необходимых для реализации соответствующих этапов ЖЦИ, относится к области эвристики и принципиально не может быть решена плано-административными мерами в заранее заданные интервалы времени.

Тем не менее систематический национальный мониторинг обновляемых с интервалом Δt массивов баз данных Этапов ЖЦИ:

- позволяет получать достаточно достоверный прогноз появления инноваций на рынке, точность которого повышается от этапа к этапу;

- служит основой для принятия решений о наиболее экономически оптимальных направлениях развития НИС, позволяя сосредотачивать экономические и научно-технические усилия на наиболее перспективных в данный момент и для данной НИС направлениях развития;

- существенно повышает достоверность индикаторов оценки реального развития инновационной системы, что позволяет своевременно корректировать национальную инновационную политику.

В рамках предлагаемой модели управляемое инновационное развитие национальной экономики происходит следующим образом.

Все учреждения либо подразделения (департаменты, отделы, лаборатории) субъектов любой формы собственности, занимающиеся фундаментальными научными исследованиями любой направленности, образуют (рассматриваются, относятся) инфраструктуру НИС, поддерживающую Этап 1 ЖЦИ. В результате их деятельности происходит спонтанное зарождение идей о возможности создания ранее не существовавших объектов второй природы (инноваций).

Эти спонтанно возникающие в процессе фундаментальных исследований идеи инноваций поступают в общегосударственную базу данных («БД результатов Этап 1» на рис. 6), где систематически накапливаются и хранятся в виде отчетов, заявок на изобретение, патентов или какой-либо другой официальной документации. На этом Этап 1 ЖЦИ заканчивается. Субъекты НИС, образующие инфраструктуру этапов 1, сыграли свою роль и в дальнейшем развитии инновации не участвуют.

В общегосударственной базе данных информация об инновации может находиться неопределенно долго (временной лаг Этапа 1). До тех пор пока в силу соображений, которые кажутся госструктурам (либо субъектам инфраструктуры Этапов 2 НИС) актуальными, не начинается финансирование Этапа 2 ЖЦИ инновации.

Вследствие того что Этап 2 ЖЦИ (прикладные исследования), как было отмечено выше, есть процесс познания,

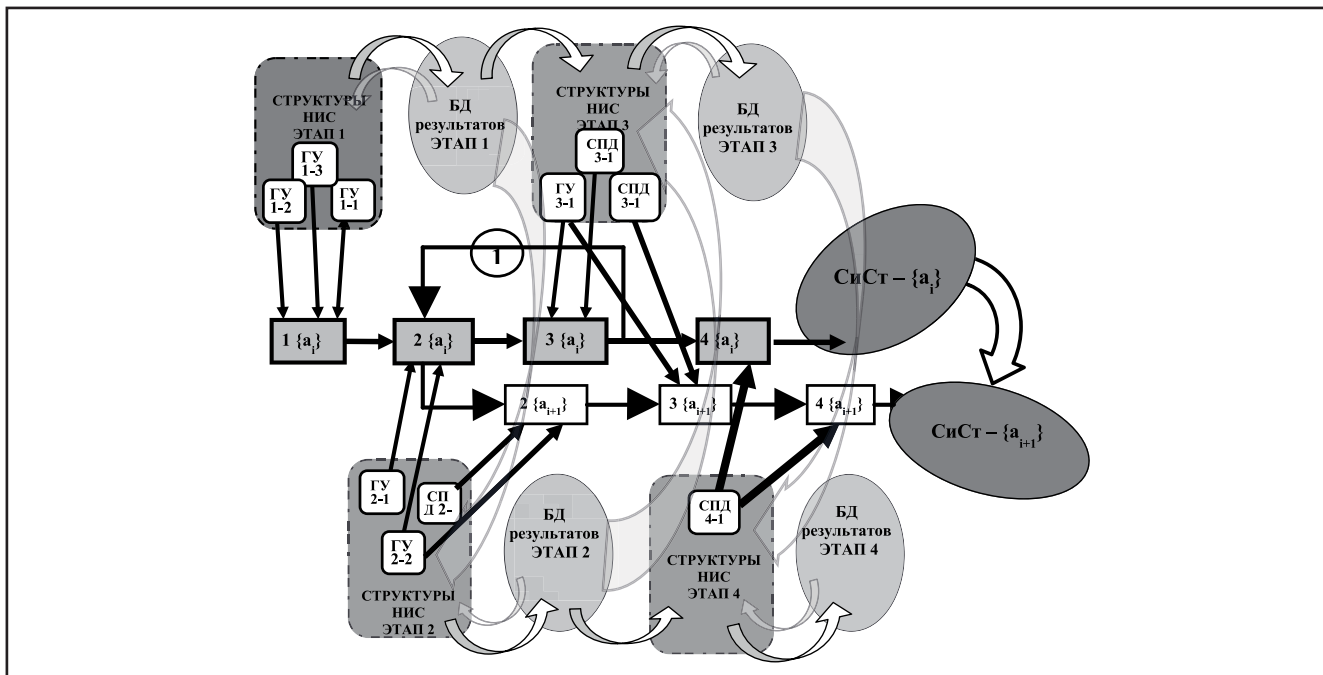


Рисунок 6. Схема развития инновации $\{a_i\}$ путем реализации последовательно-параллельной Φ -структуры 1 типа ($3\{a_i\} \Rightarrow 2\{a_{i+1}\}$), базирующейся на НИС как среде поддержки этапов ЖЦИ

деятельность субъектов, реализующих Этап 2, содержит эвристическую компоненту и, следовательно, не может быть полностью алгоритмизирована и строго определена во временном интервале. Успешное выполнение Этапа 2, как правило, требует сопутствующих инновационных решений, без которых невозможна реализация исходной инновации (например, инновации $\{a_i\}$ на рис. 6).

Здесь возможны два варианта развития событий:

1) сопутствующие инновационные решения, без которых невозможна реализация исходной инновации (например, инновации $\{a_i\}$ на рис. 6), благополучно находятся, Этап 2 ЖЦИ успешно завершается и его результаты поступают в общегосударственную базу данных («БД результатов Этап 2» на рис. 6), где хранятся в виде отчетов, заявок на изобретение, патентов или какой-либо другой официальной документации, а также хранятся в виде макетов, натуральных экспонатов, лабораторных или опытных образцов, демонстрирующих все основные качественные характеристики исходной инновации;

2) на момент контроля процесса реализации Этапа 2 сопутствующие инновационные решения не найдены, и возможность успешного окончания этапа в рассматриваемый отрезок времени не ясна. В этом случае для решения вопроса о дальнейшем финансировании этапа проводится экспертиза, задача которой определить причины неудачи. В частности, выяснить, произошла ли неудача вследствие:

а) недостаточного финансирования, отсутствия необходимого научно-технического (технологического) оборудования, недостаточной квалификации и креативности людей, привлеченных к выполнению этапа;

б) выявления в процессе работ необходимости проведения дополнительных целенаправленных фундаментальных исследований, без результатов которых невозможно продолжение работ по реализации Этапа 2 ЖЦИ;

в) выявления в процессе работ одного или нескольких препятствий непреодолимой силы.

В зависимости от результатов экспертизы принимаются решения:

– в случае а) – продлить срок реализации этапа на некоторый временной интервал при устранении причин неудачи;

– в случае б) – провести дополнительные целенаправленные фундаментальные исследования, то есть принимается решение о последовательно-параллельном Φ -структурном переходе 2 типа (показанном на рис. 4) и о приостановлении работ по Этапу 2 до появления результатов Этапа 1, инициированного Φ -структурным переходом 2 типа;

– в случае в) – о прекращении работ по разработке инновации и сохранении всех полученных результатов до того времени, пока не появятся перспективы устранения результатов непреодолимой силы, обнаруженных в процессе работ по Этапу 2 ЖЦИ.

При и после успешного окончания Этапа 2 ЖЦИ возникает временной лаг Этапа 2, который длится до тех пор, пока в силу соображений, которые кажутся либо госструктурам, либо субъектам инфраструктуры Этапов 3 НИС, актуальными, не начинается финансирование Этапа 3 ЖЦИ инновации.

Являясь процессом познания, Этап 3 ЖЦИ, точно так же как и Этап 2, содержит эвристическую компоненту и, следовательно, не может быть полностью алгоритмизирован и строго определен во времени. Успешное выполнение Этапа 3 требует сопутствующих инновационных решений, без которых невозможна реализация исходной инновации. Соответственно, все вышесказанное об Этапе 2 относится и к Этапу 3 ЖЦИ. С той только разницей, что в случае выявления на Этапе 3 необходимости проведения дополнительных фундаментальных или прикладных научных исследований, могут быть инициированы как Φ -структурные переходы 1-го, так и Φ -структурные переходы 3-го типов (рис. 4, 6, 7). Естественно, в случае про-

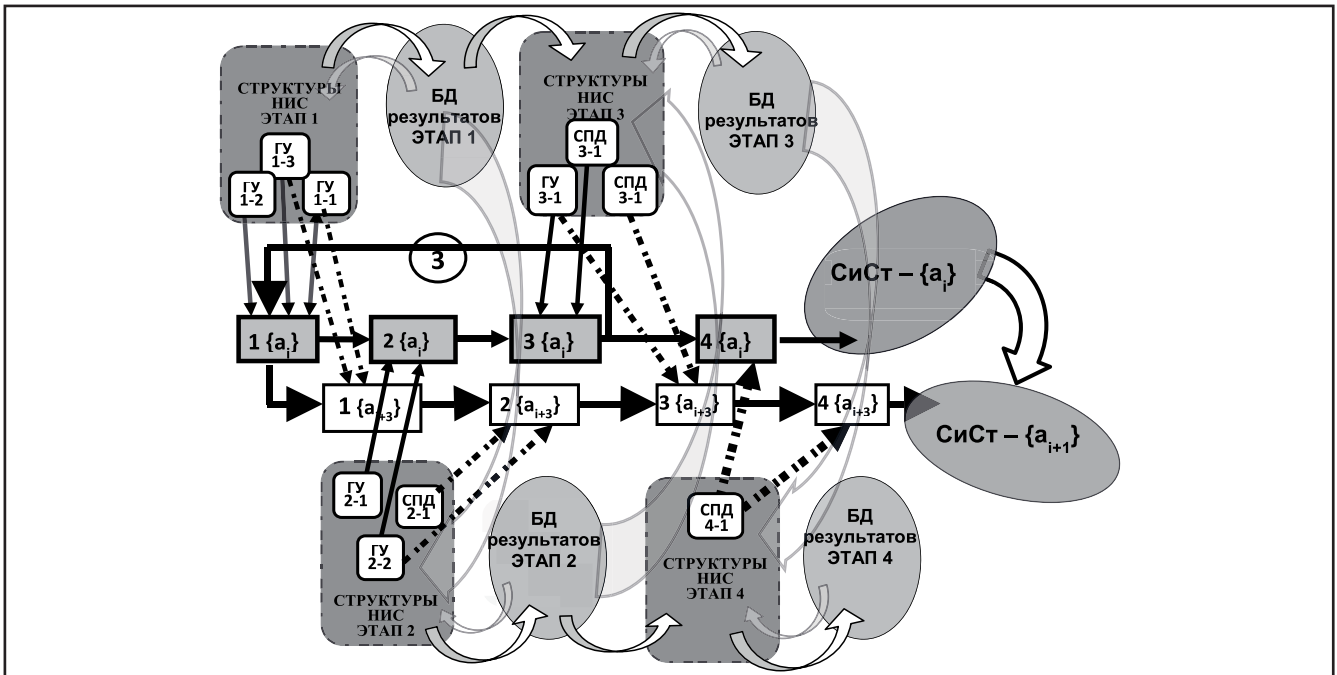


Рисунок 7. Схема развития инновации $\{a_i\}$ путем реализации последовательно-параллельной Φ -структуры 3 типа ($3\{a_i\} \Rightarrow 1\{a_{i+1}\}$), базирующейся на НИС как среде поддержки этапов ЖЦИ

ведения дополнительных фундаментальных или прикладных научных исследований, выполнение работ по Этапу 3 приостанавливается до появления результатов по дополнительным научным исследованиям.

По окончании Этапа 3 ЖЦИ его результаты поступают в общегосударственную базу данных («БД результатов Этап 3» на рис. 6, 7) и возникает временной лаг Этапа 3 ЖЦИ, который длится до тех пор, пока госструктурами либо субъектами инфраструктуры Этапов 4 НИС не начинается финансирование Этапа 4 ЖЦИ инновации.

Реализация Этапа 4 ЖЦИ происходит аналогично тому, как это было описано выше для Этапов 2 и 3. По окончании этапа сведения о результатах поступают в общегосударственную базу данных («БД результатов Этап 4» на рис. 6, 7), но в отличие от Этапов 2 и 3, Этап 4 является финальным и по его окончании инновационный продукт либо продукция (например, инновационные продукты $\{a_i\}$ и $\{a_{i+1}\}$ на рис. 6, 7) без какого-либо временного лага начинает выводиться на рынок симбиотическими структурами $\text{Сист} - \{a_i\}$ и $\text{Сист} - \{a_{i+1}\}$, связанными с разработанными инновационными продуктами.

Как указывалось выше, описание роли симбиотических структур в инновационном процессе не входит в круг вопросов, рассматриваемых в настоящей статье. Важным в данном случае является то, что симбиотические структуры играют ключевую роль при описании влияния инновационного процесса на рыночную конкуренцию на высокотехнологичных рынках, поскольку они позволяют описать как прямой процесс влияния инноваций на рынки высокотехнологичных товаров, так и обратный – влияние возникающей на высокотехнологичных рынках конкуренции инновационных товаров на инновационный процесс, без чего какое-либо достоверное планирование инновационного развития национальной экономики совершенно не возможно.

Дискретность и некоторая не поддающаяся прогнозу неопределенность длительности этапов ЖЦИ, которая обусловлена эвристичностью процесса познания, являются имманентными особенностями процесса создания инновации. Их влияние, безусловно, сказывается и должно учитываться, но ни дискретность, ни обусловленная эвристичностью процесса неопределенность длительности этапов ЖЦИ не являются препятствиями при разработке стратегических планов инновационного развития национальной экономики и НИС. Более того, наличие дискретности позволяет нивелировать эвристическую неопределенность и является тем необходимым условием, которое позволяет трансформировать мало предсказуемый и мало управляемый процесс научно-технического развития в так необходимый экономике детерминистский, и, следовательно, хорошо управляемый (достоверный) процесс инновационного экономического развития.

Планирование научно-технического и базирующегося на нем инновационного развития (что близко, но не одно и то же) всегда содержит элемент недостоверности, величина которого принципиально неизвестна и не может быть известна, вследствие эвристичности процесса познания. Поэтому планы научно-технического или инновационного развития всегда несут в себе имманентно присущий им элемент фиаско, который при реализации этих планов может приводить (и очень часто приводит) к тяжелым (значительным) экономическим потерям.

Замена планирования средств, выделяемых на научно-техническое и (или) инновационное развитие экономики на планирование средств, которые необходимы для поддержания реализуемых этапов ЖЦИ конкретных инноваций, исходя из результатов, полученных на предыдущих этапах ЖЦИ этих инноваций на основе данных, сосредоточенных в регулярно обновляемых общенациональных базах данных Этапов

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ЖЦИ в корне меняет ситуацию, поскольку экономист, планирующий затраты на поддержание инновационного развития национальной экономики, как и государственная плановая служба, в рамках рассматриваемой (предлагаемой) модели избавлены от необходимости «гадания на кофейной гуще» относительно достоверности временных интервалов и дат появлений различных инновационных продуктов, необходимых для поддержания инновационного процесса на необходимом для национальной экономики уровне.

Необходимые решения принимаются на основании:

- сведений, сосредоточенных в национальных базах данных результатов Этапов ЖЦИ, которые показывают действительное состояние НИС и находящихся в разработке инноваций;

- запросов относительно необходимого развития НИС для обеспечения этапов ЖЦИ находящихся в разработке инноваций, сделанных соответствующими специалистами (разработчиками инноваций).

Планируя в момент t_j начало финансирования Этапов 2 ЖЦИ некоторого множества инноваций, плановик (экономист) никогда не знает, какая из них «придет к финишу» первой, но в предлагаемой модели планирования это для него и не важно, поскольку, при регулярном (с интервалом Δt) рассмотрении данных по развитию инноваций, к дальнейшему финансированию рекомендуются только те инновации, по которым на предыдущих этапах ЖЦИ были получены положительные результаты. Для устойчивого развития инновационной экономики не суть важно, какая из инноваций «придет к финишу» первой. Важно, чтобы процесс появления инноваций на рынке был предсказуемым и позволял заранее предвидеть возникающие при этом плюсы и минусы.

Особенность, которая в данном случае обеспечивает необходимую гибкость планирования, заключается в том, что экономист, планирующий инновационное развитие национальной экономики, не пытается устранять элементы хаоса присущие эвристическому развитию, он просто учитывает этот хаос, корректируя финансирование последующих этапов ЖЦИ в соответствии с результатами, достигнутыми на предыдущих этапах. Такой подход позволяет обойти сложности планирования процессов, содержащих элементы эвристики, поскольку планирование ведется по факту уже полученных результатов.

Соответственно трансформируется и подход к развитию НИС.

При планировании НИС как среды поддержки процесса научно-технического развития, успешный результат совершенно не означает возврата средств, затраченных на получение этого результата.

В случае планирования развития НИС как среды поддержки инновационного развития национальной экономики на основе информационных данных «Национальной базы данных результатов этапов НИС» ситуация кардинально другая – успешный результат развития инновации всегда влечет за собой создание условий экономического развития, финансовые результаты которого могут либо как минимум обеспечить возврат средств, затраченных на создание инновации, либо во много раз превосходить затраты на ее создание.

Схематически процесс развития инновации (любой) показан на рис. 6 и 7, где широкими фигурными стрелками

изображены информационные потоки, связывающие между собой структуры НИС, обеспечивающие этапы ЖЦИ с базами данных результатов соответствующих и предыдущих этапов. В условиях дискретности процесса создания инноваций информационные базы данных Этапов ЖЦИ и информационные потоки являются ключевым связующим звеном структурно-логической связи этапов.

Понятно, что организация «Национальных баз данных результатов этапов ЖЦИ» и информационных потоков между структурами НИС, поддерживающими этапы ЖЦИ, и базами данных, которые аккумулируют результаты этапов, играет ключевую роль при переходе от спонтанного к управляемому инновационному развитию экономики. Особенно если учесть дискретный характер процесса создания инновации, некоторую неопределенность временных пауз между этапами ЖЦИ и неопределенность временных интервалов, необходимых для выполнения Этапов ЖЦИ.

Выводы

1. Вследствие того что в концепции ЖЦИ развитие инновации рассматривается вне среды ее создания, а в концепции НИС принципиально не учитываются причинно-следственные связи, описывающие развитие инновации, в своем существующем (исходном) виде теоретические концепции НИС и ЖЦИ не позволяют создавать достаточно надежных (достоверных) стратегий (планов) инновационного развития национальных экономик на среднесрочную и длительную перспективы.

2. Показано, что, используя ранее разработанные в рамках концепций НИС и ЖЦИ категории, можно построить теоретическую модель, содержащую в себе методологию исследования и адекватное описание причинно-следственных связей любого реального инновационного процесса на основе:

- представления жизненных циклов инноваций в виде дискретных во времени нелинейных параллельно-последовательных или последовательно-параллельных структур;

- понимания того, что структурно-логические нелинейные и дискретные во времени схемы ЖЦИ являются одновременно и структурно-логическими схемами процесса познания;

- учета, что появившаяся в процессе познания идея инновации (Этап 1 ЖЦИ) никогда не содержит в себе всего необходимого знания для своей реализации. Это знание возникает по мере и вследствие выполнения этапов ЖЦИ. В момент появления идея инновации всегда есть «вещь в себе», которая может превратиться в «вещь для нас» (например, в виде инновационного товара) только в процессе последовательной реализации этапов жизненного цикла, при этом ни один из этапов ЖЦИ не может быть пропущен или заменен другим;

- структурирования элементов НИС путем выделения в НИС элементов, поддерживающих этапы ЖЦИ рассматриваемой конкретной инновации, т.е. структурирования НИС как среды, необходимой для существования и развития рассматриваемой конкретной инновации;

- учета того, что дискретность и некоторая не поддающаяся прогнозу неопределенность длительности этапов ЖЦИ, которая обусловлена эвристичностью процесса познания,

являются имманентными особенностями процесса создания инновации, влияние которых должно учитываться, но ни дискретность, ни обусловленная эвристичностью процесса неопределенность длительности этапов ЖЦИ не являются препятствиями при разработке стратегических планов инновационного развития национальной экономики и НИС;

– понимания того, наличие дискретности и временных лагов между этапами ЖЦИ, является тем необходимым условием, которое позволяет нивелировать эвристическую неопределенность и трансформировать мало предсказуемый и мало управляемый процесс научно-технического развития в так необходимый экономике детерминистский, и, следовательно, хорошо управляемый процесс инновационного экономического развития;

– понимания того, что принципиальная непредсказуемость даты появления инновации, как результата научной деятельности при условии ранней диагностики инновации (на Этапах 1 и 2) не означает невозможности своевременного получения достоверного экономического прогноза инновационного развития и превращения неуправляемого, спонтанного процесса генерации инноваций, в управляемый и прогнозируемый процесс экономического инновационного развития, поскольку в этом случае вследствие дискретности инновационного процесса возможно своевременное принятие необходимых мер управляющего или упреждающего характера, определяющих развитие инновации на более поздних этапах ЖЦИ вплоть до ее появления на рынке в виде товара.

3. Поэтапное рассмотрение развития инноваций на основе нелинейных ЖЦИ при условии представления НИС как среды поддержки этапов ЖЦИ позволяет реализовать возможности управления инновационным процессом и преодолеть те трудности описания инновационного процесса, которые возникают как в концепции НИС, так и в концепции ЖЦИ.

Список использованных источников

1. Янч. Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. – М.: «Прогресс», 1974. – 586 с.
2. Методологические вопросы науковедения / Под ред. В.И. Оноприенко. – К.: УкрИНТЭИ, 2001. – 332 с.
3. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
4. Dosi, G., C. Freeman, and R. Nelson (eds). *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter Publishers, 1988.
5. Freeman, C. «The National System of Innovation in Historical Perspective.» *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 19, No. 1 (1995).
6. Lundvall, B._A. (ed). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London, Pinter Publishers, 1992.
7. Nelson, R. and N. Rosenberg. «Technical Innovation and National Systems». Chapter x in *National Systems of Innovation*, edited by R. Nelson. New York and Oxford: Oxford University Pres, 1993. (page 4).
8. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с. – (Экон. наследие) – ISBN 5–282–01415–7
9. Национальные инновационные системы в России и ЕС. – М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 280 с.
10. Хребтов А.О. Особенности процесса создания инноваций в национальных экономиках полного и неполного инновационного цикла // Системное моделирование социально-экономических процессов: Труды 32-й Международной научной школы-семинара, Вологда, 5–10 октября 2009 г.: в 3 ч. / Под ред. В.Г. Гребенникова, И.Н. Щепиной, В.Н. Эйтингона. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2009. – Ч. I. – С. 51–59.
11. Хребтов А.О. Научно-технические и экономические особенности объективно существующих процессов создания инноваций в экономиках полного и неполного инновационного цикла // Наука и науковедение, 2010, №4. – С. 3–14.
12. Хребтов А.О., Сколова Е.В. Симбиотические структуры как фактор и следствие инновационного развития // Системное моделирование социально-экономических процессов: Труды 32-й международной научной школы-семинара, Вологда, 5–10 октября 2009 г.: в 3 ч. / Под ред. В.Г. Гребенникова, И.Н. Щепиной, В.Н. Эйтингона. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2009. – Ч. II. – С. 198–204.
13. Хребтов А.О., Сколова Е.В. Возникновение симбиотических структур как следствие и фактор инновационного развития // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Вып. 38–3. – Донецк, ДонНТУ, 2010. – С. 58–65.
14. Хребтов А.О. Национальные инновационные системы, трансфер технологий и экономическая безопасность // Системное моделирование социально-экономических процессов: труды 34-й Международной научной школы-семинара, Светлогорск, Калининградская обл., 26 сентября – 1 октября 2011 г.: в 2 ч. / Под ред. В.Г. Гребенникова, И.Н. Щепиной, В.Н. Эйтингона. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2011. – Ч. I. – С. 209–217.
15. Хребтов А.О. Особенности создания интеллектуальной собственности в инновационной экономике полного и неполного инновационного циклов // Актуальні питання охорони прав інтелектуальної власності в Україні та Європейському Союзі в контексті Європейської інтеграції. Матеріали міжнародної конференції [Київ, 30 червня – 1 липня 2010 року], Проект ЄС «Вдосконалення стратегії, політики та регулювання інновацій в Україні». – Фенікс, 2010. – 424 с.

І.І. БОГАТИРЬОВ,
к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Управління фінансовими потоками компанії в ході реалізації інвестиційних проектів

Розроблена модель управління фінансовими потоками на базі трирівневого підходу до аналізу складної економічної системи. Запропоновано формулу розрахунку консолідованого фінансового потоку компанії за напрямками використання. Визначено основні завдання оптимізації фінансових потоків компанії.

Ключові слова: фінансовий потік, інвестиції, економічна система, оптимізація фінансових потоків компанії.

І.І. БОГАТЫРЕВ,
к.э.н., доцент, докторант кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Управление финансовыми потоками компании в ходе реализации инвестиционных проектов

Разработана модель управления финансовыми потоками на базе трехуровневого подхода к анализу сложной экономической системы. Предложена формула расчета консолидированного финансового потока компании по направлениям использования. Определены основные задачи оптимизации финансовых потоков компании.

Ключевые слова: финансовый поток, инвестиции, экономическая система, оптимизация финансовых потоков компании.

І.І. BOGATYREV,
Ph.D., associate professor, doctoral student in international accounting and auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Financial flows manage in realisation of investment projects

The model of Financial Management at the three-tier approach to the analysis of complex economic system is made. The formula for calculating the consolidated financial flows of the company in the areas of use is proposed. Measured the main task of companies financial flows optimization.

Keywords: financial flow, investments, economic system, optimization of companies financial flows.

Постановка проблеми. У фінансовому менеджменті будь-якої компанії велика роль належить управлінню її фінансовими потоками, де як такі виступають не тільки потоки грошових коштів, а й матеріально речові фондові потоки у вартісному їх вираженні, що відображають рух грошових коштів. При цьому слід зазначити, що в інноваційній економіці ефективно управління фінансовими потоками компанії набуває особливого значення, оскільки дозволяє використовувати численні фінансові інструменти, доступні на сьогодні, для більш успішного розвитку виробництва. Фінансові потоки підприємств у ході реалізації інвестиційних проектів схильні до впливу безлічі як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Рух фінансових потоків нерозривно пов'язаний із впливом, який вони справляють на фінансовий стан компанії, її ліквідність, платоспроможність, саму здатність реалізувати інвестиційний проект. Ідентифікований зв'язок фінансових потоків і загального фінансового стану компанії зобов'язує пильніше ставитися до питань їхнього формування та джерел ресурсів компанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інвестиціям в економічній науці завжди приділялася велика увага, проте головним чином з позицій проблем кредитування та ефективності капітальних вкладень (Т.С. Хачатуров, Д.А. Аллахвердян, Е.Л. Вознесенський, А.М. Бірман, В.П. Дьяченко, Н.Д. Барковський, М.А. Пессель, В.І. Рибін, Ю.Є. Шенгер та ін., а також у пострадянський час – В.В. Бочаров, О.І. Лаврушина, Н.І. Лахметіна, В.В. Шеремет, І.Т. Балабанов, В.М. Анипін, А.Б. Миколаїв, В.В. Ковальов, А.С. Жемчугов, В.М. Лебедев та ін.). Віддаючи належне дослідженням економічних і фінансових проблем інвестицій, відзначимо, що синергетично-

му аналізу інвестиційних процесів приділялося в економічній науці недостатньо уваги, тому питання управління фінансовими потоками в ході реалізації інвестиційних проектів потребують подальшого уточнення.

Метою статті є розробка моделі управління фінансовими потоками підприємств у ході реалізації інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу. Економіка як об'єкт дослідження складається з безлічі функціонуючих взаємопов'язаних різнорівневих систем, кожна з яких для своєї життєдіяльності, кількісного та якісного розвитку потребує притоку ресурсів поточних (практично безперервних) і періодично капітальних. Якщо відтворення системи відбувається за рахунок поточного припливу ресурсів без оновлення виробничої бази, має місце одноразове використання та подальше зникнення виробничо-господарської системи. Інвестування забезпечує тривале (довгострокове) функціонування економічної системи, тим самим уможливорює, за словами В.С. Барда, «як економічна і філософська категорія першорядно-фундаментальний порядок» [1, с. 7].

Заслугують бути відміченими роботи С.С. Дзарасова [2], Д.К. Чистиліна [3], З.М. Босчаєвої [4], а також В.С. Барда з виділенням як особливої економічної категорії фінансово-інвестиційного комплексу [4]. Певне значення для системної методології узагальнення фінансово-інвестиційних питань в єдиний комплекс мала розробка В.С. Бардом теми організації фінансів будівництва як «сукупності економічних відносин, пов'язаних з планомірним утворенням, розподілом і використанням фондів грошових коштів у всіх учасників інвестиційного процесу в цілях виконання; будівельної програ-

ми» [5, с. 27]. По суті, фінансово-інвестиційний комплекс є основою відтворювального ядра економічної системи. Це поняття створює теоретичний і методологічний фундамент для взаємодії фінансових і реальних інвестицій. Розкриваючи комплікаційний зміст фінансово-інвестиційного комплексу, слід виокремити такі ознаки:

- інтеграцію в єдиний взаємозалежний комплекс фінансових і реальних інвестиційних процесів і потоків;
- взаємодія того чи іншого виду і / або злиття економічних суб'єктів фінансування і реального інвестування;
- взаємозв'язок (взаємопроникнення) або об'єднання фінансових і реальних інвестиційних ресурсів.

При виділенні зазначених ознак чітко проявляється компліцарність зв'язків складної системи, тобто міжрівневий та внутрішньоструктурний взаємозв'язок інвестицій, що підкреслює необхідність вивчення на основі синергетичних уявлень про еволюцію сутності інвестування як економічної категорії для розуміння процесів інвестиційно-фінансової взаємодії.

Узагальнення гіпотез системного підходу до аналізу економіки призводять до висновку, що формалізований опис економічної системи будь-якого типу має три рівні відповідно зазначеним критеріям: системи функціональних зв'язків, системи виробничих відносин та інституційної системи.

До першого нижнього рівня, або мікрорівня, належать моделі технологічних процесів. Це власне ті процеси, якими керують, тобто «фізичні» процеси, які протікають у будь-якій економічній системі незалежно від її типу. Опис нижнього рівня задає поштовх технологічним процесам (виробничим і невиробничим) за умови керуючого впливу на них.

На другому рівні знаходиться керуючий вплив на процеси, наявні на нижньому рівні структур, включених в єдину систему. Ці впливи формуються економічними механізмами регулювання всередині макросистеми. Отже, вони відображають результати діяльності людей, що вступають у виробничі відносини і втілюють у собі економічні інтереси суспільства. Економічні механізми на другому рівні або мезорівні описи підпадають під зовнішній регулюючий вплив середовища (наприклад, держави стосовно національної корпорації) як виразника інтересів суспільних груп, які формують систему другого рівня.

Діяльність зовнішнього середовища сприяє ефективності функціонування економічних механізмів за рахунок формування негентропії. Разом із цим ряд економічних закономірностей макроекономічного характеру виявляються як самостійні характеристики стану системи, піддані впливу системи вищого рівня. Тому система мезорівня впливає на параметри механізмів регулювання, пристосовуючи їх до стану системи, що змінюється.

Третій рівень, або макрорівень, містить опис економічної керуючої діяльності, насамперед стану економічної системи мезорівня під дією зовнішніх впливів на неї і опис способів впливу держави на економічні інститути під впливом зовнішніх по відношенню до національної господарської системи факторів регіональним і світовим. Для кожного з рівнів розрізняються теоретичні моделі інвестиційної діяльності. Про це говорить відмінність у визначенні інвестицій та інвестиційної діяльності для процесів, що протікають на різних рівнях. Аналіз особливостей регулювання інвестування на кож-

ному з рівнів дозволить скласти уявлення про зовнішні і внутрішні сфери цього процесу.

Ураховуючи вищенаведені положення трирівневого підходу, уточнимо основні положення базової теорії інвестування другого рівня системи, тобто рівня формування керуючих впливів на процеси першого рівня під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів і механізмів регулювання економіки.

У теорії інвестування слід акцентувати підхід до характеристики інвестицій, який передбачає оцінку майбутньої можливої вартості сьогоднішніх вкладень. Сама методика оцінки вартості також вимагає окремого уточнення. Багато різноманітних факторів має бути враховано при цьому аналізі, а зокрема співвідношення доходності та ринкової вартості інвестиційного кредиту і ціни покупки акції фірми тощо.

За такого підходу оператор (інвестор, керуючий, брокер чи інша особа, яка приймає рішення) відволікається від виробничого процесу кожної компанії, від використання (ефективного або не дуже вмілого) вкладених капіталів або придбаних прав і повноважень, замінюючи його аналізом трансформації вартостей. Його цікавлять підсумкові результати, їхня динаміка, абсолютні і відносні показники, що впливають на зміну вартості цінних паперів, відповідних інвестиціям. Відповідно до цього підходу до інвестування вибудувалось і розуміння змісту даного економічного феномена.

Проведене дослідження показало, що найбільш обґрунтованим є не вартісний підхід до аналізу цього явища, а підхід, заснований на оцінці впливу капітальних та інших вкладень (придбання обладнання, розширення виробничих можливостей або будь-які інші витрати), безпосередньо пов'язаних з підвищенням здатності економічної системи досягати свої (стратегічні або оперативні-тактичні) мети, тобто якийсь погляд зсередини на зміни стану системи, запозичення зовнішніх ресурсів (енергії, інформації тощо) для збільшення внутрішнього порядку в економічній системі і, відповідно, зменшення її ентропії. Це дещо інший ракурс, хоча він має деякі спільні риси аналізу з першим, а саме:

- інвестиції передбачають значні за обсягом фінансові витрати і відносно довгі терміни вкладення;
- віддача у вигляді зростання стійкості СЕС від інвестицій може бути отримана протягом деякого часу (тривалістю до кількох років) в майбутньому;
- прогноз результатів інвестування враховує елементи ризику і невизначеності.

Оптимізація фінансових потоків компанії є однією з найважливіших функцій фінансового управління. До основних завдань оптимізації відносяться:

- виявлення і реалізація резервів, що дозволяють знизити залежність фірми від зовнішніх джерел залучення грошових коштів;
- забезпечення більш повної збалансованості позитивних і негативних фінансових потоків у часі і за обсягами;
- забезпечення синхронізації фінансових потоків підприємства;
- підвищення суми і якості чистого фінансового потоку, що виникає в результаті діяльності компанії.

Як відомо, мета управління фінансовими потоками полягає в забезпеченні фінансовими ресурсами фінансово-господарської діяльності організації за умови дотримання вимог

збалансованості та фінансової стійкості на поточний і планований періоди.

Одним з основних факторів, що визначають успішність реалізації інвестиційного проекту, є забезпечення його фінансової реалізованості, тобто фактичне перевищення величини грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства над величиною грошових коштів, необхідних для реалізації інвестиційного проекту в кожен момент часу.

У зв'язку з цим запропонована формула розрахунку потреби в грошових коштах на кожному етапі реалізації інвестиційного проекту. При цьому вважається, що якщо у підприємства в стадії реалізації знаходяться кілька проектів, для ефективного управління фінансовими потоками представляється доцільним управляти фінансовими потоками кожного проекту окремо. В цьому випадку запропонована формула для розрахунку консолідованого фінансового потоку підприємства за напрямками використання. Він буде дорівнювати:

$$КФП = ФП_{нд} + ФПП + ФПП_{n+1} + ФПП_{n+2} + \dots + ФПП_n + \dots СЗ,$$

де КФП – консолідований фінансовий потік;

$ФП_{нд}$ – фінансовий потік на забезпечення поточної діяльності підприємства;

$ФПП_n$ – фінансовий потік на реалізацію n-го інвестиційного проекту;

СЗ – страховий (резервний) запас підприємства, сформований для запобігання касових розривів.

Розрахунок консолідованого фінансового потоку в кожен момент інвестиційних проектів покликаний забезпечити фінансову реалізованість проектів без зміщення термінів реалізації.

Висновки

Важливим підсумком став поділ теоретичних підходів до аналізу інвестицій у системах різного рівня, врахування особливостей такого аналізу. Це дозволило сформулювати визначення еволюційно-синергетичного розуміння інвестицій, яке розширює можливості дослідження процесів інвестування на різних рівнях систем, включаючи їх реструктурування, оскільки реструктурування в цілому є процесом не тільки внутрішньо системним, але й виходить за рамки економічної системи. З урахуванням вищевказаного можна виділити два напрями подальшого аналізу: різноманіття взаємозв'язків і напрямів інвестування і сукупність функцій інвестицій і їх значення в забезпеченні розвинення (або стійкого стану) складної економічної системи.

Список використаних джерел

1. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / В.С. Бард. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 304 с.
2. Дзарасов С.С. Теория капитала и экономического роста. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 400 с.
3. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики: евразийский аспект / Чистилин Д.К. – М.: Экономика, 2006. – 237 с.
4. Босчаева З.Н. Управление экономическим ростом [Текст]: монография / З.Н. Босчаева. – М.: Экономика, 2004. – 315 с.
5. Бард В.С., Бузулуков С.Н., Дрогобыцкий И.Н., Щепетова С. Инвестиционный потенциал российской экономики. – М.: Экзамен. – 2003. – 319 с.

УДК 330.341.1:338.48:658

М.М. ВИШЛИВАНЮК,

к.е.н., ст. викладач, Мукачівський державний університет

Адаптаційні механізми формування інноваційної стратегії підприємства в індустрії туризму

Правильна оцінка інноваційних проектів і програм та їх ефективне управління на рівні конкретного туристичного регіону представляють не тільки конкретний науковий інтерес, а й набувають великої практичної значущості. В сучасній ситуації від того, наскільки об'єктивно і різносторонньо проводиться ця оцінка, які заходи вживаються для забезпечення багаторівневої експертизи проектів, програм і гнучкої адаптації їх до навколишнього середовища, багато в чому залежить рівень результатів, темпи розвитку підприємств в індустрії туризму. У статті визначена роль органів управління і підприємств, заснованих на конкретних договірних відносинах і орієнтованих на розробку відповідної стратегії просування інноваційного туристичного продукту. Розглянуто основні функції підприємства індустрії туризму при обґрунтуванні інноваційної стратегії розвитку. Наведені стратегічні напрями оптимізації сталості підприємств в умовах туристичного регіону.

Ключові слова: підприємства індустрії туризму, туристичний ринок, інноваційна стратегія, інвестиції, інноваційний продукт.

М.М. ВИШЛИВАНЮК,

к.э.н., ст. преподаватель, Мукачевский государственный университет

Адаптационные механизмы формирования инновационной стратегии предприятия в индустрии туризма

Правильная оценка инновационных проектов и программ и их эффективное управление на уровне конкретного туристического региона представляют не только конкретный научный интерес, но и приобретают большое практическое значение. В современной ситуации от того, насколько объективно и разносторонне проводится эта оценка, какие меры принимаются для обеспечения многоуровневой экспертизы проектов, программ и гибкой адаптации их к окружающей среде, во многом зависит уровень результатов, темпы развития предприятий в индустрии туризма. В статье определена роль органов управления и предприятий, основанных на конкретных договорных отношениях и ориентированных на разработку соответствующей стратегии продвижения инновационного туристического продукта. Рассмотрены основные функции предприятия индустрии туризма при обосновании инновационной стратегии развития. Приведены стратегические направления оптимизации устойчивости предприятий в условиях туристического региона.

Ключевые слова: підприємства індустрії туризму, туристический рынок, инновационная стратегия, инвестиции, инновационный продукт.

M.M. VYSHYVANYUK,

Adaptive mechanisms of formation of innovation strategy of enterprise in the tourism industry

Proper assessment of innovative projects and programs and its effective management at the level of specific tourist region represent not only specific scientific interest, but acquire great practical significance. In the present situation on how much objectively and versatile conducted this assessment, which measures are taken to ensure multilevel examination of projects, programs and flexible adaptation to its environment is largely dependent level of results, the rate of development of enterprises in the tourism industry. The article defines the role governing bodies and enterprises based on specific contractual relationships and focused on developing an appropriate strategy to promote innovative tourism product. The main functions of enterprise in the tourism industry grounding innovation strategy of development are considered. Strategic directions of optimization of the sustainability enterprises in conditions of tourist region are presented.

Keywords: enterprises of the tourism industry, tourism market, innovation strategy, investment, innovation product.

Постановка проблеми. Розвиток інноваційної сфери в системі життєдіяльності суб'єктів господарювання є на сьогодні одним із найважливіших завдань становлення сучасної економіки України. Найактуальніше ці питання стоять у забезпеченні соціально-економічного розвитку туристичних регіонів, оскільки формування та інтеграція туристичних послуг країни у світовий ринок неможливі сьогодні без впровадження інновацій у практичну діяльність підприємств індустрії туризму.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні теоретичні аспекти проблем формування інноваційної стратегії розвитку підприємства в індустрії туризму знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних і закордонних вчених, як А. Бакаєв, В. Василенко, В. Грузинов, А. Градов, В. Гунін, Л. Джеймс, Д. Ковальов, І. Маркіна, М. Мескон, Е. Майкл, В. Сумін, А. Юданов та ін.

У цих роботах досліджуються різні аспекти розвитку індустрії туризму, аналіз факторів впливу на розвиток туризму в Україні. Однак проблеми формування інноваційної стратегії розвитку підприємств індустрії туризму недостатньо вивчені і потребують подальшого дослідження.

Мета статті – визначити адаптаційні механізми формування інноваційної стратегії підприємства в індустрії туризму.

Виклад основного матеріалу. Важливим чинником підтримки сталості підприємства стає розробка інноваційної стратегії його поведінки на місцевому туристичному ринку. «Стратегія ринкова – це вибір довгострокової оптимальної моделі поведінки на туристичному ринку, виходячи з його особливостей» [3, с. 94].

При будь-якому стратегічному підході необхідна розробка плану сталого розвитку регіону, а також визначення ролі органів управління і підприємств, заснованих на конкретних договірних відносинах, що виключають адміністративний диктат і орієнтовані на розробку відповідної стратегії просування інноваційного туристичного продукту. Партнерські відносини органу управління і підприємства повинні орієнтуватися на виконання взаємопов'язаних функцій.

Роль органу управління є визначальною відносно таких функцій:

- прийняття рішень щодо розробки туристичної політики розвитку регіону, а також підготовка й ухвалення плану її розвитку, заснованого на пріоритетності інноваційної сфери;
- підготовка інноваційних програм розвитку, що включає координацію відповідних проектів, які є складовими части-

нами створення найважливіших компонентів інфраструктури регіону;

- створення і охорона туристичних визначних пам'яток (природних парків, музеїв), а також організація фестивалів, ярмарків і великих заходів;

- надання пільг для стимулювання інвестицій у проекти підприємств, коли в цьому є необхідність;

- визначення пріоритетних заходів щодо маркетингу і реклами туризму на користь як туристичного центру, так і конкретного туристичного підприємства, що реалізує інноваційний проект;

- ухвалення правил ліцензування туристичних послуг і контроль за їхнім дотриманням, а також якістю туристичних об'єктів і обслуговування туристів;

- ухвалення правил землекористування і охорони навколишнього середовища у разі надання підприємствам конкурентних переваг (земельних ділянок, розташованих у рекреаційній зоні, для здійснення інноваційних проектів);

- розробка стандартів для системи освіти і програм професійної підготовки кадрів усіх категорій туристичного регіону, орієнтованих на інноваційний тип діяльності.

Роль підприємства в обґрунтуванні інноваційної стратегії розвитку має базуватися на таких функціях:

- прийняття рішень про оцінку можливостей інвестування в інноваційний проект, досягнення запланованих техніко-економічних показників з урахуванням принципів вимог і умов місцевого органу управління, заснованих на плані соціально-економічного розвитку туристичного регіону;

- розробка обґрунтувань інвестицій в інноваційний проект на основі отриманої інформації, вимог державних органів і зацікавлених організацій в обсязі, достатньому для отримання попереднього узгодження місця розміщення об'єкта та створення проектної документації;

- проведення багаторівневої експертизи інноваційного проекту, заснованої на проведенні соціологічних досліджень, опитуванні громадської думки і референдумів про можливість побудови об'єкта в узгодженому з органом управління місці розміщення;

- розробка бізнес-плану, що забезпечує підтвердження платоспроможності та фінансової сталості підприємства щодо реалізації інноваційного проекту підприємства;

- розробка маркетингової стратегії підприємства індустрії туризму щодо реалізації інноваційного проекту, орієнтованої

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

на виявлення та осмислення його сильних і слабких сторін, загроз і можливостей для його реалізації з урахуванням стратегії інноваційного розвитку конкретного туристичного центру;

– обґрунтування мети інвестування в інноваційний проект, економічного, соціально та комерційного ефекту, очікуваного від функціонування об'єкта в наміченому місці на основі вимог, умов органу управління, орієнтованого на підсумки державної і суспільної експертизи;

– розробка вимог до місця розміщення інноваційного об'єкта рекреації з урахуванням соціальної, економічної і екологічної ситуації у регіоні, наявності потенційної місткості ринку, транспортних комунікацій, інженерних мереж та інших об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, а також потреби регіону в додаткових робочих місцях;

– проведення оцінювання інвестицій в інноваційному проєкті за наслідками кількісного і якісного аналізу інформації для забезпечення необхідної його рентабельності та параметрів ефективності.

Системний підхід щодо забезпечення виконання взаємопов'язаних функцій основних територіальних суб'єктів життєдіяльності дозволяє виробити стратегічні напрями оптимізації сталості підприємств в умовах туристичного регіону.

Соціально-виробничий напрям сталого розвитку підприємства, орієнтований на надійність функціонування об'єктів життєзабезпечення, відпочинку і розваг, повинен створювати умови для оновлення і модернізації основних фондів і виробництва на цій основі послуг і товарів на рівні світових стандартів.

Фінансово-економічний напрям, заснований на аналізі прибутковості й ефективності діяльності, фінансовій сталості, ліквідності, ефективного використання основних фондів і досягнення на цій основі коефіцієнта мультиплікації до ЗО, природного оточення у межах підприємства і найближчого оточення та ґрунтується на застосуванні міжнародних стандартів допустимих концентрацій шкідливих речовин для зниження деструктивного впливу на природне оточення підприємства в індустрії туризму.

Галузева спрямованість ґрунтується на дотриманні національних і світових стандартів виробництва туристичного продукту та повинна забезпечуватися з боку керівництва формуванням пріоритетних напрямів і державною підтримкою розвитку підприємства в умовах регіону.

Соціально-географічна спрямованість характеризується ступенем відповідності географічних характеристик можливостям транспортних і туристичних потоків, стану інфраструктури туристичного регіону та повинна сприяти виявленню унікальних природних об'єктів у туристичному продукті регіону для підвищення конкурентоспроможності.

Глобально-інтеграційна спрямованість забезпечується наявністю чіткої антикризової програми, орієнтованої на формування ринкових взаємодій, і повинна створювати можливості для виведення туристичного продукту на міжнародний ринок.

Соціально-політична спрямованість повинна орієнтуватися на гармонізацію розвитку адаптаційної моделі взаємодії основних суб'єктів територіального розвитку, що передбачає соціалізацію бізнесу, перехід від диких капіталістичних відносин у суспільстві до соціальних балансів.

Регіональна спрямованість забезпечується створенням необхідної туристичної інфраструктури з урахуванням спеці-

алізації туристичного продукту регіону і ґрунтується на ефективному використанні та нарощуванні туристичного потенціалу (екологічного, економічного, культурного, історичного, соціального, духовного тощо).

Розвиток інноваційної сфери у системі життєдіяльності територіальних суб'єктів господарювання є на сьогодні одним із найважливіших показників становлення сучасної економіки України [1].

Найактуальніше ці питання стоять у забезпеченні соціально-економічного розвитку туристичних регіонів, оскільки «формування та інтеграція туристичних послуг країни у світовий ринок неможливі сьогодні без впровадження інновацій у практичну діяльність підприємств і їх цілеспрямованого управління» [5].

«Особливе значення процеси формування механізмів управління інноваційною сферою мають для розвитку малих курортних міст, які через свою відірваність від центру зв'язані обмеженістю територіальних ресурсів і відсутністю системи міського господарства, і не можуть рівноправно конкурувати з іншими територіями» [4]. Для розроблення механізмів розвитку туристичних регіонів необхідна система приватних показників оцінки рівня інноваційного потенціалу.

До цієї системи повинні увійти показники, що характеризують:

- кадровий потенціал туристичного регіону;
- рівень розвитку власних науково-педагогічних кадрів;
- потенціал науково-дослідних кадрів;
- загальноосвітній рівень населення;
- ступінь концентрації науково-трудового потенціалу на території.

Перехід на сучасні методи управління в туристичній індустрії, створення необхідних механізмів для інтеграції і кооперації підприємств різних форм власності у формі туристичного кластера з метою вироблення конкурентоспроможного туристичного продукту є одним з основних завдань у сучасних умовах. За рахунок отримання економічного ефекту у формі підвищення прибутковості підприємств – учасників туристичного кластера здійснюється комплексний розвиток і підвищення добробуту жителів туристичного регіону.

Правильна оцінка інноваційних проєктів і програм та їхнє ефективне управління на рівні конкретного туристичного регіону представляють не тільки конкретний науковий інтерес, а й набувають великої практичної значущості. У сучасній ситуації від того, наскільки об'єктивно і різносторонньо проводиться ця оцінка, які заходи вживаються для забезпечення багаторівневої експертизи проєктів, програм і гнучкої адаптації їх до навколишнього середовища, багато в чому залежить рівень результатів, терміни окупності вкладеного капіталу, темпи розвитку підприємств, соціально-економічний розвиток територій.

Сталий розвиток туристичного регіону пов'язаний з тим, наскільки він цікавий у системі зв'язків з іншими територіями, з його місцем в організації культурних, людських, грошових, інформаційних та інших потоків.

Особливий розвиток у практиці туристичного регіону отримали методи програмно-проєктної діяльності, орієнтовані на пошук, аналіз і експертизу впроваджуваних інноваційних програм і проєктів.

Інноваційна програма стає відкритою системою, що забезпечує реалізацію стратегічної місії регіону, в якій може реалізуватися будь-яке підприємство, організація, що мають відповідні ресурси й орієнтують маркетингову і виробничу стратегію на міські цінності.

«Розвиток інноваційних типів і методів діяльності слід вважати стратегічним напрямом розвитку курортного міста, що визначає господарський устрій його життєдіяльності» [2].

Вирішити проблему побудови ефективної системи управління і господарювання можна, тільки виявивши певні тенденції і суперечності в соціально-економічному розвитку міста. Мова йде про створення туристичного продукту, який стає не тільки конкурентоспроможним, а й забезпечує істотний вплив на соціально-економічне становлення курортного місця, формує процеси розвитку регіону на основі інноваційних ідей.

Висновки

Ефективне функціонування підприємств індустрії туризму вимагає створення простої, гнучкої і здатної до адаптації у зовнішньому середовищі форми взаємодії суб'єктів господарювання регіонального туристичного ринку. Для прийняття рішень, пов'язаних зі сталим розвитком взаємодіючої і

взаємозв'язаної моделі суб'єктів туристичного регіону, необхідна система приватних показників оцінки рівня інноваційного потенціалу, що спирається на перспективи становлення господарських устроїв територій. Адаптаційні механізми розвитку підприємств в умовах регіонального туристичного ринку повинні спиратися на концепцію управління інноваційною діяльністю, стратегічні напрями оптимізації сталості підприємств у соціально-економічному розвитку туристичного регіону.

Список використаних джерел

1. Долішній М.І. Актуальні завдання регіональної політики України в сучасних умовах / М.І. Долішній // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 7–15.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібн. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 287 с.
3. Карпова А.Г. Економіка сучасного туризму / А.Г. Карпова. – СПб: Герда, 1998. – 410 с.
4. Трегуб Д.В. Организация инновационного менеджмента на предприятии / Д.В. Трегуб. – К.: Логос, 2001. – 313 с.
5. Федулова Л.І. Інноваційні контури розвитку туризму / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2. – С. 137–147.

Ю.О. ЄРЕШКО,

к.е.н., Національний технічний університет України «КПІ»,

Т.П. ЛОБОДЗИНСЬКА,

к.е.н., Національний технічний університет України «КПІ»

Особливості венчурного інвестування в Україні як причина гальмування інноваційно-інвестиційного розвитку

У статті досліджено особливості венчурного інвестування в Україні, а також здійснено висновок про їхній вплив на сучасний стан інноваційно-інвестиційного процесу.

Ключові слова: венчурне інвестування, інноваційно-інвестиційний процес, економічний розвиток.

Ю.О. ЄРЕШКО,

к.э.н., Национальный технический университет Украины «КПИ»,

Т.П. ЛОБОДЗИНСКАЯ,

к.э.н., Национальный технический университет Украины «КПИ»

Особенности венчурного инвестирования в Украине как причина торможения инновационно-инвестиционного развития

В статье исследованы особенности венчурного инвестирования в Украине, а также сделан вывод об их влиянии на современное состояние инновационно-инвестиционного процесса.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инновационно-инвестиционный процесс, экономическое развитие.

Paper researches the peculiarities of venture investment in Ukraine and draws a conclusion on an influence of those peculiarities on the present state of the innovative-investment process as well.

Keywords: venture investment, innovative-investment process, economic growth.

Постановка проблеми. Сучасна вітчизняна економічна, а власне і не тільки економічна література рясніє дослідженнями щодо проблематики інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні. Більшість науковців справедливо наголошують на інноваційному розвитку як головному критерію і передумові економічного зростання, а також на необхідності переходу України до інноваційної економіки, залишивши індустріальне суспільство у ХХ ст., як це зробили більшість розвинених економік світу. Проте, на жаль, на сьогодні спостерігається прямо протилежна тенденція, а саме: за

2012_2013 роки відбулося скорочення обсягів реалізованої інноваційної продукції з 36,2 млрд. грн. у 2012 році до 35,9 млрд. грн. у 2013 році. Це при тому, що питома вага інноваційної продукції становить лише 3,3% від загального обсягу реалізованої продукції за 2013 рік [6, с. 30, 40, 121]. За даними звіту про Світовий інноваційний індекс у 2013 році, Україна займає 71-ше місце, залишаючись позаду таких країн, як Туніс, Перу, Індія, Російська Федерація, Мексика, Кувейт, Таїланд тощо, що традиційно характеризуються низькими показниками інноваційної діяльності, за умови, що

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

одночасно вона займає 17-те місце у світі за продукуванням знань, 11-те – за питомою вагою підготовки науковців та інженерів та перше – за кількістю заяв на патентування корисних моделей. До того ж протягом останнього часу спостерігається негативна динаміка інноваційного індексу, а саме: 2012 року Україна займала 63-тє місце серед країн світу, а 2011 року – 60-тє [9].

Таким чином, стає очевидною проблема пошуку причин стагнації інноваційної діяльності в економіці України на фоні її процвітання в науці, тобто проблема перетворення інновацій наукових на реальні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика венчурного інвестування в Україні знаходить своє відображення у працях таких науковців, як І. Бланк, С. Володін, О. Гальчинський, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, І. Крейдич, О. Прокопенко, П. Савлук, Г. Яловий.

Проте в умовах деградації інноваційно-інвестиційного процесу загострюється потреба подальших досліджень особливою особливостей венчурного інвестування в Україні як можливої причини даного явища.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей венчурного інвестування в Україні в розрізі інноваційно-інвестиційного процесу, а також обґрунтуванні їх можливого впливу на показники вітчизняного інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні інноваційно-інвестиційний процес в Україні фактично перебуває у занепаді. Частково це пояснюється виключно історичними особливостями розвитку вітчизняної економіки та наявністю конкретних проблем, опосередкованих тривалим перебуванням нашої держави у складі СРСР, а саме: і досі триваючим накопиченням капіталу, як результату колективізації та панування суспільної власності в умовах командно-адміністративної економіки; відсутністю досвіду ведення підприємницької діяльності, з тієї ж причини надто бюрократизованою системою управління та зарегульованістю бізнесових процесів, недосконалістю нормативно-правової бази, недостатнім розвитком фондового ринку тощо. Крім того, Україна характеризується незрозумілою тенденцією до викривлення прийнятих у світі способів, методів господарювання, сутності і використання фінансових інструментів, процесів тощо, починаючи з факторингу, закінчуючи венчурним інвестуванням, що, власне, і породжує особливості останнього. Причому знову ж таки з незрозумілих причин таке викривлення тяжіє до перейняття саме російської моделі запровадження даних процесів на противагу європейській чи американській, що, з рештою, було б логічніше.

Історія венчурного інвестування починається в США в 50-х роках ХХ ст. зі створенням у 1953 році Агентства малого бізнесу (Small Business Administration – SBA) [10]. На сьогодні венчурні інвестиції загалом становлять менше 3% від корпоративних витрат на НДДКР, генеруючи тим самим більше 15% інновацій у промисловості. За оцінкою фахівців, один «венчурний» долар у НДДКР майже в десять разів ефективніший за долар, інвестований великою компанією [3]. На думку П. Друкера, венчурне інвестування являє собою підґрунтя нової форми розвитку американської економіки – «періоду великих можливостей», швидкого економічного зростання [2].

У Сполучених Штатах, Європі, а також більшості розвинених країн світу, що перейняли американський досвід, венчурне підприємництво засноване на принципах поєднання в ініціативні групи науковців, інженерів, винахідників із властивим їм бажанням до повної незалежності та відсутності обмежень, що накладаються на НДДКР великими компаніями. Фінансове забезпечення таких компаній здійснюється за рахунок інвестицій венчурних, приватних та державних фондів. Таким чином, американська модель венчурного інвестування передбачає інвестування в інновації. При цьому згідно з американським законодавством здійснюється обов'язкове залучення малих фірм до виконання науково-технічних проектів, обсяги фінансування яких перевищують \$100 тис. [4, с. 54]. Крім того, венчурний фонд не лише здійснює, по суті, фінансування конкретного бізнесу, а й здатен суттєво підвищити його конкурентоспроможність за рахунок використання власних зв'язків, досвіду та репутації.

Протягом усієї історії існування венчурний бізнес проявляє себе як один із найбільш ефективних засобів стабілізації та розвитку реального сектору економіки. Саме венчурний капітал відіграв вирішальну роль у реалізації більшості інновацій останніх 60 років, а саме: мікропроцесорів, ПК, технологій генної інженерії тощо, слугуючи головним інструментом фінансування наукоємного виробництва.

Становлення і розвиток венчурного бізнесу в Україні починається у 1992 році зі створенням Фонду «Україна», у 1994 році – Western NIS Enterprise Fund із початковим капіталом у сумі \$150 млн., який надав уряд США, та у 1998 році – Black Sea Fund [1, с. 47]. Тоді ж була заснована Euroventures Ukraine. Загалом, фінансування через два останні фонди здійснюється за рахунок коштів ЄБРР.

З прийняттям у 2001 році Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)» відбувається формування української моделі венчурного бізнесу, що стала фактично калькою з російської. Кардинальна відмінність російської моделі венчурного інвестування від традиційної полягає насамперед у тому, що венчурні фонди формуються переважно фінансово-промисловими групами, концернами і холдингами в межах великих компаній, а не поза ними, що, власне, відбувається і в Україні. Це пов'язано насамперед із тим, що вітчизняне законодавство передбачає порівняно високий поріг входження: зокрема, мінімальний обсяг активів має становити не менше 1250 мінімальних заробітних плат. Іншими словами, для великих компаній дане обмеження не є відчутним, проте одночасно відбувається відсіювання малих компаній, що традиційно є головним об'єктом венчурного інвестування в Європі і США. Ще одним обмеженням для малого та середнього бізнесу слугує доволі громіздка структура суб'єктів управління та відповідно високий обсяг витрат, пов'язаних з ним.

Згідно з чинним законодавством України венчурний інвестиційний фонд являє собою недиверсифікований інвестиційний фонд (пайовий або корпоративний), активи якого більш ніж на 50% складаються з корпоративних прав і цінних паперів, що не котируються на фондових біржах, здійснюючи при цьому виключно приватне розміщення цінних паперів. Тобто венчурним фондам заборонене залучення фізичних осіб до участі в інвестиційному процесі, що призво-

дять до значного обмеження їхніх можливостей щодо пошуку джерел фінансових ресурсів.

Вітчизняна модель венчурного інвестування ґрунтується на сприятливому податковому режимі та обмеженій відповідальності учасників [5]. Проте в українських реаліях вона довела свою неефективність через те, що венчурне інвестування в Україні на відміну від США та Європи відбувається переважно в будівництво, переробку сільгосппродукції, харчову промисловість, а також роздрібну торгівлю, тобто головним чином не в інновації, а венчурні фонди використовуються найчастіше для оптимізації управління промислово-фінансовими групами та зниження податкового навантаження. Серед трьох можливих напрямів інвестування венчурного капіталу, а саме: створення технологічних інновацій, фінансування венчурних підприємств, а також стартапів, в Україні найбільш активно розвивається останній. До того ж, на жаль, переважно за рахунок іноземних інвестицій. Це за умови, що в загальному обсязі активів інститутів спільного інвестування (до яких за чинним законодавством належать венчурні фонди), частка венчурних фондів становить понад 90% із загальним обсягом активів під управлінням – більше 120 млрд. грн. [8]. (До прикладу: в США – загально визнаному лідерові в галузі венчурних інновацій, загальний обсяг активів, акумульованих венчурними фондами, становить близько \$22 млрд. [9].)

Таким чином, зважаючи на неабияку відмінність в інноваційних показниках України і США, можна зробити висновок, що переважна більшість венчурних інститутів спільного інвестування (IC) незалежно від галузі їх діяльності використовуються з метою збереження активів та мінімізації оподаткування, а не задля фінансування впровадження інноваційного продукту. Причому переважно великими промислово-фінансовими групами. Мінімізація податкового навантаження здійснюється на основі сприятливого режиму оподаткування венчурних IC, що полягає у звільненні їх від сплати податку на прибуток та ПДВ до моменту ліквідації та виплати дивідендів. Це дає можливість для беззбиткового рефінансування залучених активів – акумулюючи прибуток від реалізованих проектів, інвестор отримує змогу рефінансування в інші проекти всього його обсягу, оскільки не зобов'язаний сплачувати податок на прибуток за умови подальшого існування фонду. Це за умови, що не існує обмеження щодо терміну існування фонду, тобто він може бути ліквідований навіть через 100–150 років. Прикладом такої схеми мінімізації оподаткування може слугувати використання венчурного інвестування у будівництві. Забудовником відбувається створення та формування венчурного фонду шляхом емісії інвестиційних сертифікатів та їх реалізації певному колу інвесторів. Кошти від реалізації сертифікатів венчурний фонд передає забудовникові, а об'єкт будівництва після завершення робіт – інвесторам як доход, які в свою чергу здійснюють продаж даної нерухомості. А фонд і надалі продовжує своє існування, не сплачуючи податків, оскільки момент оподаткування настане лише у випадку його ліквідації.

Підвищений інтерес до венчурних фондів пояснюється також можливістю «маскування» власника бізнесу, оскільки пайові венчурні фонди згідно із чинним законодавством не зобов'язані розкривати інформацію про учасників. Крім того, венчурні фонди володіють значним обсягом інструмента-

рїю для організації фінансових потоків усередині групи компаній. Зокрема, мова йде про можливість надання кредитів підприємствам, акції та корпоративні права яких знаходяться у власності венчурного фонду, знову ж таки, без обмеження їх мінімальної кількості. Тобто володіння лише однією акцією підприємства означає можливість надання йому багатомільйонної кредитної лінії. Зазвичай дана преференція використовується для фінансування підприємств у рамках однієї групи компаній під незначний відсоток. Що пояснюється порівняно дорожчою і складнішою організацією грошових потоків унаслідок емісії облігацій. По-перше, емітовані цінні папери підлягають обов'язковій реєстрації в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку, а по-друге, беззаперечною перевагою венчурних фондів є можливість сплати податку на прибуток та ПДВ після закінчення своєї діяльності.

Таким чином, венчурне інвестування в Україні – спотворена модель світового венчурного бізнесу, покликана на створення надприбутків фінансово-промисловим групам, холдингам і корпораціям. Тобто поняття венчурного інвестування втрачає свій зміст інструменту фінансування впровадження новітніх наукових розробок та сприяння інноваційному розвитку економіки – його сутність докорінно змінюється внаслідок вітчизняної специфіки створення і функціонування венчурних фондів. Саме особливості венчурного бізнесу в Україні, на наш погляд, є причиною стагнації інноваційно-інвестиційного процесу, занадто повільного переозброєння промислового виробництва, а також незначних показників використання нових технологій, порівняно невеликих обсягів випуску і реалізації інноваційної продукції і, з рештою, низьких темпів економічного зростання, оскільки саме інноваційний розвиток виступає його передумовою, свідченням чого є світовий досвід.

Висновки

Дослідження особливостей венчурного інвестування в Україні дає підставу щодо висновку про невідповідність сутності венчурного підприємництва в Україні американській та європейській моделям. Чинне вітчизняне законодавство, а також історичні особливості господарювання фактично перетворюють венчурні фонди в Україні з інструменту інноваційного розвитку на засоби отримання надприбутків великими фінансово-промисловими групами, що і є прихованою причиною гальмування інноваційно-інвестиційного процесу. Таким чином, викладене вище є підставою для проведення подальших досліджень у сфері перетворення вітчизняної моделі венчурного інвестування на дієвий інструмент інноваційного розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Баранецький І.О. Особливості та перспективи розвитку венчурного підприємництва в Україні / І.О. Баранецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №4. – С. 46–52.
2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер // Уч. пособие. – Пер. с англ. – М.: Вільямс, 2000.
3. Лукашов А.В. Венчурное финансирование / [Електрон. ресурс] – Режим доступа: // http://www.glavres.ru/glavnyy_venchurnyy_resurs/teorija
4. Макогон Ю.В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) / Ю.В. Макогон, Ю.А. Гохберг, О.Б. Чернеча // Уч. пособие. – Донецк: ДонУ. – 2004. – С. 54.

5. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 №2299-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №21. – С. 103.

6. Статистичний щорічник України за 2012 р. / Держкомстат України: За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Видавництво «Консультант», 2012. – 591 с.

7. Офіційний сайт Національної асоціації венчурного капіталу США / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:// <http://www.nvca.org>

8. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:// <http://www.uaib.com.ua>

9. Global Innovation Index report(2012;2013) // GIIL Website. URL:http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2013.pdf; http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2013.pdf

10. Funding the SBIC Program: An Overview // U.S. Small business administration Website. URL: <http://www.sba.gov/content/funding-sbic-program-overview>

УДК 338.12

О.В. ВОЛОВА,

студентка, Київський національний університет технологій та дизайну,

Є.О. ДІДЕНКО,

к.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну

Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку

Розглянуто необхідність здійснення інноваційної діяльності як одного з пріоритетних факторів забезпечення економічного стабільного розвитку підприємств. Здійснено аналіз термінів щодо формулювання суті поняття «інновації» та представлено бачення класифікації існуючих підходів.

Ключові слова: інновації, розвиток, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток.

Е.В. ВОЛОВАЯ,

студентка, Киевский национальный университет технологий и дизайна,

Е.А. ДИДЕНКО,

к.э.н., Киевский национальный университет технологий и дизайна

Инновационная деятельность предприятия как основа его стабильного и эффективного развития

Рассмотрена необходимость осуществления инновационной деятельности как одного из приоритетных факторов обеспечения экономического развития предприятий. Осуществлен анализ сути понятия «инновация» и представлено видение подхода к классификации инноваций. Представлены подходы к формулированию понятия «инновация».

Ключевые слова: инновации, развитие, инновационная деятельность, инновационное развитие.

O.V. VOLOVA,

student, Kyiv National University of Technologies and Design,

E.O. DIDENKO,

PhD in economic sciences Kyiv National University of Technologies and Design

Innovation activities of enterprises as a basis stable and safe development

Discusses the need for innovation as one of the priorities for economic development ventures. The analysis of the approaches to the formulation of the essence of the concepts of «innovation». Submitted approaches to the formulation of the concept of «innovation».

Keywords: innovation, development, innovation activities, innovative development.

Постановка проблеми. Сучасні економічні світові тенденції та практика розвинених країн свідчать про те, що в умовах високого рівня фінансових ризиків, впливу різних кризових чинників однією з головних проблем функціонування підприємств є забезпечення стійкого розвитку. Інноваційна діяльність стає тією рушійною силою, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. З її розвитком пов'язують подолання кризового стану вітчизняної економіки, зростання обсягів виробництва, вихід на нові ринки, адаптацію підприємства до ринкового середовища. В умовах ринкової економіки, здатність генерувати й впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу стає однією з найголовніших умов забезпечення економічної безпеки та конкурентоспроможності як національної економіки в глобальному конкурентно-

му середовищі, так і окремих товаровиробників на конкретних ринках. Тобто основним фундаментальним принципом економічного процвітання будь-якого підприємства і країни в цілому є постійне здійснення інноваційної діяльності і створення об'єктів промислової власності – основи випуску нової конкурентоспроможної продукції, впровадження нової технології, що забезпечують одержання надприбутку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем інновацій та інноваційної діяльності присвячена низка праць зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема О. Амоши, Ю. Бажала, С. Бешелева, Т. Брайана, Л. Валлайцева, Ф. Валента, М. Войнаренка, В. Гееца, Ю. Гончарова, В. Горфинкеля, Ф. Гурвіча, М. Денисенка, С. Ілляшенка, Н. Краснокутської, Н. Кирич, М. Лапіна, А. Левінсона, В. Мединського, С. Покропивного, О. Прокопенка, В. Раппо-

порта, Б. Санто, О. Собко, Б. Твіса, В. Федоренка, Л. Федулової, Х. Хауштайна, Л. Шаршукової, Й. Шумпетера, А. Черепа, Є. Уткіна, Р. Фатхуднінова, В. Семиноженка та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та проведених досліджень щодо управління інноваційною діяльністю підприємств, окремі питання залишаються недостатньо розкритими, різні аспекти інноваційної діяльності розглядаються відокремлено, а комплексному виробленню концептуальних підходів щодо вдосконалення інновацій приділяється недостатньо уваги. Наявність вказаних проблемних аспектів щодо управління інноваційними напрямками вітчизняних підприємств та пошуків шляхів удосконалення менеджменту в сфері нововведень на основі зарубіжного досвіду зумовлює актуальність статті.

Метою статті є дослідження підходів до визначення сутності інновацій та встановлення ролі інноваційної діяльності підприємства в контексті його безпечного та ефективного функціонування на ринку.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи теоретичні основи інноваційної діяльності, насамперед необхідно приділити увагу терміну «інновація», який походить від англійського слова *innovation*, що в перекладі означає «введення новації» або «втілення наукового відкриття».

Термін «інновація» як нову економічну категорію ввів у науковий обіг австрійський (пізніше американський) вчений Й. Шумпетер (1883–1950) у першому десятилітті ХХ століття. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911) Й. Шумпетер вперше розглянув питання нових комбінацій змін в економічному розвитку (тобто питання інновації) і дав повний опис інноваційного процесу [1, с. 25]. Він виділив п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій [2, с. 159]: виробництво нового продукту, чи відомого продукту в новій якості, впровадження нового методу виробництва, залучення для виробничого процесу нових джерел сировини, освоєння нового ринку збуту, а також впровадження нових організаційних форм.

Активно проблемами інновацій почали займатися у 60-ті роки ХХ століття у зв'язку з прискоренням розвитку науково-технічного прогресу. Однак ще до сьогодні у світовій економічній літературі немає однозначного визначення поняття «інновація». Це пояснюється тим, що воно перебуває у постійному розвитку і доповнюється різними аспектами, які враховують особливості та вимоги певного етапу розвитку економіки та суспільства.

Існує багато підходів до формулювання поняття «інновація», окремі з них представлено у таблиці.

Вищенаведені визначення інновації певною мірою знайшли своє відтворення у Законі України «Про інноваційну діяльність», де інноваціям надається узагальнене визначення [9]. Відповідно до нього інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Таке визначення у значній мірі концентрує увагу на основних складових інновації та меті здійснення інноваційної діяльності.

Роль інновацій у сучасній економіці надзвичайно швидко зростає. І якщо ще донедавна впровадження інновацій бу-

ло крайнім заходом у жорсткій конкуренції на ринку, то тепер вони стали необхідністю функціонування будь-якого підприємства в швидкозмінних та нестабільних умовах. Інновація покликана не лише до зниження собівартості, ціни та зростання прибутку, але й до створення нових потреб, підвищення іміджу, відкриття і захоплення нових ринків збуту тощо [3, 8]. Здійснення інноваційної діяльності, що пов'язана з отриманням, відтворенням нових наукових, науково-технічних знань та реалізацією їх у сфері економіки, забезпечує розвиток підприємства, орієнтований на підвищення результативності його діяльності шляхом змін [4]. Під змінами слід розуміти перехід з одного стану в інший, що вважається кращим, більш ефективним та доцільним для діяльності підприємства [5].

Головною встановленою фахівцями складністю здійснення змін на підприємствах у розвинених країнах є визначення оптимального співвідношення між підтримкою стабільності існуючої системи та проведенням необхідних перетворень, у чому і полягає одне з головних завдань управління суб'єктом ринку. У вітчизняній же практиці основною проблемою діяльності особливо промислових підприємств є істотна нестача фінансово-інвестиційних ресурсів спрямованих на подальший інноваційно-орієнтований розвиток [10].

Конкретна ціль інноваційної діяльності являє собою низку результатів, що забезпечують успішність заходу і вимагають певних інвестиційних ресурсів та організаційних зусиль. Цілі інноваційної діяльності мають ряд ознак, зокрема [3, 7]: визначають склад компонентів інноваційного потенціалу та характер взаємозв'язків між ними, відображають інтереси споживачів та власників підприємства, виступають основою для побудови системи критеріїв та показників, що, своєю чергою, визначають результативність інноваційної діяльності.

Але важливої ролі інноваційна діяльність підприємства набуває в контексті створення та підтримки на належному рівні його економічної безпеки. Вона представляє собою стан суб'єкта господарювання, обумовлений достатнім рівнем ефективності використання наявних ресурсів, що забезпечує стабільний розвиток підприємства за рахунок його адаптації до умов функціонування й ефективної протидії загрозам і негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища на основі мінімізації втрат із метою реалізації обраної стратегії діяльності [11, с. 6]. До її складових можна віднести: фінансову, управлінську, кадрово-інтелектуальну, виробничу, маркетингову, комерційну, інформаційну, законодавчо-правову, екологічну та силову, – кожна з яких не може забезпечуватися без урахування інноваційно-орієнтованого розвитку.

Відповідно до зазначеного вище, ґрунтуючись із сутності даної економічної категорії як бажаного стану підприємства на ринку, можна зробити висновок, що однією з головних цілей інноваційної діяльності підприємства є забезпечення та підтримка достатнього рівня його конкурентоспроможності й економічної безпеки. Тому виникає потреба здійснення постійного і ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства, яка обов'язково призводить до виникнення кількісних та якісних змін характеристик сфер виробництва та споживання.

Базуючись на традиційному визначенні управління [2] та його складових [12], а також баченні проблеми, пропонуємо розуміти під управлінням інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання системний процес послідовного впливу на

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Наукові підходи до формулювання поняття «інновації»

Автор	Сутність поняття	Джерело
1	2	3
Інновація як цільова зміна		
Ф. Валента	Зміна в первісній структурі виробничого механізму, тобто перехід від його внутрішньої структури до нового стану: стосується продукції, технології, засобів виробництва, професійної, кваліфікаційної структури робочої сили, організації; зміни з позитивними і негативними соціально-економічними наслідками	[3]
Л. Водачек	Цільова зміна у функціонуванні підприємства як системи (кількісна, якісна, в будь-якій сфері діяльності підприємства)	[1]
М. Хучек	Це зміни в техніці, технології організації, екології, економіці, а також в соціальному житті підприємства	[1]
Й. Шумпетер	Зміни з метою впровадження і використання нових видів товарів споживання, нових виробничих і транспортних засобів, ринків та форм організації в промисловості	[2]
Ю. Яковець	Якісні зміни у виробництві, які можуть належати як до техніки і технології, так і до форм організації виробництва і управління	[3]
Інновація як процес		
Т. Брайан	Процес, в якому інтелектуальний товар – винахід, інформація, ноу-хау або ідея – набуває економічного змісту	[3]
С. Валдайцев	Освоєння нової продуктової лінії, що ґрунтується на спеціально розробленій оригінальній технології, яка здатна вивести на ринок продукт, що задовольняє не забезпечені існуючою пропозицією потреби	[3]
В. Мединський, Л. Шаршукова	Суспільний, технічний економічний процес, що приводить до створення кращих за своїми властивостями товарів (продуктів, послуг) і технологій шляхом практичного використання нововведень	[3]
В. Раппопорт	Практичне здійснення якісно нових рішень, сутність та зміст стратегії підприємства	[3]
Б. Санто	Суспільний, технічний, економічний процес, практичне використання ідей, винаходів, які приводять до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій, орієнтованих на економічну вигоду, прибуток, додатковий дохід, охоплює весь спектр видів діяльності від досліджень і розробок до маркетингу	[1, 5]
Б. Твісс	Процес нововведення як передача наукового або технічного знання «безпосередньо у сферу потреб споживача; продукт при цьому перетворюється у носія технології»	[1]
В. Федоренко	Це процес, спрямований на створення, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм	[1]
Х. Хауштайн	Впровадження в практику, здійснення та використання ідей, пропозицій, науково-дослідного рішення, моделі	[3]
Інновація як результат		
С. Бешелев, Ф. Гурвич	Як сам реалізований у суспільному виробництві науковий або технічний результат, так і процес його використання	[4]
М. Денисенко	Інновація – це результат впровадження новацій з метою змін в об'єкті діяльності та одержання економічного, соціального, або іншого виду ефекту	[7]
С. Ілляшенко	Кінцевий результат діяльності зі створення і використання нововведень, втілених у вигляді удосконалених або нових товарів (виробів або послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку та підвищенню ефективності функціонування підприємств	[5]
А. Левінсон	Результат, підсумок попередньо проведеної наукової, практичної, організаційної роботи	[3, 6]
С. Покропивний	Інновація – впровадження в господарську практику результатів інноваційних процесів	[1]
Є. Уткін	Об'єкт, який впроваджений у виробництво в результаті проведення наукового дослідження або відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога; характеризується більш високим технологічним рівнем, новими споживчими якостями товару або послугами порівняно з попереднім продуктом; виробнича, організаційна, фінансова, науково-дослідна, навчальна та інші сфери, що забезпечують економію затрат або умови для економії	[4]
Р. Фатхутдінов	Кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або інших видів ефекту	[8]
П. Харів, О. Собко	Інновація – це результат інноваційної діяльності, відображений у вигляді наукових, технічних, організаційних чи соціально-економічних новинок, який може бути отриманий на будь-якому етапі інноваційного процесу	[6]

формування і досягнення цілей з метою створення умов безпечного функціонування підприємства, зростання його ринкової вартості та зміцнення конкурентних позицій на ринках.

Управління інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання поєднує систему теоретико-методологічних засад у

сфері розуміння сутності, цілей, принципів та функцій управління, а також практичних підходів до їх реалізації, що мають обов'язково враховувати особливості функціонування конкретного підприємства. Відповідно стратегічною метою управління інноваційною діяльністю підприємства є створен-

ня системи, що забезпечує позитивний результат інноваційного розвитку всіх її елементів у взаємозв'язку з оптимальним використанням потенційних можливостей та інноваційних ресурсів на основі застосування базових підходів менеджменту. Тактичне управління інноваційною діяльністю передбачає конкретні дії щодо реалізації намічених цілей інноваційно-орієнтованого розвитку підприємства, тобто короткострокове управління у сфері інновацій, за якого на базі наявної інформації відбувається постійне порівняння показників стратегічного плану з досягнутими за певний період результатами розвитку. На основі отриманих результатів здійснюється коригування окремих показників стратегічного плану, переглядаються намічені цілі управління та здійснюється корегування планів. Це відбувається за умови, якщо виявляється вплив або безпосередня дія раніше не врахованих при плануванні факторів. Оперативне управління інноваційною діяльністю покликане вирішувати поточні або виникаючі у результаті небажаних відхилень проблеми інноваційного розвитку. При цьому ставляться конкретні, кількісно вимірювані орієнтири та використовується переважно ситуаційний підхід. Відповідно формування системи показників, які характеризують не лише ефективність інноваційної діяльності, а й здатність підприємств до інноваційного розвитку має ґрунтуватися на зазначених вище трьох рівнях.

Узагальнено можна визначити суб'єкт та об'єкт управління [3, 5, 8]. Перший у даному контексті є групою осіб, що складається з управлінського персоналу підприємства та залучених ззовні спеціалістів, діяльність яких спрямована на забезпечення здійснення результативно, ефективно інноваційної діяльності на підприємстві відповідно до встановлених цілей господарювання. Об'єктом же управління є результат інноваційної діяльності, якими є інноваційні продукти, дані науково-дослідних та дослідно-конструкторських, документація, знання, досвід, консультації.

З юридичної точки зору суб'єктами інноваційної діяльності являються фізичні і юридичні особи України й іноземних держав, особи без громадянства, а також об'єднання цих осіб, які здійснюють в Україні інноваційну діяльність і залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проєктів. У свою чергу, об'єктами в інноваційній діяльності виступає інноваційний проєкт, продукт, а в інноваційних підприємствах – їхня господарська діяльність [9].

Безумовно, ніколи не має остаточних гарантії, що інвестиції в нові продукти чи технології стануть високорентабельними, особливо за нестабільних умов функціонування на ринку. Але методи підвищення вірогідності остаточного успіху все ж таки існують (рис. 1).

Дотримання зазначених дій управління інноваційною діяльністю допоможе забезпечити досягнення успіху та зменшити рівень ризику. Відповідно можна зробити висновок, що основною особливістю управління інноваційною діяльністю є забезпечення якісного прийняття рішень в умовах невизначеності. Однак успішному виконанню даного завдання в більшості випадків заважає створення необхідної організаційної структури.

Як продемонстрували результати дослідження, процес управління інноваційною діяльністю передбачає здійснення сукупності певних функцій, пов'язаних з організацією, плануванням, мотивацією, регулюванням і контролем впровадження інновацій.

З метою забезпечення ефективності даного процесу на вітчизняних підприємствах мають створюватися відповідні системи реалізації зазначених функцій, тобто необхідно приділяти окрему увагу формуванню ефективного механізму управління інноваційною діяльністю теоретичного та практичного характеру. Слід зазначити, що інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний ха-



Рисунок 1. Етапи результативного управління інноваційною діяльністю підприємства

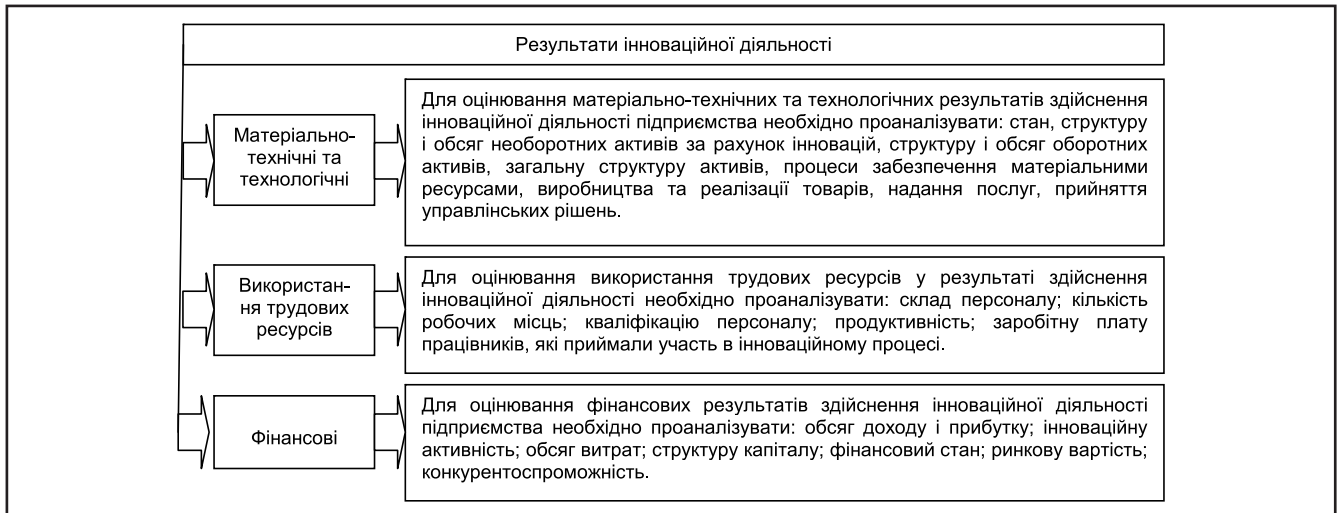


Рисунок 2. Результати інноваційної діяльності [3]

рактер і включає такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність тощо.

Як підсумок, особливість інноваційної діяльності як одного з різновидів підприємницької діяльності полягає в тому, що вона є діяльністю з підвищеним ризиком, порівняно зі звичним підприємництвом. Такий ризик обумовлений новизною, творчим характером науково-технічної роботи, можливістю отримання позитивного чи негативного результату. Засобами інноваційної діяльності слід вважати: швидкий розвиток підприємства, низькі витрати, високі прибутки, міцні торгові марки, скорочення потреб у прогнозуванні діяльності, а також гнучкість і сумісність умов здійснення та реалізації нововведень.

Аналіз інноваційної діяльності підприємства здійснюється за наступними групами результатів, які вимірюються у вартісних, кількісних та якісних одиницях виміру (рис. 2).

Кожне підприємство, враховуючи сферу його діяльності, розмір, цілі та типи інновацій, визначає основні показники результатів, а також їх критерії досягнення, у результаті чого розраховуються показники ефективності інноваційної діяльності підприємства. Такі показники мають визначатися у динаміці, що, своєю чергою, має дозволяти виявляти тенденції зміни як загального рівня інноваційного потенціалу підприємства, так і характеризувати його позицію на ринку.

Висновки

Результати дослідження демонструють, що основні підходи, які розкривають сутність терміну «інновація», розглядають його як цільову зміну, процес і результат.

Відповідно до отриманих результатів однією з головних цілей інноваційної діяльності підприємства є забезпечення та підтримка достатнього рівня його конкурентоспроможності та економічної безпеки. Окрім цього, на сьогодні впровадження інновацій розглядається як один із способів підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється, та підприємств загалом, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості. Внаслідок використання інновацій суттєво змінюються кількісні та якісні характеристики сфер виробництва

та споживання, прискорюється економічний розвиток, забезпечується інтенсифікація суспільного виробництва.

Забезпечення та ефективне здійснення інноваційної діяльності є тим чинником, який створює можливості економічного розвитку підприємства. Для збереження високого рівня конкурентоспроможності в умовах мінливого господарського середовища необхідно активніше впроваджувати інновації на всіх рівнях економіки країни.

Значною складністю здійснення змін на підприємствах у розвинених країнах є визначення оптимального співвідношення між підтримкою стабільності існуючої системи та проведенням необхідних перетворень. Своєю чергою, для вітчизняних підприємств зазначена проблема значно посилюється суттєвою нестачею фінансово-інвестиційних ресурсів, спрямованих на подальший інноваційно орієнтований розвиток. Саме тому перспективою подальших досліджень стає виявлення нових додаткових джерел фінансування інноваційної діяльності та пошук оптимального співвідношення між підтримкою стабільності існуючої системи та проведенням необхідних перетворень.

Встановлено, що формування системи показників, які характеризують не лише ефективність інноваційної діяльності, а й здатність підприємств до інноваційного розвитку, має ґрунтуватися на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях управління. Але проблемним напрямом залишається формування такої універсальної системи показників.

Сформовані в роботі етапи результативного управління інноваційною діяльністю підприємства мають сприяти забезпеченню досягнення успіху реалізації інноваційного проекту. Цей процес передбачає визначення найбільш перспективних інноваційних напрямів діяльності, використання різноманітних джерел новаторських ідей, визначення кількісних та якісних цілей проекту, основних етапів роботи з реалізації, аналіз ймовірних умов реалізації та пов'язаних з цим ризиків, затвердження та прийняття проекту, здійснення контролю процесу впровадження.

Список використаних джерел

1. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання // Економіка України. – 1995. – №2. – С. 24–31.

2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. / Йозеф Алоиз Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
3. Вакалюк В.А. Опорний конспект лекцій з курсу «Інноваційний менеджмент»: Навчальний посібник. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 202 с.
4. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Сизова А.О. Инновационный менеджмент. – Издательство: КноРус, 2009 г. – 416 с.
5. Іпляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Іпляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 334 с.
6. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.
7. Економіка і організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. / За ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004.

8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 448 с.
9. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – 266 с.
10. Кирина Л.В., Кузнецова С.А. Стратегия инновационной деятельности предприятия // Формирование механизма управления предприятием в условиях рынка / Под ред. В.В. Титова. – 2008. – 491 с.
11. Діденко Є.О. Управління економічною безпекою підприємства [Текст]: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності): захищено 14.02.2012 / Є.О. Діденко; КНУТД. – К.: КНУТД, 2012. – 20 с.
12. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук – К.: КНЕУ, 2003. – 180 с.

УДК 334.78

О.П. КВАСОВА,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну

Забезпечення економічної безпеки інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на засадах саморегулювання

У статті розглянуто саморегулювання як одну із найбільш важливих складових системного державного регулювання інвестиційної діяльності в системі забезпечення економічної безпеки, запропонована структурно-логічна схема забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено основні характеристики ефективної саморегулювальної організації. Запропоновано заходи щодо подальшого розвитку саморегулювання, де враховано забезпечення економічної безпеки членів саморегулювальної організації.

Ключові слова: саморегулювання, економічна безпека підприємства, ефективна саморегулювальна організація, інвестиційна діяльність.

О.П. КВАСОВА,

к.э.н., доцент кафедры финансов, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Обеспечение экономической безопасности инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования на условиях саморегулирования

В статье рассмотрено саморегулирование как одна из наиболее важных составляющих системного государственного регулирования инвестиционной деятельности в системе экономической безопасности, предложена структурно-логическая схема обеспечения экономической безопасности предприятия. Определены основные характеристики эффективной саморегулирующей организации. Предложены мероприятия по дальнейшему развитию саморегулирования, где учтено обеспечение экономической безопасности членов саморегулируемой организации.

Ключевые слова: саморегулирование, экономическая безопасность, предприятия, эффективная саморегулируемая организация, инвестиционная деятельность.

O. KVASOVA,

Ph.D. in economical science, associate professor of finance KNUITD

Ensuring the economic security of investment activity entities on the basis of self-regulation

In the article the self-regulation as one of the most important components of the system of State regulation of investment activity in the system of maintenance of economic safety, offered with logic scheme of maintenance of economic safety of enterprise determined the basic characteristics of effective self-regulatory organization. Suggested measures to further development of self-regulation, where taken into account to ensure economic security of the members of the self-regulatory organization.

Keywords: self-regulation, the economic security of enterprises, effective self-regulatory organization, investment activities.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання зростання національного інвестиційного ринку має базуватися на удосконаленні державного регулювання, необхідною складовою якого є розширення можливостей саморегулювання і повноважень саморегулювальних організацій (СРО). Такі організації є непідприємницькими структурами,

об'єднують суб'єктів господарювання, що здійснюють професійну діяльність на інвестиційному ринку України, і повинні набувати статусу саморегулювальних згідно із законодавством України. Слід зазначити, що Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України, здійснюючи політику щодо встановлення єдиного підходу до створення та функ-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ціонування СРО та передачі їм частини регуляторних повноважень на ринку цінних паперів, сприяє виконанню ними низки завдань. Насамперед це створення уніфікованої правової бази за кожним видом професійної діяльності на ринку цінних паперів. Крім цього, здійснюється забезпечення стабільності ринку та економічної безпеки на ньому для професійних учасників та інвесторів; посилюється контроль за дотриманням учасниками ринку цінних паперів регуляторних вимог, уніфікованих правил та стандартів діяльності; підвищується відкритість саморегулювання та покращується взаємодія СРО з державними органами [1]. Однак динамічний розвиток сучасного суспільства та підприємницької діяльності, недобросовісна конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках, збільшення кількості катаклізмів потребують забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів при проведенні інвестиційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробленню питань поліпшення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання присвячені роботи як українських, так і зарубіжних вчених, де можна виокремити напрацювання О.С. Власюка, С.С. Гасанова, А.П. Гречан, М.П. Денисенка, Т.І. Єфименко, Т.Г. Затонацької, О.М. Іваницької, В.В. Корнеєва, В.П. Кудряшова, П.М. Леоненка, В.І. Міщенко, С.В. Міщенко, Т.А. Мусатової, С.В. Науменкової, В.М. Опаріна, Г.М. Терещенко, В.М. Федосова, В.О. Галанова, О.І. Басова, У.Ф. Шарпа, Дж. Гордона, Д.В. Бейлі. В багатьох роботах розглядаються питання саморегулювання, забезпечення економічної безпеки, здійснення антикризового регулювання. Зокрема, Т.І. Єфименко, досліджуючи фінансовий простір антикризового

регулювання, справедливо зазначає, що «саморегулювання фінансових інститутів, на жаль, не в змозі перешкодити швидкій спекулятивній вигоді, що створює передумови для нових потрясінь» [2, с. 227], що значно впливає на економічну безпеку суб'єктів господарювання. Досліджуючи проблему державного регулювання фінансових ринків в Україні у посткризовий період, О.М. Іваницька справедливо наголошує на необхідності активізації робіт «щодо формування перешкод збільшенню масштабів інтелектуальних злочинів, передусім на фінансовому ринку, а також інших видів порушень суспільних норм». Далі вона пропонує низку заходів щодо зниження рівня економічної безпеки на фінансовому ринку [3]. Доцільно виокремити напрацювання С.В. Міщенко, яка в проведеному дослідженні визначає основні характеристики ефективної СРО, де враховані світова практика та національні особливості таких організацій [4, с. 46], що може слугувати основою для створення СРО та ефективної системи забезпечення економічної безпеки членів СРО. Незважаючи на значну увагу вчених до зазначених питань проблематика є настільки складною, що проведення досліджень саморегулювання як важливого елемента державного регулювання інвестиційної діяльності в системі економічної безпеки, залишаються актуальними і в теперішній час, що потребує постійної уваги з боку науковців та практиків

Мета статті. В статті поставлено завдання дослідження саморегулювання в системі економічної безпеки підприємства при здійсненні інвестиційної діяльності, надання пропозицій щодо удосконалення саморегулювання та діяльності СРО з метою прискорення інноваційного розвитку економіки України.

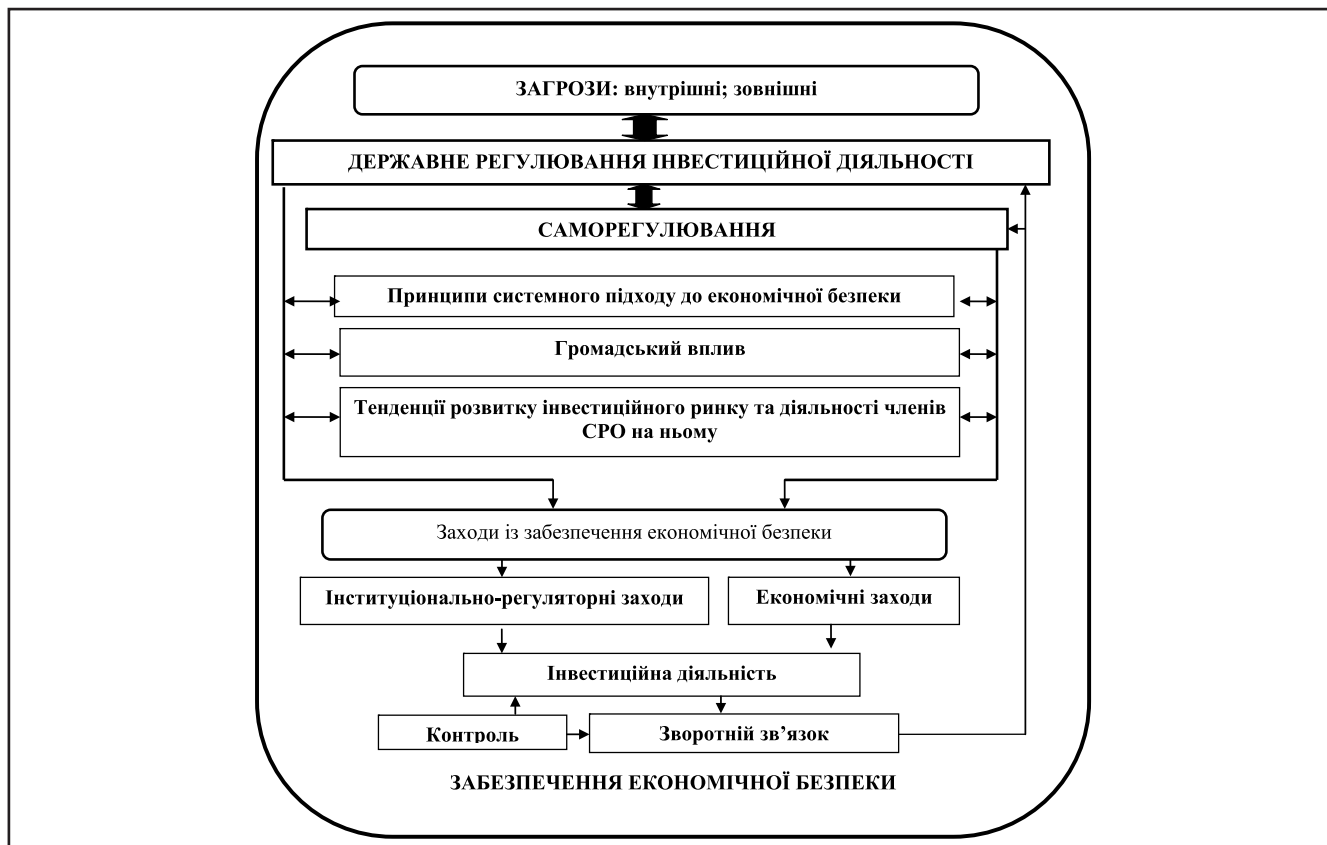


Рисунок 1. Структурно-логічна схема забезпечення економічної безпеки підприємства

Розроблено автором.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення саморегулювання як важливого елемента державного регулювання на інвестиційному ринку в системі економічної безпеки підприємства має базуватися на системному підході, при формуванні положень якого пропонується структурно-логічна схема, що подана на рис. 1. У запропонованій структурно-логічній схемі саморегулювання є посиленням і продовженням державного регулювання, його невід'ємним елементом.

Забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів при здійсненні інвестиційної діяльності вимагає створення його власної системи безпеки, де необхідно передбачити комплекс теоретичних підходів і практичних дій, що мають створити умови для повного захисту його економічних інтересів від внутрішніх та зовнішніх загроз.

При здійсненні державного регулювання інвестиційної діяльності при застосуванні системного підходу особлива увага має бути приділена реалізації принципів такого підходу, де важливого значення набуває виявлення всіх найбільш суттєвих зв'язків між елементами інвестиційного ринку з метою протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, зокрема взаємоузгоджений розвиток інвестиційного ринку, інституцій фінансового посередництва та різноманітних операцій та послуг, що здійснюється на інвестиційному ринку.

У процесах регулювання фондового ринку та діяльності фінансових посередників на ньому бере активну участь і суспільство, виробляючи суспільну думку. При цьому вивчення відголосу широких верств населення являється поштовхом для реагування державних органів, фінансових посередників, СРО щодо проведення змін у загальній системі регулювання діяльності на інвестиційному ринку. Слід врахувати те, що на суспільну думку впливає спеціалізована преса, Інтернет, радіо, телебачення тощо, які цю думку формують та відображають, тобто процес суспільного впливу є замкненим. Тому в запропонованій структурно-логічній схемі одним із елементів виступає «громадський вплив». Це дасть можливість поліпшити взаємодію між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами забезпечення безпеки, розробити сучасні технології та запропонувати нові заходи із забезпечення економічної безпеки членів СРО та інвестиційного ринку.

При розробленні і запровадженні саморегулювання на інвестиційному ринку необхідно враховувати тенденції його розвитку, що дозволить посилити інвестиційний потенціал суб'єктів господарювання з незначними ризиками. При цьому необхідно виокремити найбільш важливі тенденції, які мають пріоритетне значення: по-перше, це тенденція посилення державного регулювання та саморегулювання на інвестиційному ринку, в тому числі у напрямі забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання, по-друге, тенденція впровадження корпоративних засад в практику діяльності фінансових посередників, по-третє, тенденція сприйняття та подальшого розвитку контролінгу, що дасть можливість знижувати ризики, на що наголошують науковці і практики. Зокрема, в монографії, яка присвячена антикризовому корпоративному управлінню, зазначено, що «засоби контролінгу дають можливість виявляти всі основні проблеми, які виникають під час реалізації антикризової стратегії, а також усунути відхилення від стратегічної лінії шляхом розроблення й вибору альтернативних заходів» [5, с. 238].

Крім цього, необхідно враховувати та здійснювати подальший розвиток заходів із забезпечення економічної безпеки, найбільш важливими із яких є такі: інституційно-регуляторні – встановлення нормативних вимог до груп суб'єктів господарювання та здійснення контролю за їх виконанням; реєстрація учасників інвестиційного ринку; забезпечення прозорості діяльності всіх учасників ринку; ліцензування професійної діяльності фінансових посередників; впровадження принципів корпоративного управління в діяльність учасників ринку; здійснення антикризових регуляторних заходів, а також економічні заходи – гнучке податкове регулювання, удосконалення грошово-кредитної політики; управління державними капіталами; здійснення впливу на капіталізацію суб'єктів господарювання.

Незважаючи на певну регламентацію діяльності СРО, у чинному нормативному полі не визначено критерії ефективної діяльності СРО та побудови їх відносин з членами організації. Основою для створення ефективної СРО можуть слугувати зазначені Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку України основні завдання СРО [1], а також напрацювання С.В. Міщенко [4, с. 46], де визначено основні риси ефективної СРО (рис. 2, безперервна лінія). Однак з метою посилення економічної безпеки суб'єктів господарювання доцільно СРО здійснювати впровадження корпоративних засад управління та контролінгу в діяльність учасників інвестиційного ринку, які є членами СРО, на цій основі проводити антикризове регулювання на фінансовому ринку, а також представляти інтереси дрібних інвесторів і врахувати громадський вплив (рис. 2, пунктирна лінія). Доцільність застосування контролінгу на сучасному етапі розвитку економіки України підтверджують дослідження вчених [5, с. 221–243]. При цьому варто врахувати напрацювання О.М. Іваницької, яка зазначає, що «для розвитку фінансових ринків і системи державного регулювання фінансової сфери важливо визначити причини кризи, основні напрями й тенденції у процесах її подолання та внести пропозиції щодо можливих змін у державному регулюванні фінансових ринків» [3].

З метою удосконалення саморегулювання на інвестиційному ринку необхідно встановити законодавчі вимоги щодо діяльності СРО та функціонування органів управління ними. Зокрема, важливо прийняти закон «Про саморегулювну організацію фінансового ринку», де окремо визначити особливості саморегулювання на інвестиційному ринку. Подібної думки дотримуються фахівці та вчені, що працюють на ринку цінних паперів та вивчають особливості діяльності СРО на ньому. Так, С.В. Міщенко зауважує, що виникла необхідність в прийнятті «базового закону» щодо саморегулювання на фінансових ринках, де необхідно закріпити основні принципи діяльності СРО [4, с. 49]. Вважаємо, що новий законопроект має визначити мету діяльності СРО, завдання, принципи, права та зобов'язання, вимоги до СРО, питання формування органів управління, джерела формування майна, вимоги до компанії з управління активами, яка здійснює збереження та збільшення розміру компенсаційного фонду СРО, а також формулювати положення щодо завдань зберігача компенсаційного фонду СРО. Окремо необхідно врахувати питання забезпечення економічної безпеки членів СРО, а також самої СРО.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Враховуючи положення нормативно-законодавчих актів, сучасний стан розвитку інвестиційного ринку, напрацювання науковців і практику діяльності СРО, можна визначити мету діяльності СРО на інвестиційному ринку, яка полягає у посиленні ефективності регулювання та контролю господарської та професійної діяльності учасників такого ринку, збільшенні кількості та поліпшенні якості фінансових послуг, які надаються на інвестиційному ринку, забезпеченні продуктивних взаємовідносин між суб'єктами, що здійснюють професійну діяльність на такому ринку та органами державної влади. Крім цього, необхідно врахувати забезпечення економічної безпеки учасників інвестиційного ринку.

Як вже зазначалося, системний підхід передбачає дотримання принципу, за яким цілі підсистем не вступають у конфлікт з основною ціллю системи. Тому слід врахувати, що цілі саморегулювання на інвестиційному ринку не повинні вступати в протиріччя із завданнями державного регулювання, а бути його посиленням та продовженням, на що вказують дослідники фінансового ринку. Зокрема, С.В. Міщенко зазначає, що загальні цілі саморегулювання не розходяться з цілями державного регулювання [4, с. 45]. Тому саморегулювання має базуватися на державній підтримці заснування та подальшого розвитку СРО, що має бути основним принципом саморегулювання, а також здійснювати забезпечення економічної безпеки. Крім цього, всі СРО повинні мати однакові права незалежно від видів діяльності її членів на фінансовому ринку.

СРО не повинні обмежувати конкуренцію суб'єктів господарювання і створювати умови їх діяльності у конкурентному середовищі. Суб'єкти господарювання, які не є членами СРО, повинні бути рівноправними у своїй діяльності з тими суб'єктами господарювання, які є членами СРО. Виходячи з цього зазначимо основні принципи саморегулювання в Україні, що систематизовано на рис. 3.

Виходячи із умов системного підходу, принципів саморегулювання, а також забезпечення економічної безпеки суб'єкта підприємництва доцільно виокремити завдання СРО, що впливають із зазначеної мети, які можуть полягати в такому:

- забезпечення умов реалізації інституціонально-регуляторних та економічних заходів, які є найбільш актуальними на сьогодні, де особливу увагу звернути на антикризове регулювання;

- посилення відповідальності суб'єктів господарювання за результати їхньої діяльності на інвестиційному ринку. Для реалізації такого завдання на підприємствах доцільно створювати центри відповідальності, що дасть можливість вищому керівництву фінансового посередника контролювати рішення менеджерів нижчого рівня, надавши їм можливість самостійно приймати рішення. Залежно від виду діяльності та організаційної структури фінансового посередника, що впливає на характер відповідальності, можуть створюватись центри витрат, центри доходу, центри прибутку, центри інвестицій. При цьому керівник центру витрат здійснює контроль витрат,

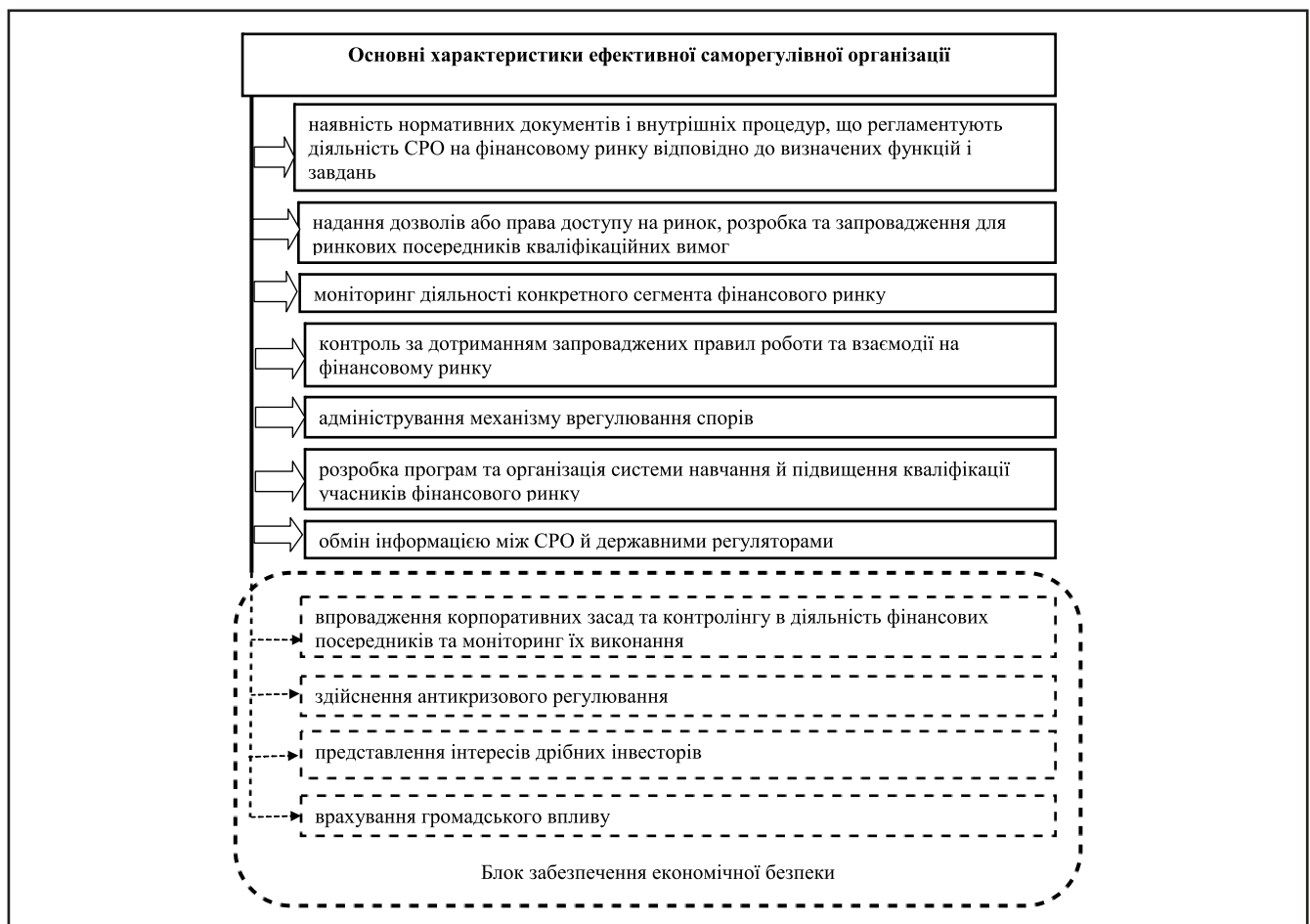


Рисунок 2. Характеристики ефективної СРО

Розроблено автором при використанні матеріалів [1, 4, 6, 7].

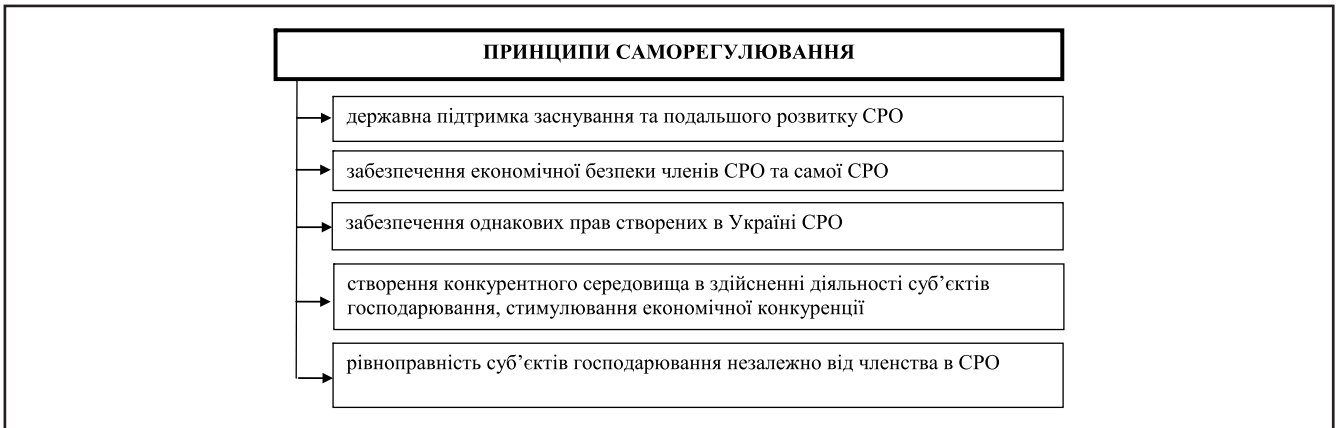


Рисунок 3. Принципи саморегулювання на фінансовому ринку

Розроблено автором при використанні матеріалів [4, 8, 9].

але не контролює доходи та інвестиції. Керівник центру доходу контролює доходи, але не контролює витрати та інвестиції. Керівник центру прибутку контролює витрати та доходи, але не контролює інвестиції. В центрі інвестицій керівник одночасно контролює витрати, доходи та інвестиції в активи фінансового посередника;

- сприяння зростанню капіталізації, ліквідності та надійності фінансового ринку і суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на такому ринку, що дасть можливість збільшити кількість та поліпшити якість наданих послуг;

- створення умов для ефективного взаємозв'язку між суб'єктами господарювання, що здійснюють професійну діяльність на фінансовому ринку, та зацікавленими юридичними та фізичними особами стосовно проведення фінансових операцій;

- визначення інтересів членів СРО та відстоювання їх перед органами державної влади та місцевого самоврядування, юридичними та фізичними особами. При цьому слід враховувати, що саморегулювання є продовженням державного регулювання. Взаємодія має здійснюватись не тільки на взаємних матеріальних інтересах, а також передбачати фінансове консультування, поради, довіру тощо;

- розробка програм та організація навчального процесу спеціалістів суб'єктів господарювання, які є членами СРО, а також працівників СРО, здійснення їх атестації та сертифікації;

- розкриття інформації про фінансові послуги на фінансовому ринку, які надаються суб'єктами господарювання, погодження рекламної інформації учасників такого ринку. Зазначимо, що впровадження корпоративних засад у діяльність суб'єктів господарювання дасть можливість належним чином забезпечити виконання цього завдання СРО.

У законопроекті слід також окреслити коло зобов'язань СРО, які можуть бути такими:

- виконувати положення законодавчих та нормативних актів України, а також внутрішніх документів СРО;

- розробляти і затверджувати положення щодо членства суб'єктів господарювання в СРО;

- визначати правила та умови проведення професійної діяльності на фінансовому ринку суб'єктами господарювання, які являються членами СРО;

- контролювати виконання членами СРО правил СРО та умов членства в такій організації;

- провадити всебічне забезпечення професійної діяльності членів СРО на фінансовому ринку, особливу увагу слід звернути на його організаційні, методичні та консультаційні складові;

- здійснювати реєстрацію членів СРО та самостійно вести їх реєстр, забезпечити прозорість інформації, що внесена до такого реєстру;

- приймати рішення за заявами учасників фінансового ринку України та інших осіб щодо неправомірної діяльності члена СРО чи порушення ним прийнятих правил СРО;

- організувати залучення аудиторських служб для проведення зовнішнього аудиту річної фінансової звітності СРО та оприлюднювати їх результати;

- періодично звітувати перед державними органами про виконання своїх обов'язків і отримувати їх схвалення.

Висновки

На підставі проведених досліджень можна зробити висновки, що зростанню національного ринку інвестицій повинно сприяти розширення саморегулювання та повноважень СРО, які є неприбутковими структурами, що об'єднують суб'єктів господарювання, які здійснюють професійну діяльність на фінансовому ринку. Такі організації повинні набувати статус саморегулювних згідно із законодавством України. Саморегулювання є складовою структурно-логічною схемою системного регулювання на інвестиційному ринку. З метою удосконалення саморегулювання на інвестиційному ринку необхідно конкретизувати законодавчі вимоги щодо діяльності СРО та функціонування органів управління ними. Зокрема, доцільно прийняти закон «Про саморегулювні організації фінансового ринку», де передбачити забезпечення економічної безпеки таких СРО. Метою діяльності СРО на фінансовому ринку має бути підвищення ефективності регулювання господарської та професійної діяльності учасників такого ринку, збільшення кількості та поліпшення якості фінансових послуг, створення умов для ефективної взаємодії між суб'єктами, які здійснюють професійну діяльність на такому ринку, в тому числі фінансовими посередниками та державними органами. Принципами саморегулювання мають бути такі: державна підтримка створенню та діяльності СРО; забезпечення економічної безпеки членів СРО та самої СРО; однакові права СРО; недопустимість обмеження СРО

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

економічної конкуренції; недопустимість обмеження державними органами прав суб'єктів професійної діяльності залежно від участі або не участі у СРО.

Подальші дослідження доцільно було б проводити у напрямі забезпечення економічної безпеки банків при формуванні їхнього ресурсного потенціалу для проведення інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2013 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.nssmc.gov.ua/fund/sro

2. Єфименко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання [моногр.] / Т.І. Єфименко. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 332 с.

3. Іваницька О.М. Державне регулювання фінансових ринків в Україні в посткризовий період / О.М. Іваницька // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 35–42.

4. Міщенко С.В. Проблеми вдосконалення системи саморегулювання на фінансовому ринку / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 43–52.

5. Антикризове корпоративне управління: теоретичні та прикладні аспекти [моногр.] / Т.І. Єфименко, С.С. Гасанов, А.М. Штангрет та ін. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. – 309 с.

6. Саморегулівні організації [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.nssmc.gov.ua/fund/sro

7. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15

8. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 56–69.

9. Власюк О.С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання [моногр.] / О.С. Власюк. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2011. – 474 с.

УДК 330.322.01:330.341.1

В.С. ОСАДЧИЙ,

аспірант кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Поняття, цілі та принципи інвестиційних стратегій в інноваційному бізнесі

Розкрито поняття і суть інвестиційних стратегій в інноваційному бізнесі. Проаналізовано стратегічні цілі інвестиційної діяльності, а також вимоги, що відповідають їх формуванню. Досліджено принципи інвестиційних стратегій.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна стратегія, цілі інвестиційних стратегій, принципи інвестиційних стратегій.

В.С. ОСАДЧИЙ,

аспірант кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Понятие, цели и принципы инвестиционных стратегий в инновационном бизнесе

Раскрыты понятие и суть инвестиционных стратегий в инновационном бизнесе. Проанализированы стратегические цели инвестиционной деятельности, а также требования, соответствующие их формированию. Исследованы принципы инвестиционных стратегий.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная стратегия, цели инвестиционных стратегий, принципы инвестиционных стратегий.

V.S. OSADCHYI,

postgraduate student, International Finance Department

Concepts, goals and principles of investment strategies in the innovation business

We discovered concept and nature of investment strategies in the innovation business. Analyzed the strategic objectives of investment activities, as well as requirements that meet their formation. Defines the principles of investment strategies.

Keywords: investments, investment strategy, objectives of investment strategies, principles of investment strategies.

Постановка проблеми. За умов сучасного функціонування світової економічної системи інвестиції відіграють суттєву роль у функціонуванні та розвитку бізнесу. Перші теорії щодо визначення прямих іноземних інвестицій виникли в результаті збільшеної активності дочірніх товариств американських компаній на ринках Європи і Латинської Америки в 50-х і 60-х роках ХХ ст. Відтоді обсяги прямих інвестицій суттєво зросли і продовжують збільшуватися. Це вимагало створення теоретичних підходів для визначення процесу руху капіталу на світових ринках.

У процесі динамізації економічної глобалізації прямі іноземні інвестиції сприяють розвитку транснаціональних корпорацій, які, своєю чергою, становлять найбільш пред-

ставницьку і велику частину корпоративного бізнесу, де сконцентровано більш як половина світового виробництва, обміну товарами, послугами, інвестиціями та інноваціями.

Складність та багатоаспектність діяльності транснаціональних корпорацій вимагає серйозної уваги до вирішення проблем стратегії. У сучасних умовах функціонування світової економіки жодна велика корпорація не може обходитися без стратегії. Враховуючи серйозні масштаби діяльності міжнародних корпорацій, особливу увагу слід приділяти інвестиційному аспекту стратегії, оскільки вона являється ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю корпорації [1, 3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та емпіричним дослідженням понять інвестиційних стратегій є праці зарубіжних і вітчизняних дослідників І.А. Бланка, В.В. Бочарова, Ф.Ф. Гойко, А.Б. Ідрисова, Г.Б. Клейнера, Н.І. Лахметкіної, Т.В. Майорової, Н.П. Мешко, Н.Ю. Романенка, Є.О. Солонської, В.Г. Федоренка, Т.О. Фролової, Н.А. Хруща, А.В. Черепа та ін.

Метою статті з огляду на результати вивчення літературних джерел за окресленою проблематикою є розкриття поняття, цілей та принципів інвестиційних стратегій в інноваційному бізнесі.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні існують різні визначення поняття «інвестиційна стратегія». Наприклад, І.А. Бланк [1], В.В. Бочаров [2], Г. Клейнер [6] під інвестиційною стратегією розуміють генеральний план дій (сукупність стратегічних рішень) щодо забезпечення необхідними фінансовими ресурсами та їх ефективному використанню. При цьому Г. Клейнер виокремлює поняття «фінансово-інвестиційна стратегія». В. Бочаров підкреслює взаємозв'язок інвестиційної стратегії та інвестиційної політики і визначає стратегію як довготривалий курс інвестиційної політики, розрахований на перспективу, а також передбачає рішення великомасштабних завдань розвитку підприємства. І.А. Бланк надає перевагу більш повному визначенню інвестиційної стратегії, виділяючи її основні елементи: довгострокові інвестиційні цілі, шляхи їх досягнення, іноземний капітал, умови зовнішнього середовища, інвестиційні відносини.

А.Г. Івасенко, Я.І. Ніконова при визначенні інвестиційної стратегії, враховують такі аспекти:

- взаємозв'язок інвестиційної стратегії та інвестиційної політики країни, оскільки інвестиційна політика визначає ключові напрями інвестиційної діяльності і є по суті основою для розробки інвестиційної стратегії;

- орієнтація інвестиційної стратегії на вирішення стратегічних завдань країни, оскільки інвестиційна стратегія як одна з функціональних стратегій носить підлеглий характер стосовно прийнятої операційної стратегії і покликана забезпечити ефективну її реалізацію;

- об'єкти інвестиційного менеджменту, в якості яких виділяють іноземний капітал та інвестиційні відносини держави;

- нестабільність факторів зовнішнього середовища та врахування їх впливу на об'єкти інвестиційного менеджменту та вибір методів ефективного управління ними [4].

За умов функціонування процесу глобалізації виникає також необхідність визначення поняття глобальної корпоративної інвестиційної стратегії, яка, на думку Т.О. Фролової, являє собою систему розроблених менеджментом та погоджених з акціонерами довгострокових заходів видової та галузевої оптимізації капіталовкладень, третина з яких реалізується на північноамериканському, європейському та азійському сегментах світового ринку для забезпечення глобальної конкурентоспроможності [15].

У таблиці наведено поняття інвестиційної стратегії з погляду багатьох дослідників.

На основі досліджених теоретичних підходів до визначення поняття «інвестиційна стратегія» слід зробити висновок, що на сьогодні немає однозначного підходу до її визначення. Інвестиційна стратегія є системною концепцією, яка відображає сутність інвестиційної діяльності підприємства та сприяє її розвитку.

Поняття інвестиційних стратегій є досить багатогранними і, як показує бібліографічний аналіз, сильно залежать від об'єкта програми дослідження. У найзагальнішому сенсі під інвестиційними стратегіями розуміється комплекс довгострокових цілей в області капіталовкладень (реальних інвестицій) і вкладень у фінансові активи, розвитку виробництва,

Поняття інвестиційної стратегії

Автор	Визначення
І.А. Бланк [1, с. 171]	Інвестиційна стратегія – це генеральний план дій у сфері інноваційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів та послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей
В.В. Бочаров [2, с. 6]	Інвестиційна стратегія являє собою довготривалий курс інвестиційної політики, розрахований на перспективу, і передбачає рішення великих та масштабних завдань розвитку підприємства
Г.Б. Клейнер [6, с. 408]	Фінансово-інвестиційна стратегія – це сукупність стратегічних рішень, що охоплюють вибір, пріоритети і розміри використання можливих джерел залучення і витрачання фінансових коштів
Н. І. Лахметкіної [8, с. 184]	Інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, визначаються загальними завданнями його розвитку та інвестиційної ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення
Т.В. Майорова [9, с. 22], Н.А. Хрущ [16, с. 34]	Інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності, кон'юнктури інвестиційного ринку як у цілому, так і на окремих його сегментах
Н.П. Мешко, Є.О. Солонська [10]	Інвестиційна стратегія полягає у формуванні системи довготермінових завдань інвестиційної діяльності підприємства і забезпеченні вибору найефективніших шляхів їх досягнення
Н.Ю. Романенко [12, с. 6]	Інноваційно-інвестиційна стратегія – це стратегія, покликана забезпечувати всі основні напрями розвитку інноваційної діяльності підприємства та інвестиційних відносин, шляхом застосування наукових принципів формування довгострокових інноваційно-інвестиційних цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, своєчасного корегування напрямків формування та використання інвестиційних ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища
В.Г. Федоренко, Ф.Ф. Гойко [13, с. 18]	Інвестиційна стратегія – система обраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства
А.В. Череп [17, с. 137]	Інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності і набір найбільш ефективних шляхів їх досягнення

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

формування оптимальної структури інвестування, а також сукупність дій з їх досягнення.

Інвестиційна стратегія є однією з функціональних стратегій поряд з товарно-ринковою, ресурсно-ринковою, технологічною, інтеграційною, соціальною. Важливою характеристикою і актуальністю стратегічного рішення є його масштабність, яка в більшості випадків тісно корелює з необоротністю наслідків прийнятого рішення, що і робить його стратегічним, важливим для діяльності. В даний час можна говорити про якісну зміну у міжнародній інтеграції виробництва, створення міжнародної інтегрованої системи виробництва. В основі цього процесу лежать зміни в інвестиційних стратегіях ТНК [11].

У світовій економіці використовуються кілька взаємопов'язаних понять стосовно інвестицій: «інвестиційна діяльність», «інвестиційна стратегія», «інвестиційний потенціал», «ефективне інвестування». Така різноманітність термінів обумовлена розвитком і ускладненням міжнародних ринкових відносин, зростанням взаємозв'язків компаній, підвищенням ролі ТНК, а також розвитком глобалізації та інтеграції у світовій економіці, де як конкурентні переваги домінують знання. Інвестиції, свою чергою, є динамічною категорією, причому їхня динаміка обумовлена, перш за все, зовнішніми факторами, значна частина яких може розглядатися як параметри управління. Однак такий підхід до розуміння інвестицій має перевагу тільки для рівня дослідження, де локальні інвестиції прирівнюються до іноземних інвестицій.

Дослідивши і визначивши поняття інвестиційної стратегії, перейдемо до розгляду цілей інвестиційної стратегії корпорації. Слід відмітити, що стратегічне управління інвестиційною діяльністю корпорації має цільовий характер, тобто передбачає постановку і досягнення певних цілей [19].

З урахуванням головної мети будується система конкретних цілей формування інвестиційного портфеля. Основні з них такі:

- забезпечення високого рівня інвестиційного доходу в поточному періоді;
- забезпечення високих темпів приросту інвестованого капіталу на тривалу перспективу;
- мінімізація інвестиційних ризиків;
- забезпечення необхідної ліквідності інвестиційного портфеля;
- забезпечення максимального ефекту «податкового бар'єра» в процесі фінансового інвестування.

Одні вкладники прагнуть отримати доходи у формі дивідендів і процентів, інші – збільшення капіталу. Незважаючи на це, деякі цілі розглядаються як базові для інвестиційної програми. Вони встановлюють відношення ризику до доходу інвестора.

Дохідність. Вона являє собою можливість отримання інвестором певних доходів у майбутньому, які складаються з курсової різниці та дивідендів або процентів за цінними паперами. Основним показником за визначення дохідності тих або інших цінних паперів є ставка дивіденду компанії (яка визначається як відношення чистого прибутку акціонерного товариства (у процентах)). Вона порівнюється із середньою процентною ставкою за довгостроковими вкладеннями населення та депозитами підприємств. Коли відношення

цих показників менше одиниці, дохідність таких цінних паперів буде недостатньою. Дохідність за певний період часу визначається як відношення загальної суми доходу, який складається з дивіденду або процента та курсової різниці, до ціни придбання даного цінного папера.

Зростання капіталу. Як правило, зростання капіталу є бажаною метою управління портфелем. Дія цього чинника приводить до того, що вартість початкових інвестицій із часом зростає. За деяким винятком ринковий курс усіх видів акцій може збільшуватись. Головна відмінність полягає в темпах, з якими зростає курс для різних інвестицій. Приріст капіталу необхідний, щоб зробити привабливішими для інвестора довгострокові цінні папери, зберегти купівельну силу та надати гнучкості управління.

Безпека капіталу. Першочергову увагу слід надати безпеці капіталу – збереженню його величини для одержання майбутніх доходів. Безпека капіталу означає дещо більше, ніж звичайне збереження обсягу капіталу. Вона передбачає захист купівельної сили фінансових інструментів. Ризик зменшення купівельної сили є інфляційним.

Захист інвестора здійснює держава за допомогою правового регулювання функціонування ринку цінних паперів. Наприклад, закони України забороняють випуск цінних паперів емітентом для покриття збитків від господарської діяльності.

Оцінку ризику різних видів та окремих випусків цінних паперів у країнах із розвинутим інвестиційним ринком дають спеціалізовані агенції. Наприклад, які присвоюють паперам рейтинги, які дають змогу робити висновки про ймовірність своєчасного погашення зобов'язань.

Інвестори, як правило, обмежуються придбанням цінних паперів інвестиційного рівня. Тому кредитний ризик не є головною проблемою під час купівлі, наприклад, облігацій: укладення в державні та муніципальні папери практично вільні від ризику.

Водночас потрібно підкреслити, що цінні папери нижчої якості приносять вищий дохід. Тому в періоди економічного спаду, коли можливості видачі кредитів скорочуються, можливе придбання цінних паперів менш солідних фірм, які приносять більший дохід.

Стабільність доходу. Для придбання фінансових інструментів інвестор повинен намагатися досягти стабільності доходу. Дохід, отриманий у формі дивідендів і процентів, більш цінний, ніж обіцяний у майбутньому. Стабільність доходу дає інвесторові змогу більш точно планувати свою стратегію, коли метою є реінвестиції або витрати. Вона цінніша, ніж нестабільний або непевний дохід.

Ліквідність. Ліквідність бажана для створення портфеля, оскільки вона дає інвесторові змогу не лише швидко продавати цінні папери, а й не втрачати в ціні в певних ситуаціях.

Деякі вчені не відокремлюють ліквідність як певну інвестиційну мету. Проте вона багато в чому залежить від інших головних ознак інвестування. Так, наприклад, наявність високого рівня якої-небудь з названих інвестиційних якостей робить цінний папір привабливим для окремого кола інвесторів і, як наслідок, відносно ліквідним.

Будучи чітко вираженими, стратегічні інвестиційні цілі стають потужним засобом підвищення ефективності інвестиційної діяльності корпорації в довгостроковій пер-

спективі, її координації та контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу [8].

Стратегічні цілі інвестиційної діяльності організації являють собою описані у формалізованому вигляді бажані параметри її стратегічної інвестиційної позиції, що дозволяють спрямувати цю діяльність у довгостроковій перспективі і оцінювати її результати. Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності має відповідати певним вимогам [14].

По-перше, цілі повинні бути досяжними. В них має бути укладений певний виклик для організації, її співробітників та фінансового менеджменту. Вони не повинні бути занадто легкими для досягнення.

По-друге, цілі повинні бути гнучкими. Стратегічні цілі інвестиційної діяльності організації слід встановлювати таким чином, щоб вони залишали можливість для їх корегування у відповідності з тими змінами, які можуть відбутися в інвестиційному середовищі [5].

По-третє, цілі повинні бути вимірними. Це означає, що стратегічні інвестиційні цілі повинні бути сформульовані таким чином, щоб їх можна було кількісно виміряти або оцінити, чи була ціль досягнута.

По-четверте, цілі повинні бути конкретними. Стратегічні інвестиційні цілі повинні володіти необхідною специфічністю, що допомагає однозначно визначити, в якому напрямку повинні здійснюватися дії. Мета повинна чітко фіксувати, що необхідно отримати в результаті інвестиційної діяльності, в які терміни її слід досягти і хто буде відповідальною особою за основні елементи інвестиційного процесу.

По-п'яте, стратегічні інвестиційні цілі мають бути прийнятними для основних суб'єктів впливу, що визначають діяльність компанії. Стратегічні цілі інвестиційної діяльності компанії розробляються для реалізації головної мети фінансового менеджменту – максимізації добробуту власників компанії. Але цілі компанії також повинні бути прийнятними для тих, хто їх виконує і на кого вони спрямовані (співробітники та клієнти компанії, місцеве співтовариство і суспільство в цілому, ділові партнери).

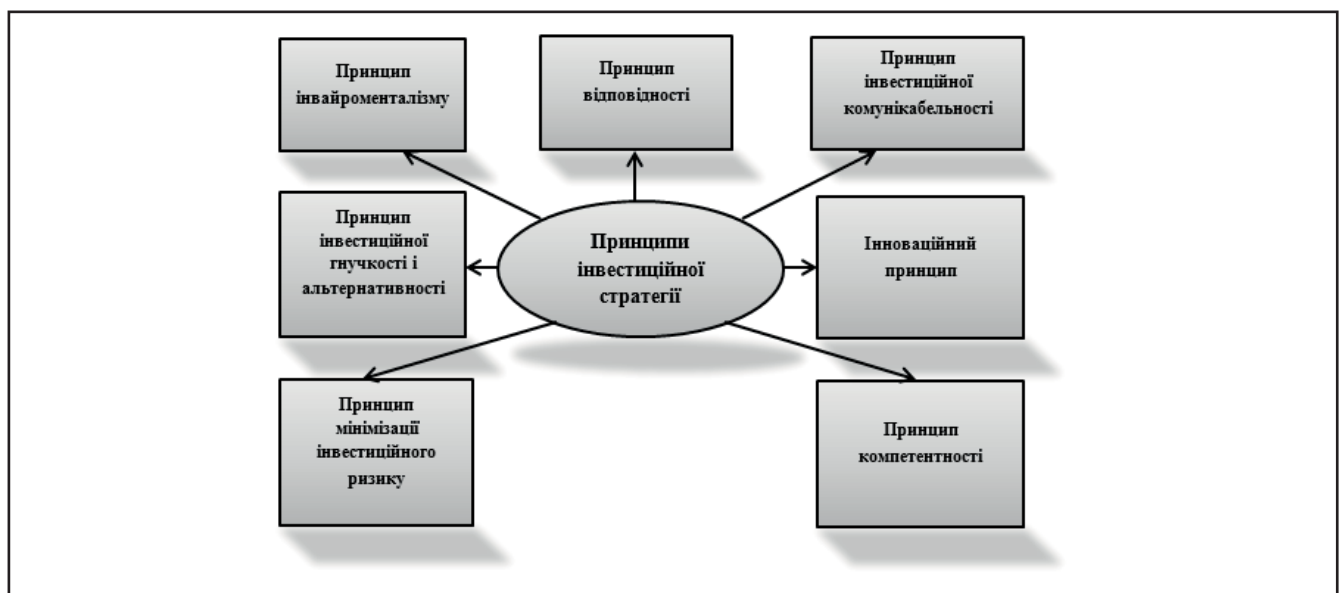
Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності організації вимагає попередньої їх класифікації за певними ознаками [7].

Таким чином, інвестиційна стратегія компанії конкретизує цілі її інвестиційної діяльності, шляхи їх досягнення за допомогою вибору конкретних методів, засобів, організаційних механізмів та інструментів ефективного управління процесами формування, розподілу та використання інвестиційних ресурсів.

Отже, для застосування інвестиційної стратегії, що являється невід'ємною частиною у підвищенні інвестиційної привабливості корпорації у світовій економіці, дуже важливо володіти інвестиційним потенціалом, що дозволяє створювати більш високу конкурентну позицію, яка стає необхідною умовою для міжнародної діяльності. Крім того, в сучасних економічних умовах інвестиції безпосередньо пов'язані з такою категорією, як ефективність. Розвиваючи інвестиційні стратегії і підвищуючи інвестиційний потенціал корпорації, можна стверджувати, що і стратегічне планування інвестиційної діяльності є якісною мірою для підвищення ефективності інвестицій, оскільки реалізація інвестиційних стратегій пов'язана з наявністю необхідності їх застосування. З певним набором інструментів і методів існує тісний взаємозв'язок між внутрішніми і зовнішніми інвестиційними ресурсами, а також впливом іноземного капіталу на процес інвестиційної діяльності, який трактується як ефективність інвестування.

В основі розробки інвестиційної стратегії організації лежать принципи нової управлінської парадигми – системи стратегічного управління компанією. Ці основні принципи, які виділяють І.А. Бланк та Н.І. Лахметкіна, що, своєю чергою, забезпечують підготовку і прийняття стратегічних інвестиційних рішень у процесі розробки інвестиційної стратегії організації, наведені на рисунку.

Принцип інвайронменталізму. Цей принцип полягає в тому, що при розробці інвестиційної стратегії організація розглядається як певна система, повністю відкрита для активної взаємодії з факторами зовнішнього інвестиційного середовища. Відкритість підприємства як соціально-економічної системи та його здатність до самоорганізації дозволяють



Принципи інвестиційної стратегії

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

забезпечувати якісно інший рівень формування його інвестиційної стратегії.

Принцип відповідності. Будучи частиною загальної стратегії розвитку організації, інвестиційна стратегія носить ґрунтовно неї підлеглий характер. Тому вона має бути узгоджена зі стратегічними цілями і напрямками операційної діяльності організації. Інвестиційна стратегія при цьому розглядається як один із головних чинників забезпечення ефективного розвитку організації відповідно до обраної загальної стратегії. Крім того, розроблена інвестиційна стратегія має забезпечувати поєднання перспективного, поточного та оперативного управління інвестиційною діяльністю.

Принцип інвестиційної комунікабельності. Даний принцип полягає в активному пошуку ефективних інвестиційних зв'язків в усіх напрямках і формах інвестиційної діяльності, а також на різних стадіях інвестиційного процесу. Інвестиційна поведінка такого роду пов'язана з постійною трансформацією напрямів, форм і методів здійснення інвестиційної діяльності на всьому шляху до досягнення поставлених стратегічних цілей з урахуванням мінливих чинників зовнішнього інвестиційного середовища.

Принцип інвестиційної гнучкості і альтернативності. Інвестиційна стратегія має бути розроблена з урахуванням адаптивності до змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища. Крім іншого в основі стратегічних інвестиційних рішень має лежати активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів здійснення інвестиційної діяльності, вибір найкращих з них, побудова на цій основі загальної інвестиційної стратегії і формування механізмів ефективної її реалізації.

Інноваційний принцип. Формуючи інвестиційну стратегію, слід мати на увазі, що інвестиційна діяльність є головним механізмом впровадження технологічних нововведень, що забезпечують зростання конкурентної позиції організації на ринку. Тому реалізація загальних цілей стратегічного розвитку організації у значній мірі залежить від того, наскільки його інвестиційна стратегія відбиває досягнуті результати технологічного прогресу і адаптована до швидкого використання нових його результатів.

Принцип мінімізації інвестиційного ризику. Практично всі основні інвестиційні рішення, що приймаються у процесі формування інвестиційної стратегії, в тій чи іншій мірі змінюють рівень інвестиційного ризику. Насамперед це пов'язано з вибором напрямів і форм інвестиційної діяльності, формуванням інвестиційних ресурсів, впровадженням нових організаційних структур управління інвестиційною діяльністю. Особливо сильно рівень інвестиційного ризику зростає в періоди коливань ставки відсотка і зростання інфляції. У зв'язку з різним менталітетом інвестиційної поведінки по відношенню до рівня допустимого інвестиційного ризику на кожному підприємстві у процесі розробки інвестиційної стратегії цей параметр повинен встановлюватися диференційовано.

Принцип компетентності. Які б фахівці не залучалися до розробки окремих параметрів інвестиційної стратегії організації, її реалізацію повинні забезпечувати підготовлені фахівці – фінансові менеджери [18].

Висновки

Отже, розгляд сучасних теоретичних положень щодо трактування поняття інвестиційної стратегії в умовах глобалізації

дає можливість виявити, що не існує єдності думок та однозначного підходу до її визначення. В сучасних умовах функціонування економіки інвестиційна стратегія відіграє визначальну роль у становленні бізнесу, оскільки є головним фактором забезпечення ефективного розвитку корпорації у відповідності із загальною корпоративною стратегією. Спираючись на це, потрібно сказати, що інвестиційна стратегія сприяє посиленню конкурентних переваг корпорації та забезпечує збільшення вартості її активів. Саме розробка інвестиційної стратегії потребує досконального дослідження зовнішніх та внутрішніх факторів середовища і врахування можливих змін цих факторів. Згідно з розробленою стратегією інвестор прагне оптимізувати свій інвестиційний портфель таким чином, щоб забезпечити досягнення всіх стратегічних цілей шляхом найбільш вигідних поєднань усіх принципів. Правильно обрана інвестиційна стратегія перш за все є ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання виробничо-технологічного, науково-технічного, фінансово-економічного, соціального та організаційного потенціалу корпорації у визначених напрямках, що є основою його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. / І.А. Бланк. – М.: Ельга, Ника-Центр, 2001. – 171 с.
2. Бочаров В.В. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. / Бочаров В.В. – СПб.: Питер, 2000. – 6 с.
3. Брігхем Ю., Галенські Л. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Ю. Брігхем, Л. Галенські. – СПб.: Питер, 2005. – 1166 с.
4. Івасенко А.Г., Ніконова Я.І. Іноземні інвестиції: Навч. посіб. / А.Г. Іваненко, Я.І. Ніконова. – М.: КноРус, 2010. – 272 с.
5. Ігоніна Л.Л. Інвестиції: Навч. посіб. / Л.Л. Ігоніна. – М.: Економіст, 2005. – 77 с.
6. Клейнер Г.Б. Стратегії бізнесу: аналітичний довідник, Клейнер Г.Б. – М.: Москва, «КОНСЕКО», 2004. – 408 с.
7. Колтинюк Б.А. Інвестиції: Навч. посіб. / Б.А. Колтинюк. – СПб.: Видавництво Михайлова В.А., 2001. – 207 с.
8. Лахметкіна Н.І. Інвестиційна стратегія підприємства: Навч. посіб. / Лахметкіна Н.І. – М.: 2006. – 184 с.
9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посібник / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
10. Мешко Н.П., Солонська Є.О. Інвестиційна складова стратегії розвитку підприємств в умовах кризи [Електрон. ресурс] / Н.П. Мешко, Є.О. Солонська. – 2009. – Режим доступу: www.confcontact.com/2009new/5-me_sol.htm
11. Пасько С.М. Інвестиційна стратегія як перспективний інструмент фінансової стійкості / С.М. Пасько // Вісник Томського державного університету: Економіка та економічні науки: Науковий журнал КубГАУ, №86 (02) / Ред. С.М. Пасько. – Томськ, 2013. – С. 147–148.
12. Романенко Н.Ю. Розробка механізму реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії промислового підприємства: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.05 «Економіка та управління народним господарством» / Н.Ю. Романенко. – Москва, 2006. – С. 6.
13. Федоренко В.Г. Інвестознавство: Навч. підр. / В.Г. Федоренко, А.Ф. Гойко. – К.: МАУП, 2000. – 18 с.
14. Федоров А.В. Основи фінансових інвестицій: Навч. посіб. / А.В. Федоров. – СПб.: Питер, 2007. – 123 с.

15. Фролова Т.О. Розвиток корпоративних стратегій в глобально-му інвестиційному середовищі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук: спец.08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т.О. Фролова. – Київ, 2012. – С. 6.

16. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології / Н.А. Хрущ. – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 34 с.

17. Череп А.В. Інвестознавство: підручник / А.В. Череп – К.: Кондор, 2006. – 137 с.

18. Шарп У., Александер Г., Бейлі Дж. Інвестиції / Пер. з англ. А.Н. Буренін, А.А. Васін. – М.: Инфра-М, 2009. – С. 1028.

19. Шевчук Д.А. Організація і фінансування інвестицій: Навч. посіб. / Д.А. Шевчук: Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 104 с.

УДК 336.714:336.531.2:336.764.1

К.М. ЛЕВЧЕНКО,

аспірант кафедри фінансові ринки, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Міжнародні стандарти відображення результатів інвестиційної діяльності компаній з управління активами

Проведено порівняльний огляд особливостей аналізу інвестиційної діяльності компаній з управління активами відповідно до міжнародних та регіональних стандартів обліку та звітності щодо фінансових інвестицій.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, фінансові інвестиції, інвестиційний портфель, компанія з управління активами, фінансовий облік, звітність, МСБО, МСФЗ, GAAP, GIPS.

Е.М. ЛЕВЧЕНКО,

аспірант кафедри финансовые рынки, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Международные стандарты отображения результатов инвестиционной деятельности компаний по управлению активами

Проведен сравнительный обзор особенностей анализа инвестиционной деятельности компаний по управлению активами в соответствии с международными и региональными стандартами учета и отчетности по финансовым инвестициям.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, финансовые инвестиции, инвестиционный портфель, компания по управлению активами, финансовый учет, отчетность, МСФО, МСФО, GAAP, GIPS.

К. LEVCHENKO,

postgraduate student, Department of Financial markets, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

International standards mapping of the asset management companies' investment activity

The paper presents comparative overview of features analyzing investment asset management companies in accordance with international, regional and national accounting and reporting standards for financial investment.

Keywords: investment activity, financial investment, investment portfolio, assets management company, financial accounting, reporting, IAS, IFRS, GAAP, GIPS.

Постановка проблеми. Складні та суперечливі процеси розвитку ринкового середовища в національній економіці України зумовили необхідність якісного осмислення нових соціально-економічних явищ. Відбулися істотні зміни у характері та умовах здійснення інвестиційної діяльності будь-яких суб'єктів господарювання. Із появою нових організаційно-правових форм вітчизняний бізнес отримав свободу використання фінансових ресурсів, створено економіко-правові засади залучення інвестицій в національну економіку незалежно від країни походження інституційних та приватних інвесторів. Це, своєю чергою, вимагає кардинальних змін у методології діяльності компаній з управління активами, а також її оперативному та достовірному інформаційному забезпеченні аналізу інвестиційної діяльності таких компаній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що деякі аспекти дослідження інвестиційної діяльності, та фінансових інвестицій зокрема, знайшли своє відображення у працях науковців, таких як В.М. Вовк, Ю.М. Коваленко, А.А. Пересада, Б.І. Пшик, С.В. Урванцева, О.Г. Шевченко [4, 6–8] та ін. Водночас дослідники звертають незначну увагу на проблеми розробки методичних підходів до оцінки рівня

впливу джерел портфельного інвестування на фінансові результати компаній з управління активами в цілому.

Інвестиційна діяльність компаній з управління активами інституційних інвесторів регулюється низкою міжнародних, регіональних та національних стандартів обліку та звітності щодо фінансових інвестицій, які постійно оновлюються відповідно до потреб часу. З огляду на реформи в обліку та звітності компаній з управління активами щодо інвестиційної діяльності виникла необхідність оцінки нюансів відображення процесу здійснення фінансових інвестицій за версією НП(С)БО, МСБО, МСФЗ, GAAP та GIPS.

Мета статті. Порівняльний огляд особливостей аналізу інвестиційної діяльності компаній з управління активами відповідно до міжнародних, регіональних та національних стандартів обліку та звітності щодо фінансових інвестицій.

Виклад основного матеріалу. В Україні відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» під інвестиційною діяльністю розуміють придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [1]. Для потреб аналізу особливостей інвестиційної діяльності компаній з управління активами П(С)БО 13 «Фінансові



Рисунок 1. Фінансові інвестиції за П(С)БО [1-3]

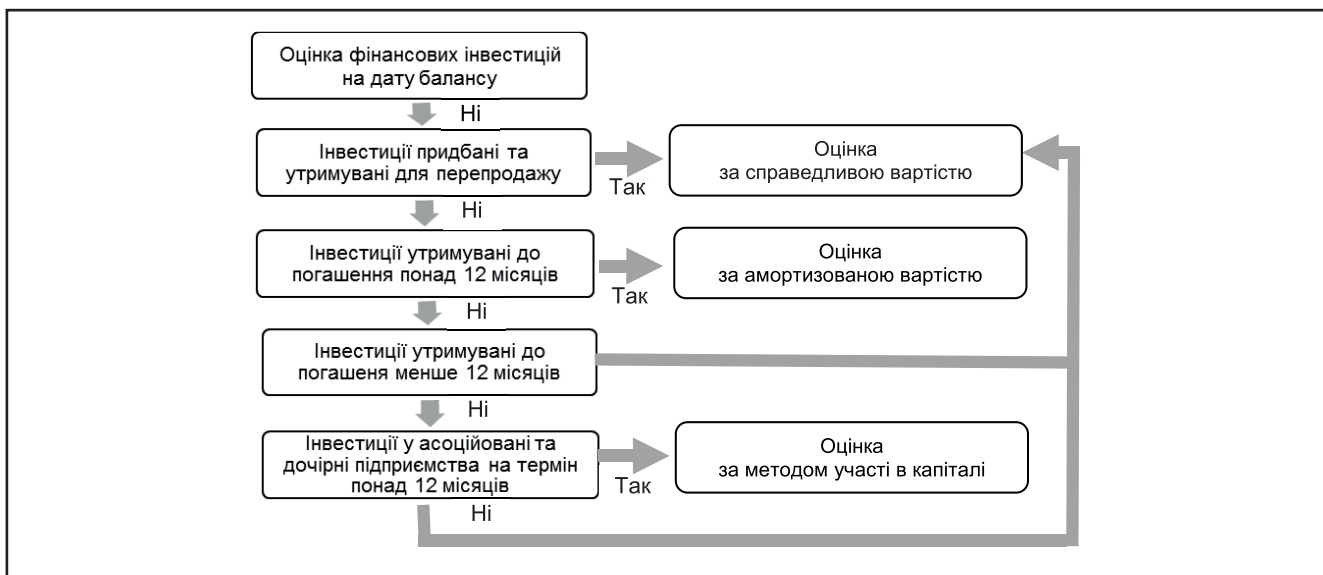


Рисунок 2. Оцінка фінансових інвестицій за П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» [2]

інструменти» чітко розтлумачив фінансові інвестиції як активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора [3].

Окрім того, вітчизняним законодавством розмежовано довгострокові та поточні фінансові інвестиції за метою інвестування, термінами перебування на підприємстві та ліквідності таких фінансових інвестицій (рис. 1).

Водночас в Україні П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» лише визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції, операції зі спільної діяльності та її розкриття у фінансовій звітності (рис. 2).

Зазначимо, що в Україні оцінка фінансових інвестицій компанії з управління активами здійснюється не лише відповідно до вимог П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції». Зокрема, Міністерство фінансів України рекомендує наводити інформацію про інвестиційну діяльність компанії з управління активами, дотримуючись норм Міжнародних стандартів фінансової звітності або МСФЗ (International Financial Reporting Standards або IFRS), у тому числі Міжнародних стандартів

бухгалтерського обліку, або МСБО (International Accounting Standards або IAS), та Тлумачень (КТМФЗ, ПКТ), виданих Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Зазначимо, що донедавна МСБО 25 «Фінансові інвестиції» регулював оцінку фінансових інвестицій та був замінений нормами МСФЗ 25 «Фінансові інвестиції». Відмінності між ПСБО 12 та МСФЗ 25 полягають в оцінці фінансових інвестицій при їх надходженні, оцінці на дату балансу, оцінці фінансових результатів від реалізації фінансових інвестицій, а також у відображенні облікової інформації про фінансові інвестиції компанії з управління активами у фінансовій звітності (табл. 1).

Нині МСФЗ 25 «Фінансові інвестиції» замінено МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» та МСБО 31 «Облік спільної діяльності». Варто зауважити, що в Україні МСБО 31 втратив чинність для складання фінансової звітності за МСФЗ за звітні періоди починаючи із 1 січня 2013 року.

Слід зазначити, що компанії з управління активами складатимуть фінансову звітність за МСФЗ починаючи з 1 січня 2015 року.

Таблиця 1. Особливості аналізу фінансових інвестицій за ПСБО та МСФЗ [2, 11]

№	Відмінності	П(С)БО	МСФЗ
1	2	3	4
1	Оцінка фінансових інвестицій при їх надходженні	Собівартість фінансових інвестицій складається: – з ціни придбання фінансових інвестицій, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції; – при придбанні фінансових інвестицій шляхом обміну на цінні папери власної емісії, то собівартість фінансових інвестицій визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів; – при придбанні фінансових інвестицій шляхом обміну на інші активи, то собівартість визначається за справедливою вартістю цих фінансових інвестицій	Собівартість фінансових інвестицій включає: – витрати на придбання фінансових інвестицій (комісійні винагороди, податки та банківські збори); – при придбанні фінансових інвестицій шляхом випуску акцій чи інших цінних паперів, вартістю придбання є справедливою вартістю; – при придбанні фінансових інвестицій шляхом обміну на інший актив, вартість придбання фінансових інвестицій визначається виходячи із справедливої вартості активу, що обмінювався
2	Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу	– фінансові інвестиції відображаються за справедливою вартістю (крім інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі); – фінансові інвестиції, що утримуються підприємством до їх погашення, відображаються за амортизованою собівартістю фінансових інвестицій; – фінансові інвестиції в асоційовані та дочірні підприємства та в спільну діяльність зі створенням юридичної особи відображаються за вартістю, що визначена за методом участі в капіталі	Фінансові інвестиції, які класифікуються як поточні активи, відображаються: – за ринковою вартістю; – за нижчою з двох оцінок – собівартістю чи ринковою вартістю. Фінансові інвестиції, які класифікуються як довгострокові активи, відображаються: – за собівартістю; – за сумою переоцінки; – у випадку придбання ринкових цінних паперів, що надають право власності, – за нижчою з двох оцінок: собівартістю або ринковою вартістю, визначеною на основі інвестиційного портфеля
3	Визначення результату від продажу фінансових інвестицій	Визначення фінансового результату від продажу фінансових інвестицій нормами П(С)БО не передбачено	Після продажу фінансових інвестицій різницю між чистою виручкою від реалізації і балансовою вартістю слід визнавати як дохід або витрати. Якщо фінансові інвестиції були поточним активом, відображеним на основі інвестиційного портфеля за нижчою з двох оцінок – собівартістю або ринковою вартістю, прибуток чи збиток від продажу фінансових інвестицій слід визначати на основі собівартості
4	Розкриття інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності	У примітках до фінансової звітності наводяться: – балансова вартість фінансових інвестицій, що включені до складу статті Звіту про фінансовий стан «Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств»; – фінансові інвестиції, що включені до складу статей Звіту про фінансовий стан «Інші довгострокові фінансові інвестиції» та «Поточні фінансові інвестиції» за собівартістю, за справедливою вартістю, за амортизованою собівартістю; – підстави для визначення справедливої вартості фінансових інвестицій; – доходи та втрати від змін справедливої вартості фінансових інвестицій за звітний період; – перелік провідних асоційованих, дочірніх і спільних підприємств із зазначенням частки в капіталі та методів оцінки, що використовуються для обліку таких фінансових інвестицій	У фінансовій звітності наводяться: – облікова політика щодо визначення балансової вартості інвестицій; – значні суми, які включаються до доходу, щодо відсотків, дивідендів, роялті, прибутків та збитків від продажу поточних інвестицій, змін вартості таких інвестицій; – ринкова вартість інвестицій, якщо вони не відображаються в обліку за ринковою вартістю; – значні обмеження щодо можливості реалізації інвестицій або переведення доходу і виручки від реалізації; – довгострокові інвестиції, визнані за сумою переоцінки; – зміни дооцінки протягом певного періоду та характер таких змін; – аналіз портфелю інвестицій – для підприємств, основною діяльністю яких є утримання інвестицій

Варто звернути увагу на стандарти GAAP (Generally Accepted Accounting Principles), які суттєво впливають на міжнародні стандарти фінансової звітності щодо інвестиційної діяльності компаній з управління активами. Водночас необхідно пам'ятати, що без зазначення країни абревіатура GAAP трактується як загальноприйняті американські прин-

ципи обліку, в іншому випадку – GAAP трактується як національні стандарти вказаної країни [10].

Зазначимо, що існують відмінності стандартів GAAP та МСФЗ щодо облікового відображення фінансових інвестицій. Так, за МСФЗ зняття з обліку фінансових інвестицій пов'язане з переходом прав на отримання прибутку та ризиків, а за

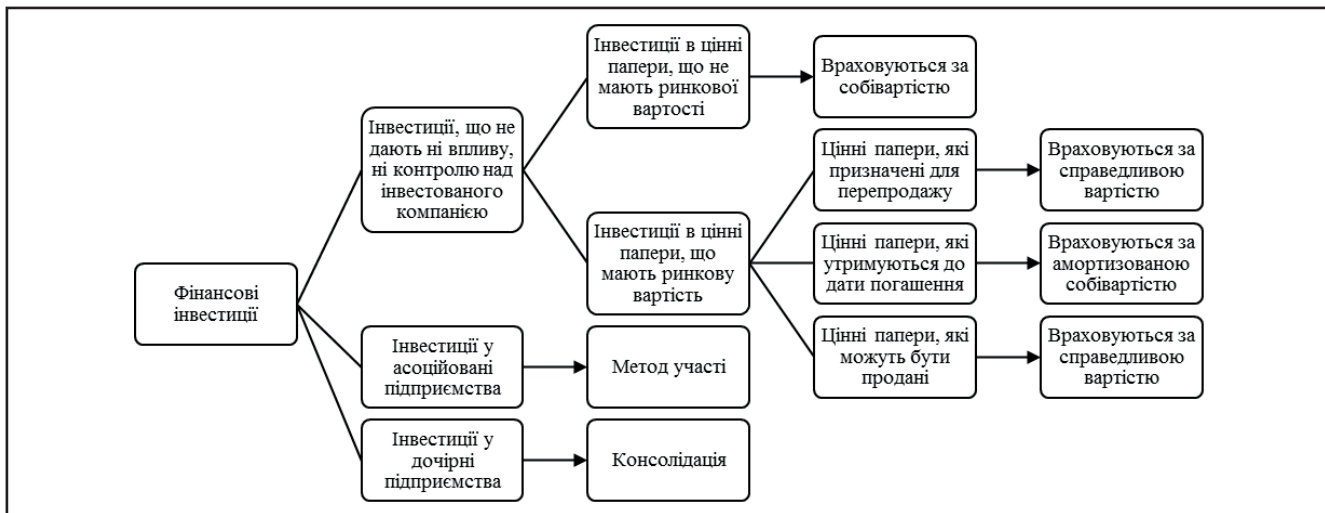


Рисунок 3. Класифікація фінансових інвестицій та правил їх оцінки [10]

GAAP саме юридичний договір є фактором зняття таких активів з обліку інвестиційної діяльності. Тобто МСФЗ орієнтується на економічну сутність операцій з фінансовими інвестиціями, а GAAP – на їхнє юридичне оформлення [9, с. 150].

Водночас з позиції аналізу інвестиційної діяльності таких відмінностей у співвідношенні GAAP та МСБО не існує (рис. 3).

Так, відповідно до GAAP та МСБО інвестиції в цінні папери, що не мають ринкової вартості, відображаються в обліку і звітності за собівартістю придбання. Своєю чергою, інвестиції в цінні папери, які призначені для перепродажу (trading securities або TS), відображаються в балансі за ринковою вартістю на дату складання звітності, а різниця між ринковою вартістю і собівартістю (або попередньою оцінкою) відображається у фінансовій звітності як нереалізовані доходи (витрати) поточного звітного періоду. При продажу таких інвестицій прибуток (збитки) від продажу представляє собою різницю між останньою оцінкою і продажною ціною (є реалізованими прибутками (збитками)) і відображається у фінансовій звітності за той період, в якому фінансові інвестиції були продані.

Інвестиції в цінні папери, які утримуються до дати погашення (hold to maturity securities або HTMS), відображаються за амортизованою собівартістю, тобто за собівартістю з амортизацією дисконту або премії.

Інвестиції в цінні папери, які можуть бути продані (available for sale securities або AFSS), відображаються за ринковою вартістю на дату складання фінансової звітності. При цьому різниця між ринковою вартістю (попередньою оцінкою) і собівартістю відбивається не у звіті про прибутки і збитки, а безпосередньо у власному капіталі компанії як нереалізовані доходи / витрати від переоцінки інвестицій. При продажу названих цінних паперів прибуток (збитки) від продажу представляє собою різницю між собівартістю і ціною реалізації (нереалізовані доходи (витрати) від переоцінки елімінуються різницею між балансовою вартістю інвестицій та їх собівартістю), є реалізованими прибутками (збитками) і відображаються у фінансовій звітності за той період, в якому вони були продані.

Інвестиції, що дають вплив, але не дають контролю, – це інвестиції в асоційовані компанії. Такі інвестиції обліковуються за методом участі. Вважається, що інвестор робить вплив на інвестовану компанію, якщо він володіє від 20 до 50% акцій.

Суть методу участі полягає в обліку інвестицій за собівартістю придбання та поступовим збільшенням вартості на частку інвестора в чистому прибутку (зменшується на частку чистих збитків) інвестованої компанії та зменшенні на одержувані інвестором дивіденди.

Інвестиції, що дають і вплив, і контроль, являють собою інвестиції в дочірні компанії. Вважається, що інвестор здійснює контроль, якщо він володіє понад 50% акцій інвестованої компанії. У цьому випадку потрібно складати консолідовану звітність щодо інвестиційної діяльності [10].

Окрім того, існують регіональні стандарти, які діють у кількох країнах певного регіону. Наприклад, вимоги європейських Директив, які носять обов'язковий характер, включені в національне законодавство країн – членів ЄС і таким чином впливають на практику фінансового обліку інвестиційної діяльності компаній з управління активами окремих країн. Серед них найбільше відомі Четверта директива «Основні вимоги до способів оцінки, порядку складання та складу публічної звітності», присвячена питанням річної звітності компаній та Сьома директива «Особливості обліку та звітності в корпораціях, консолідована звітність», що регламентує зведену (консолідовану) звітність групи компаній. Відповідно до Директив ЄС фінансові інвестиції відображаються в балансі у складі [13]:

– основних засобів (фінансові активи, які включають акції дочірніх підприємств, позики дочірнім підприємствам, участь в капіталі, позики підприємствам, з якими компанія пов'язана участю в капіталі, інвестиції, використовувані як основні засоби, інші позички, а також власні акції із зазначенням їх номінальної вартості або, за відсутності такої, їх облікової вартості) у разі, якщо національне право допускає їх відображення в балансі);

– оборотних активів (інвестиції, які включають акції дочірніх підприємств, власні акції із зазначенням їх номінальної вартості або, за відсутності такої, їх облікової вартості у разі, якщо національне право допускає їх відображення в балансі, а також інші інвестиції).

Нині ведеться робота з уточнення Директив ЄС, оскільки передбачені ними окремі норми не відповідають вимогам міжнародних стандартів фінансової звітності.

Що стосується аналізу інвестиційної діяльності, то інтерес викликає Директива ЄС «Про ринки фінансових інструмен-

Таблиця 2. Оцінка інвестиційного портфеля відповідно до стандартів GIPS [14, с. 203]

№	Об'єкт оцінки	Метод оцінки	Періодичність оцінки
1	2	3	4
1	Об'єднання портфельів	Ринкова (справедлива) вартість	Мають бути погоджені дати початку й закінчення періоду для річної оцінки вартості
2	Портфель фінансових інструментів	Ринкова вартість	Не рідше одного разу на місяць (на календарний кінець місяця або останній робочий день місяця) та станом на дату кожного великого потоку коштів
3	Цінні папери з фіксованим доходом і будь-які інші активи, для яких нараховується процентний доход	Метод нарахувань	Рекомендується здійснювати оцінку вартості на календарний кінець місяця або на останній робочий день місяця.
4	Дивіденди		Ринкова вартість має включати нарахований дохід
5	Прямі приватні інвестиції	Справедлива вартість	Щокварталу, але як мінімум щорічно

тів» (The Markets in Financial Instruments Directive або MiFID), яка замінила попередню директиву «Про інвестиційні послуги» (Investment Services Directive або ISD) і є частиною плану ЄС щодо створення єдиного європейського ринку фінансових інструментів і послуг. Директива вимагає від інвестиційних фірм, у тому числі компаній з управління активами, внесення низки змін у свої операційні процедури, такі як звіти про транзакції та зберігання інформації протягом п'яти років.

Зазначимо, що поняття «інвестиційні послуги і діяльність» включає в себе різні види діяльності, такі як прийом доручень про купівлю або продаж цінних паперів, управління портфелем, андеррайтинг або організація багатосторонньої торговельної системи. Своєю чергою, основними сферами застосування Директиви ЄС «Про ринки фінансових інструментів» є встановлення вимог до- і після- торговельної прозорості для угод з цінними паперами; розширення діапазону інвестиційних послуг і продуктів, що вимагають авторизації; а також забезпечення можливості здійснювати міжнародну діяльність через відкриття філій в інших країнах ЄС інвестиційним компаніям, попередньо отримавши авторизацію від національних регуляторів [5].

Своєю чергою, Глобальні стандарти результативності інвестування (The Global Investment Performance Standards або GIPS) регламентують організацію даних та подання звітності за підсумками інвестиційної діяльності. Інтерес компаній з управління активами до стандартів GIPS зародився в Україні ще до світової фінансово-економічної кризи, однак існують труднощі повноцінного завершення процесу верифікації через відмінності фінансового законодавства України. Зокрема, суперечлива «...вимога GIPS про оцінку вартості портфеля фінансових інвестицій на основі ринкових цін, а не на основі балансової вартості чи витрат, і не рідше, ніж щокварталу. Також рекомендується робити переоцінку вартості портфеля після кожного великого вилучення чи вкладення коштів, тобто більше 10% від вартості. Крім інвестицій в акції і боргові інструменти, діюча версія GIPS формулює вимоги і рекомендації для організації даних і подання результатів інвестування в такі класи активів, як похідні цінні папери та прямі фінансові інвестиції...» [12].

Загалом, стандарти GIPS вимагають об'єднання портфельів для всіх рахунків, керованих за винагороду, відповідно до інвестиційної стратегії, що своєю чергою впливає на методи оцінки результатів інвестиційної діяльності компаній з управління активами (табл. 2).

З табл. 2 очевидно, що суть підходу GIPS зводиться до того, що портфельі з подібними стратегіями інвестуван-

ня об'єднуються. На основі прибутковості кожного з окремих портфельів розраховується загальна прибутковість композиту, зважена за обсягом активів портфельів. Таким чином, саме композит є основною одиницею, для якої проводиться оцінка ефективності управління інвестиційними портфельями.

Висновки

У цілому можна виділити три рівні стандартизації правил аналізу інвестиційної діяльності компаній з управління активами, які так чи інакше корелюють між собою, незважаючи на низку відмінностей. Національні стандарти фінансового обліку діють у кожній країні. Так, в Україні діють П(С)БО, що регламентують облік фінансових інвестицій. Водночас американські стандарти GAAP через високий розвиток ринків фінансових послуг відіграють важливу роль у міжнародній практиці обліку та аналізу інвестиційної діяльності компаній з управління активами. Одним з регіональних стандартів інвестиційної діяльності компаній з управління активами є Директива ЄС «Про ринки фінансових інструментів», що вимагає прозорості для угод з цінними паперами. Окрім того, в Україні компанії з управління активами подають інформацію про інвестиційну діяльність, дотримуючись норм МСФЗ, у тому числі МСБО, а також з врахуванням вимог стандартів GIPS щодо розкриття фінансових результатів інвестиційної діяльності.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці критеріїв ефективності та результативності надання фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів, враховуючи стан інформаційного забезпечення аналізу інвестиційної діяльності компаній з управління активами.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 №73. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» від 26.04.2000 №91. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» від 30.11.2001 №559. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

4. Вовк В.М. Інвестиції та їхні оптимізаційні моделі: навч. посіб. / В.М. Вовк, І.М. Заславська. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – 286 с.
5. Озюменко М.В. Реформа директивы «О рынках финансовых инструментов» (MiFID) и ее значение для финансовых рынков ЕС / М.В. Озюменко // Евразийский юридический журнал. – 2014. – №1 (68). – С. 45–48.
6. Пересада А.А. Фінансові інвестиції: Підручник / А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 728 с.
7. Пересада А.А. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
8. Пшик Б.І. Інвестування підприємницької діяльності. Регіональний аспект дослідження: Монографія / І.Б. Пшик. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 275 с.
9. Семейон В.С. Бухгалтерський облік активів підприємства в різних країнах: порівняльний аспект / В.С. Семейон // Вісник ЖДТУ. – №4 (50). – С. 149–154.
10. Соловьева О.В. МСФО и ГААП: учет и отчетность / О.В. Соловьева. – М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2004. – 328 с.
11. Текст Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення (КТМФЗ, ПКТ), виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010
12. Циган Р.М. Особливості обліку і аналізу інвестиційної діяльності підприємств відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності / Р.М. Циган, Є.В. Петрова. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65804.doc.htm
13. Четвертая Директива N 78/660/ЕЭС Совета Европейских Сообществ основывающаяся на статье 54 (3) «G» Договора, о годовой отчетности некоторых типов хозяйственных обществ. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_908/page
14. Швець В.Я. Стандарти оцінки ефективності діяльності інститутів спільного інвестування: світовий досвід і Україна / В.Я. Швець, Г.В. Соломіна // Економіка промисловості. – 2013. – №1–2 (61–62). – С. 201–208.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 659075.0

О.В. УЛЬЯНЧЕНКО,
д.е.н., професор,
О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент

Основні тенденції функціонування виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи з позиції системного підходу

Розглянуто сутність зовнішнього та внутрішнього середовища Державної кримінально–виконавчої служби України та їхній вплив на функціонування виробничого комплексу в сучасних умовах нестабільності та невизначеності розвитку економіки України.

Ключові слова: макрорівень, мікрорівень, середовище, суспільно корисна праця.

А.В. УЛЬЯНЧЕНКО,
д.э.н., профессор,
О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.э.н., доцент

Основные тенденции функционирования производственного комплекса уголовно–исполнительной системы с позиции системного подхода

Рассмотрена суть внешней и внутренней среды Государственной уголовно–исполнительной системы Украины и ее влияние на функционирование производственного комплекса в современных условиях нестабильности и неопределенности развития экономики Украины.

Ключевые слова: макроуровень, микроуровень, среда, общественно полезный труд.

O.V. ULYANCHENKO,
doctor of economic, professor,
O.G. GONCHARENKO,
Ph.D., economic sciences, assistant professor

The basic tendencies of functioning the industrial complex of criminal – executive system from the position of the system approach

The essence of the external and internal environment of the State criminal – executive service of Ukraine and their influence on functioning of an industrial complex in modern conditions of instability and uncertainty of development of economy of Ukraine are considered.

Keywords: a macrolevel, a microlevel, environment, socially useful work.

Постановка проблеми. Однією з цілей діяльності Державної кримінально–виконавчої служби України, визначеною Концепцією державної політики у сфері її реформування до 2017 року, є скорочення рецидиву злочинів, які скоюють

особи, що відбувають покарання в місцях позбавлення волі. В цьому контексті особливого значення набувають питання трудової адаптації засуджених, їх професійна підготовка і ресоціалізація. Участь засуджених у трудовому процесі проходить у межах дотримання українського законодавства і вимог міжнародних стандартів поведінки з засудженими і особами, які утримуються під вартою, що є основою для повернення їх до законслухняного життя в суспільстві. Визначена в концепції мета передбачає переосмислення і зміну суспільної і соціально-економічної філософії по відношенню до функціонування пенітенціарної системи. Тому основна увага в розвитку виробничого комплексу повинна бути зосереджена не тільки на забезпеченні функціонування підприємств виробничого комплексу, а й у створенні сучасних виробництв, які дозволяють залучити максимальну кількість засуджених до суспільно корисної праці. В сучасних умовах господарювання можливість трудової зайнятості засуджених залежить від здатності виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби інтегруватися в ринкову економіку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні засади сегментування факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ організацій, у тому числі і пенітенціарної системи, були сформовані закордонними науковцями, такими як П. Друкер [2], Ю.М. Осипов [5], З.Е. Шершньова [10], Дж. Коттер [3], Р. Дафт [1], І.А. Шаралдаева [9], Б. Смірнов [7], Ю.В. Тарануха [8], В. Лунеев [4] та ін. Однак питання середовища функціонування Державної кримінально-виконавчої служби України і її виробничого комплексу залишаються поза увагою вітчизняних вчених.

Для ефективного розвитку виробничого комплексу вихідним процесом у визначенні стратегічних перспектив є оцінка зовнішніх умов, в яких він функціонує та внутрішнього потенціалу. Оцінка зовнішніх умов передбачає аналіз чинників макроекономічного впливу та особливостей ринкового оточення. Оцінка внутрішнього потенціалу дозволяє розкрити ті внутрішні можливості, той потенціал, на які можна розраховувати у процесі конкурентної боротьби для досягнення обраних пріоритетів, які дадуть можливість виважено оцінити свої ресурсні можливості та визначення таких обсягів діяльності, які забезпечать ефективне використання ресурсного потенціалу. Розвиток виробничої сфери Державної кримінально-виконавчої служби України і забезпечення зайнятості засуджених є одним із пріоритетних завдань у діяльності пенітенціарної системи на сучасному етапі. Аналіз функціонування підприємств установ виконання покарань, які входять до складу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, за останні роки дозволяє виявити ряд проблем, вирішення яких можливе лише за умови системного підходу.

Метою статті є зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування Державної кримінально-виконавчої служби України, його склад та характер впливу на функціонування виробничого комплексу пенітенціарної системи в сучасних умовах нестабільності та невизначеності розвитку економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Сучасний економічний стан і організаційна будова Державної кримінально-виконавчої служби України та якість послуг, які вона надає, визначають високу ступінь динамічності економічної системи і мінливість

економічних процесів, які в ній проходять. Встановлення неминучості організаційних змін наводить на думку про необхідність управління ними. П. Друкер [2] вказував на те, що «управляти змінами не можна, але їх можна передбачати». Ю.М. Осипов відмічає високу залежність господарського механізму від середовища: «Помилково думати, що можна змінити господарський механізм не зачепивши суспільства, власності, свідомості, культури. Сучасні організації повинні слідкувати за змінами, які їх оточують, щоб в умовах зростаючої конкуренції бути готовим до нововведень і змін, не тільки для того, щоб процвітати, але і для того, щоб просто вижити» [5].

Традиційно виділяють три рівні змін зовнішнього середовища: глобальний, макрорівень та мікрорівень. Дж. Коттер [3] і Р. Дафт [1] встановили зв'язок між глобальними змінами, конкуренцією, ринкам, масштабними змінами і змінами, які проходять в організації, вказуючи при цьому, що силами, які управляють цими організаційними змінами, є як «великі загрози», так і «великі можливості». Такими силами, на їхню думку, є передові технології, міжнародна економічна інтеграція, формування внутрішніх ринків і розбудова ринкової економіки. Саме вони стають причиною глобалізації економіки. Можна сказати, що це є перший, вищий рівень змін.

Другою групою причин, які викликають організаційні зміни, можна назвати другим рівнем, є зміни, які проходять у межах національних економік. І.А. Шаралдаева [9] називає їх макроекономічними причинами, виділяючи зміни, які проходять у країні: інституціональні зміни, зміни формування власності, структурні диспропорції. На її думку, саме макроекономічні перетворення, «макроструктуризація» покликана забезпечити позитивні структурні зрушення на рівні реформування економіки країни в цілому. Б. Смірнов [7] зміни пов'язує зі сферами суспільного життя, називаючи демографічні, економічні і політичні фактори, розвиток науки і техніки, культури, в тому числі культури взаємодії між організаціями. Ю.В. Тарануха значно розширює область зовнішніх змін, включаючи до їхнього складу природно-демографічні, соціально-культурні, технологічні, економічні, інституціональні, правові та політичні фактори. Фактором, який найбільше впливає на організацію і який створює ринкове середовище, є діяльність держави [8].

До третього рівня змін, мікрорівня, можна віднести фактори, які визначають зміни у сферах, галузях економіки і конкретних організаціях. Засновуючись на підході, запропонованому В. Лунеевим, було згруповано фактори зовнішнього середовища, які найбільше впливають на діяльність Державної кримінально-виконавчої служби України з початку 1990-х років і до сьогоднішнього часу. На його думку, демократизація суспільних відносин спричинила послаблення контролю з боку держави за поведінкою конкретного громадянина і суспільства і проявилась в «ейфорійному стані суспільного менталітету» [4]. Характеристика стимулюючих і обмежуючих факторів, які впливають на діяльність Державної кримінально-виконавчої служби України і її виробничого комплексу, відображено в таблиці.

Одночасно зі змінами змісту цінностей та пріоритетів у суспільних відносинах і економіці проходило погіршення криміногенної ситуації в країні, зростала кількість зареєстрованих злочинів, підвищувався рівень злочинності та кількість осіб, які скоїли злочин, чисельність засуджених і осіб, які знахо-

Фактори, що впливають на діяльність ДКВС України

Стимулюючі	Обмежуючі
1. Зміна суспільної свідомості, демократизація суспільних процесів	Погіршення економічного стану країни. Економічна нестабільність
2. Дотримання Україною міжнародних правових актів у галузі пенітенціарної політики	Зростання кількості безробітних, деградація соціальної сфери
3. Створення законодавчої бази діяльності виробничого комплексу ДКВС України	Тенденції зростання кількості осіб, позбавлених волі
4. Стабілізація і зростання обсягів виробництва на підприємствах народного господарства.	Постійне реформування кримінально-виконавчої служби України
5. Фінансування ДКВС України з державного бюджету на рівні потреб	Відсутність механізмів реформування виробничого комплексу ДКВС України
6. Створення підприємств різних організаційно-правових форм в установах виконання покарань	Недостатність бюджетного фінансування ДКВС України
7. Прийняття «Концепції державної політики у сфері реформування кримінально-виконавчої служби України до 2017 року»	Фінансова криза 2009–2010 років

дяться під вартою і в слідчих ізоляторах. У 2001 році чисельність осіб, які знаходилися у місцях позбавлення волі, становила 222 254 особи, в 2005 році – 170 923 особи, що на 23% менше, ніж у 2001 році, а в 2010 році ще зменшилася до 154 027 осіб (або зменшилася на 10% у порівнянні з 2005 роком). В установах виконання покарань станом на 01.01.2014 у 182 місцях позбавлення волі Державної пенітенціарної служби України утримувалося 127 830 засуджених (станом на 01.01.2013 – 147 112 осіб), тобто за рік чисельність засуджених зменшилася на 19 282 особи, або на 13,11%). У 2013 році чисельність тюремних мешканців у 26 діючих слідчих ізоляторах та шести установах виконання покарань із функцією слідчих ізоляторів зменшилася на 8707 осіб, або 28,2%, – з 30 854 до 22 146 осіб, з них перебуває на стадії досудового слідства 1863 особи (2483 особи в 2012 році, 4156 осіб у 2011 році), судового слідства (до винесення вироку) – 8631 особа (у 2012 році 14 212 осіб, а в 2011 році – 16 871 особа). Показник числа в'язнів на 100 тис. населення становить в Україні 281. На обліку в 697 підрозділах кримінально-виконавчої інспекції перебуває 129 461 особа (152 321 особа в 2012 році, тобто зменшення за рік становить 22 859 осіб, або 15%, в 2011 році перебувало на обліку 168 024 особи) засуджених до кримінальних покарань, не пов'язаних із позбавленням волі, та адміністративних стягнень [11]. Незважаючи на позитивну динаміку, європейські експерти вказували на значне перевищення чисельності засуджених, які утримуються в українських тюр-

мах, у розрахунку на 100 тис. населення України в порівнянні з аналогічними показниками європейських країн.

Державна кримінально-виконавча служба України є складною соціально-економічною системою, до складу якої входить виробничий комплекс. Оцінка факторів внутрішнього середовища виробничого комплексу здійснюється з урахуванням тенденцій, що склалися в зовнішньому середовищі. У процесі цього аналізу оцінюється виробничий комплекс як соціально-економічна система щодо реалізації можливостей, які надає зовнішнє середовище, а також використання заходів щодо запобігання і послаблення загрози його існуванню, тобто виявляються сильніші і слабкіші сторони з оцінкою ймовірності реалізації перших і подолання останніх. Ураховуючи суспільний характер послуг, які надає пенітенціарна система, основним джерелом її фінансування є кошти державного бюджету. Виробництво соціально значущих суспільних благ передбачає використання різних джерел фінансування.

Фінансові ресурси, які виділяються з державного бюджету, використовуються для виробництва тих послуг, які можуть бути віднесені до чистих суспільних благ, тобто виконання покарання: охорона, конвоювання, соціальна реабілітація. Розмір фінансових ресурсів, які виділяються на фінансування кримінально-виконавчої системи, залишається недостатнім і становить одну третину від потреби (рис. 1). Тому вирішення питань щодо створення необхідних умов тримання засуджених, їхнього харчування, медичного та комунально-побутового забезпечення вирішується за рахунок коштів

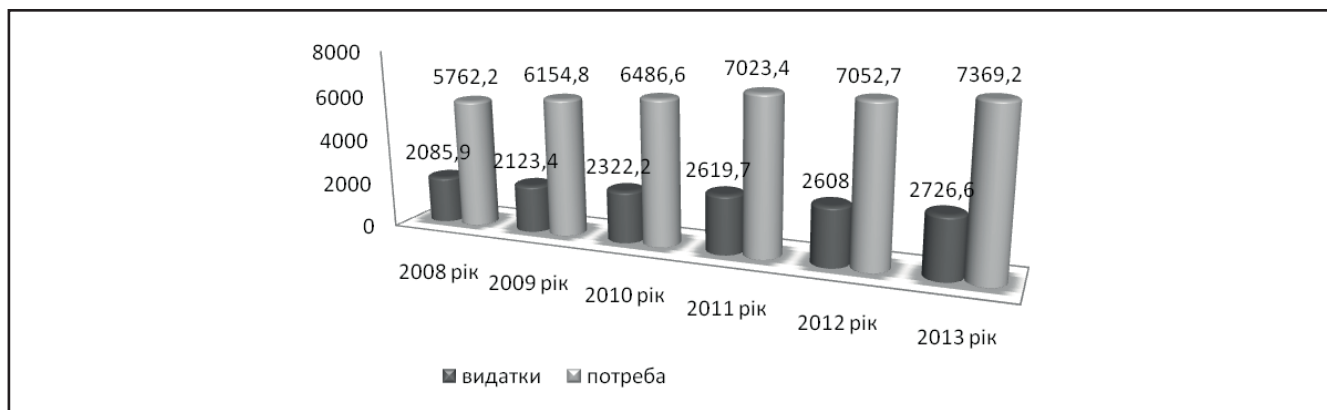


Рисунок 1. Фінансування Державної кримінально-виконавчої служби України

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

спеціального фонду, в який відраховуються кошти державними підприємствами виправних колоній за результатами виробничо-господарської діяльності.

У 2013 році для забезпечення повноцінного харчування осіб, позбавлених волі, згідно з проведеними розрахунками необхідно 978 млн. 600 тис. грн. (15,51 грн. на добу). Фактично середньодобова вартість харчування засуджених у 2013 році становила 8,70 грн., а осіб хворих на туберкульоз та інфікованих мікобактеріями туберкульозу – 30,21 грн. Видатки державного бюджету на продукти харчування передбачають фінансування в розмірі 401,5 млн. грн., що становить лише 41% від потреб [11]. «Протягом останніх трьох років витрати на харчування засуджених скоротилися майже в 1,5 раза. Забезпеченість засуджених речовим майном становить лише 17% від норми. В умовах погіршення санітарно-епідеміологічної ситуації по інфекційним і паразитарним захворюванням, поширення туберкульозу і СНІДу серед засуджених мінімальні потреби у фінансових коштах на придбання медикаментів і лікарських препаратів задоволені лише на 17% [11]. У 2013 році загальна потреба у коштах для забезпечення засуджених та осіб, узятих під варту, верхнім одягом, взуттям, білизною, мийними засобами становить 95,14 млн. грн.

Діючий порядок фінансування і оподаткування установ призводить до зростання їхньої заборгованості постачальникам матеріальних ресурсів, комунальних послуг, податків до бюджету, що призвело до неможливості реалізації положень Концепції державної політики щодо реформування кримінально-виконавчої системи та інших спеціальних державних програм. Значне відволікання оборотних коштів з виробництва, своєю чергою, негативно впливає на функціонування виробничого комплексу. Використання внутрішніх джерел фінансування кримінально-виконавчої системи, пов'язаних із залученням засуджених до суспільно корисної праці, вважається традиційними і основними для нашої країни, хоча в умовах ринкової економіки і мають обмежений характер застосування через незавантаженисть виробничих потужностей і обмеженість можливостей працевикористання засуджених.

До складу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України входить 112 промислових підприємств установ виконання покарань, 168 майстерень, 12 підприємств установ виконання покарань із сіль-

ськогосподарським профілем виробництва, сільськогосподарське підприємство «Октябрьское» в Донецькій області та 150 підсобних господарств. У складі промислових підприємств десять спеціалізованих швейних підприємств, шість займаються видобутком граніту, інші виготовляють широкий спектр продукції сільгоспмашинобудування, литво, ковані вироби, ран-балки, автопричепа, стовпи вуличного освітлення, резервуари, фільтри, широкий спектр архітектурно-будівельних виробів, меблі, електротехнічну та кабельно-провідникову продукцію тощо. В 2013 році підприємствами установ виконання покарань було випущено товарної продукції, виконано робіт і надано послуг на суму 560,3 млн. грн. Асортимент випущеної продукції нараховує більше 4 тис. найменувань, з яких 57% випускається серійно.

В умовах сучасного виробництва зростають вимоги до рівня кваліфікації працівників, який залежить від індивідуальних особливостей робочої сили засуджених – статі, віку, освіти, стану здоров'я, а також від соціально-психологічних і психофізіологічних властивостей і якостей особистості. Постановою Кабінету Міністрів України від 03.08.2006 №1090 передбачена розробка та затвердження «Регіональних програми створення нових робочих місць для засуджених» на поточний рік, але, на жаль, це не вирішує проблему працевлаштування засуджених. Кількість працездатних засуджених та зайнятих суспільно корисною оплачуваною працею зображена на рис. 2.

Сучасні ринкові умови господарювання диктують високі вимоги до організації і управління виробничо-господарською діяльністю державних підприємств установ виконання покарань. Принципи діяльності таких підприємств не відповідають сучасним умовам ринкової економіки, через що вони неспроможні ефективно функціонувати.

Найважливішим фактором ефективності реформування, модернізації, наближення до європейських і світових стандартів діяльності будь-якої галузі, в тому числі й правоохоронної, є люди, які в ній працюють. Ефективне виконання завдань, які покладені на персонал Державної кримінально-виконавчої служби України залежить від кількості особового складу. Станом на 1 січня 2014 року загальна штатна чисельність персоналу Державної кримінально-виконавчої служби України становить 53 892 працівники, фактич-

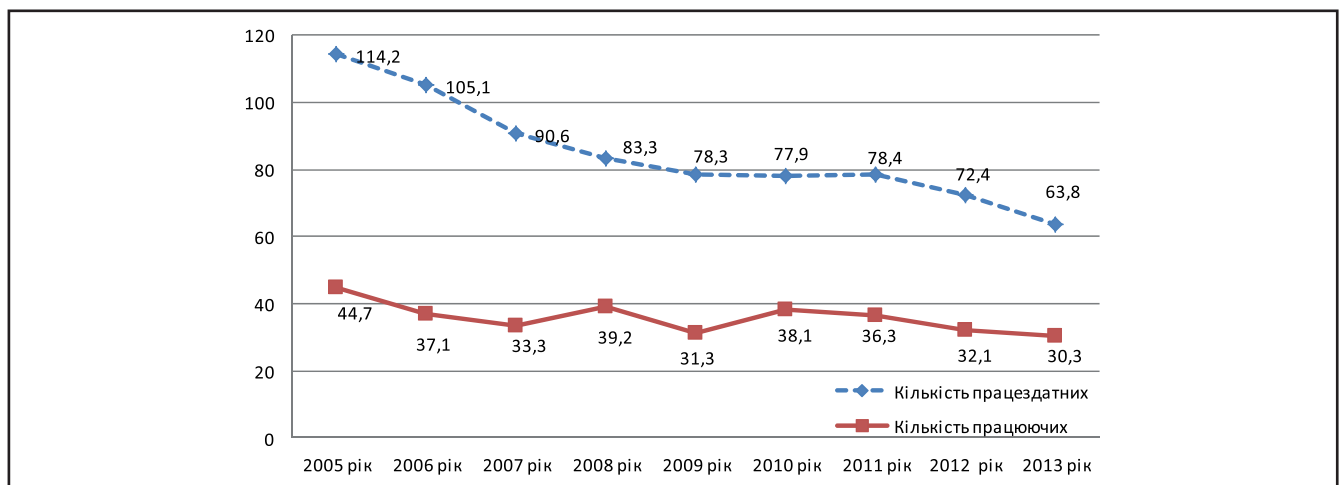


Рисунок 2. Кількість засуджених, залучених до праці впродовж 2005–2012 років, тис. осіб

на чисельність – 47 697 чоловік, що становить 88,5%. З них співробітників середнього і старшого начальницького складу – 14 560 чоловік (86% від штатної чисельності), рядового і молодшого начальницького складу – 22 060 чоловік (88%) та працівників, які не мають спеціальних звань, – 11 077 осіб (91%). Структура персоналу Державної пенітенціарної служби України середній і старший начальницький склад становить 27%, рядовий і молодший начальницький склад – 49%, питома вага працівників, які не мають спеціальних звань, становить 24% [11]. За даними Державної пенітенціарної служби України, щорічна потреба у фахівцях для роботи в Державній кримінально-виконавчій службі України становить понад 740 спеціалістів, у тому числі: 375 осіб за спеціальністю правознавство (100 – правоохоронна діяльність; 50 – оперативно-розшукова діяльність; 200 – виконання покарань не пов'язаних з позбавленням волі; 25 – загальноюридичний напрям), 100 – психологія і педагогіка (30 – соціальна робота; 20 – педагогіка; 60 – психологія) та 258 – за іншими напрямками (бухгалтери, економісти, маркетологи, інженери, агрономи, лікарі тощо) [11].

Успішне функціонування виробничого комплексу неможливе без збереження і розвитку наявного ресурсного потенціалу, залучення висококваліфікованих спеціалістів і формування ядра професіоналів здатних реалізувати на практиці поставлені завдання. Ще в 2005 році керівництво Державної пенітенціарної служби України (Державного департаменту з питань виконання покарань) вказувало на необхідність підготовки кадрів нового покоління, виховання спеціалістів, які б могли реалізувати нові завдання та підходи до виконання покарань. Ця проблема неодноразово піднімалася українськими вченими І.Г. Богатирьовим, С.А. Зінченко, О.І. Олійником [6]. По-перше, спостерігається постійний відтік кадрів із системи, оскільки престиж професії надзвичайно низький, бо відсутня моральна чи матеріальна зацікавленість в роботі із засудженими. Законірно, що установа виконання покарань не створює сприятливої морально-психологічної атмосфери особистості. І кожному пересічному громадянину зрозумілі слова працівників установ виконання покарань про те, що вони, забезпечуючи визначене їм державою завдання ізоляції злочинців, фактично разом із ними відбувають покарання. Працівники установ виконання покарань щоденно витримують значні моральні та фізичні навантаження. Більшість з них працює в умовах подвійного навантаження, має ненормований робочий день, тиждень, часто без вихідних днів, оскільки доводиться перекидати тимчасово незаповнені вакантні посади.

По-друге, значна частина працюючих в установах кримінально-виконавчої служби не відповідає високим професійним та освітнім вимогам, які визначені сучасними міжнародними стандартами щодо утримання засуджених. Від

цього найбільше потерпає сам працівник і, звичайно, засуджені. А відтак гальмується поступ у реформуванні кримінально-виконавчої системи України.

Висновки

У діяльності кримінально-виконавчої системи виділено два взаємозв'язаних, взаємодоповнюючі комплекси – державно-правовий інститут з елементами психолого-педагогічного впливу і соціально-економічний інститут. Таке розмежування дозволяє провести оцінку її функціонування з точки зору виробництва суспільних благ. Джерелами фінансування кримінально-виконавчої системи відповідно виступають державний бюджет і виробничо-господарська діяльність, організована із залученням засуджених до суспільно-корисної праці, яка заснована на самоокупності затрат і отриманні доходів.

Список використаних джерел

1. Дафт Ричард Л. Теория организации: Учебник для студентов вузов / Ричард Л. Дафт; пер. с англ. под ред. Е.М. Короткова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 523 с.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 341 с.
3. Джон П. Коттер. Впереди перемен: пер. с англ. А. Успенский. – М. – Олимп-Бизнес, 2013. – 244 с.
4. Лунеев В. Преступность XX века: мировой криминалистический анализ / В. Лунеев. – М., 1997. – С. 437–438.
5. Осипов Ю.М. Экономический механизм // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. Ломоносова. – 2006. – №4 (46). Режим доступа: <http://forum.barrel.ru/>
6. Преступление, наказание, исправление: сб. научных трудов по материалам международного пенитенциарного форума, 5–6 декабря 2013 г. / ФСИН России, Академия ФСИН России, Научно-исследовательский институт ФСИН России [и др.]. – Рязань: Академия ФСИН России, 2013. – 308 с.
7. Смирнов Б. Преступность: анализ и прогноз / Б. Смирнов // Преступление и наказание. – 1996. – №5. – С. 11–15.
8. Тарануха Ю.В., Земляков Д.Н. Микроэкономика / Ю.В. Тарануха, Д.Н. Земляков. – М.: Кнорус, 2010. – 320 с.
9. Шаралдаева И.А. Государственный сектор экономики: методология исследования, функциональное назначение, реструктуризация: автореф. дис. д-ра экон. наук. – С.-Пб.: Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – 2004. – 44 с.
10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / З.Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
11. Загальна характеристика ДПтС України [станом на 01.01.2014] [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL:

Г.О. ЗЕЛІНСЬКА,
д.е.н., доцент, Івано–Франківський національний технічний університет нафти і газу,
І.Б. ЗАПУХЛЯК,
к.е.н., доцент, Івано–Франківський національний технічний університет нафти і газу

Інтеграція вищої освіти як один з механізмів забезпечення інтелектуальної складової розвитку вітчизняних нафтогазових підприємств

У статті розглянуто роль інтеграції освітньої системи на різних рівнях та потреби забезпечення вітчизняних нафтогазових підприємств у працівниках з високим рівнем інтелектуального потенціалу, що забезпечить ефективне їх функціонування та подальший розвиток.

Ключові слова: освіта, знання, інтелектуальний потенціал, розвиток підприємства, конкурентоспроможний працівник.

Г.О. ЗЕЛИНСКАЯ,
д.э.н., доцент, Ивано–Франковский национальный технический университет нефти и газа,
И.Б. ЗАПУХЛЯК,
к.э.н., доцент, Ивано–Франковский национальный технический университет нефти и газа

Интеграция высшего образования как один из механизмов обеспечения интеллектуальной составляющей развития отечественных нефтегазовых предприятий

В статье рассмотрена роль интеграции образовательной системы на разных уровнях и потребности обеспечения отечественных нефтегазовых предприятий в работниках с высоким уровнем интеллектуального потенциала, что обеспечит эффективное их функционирование и дальнейшее развитие.

Ключевые слова: образование, знания, интеллектуальный потенциал, развитие предприятия, конкурентоспособный работник.

G.O. ZELINSKA,
doctor of economic Sciences, associate Professor, PhD in economic sciences, associate Professor, Ivano–Frankivsk national technical University of oil and gas

Integration of higher education as one of the mechanisms to ensure the intellectual component of the development of domestic oil and gas enterprises

The article considers the role of integration of the educational system at different levels and needs of the domestic production of oil and gas companies in workers with a high level of intellectual capacity that will ensure their effective functioning and further development.

Keywords: education, knowledge, intellectual capacity, business development, competitive worker.

Постановка проблеми. Впровадження інноваційної моделі розвитку держави та перехід до економіки знань вимагає використання сучасних технологій, нових механізмів та методів управління в різних сферах людської діяльності, в тому числі й в нафтогазовій галузі. Світова практика свідчить, що застосування нових знань, інформації, інтелекту в умовах сучасного способу виробництва забезпечує досягнення високих соціально–економічних результатів та інноваційний розвиток як на рівні підприємства, так і в масштабах економічної системи країни. В умовах становлення інформаційного суспільства зазнає змін роль система освіти і науки, управління якими набуває нових економічних функцій (сприяння створенню інтелектуальної інфраструктури, захист інтелектуальної власності тощо). Принципово нова система соціальних відносин, які формуються в країні, має бути адекватно відтвореною як у регіональній соціальній політиці, так і в соціальній політиці підприємства. Процес її здійснення спрямований на підвищення рівня якості розвитку людського потенціалу економіки підприємства, що особливо актуально в інноваційному суспільстві, де людський інтелект – ключовий економічний ресурс.

Хоча сьогодні і прийнято залежно від масштабів соціально–економічної системи та ієрархічного рівня розрізняти інтелектуальний потенціал суспільства, країни, економіки, регіону, галузі, підприємства, окремих колективів та окремих особистостей, проте між ними існує тісний взаємозв'язок, і на формування інтелектуального потенціалу, наприклад підприємства, впливатимуть інтелектуальні потенціали окремих особистостей – його працівників. В умовах функціонування підприємства в розвинутих країнах відбувається формування працівника з такими основними ознаками:

1) високі професійні властивості, навички та творчі здібності, що забезпечуються рівнем освіти та кваліфікації, наявністю багатопланової кваліфікації, обсягом накопичених знань, вмінь, інформації тощо;

2) економічне мислення, виявленням якого є уміння знаходити оптимальні варіанти розвитку, оволодіння найновішими прийомами технологічних, проектно–конструкторських розробок, техніко–технологічна культура, орієнтація на найраціональніше використання економічних і природних ресурсів тощо;

3) готовність до організаційної та управлінської діяльності, що передбачає знання найновіших методів і форм організа–

ції праці, уміння ефективно організувати працю трудового колективу, контактувати з іншими працівниками та ін.;

4) психологічні якості: цілеспрямованість, сумлінність, стійкість та ін.;

5) патріотизм, оптимізм, енергійність тощо [1, с. 100–101].

Очевидно, що саме працівник з такими рисами, які забезпечать високий рівень його особистого інтелектуального потенціалу, є нині основним джерелом формування інтелектуального потенціалу вітчизняного підприємства загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню інтелектуальної складової економічного розвитку приділяли значну увагу такі науковці, як Г. Бекер, Е. Денісон, Т. Стюарт, А. Тофлер та ін.; серед вітчизняних дослідників – Г. Башнянина, В. Геєць, С. Злупко, Ю. Канигін, В. Петренко та ін. Проблеми формування і розвитку освіти загалом, регіональної освіти, безперервної фахової освіти як складової інтелектуального потенціалу відповідної системи (суспільства) знаходять своє відображення у дослідженнях багатьох науковців, зокрема В. Андрущенко, О. Дзьоби, Т. Заяць, Г. Зелінської, В. Лугового, М. Степка, Л. Семів, М. Семікіної та ін.

Метою статті є обґрунтування важливості трансформаційних змін у системі освіти у забезпеченні інтелектуального потенціалу вітчизняного підприємства, необхідності інтеграції безперервної фахової освіти для забезпечення його ефективного функціонування і подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Важливу роль у формуванні особистого інтелектуального потенціалу працівника варто відвести його освіті та професійній підготовці. Однак сьогодні найбільшій актуальності набувають питання формування безперервної фахової освіти як цілісної галузево орієнтованої системи, продуктом діяльності якої мають бути кадри високого рівня професіоналізму та компетентності із сформованим особистісним інтелектуальним потенціалом, здатним до подальшого розвитку, що дозволяло б їм бути конкурентоспроможними на світових ринках праці [2, с. 121–122].

Активна освітня політика держави здійснюється за допомогою таких головних механізмів як прийняття законодавчих актів; розвиток систем інтелектуальної інфраструктури (наука, освіта, культура, громадянське суспільство); політика на регіональному ринку праці тощо.

Сьогодні у світі немає країни, яка б не пов'язувала своє майбутнє з розвитком неперервної освіти (LifeLongLearning), що супроводжує діяльність людини протягом усього життя й спрямована на забезпечення прогресу взаємодії особистості та соціуму. В інноваційних умовах розвитку регіону набуває актуальності теорія та практика формування системи менеджменту освіти дорослих.

Розглянемо напрями реалізації концепції безперервного навчання на прикладі одного з елементів регіональної освітньої системи (РОС) – вищого навчального закладу (ВНЗ). Сюди відносимо запровадження дистанційної форми навчання, післядипломної освіти та підвищення кваліфікацій працівників. Їх ми вважаємо освітніми інноваціями, які втілюються в освітніх проектах. Вони передбачають:

1) залучення інвестицій у людей і знання; 2) сприяння придбання базових навичок; 3) розширення можливостей для нових, більш гнучких форм навчання. Завдання полягає в тому, щоб забезпечити людей кожного віку рівноправним і

відкритим доступом до високоякісного навчання, що потребує організації системи РОМ на засадах інноваційності. Система освіти покликана відіграти провідну роль у перетворенні цього бачення в реальність [3].

Використання освітніх проектів у ВНЗ РОС Івано-Франківської області, орієнтовано на різні вікові групи населення; відповідають концепції LLL; реалізуються в INTERNET за допомогою сучасних телекомунікацій. ВНЗ, в якому немає системи менеджменту, що відповідає найсучаснішим вимогам світового ринку, не може ефективно створювати нові знання й управляти ними. На думку Є.М. Рузаєва, сучасний ВНЗ за розмірами, обсягом і вартістю основних коштів нічим не відрізняється від великих підприємств виробництва або сфери послуг, але, як правило, він має більшу інноваційну складову, ніж об'єкти промисловості і інтенсивніше розвивається, тому що послуги, які він надає, повинні випереджати своєю новизною й практичною апробацією індустрію виробництва й сфери послуг [4]. Через призму концепції економіки знань особливого значення набувають управління знаннями в освіті засобами освітніх програм та проектів, метою яких є сталий розвиток регіональної освітньої системи. Цей напрям розвитку реалізується шляхом проектної підтримки запровадження нових форм і технологій надання регіональних освітніх послуг.

Для прикладу проаналізуємо реалізацію освітніх проектів у Івано-Франківському національному університеті нафти і газу (ІФНТУНГ) за період 2006–2012 років. Ефективність діяльності ІФНТУНГ за всіма напрямками, включаючи підготовку спеціалістів, перепідготовку, підвищення кваліфікації, професійне навчання, науково-дослідні роботи, значною мірою залежить від якості науково-педагогічних кадрів університету, рівня професійної майстерності професорсько-викладацького складу, інтелектуального потенціалу науковців, їх здатності забезпечити відповідно до сучасних стандартів менеджмент навчального процесу (належне навчально-методичне забезпечення, науково-дослідницька діяльність) та створювати конкурентоспроможні техніку та технології. Сьогодні саме кадровий потенціал університету є вирішальним чинником активізації використання всіх ресурсів закладу та забезпечення високої ефективності діяльності в умовах формування конкурентного освітнього та наукового середовища.

Важливим напрямом підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників і спеціалістів університету є їхня участь у розробці та реалізації інноваційних програм підвищення кваліфікації для потреб нафтогазового комплексу України та галузей економіки регіону. Саме такі роботи здійснюються кафедрами за координації та погодження з інститутом післядипломної освіти, який є одним із провідних структурних підрозділів університету та забезпечує перепідготовку та підвищення кваліфікації керівних кадрів і спеціалістів як для нафтогазового комплексу України, так і інших галузей та секторів місцевої економіки.

У 2012 році в інституті післядипломної освіти за угодами з підприємствами та організаціями, а також фізичними особами здобули другу вищу освіту та успішно захистили дипломні проекти та роботи 325 осіб. Найбільша кількість фахівців здобули другу вищу освіту за спеціальностями: «Газонафтопроводи і газонафтоховища» – 80 осіб; «Видобування нафти і газу» – 34 особи; «Буріння» – 27 осіб; «Облік і аудит» –

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Обсяги перепідготовки слухачів в інституті післядипломної освіти у 2006–2012 роках

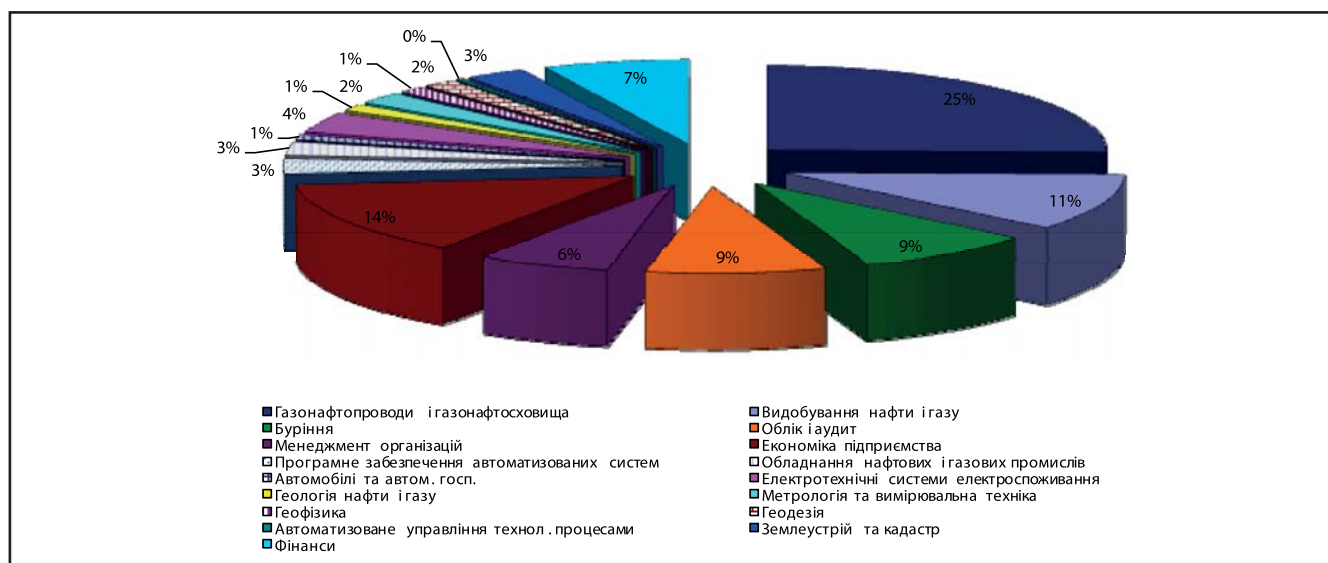
№ з/п	Спеціальність	Обсяги за роками, осіб						
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Газонафтопроводи і газонафтоосховища	93	97	80	67	59	58	80
2	Видобування нафти і газу	40	52	57	32	38	38	34
3	Буріння	13	17	34	38	31	37	27
4	Облік і аудит	44	37	32	52	34	29	27
5	Менеджмент організацій	25	39	51	56	55	45	20
6	Програмне забезпечення автоматизованих систем	15	6	6	10	7	10	9
7	Обладнання нафтових і газових промислів	9	12	13	13	13	6	8
8	Економіка підприємства	51	52	43	48	58	49	44
9	Екологія та охорона навколишнього середовища	9	4	–	9	9	–	9
10	Електротехнічні системи електроспоживання	9	4	8	9	10	13	12
11	Геологія нафти і газу	6	5	13	6	4	8	4
12	Системи управління і автоматики	–	–	3	–	8	–	–
13	Метрологія та вимірювальна техніка	3	5	6	8	3	6	7
14	Геофізика	5	6	6	4	2	13	4
15	Геодезія	–	2	–	9	15	12	5
16	Автомобілі та автомобільне господарство	–	–	–	–	2	5	3
17	Автоматизоване управління технологічними процесами	–	–	–	–	1	5	1
18	Землеустрій та кадастр	–	–	–	–	4	14	9
19	Прилади і методи неруйнівного контролю	–	–	–	–	–	2	–
20	Фінанси	–	–	–	–	–	–	22
	Всього	322	338	352	361	353	350	325

27 осіб; «Економіка підприємства» – 44 особи; Фінанси – 22 особи; «Менеджмент організацій» – 20 осіб. Динаміка обсягів перепідготовки фахівців в інституті післядипломної освіти ІФНТУНГ за 2006–2012 роки наведена у табл. 1.

Перепідготовка із здобуттям слухачами другої вищої освіти в умовах трансформаційних процесів в економіці України продовжує залишатися важливим напрямом діяльності університету, оскільки спрямована на вирішення комплексу соціальних проблем, зокрема, проблеми безробіття та перепідготовки кадрів під реальні робочі місця в господарському комплексі як України, так і регіону. До основних тенденцій у динаміці обсягів перепідготовки спеціалістів впродовж кількох останніх років слід віднести стабілізацію попиту та обсягів

на основні технічні спеціальності нафтогазового спрямування, а також деяке скорочення попиту та обсягів перепідготовки за економічними спеціальностями. Структура обсягів перепідготовки слухачів у 2012 році в розрізі окремих спеціальностей наведена на рисунку.

У сучасних українських реаліях економіка знань є підґрунтям і головною складовою інноваційної економіки. Її фундаментальна основа – це продуктивні знання та якісна змістовна освіта, які обумовлюють спроможність до втілення гуманітарно-інтелектуального капіталу в результаті виробничої діяльності. В 2012 році університетом продовжувалася робота щодо підвищення кваліфікації керівних кадрів і спеціалістів для різних галузей економіки. Так, за цей рік пройшли



Структура обсягів перепідготовки слухачів в інституті післядипломної освіти ІФНТУНГ у 2012 році (в розрізі окремих спеціальностей)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Обсяги підвищення кваліфікації слухачів інституту післядипломної освіти ІФНТУНГ у 2006–2012 роках

	Обсяги за роками, осіб						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	459	375	391	332	304	445	286
в тому числі для нафтогазової галузі України	413	347	331	199	198	339	226

Таблиця 3. Обсяги підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу ІФНТУНГ в інших ВНЗ та на виробництві у 2012 році

№ з/п	Навчальний заклад	Форма підвищення кваліфікації	Кількість працівників університету, які пройшли підвищення кваліфікації
1	2	3	4
1	Національна академія педагогічних наук України, Університет менеджменту освіти, Інститут відкритої освіти	Курси підвищення кваліфікації	10
2	Запорізький національний технічний університет	Стажування	1
3	Тернопільський національний економічний університет	Стажування	1
4	Інститут державного управління у сфері цивільного захисту м. Київ	Курси підвищення кваліфікації	4
5	Курси підвищення кваліфікації керівних кадрів м. Івано-Франківськ	Курси підвищення кваліфікації	2
6	Львівський державний університет безпеки життєдіяльності	Стажування	2
7	ВАТ «Укртрансфанта» і філія «Магістральні нафтопроводи «Дружба»	Стажування	1
8	Вища школа філософії при Інституті філософії ім. Т.С. Сковороди НАН України	Курси підвищення кваліфікації	2
9	Німеччина. Інститут колоїдів та інтерфейсів	Стажування	2
10	Університет ім. Адама Міцкевича м. Познань	Стажування	1
11	ДПНЕК «Укренерго»	Стажування	3
12	ДВНЗ Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника	Стажування	9
13	Житомирський державний технологічний університет. Семінар з підвищення педагогічної майстерності «Методика викладання облікових дисциплін»	Стажування	4
	Всього		42

підвищення кваліфікації 286 осіб, 42 викладачі навчальних закладів, що входять до складу навчально-науково-виробничого комплексу ІФНТУНГ (табл. 2, 3).

З метою активізації участі професорсько-викладацького складу університету та молодих науковців в розробці та реалізації інвестиційних проектів, наукових досліджень, підготовці проектних пропозицій для залучення грантів, а також набутті практичного досвіду з розробки міжнародних проектів у 2012 році в ІФНТУНГ вперше було реалізовано менеджмент-курси підвищення кваліфікації науково-педагогічного персоналу та аспірантів за програмою «Організація міжнародного науково-технічного співробітництва (управління проектами)».

Навчанням було охоплено 67 працівників університету з 14 факультетів, серед яких: доцентів, кандидатів наук – 27 осіб, професорів, докторів наук – 2 особи, асистентів – 18 осіб, аспірантів – 12 осіб, інших працівників – 8 осіб.

У процесі практичної фази навчання учасниками було підготовлено 23 інноваційні проекти (проектні пропозиції), які поповнили портфель інноваційних розробок університету та слугують основою для подальшої розробки конкретних освітніх проектів під отримання грантів міжнародних організацій з метою залучення фінансових ресурсів для виконання як наукових досліджень, так і розвитку навчального процесу в університеті.

Таблиця 4. Обсяги підвищення кваліфікації викладачів навчальних закладів, що входять до складу ННБК ІФНТУНГ у 2012 році

№ з/п	Заклад	Кількість, осіб
1	Коледж електронних приладів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу	12
2	Бурштинський енергетичний коледж Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу	18
3	Івано-Франківський Державний коледж технології і бізнесу	3
4	Роменський коледж Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана	1
5	ДВНЗ Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника	7
6	ДВНЗ «Калуський політехнічний коледж»	2
7	Коломийський політехнічний коледж Національного університету «Львівська політехніка»	1
	Всього:	44

Перейдемо докладніше до використання вищеназваним вузом ще одного виду освітніх проектів – дистанційного навчання (ДН) – (INTERNET–проект). Головною характеристикою є їхня реалізація за допомогою сучасних телекомунікацій в Інтернеті. Використання новітніх технологій в регіональній освіті неможливе без інноваційного менеджменту навчальним процесом. Тому основним завданням РОМ у цих умовах є забезпечення високоінтелектуального потенціалу ВНЗ новітніми методами і технологіями навчання та мотивування працівників до творчої, креативної праці. Основною перевагою застосування ДН є можливість навчатися дистанційно на платформі сучасної LMS (Learning Management System) у зручному місці, у зручний час. В ІФНТУНГ система дистанційного навчання має назву «Веб–центр ДН ІФНТУНГ». Вона оснований на платформі Moodle і є освітнім інтернет–проектом. В його основі лежить сьогодні використання найпередовішої технології. Фактичними і потенційними клієнтами дистанційного навчання є студенти та викладачі навчальних закладів, що входять до складу навчально–науково–виробничого комплексу (ННВК) ІФНТУНГ. Так, у 2012 році в університеті пройшли стажування 44 викладачі з навчальних закладів комплексу (табл. 4).

Отже, результатами освітніх проектів, що використовуються в ІФНТУНГ за умови ефективного використання освітнього менеджменту, виступають отримання нових

знань, навичок та підвищення кваліфікації, які необхідні сьогодні для функціонування інноваційної економіки вітчизняних підприємств нафтогазового комплексу.

Висновки

Таким чином, потреба інноваційної економіки вимагає від освітньої системи формування нового працівника, основними якими виступають підприємництво, креативність, проектний підхід та мобільність. Тільки тоді вітчизняне підприємство отримує творчого працівника, здатного працювати в команді, генерувати і втілювати в життя креативні ідеї в інновації.

Список використаних джерел

1. Мочерний М.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: підручник: видавничий центр «Академія». – 2004. – 856 с.
2. Дзьоба О.Г. Управління трансформаціями та розвитком системи газозабезпечення: монографія / О.Г. Дзьоба. – Івано–Франківськ: ІФНТУНГ, 2012. – 352 с.
3. Making a european area of lifelong learning a reality http://ec.europa.eu/education/policies/lll/life/index_en.html
4. Рузаев Е.Н. Менеджмент качества образовательных услуг и менеджмент знаний в высшей школе / Е.Н. Рузаев, П.Е. Рузаева // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – №1(29). – С. 56–60.

А.В. ЗОЛОТАРЕВСЬКИЙ,
доктор філософії в галузі економіки

Створення стратегії економічного розвитку підприємства

У статті розглянуто питання розробки комплексу заходів щодо створення стратегії економічного розвитку підприємства. Автор надав власне бачення дефініції таких ключових термінів, як «концепція» та «стратегія». Також автором запропоновано механізм розробки та впровадження стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегія економічного розвитку підприємств, ідеологічний авуар, конкуренція, концепції розвитку, парадигма сприйняття, програма дій з досягнення стратегічної мети, філософія та мистецтво просування підприємства.

А.В. ЗОЛОТАРЕВСЬКИЙ,
доктор філософії в галузі економіки

Создание стратегии экономического развития предприятия

В статье рассмотрен вопрос разработки комплекса мероприятий по созданию стратегии экономического развития предприятия. Автор представил собственное видение дефиниции таких ключевых терминов, как «концепция» и «стратегия». Также автором предложен механизм разработки и внедрения стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: стратегия экономического развития предприятий, идеологический авуар, конкуренция, концепции развития, парадигма восприятия, программа действий по достижению стратегической цели, философия и искусство продвижения предприятия.

А. ЗОЛОТАРЕВСЬКИЙ,
Ph.D. in economics

Creating a strategy for economic development of the enterprise

The article considered development of measures to create economic development strategy of the company. The author has given his own vision of definitions of key terms such as «concept» and «strategy». The authors also proposed mechanism for the development and implementation of enterprise development strategies.

Keywords: economic development strategy enterprises ideological Avuar, competition, concept development paradigm of perception, action plan to achieve strategic goals, philosophy and arts promotion company.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин та глобалізації кожне підприємство як ніколи раніше потребує чіткої та зрозумілої концепції розвитку. Адже головна риса

ринкової парадигми це – конкурентоспроможність, – перевіршення розвитку конкурента, організації, соціуму чи державного об'єднання. Підприємство, що не має власної пара-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дигми розвитку, приречене розвиватися у кращому випадку за сторонніми вказівками, а в гіршому – на цілковитий хаос. Саме тому слід активно формувати, випробовувати, впроваджувати та вдосконалювати нові ефективніші ідеї та концепції розвитку підприємства. У світовій практиці розвитку підприємства завжди є місце ротації конкретних прийомів та загальних концепцій розвитку з метою недопущення застою наявних «ідеологічних авуарів». Також всесвітньою стала практика відбракування концепцій та стратегій, впровадження яких не забезпечує стандартів та пануючого тренду розвитку. Так поступово створюються ідеї розвитку, більш адекватні вимогам часу. Адже втративши темп розвитку, організація, підприємство, спільнота, суспільство, нація чи країна втрачає власну конкурентоспроможність і перетворюється на матеріал для розвитку своїх конкурентів [1, с. 65].

Відповідно, кожне людське об'єднання потребує власної, чітко сформульованої для кожного його учасника стратегії подальшого розвитку. Стратегія розвитку є у кожного, а якщо суб'єкт цього не усвідомлює, це означає лише те, що в нього кепська стратегія. Проте усвідомлюють цей факт одиниці, а займаються розробкою та впровадженням стратегії розвитку поодинокі професіонали, спеціально наймані у великих компаніях [2, с. 44].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Кожне підприємство має свою власну, тільки йому притаманну систему цілей, завдань та критеріїв розвитку. Однак подекуди неможливо з цих елементів сформулювати чітку систему стратегічного розвитку. У світовій практиці регулярно формуються масштабні пласти літератури, що відбивають питання стратегічного менеджменту в кожний період історичних формацій суспільства [3, с. 5].

Метою статті є механізм розробки та впровадження стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. В наш час, коли відбувається стрімкий перехід від постіндустріальної парадигми сприйняття концепцій розвитку суспільства до інформаційної та викристалізовується бачення концепції суспільства знань, стратегія розвитку потребує нового, сучасного бачення своїх критеріїв [4, с. 10].

Уболіваючи за сучасний стан конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, ми вирішили розробити концепцію створення стратегії економічного розвитку підприємств, взявши для цього за приклад вітчизняні підприємства провайдингової сфери.

Стратегію економічного розвитку підприємства ми розглядаємо як філософію та мистецтво просування підприємства серед зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на його розвиток. За нашою думкою, слід розглядати визначення стратегії розвитку підприємства як програму дій з досягнення стратегічної мети (ідеального стану) через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений з векторів розвитку, орієнтованих на рівноважні точки парних факторів зовнішнього впливу.

Дослідивши масив літератури з піднятого питання, ми робимо висновок про інтегрований, комплексний характер стратегії конкурентоспроможного розвитку підприємств. Сучасна стратегія розвитку підприємств включає в себе шляхи діяльності підприємств у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Основні орієнтири у стратегічному фарватері розвитку ми розглядаємо в основних елементах бізнесу: час, гроші, людський фактор та добре ім'я фірми. Кожен з елементів слід розгорнути під таким кутом до інших, щоб зона їх взаємопокриття займала максимальну площу, що дає простір для стратегічного маневру. Чим більший розмір взаємного перекриття, тим більший вибір стратегічних альтернатив для керівництва підприємства у плані його подальшого розвитку. Тому основними орієнтирами в



Рисунок 1. Модель стратегії економічного розвитку підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

стратегічному фарватері розвитку ми вважаємо рівноважні еквілібріум–точки у взаємопов'язаних парних факторах, що впливають на розвиток підприємства.

Кожен з елементів має власну роль у стратегічному полі та значення для результатів розвитку підприємства, а також власну специфіку в процесі стратегічного планування.

Оскільки колективи розвиваються в напрямі поставлених перед ним орієнтирів, ми вважаємо, що стратегія економічного розвитку підприємства – це програма дій з досягнення стратегічної мети (ідеального стану) через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений з векторів розвитку, орієнтованих на рівноважні точки парних факторів зовнішнього впливу, пропонуємо наступну схему стратегії.

Парними факторами впливу на розвиток підприємства ми пропонуємо вважати використовувані підприємством елементи бізнесу (рис. 1). Стратегічне поле підприємства ми пропонуємо розглядати як його стратегічну сферу.

Тобто під елементами бізнесу ми розуміємо співвідношення: «попит–пропозиція», «час–гроші», «ризик–прибутковість», комплекс трудових відносин та співвідношення конкурентних переваг підприємства до конкурентних переваг його конкурентів. Такий елемент бізнесу, як good will (добре ім'я), ми розглядаємо в комплексі з таким елементом, як «рівень менеджменту».

Таким чином, наша авторська розробка моделі стратегії економічного розвитку має п'ять взаємопов'язаних стратегічних рівнів. Кожен з рівнів відповідає окремому елементу бізнесу підприємства, розглянутому під тим кутом, що дозволяє розподілити його на дві складові, структурна рівновага яких у вигляді рівноважної точки є орієнтиром для стратегії розвитку підприємства. В лівій частині моделі ми розмістили зовнішні сторони елементів бізнесу, а у правій – внутрішні. Ці сторони елементів бізнесу пов'язані між собою у доцільне, осмислене ціле стратегією розвитку підприємства, що й перетворює їх з окремих, інколи поодиноких факторів на систему.

Кожен зі стратегічних рівнів ми пропонуємо розглядати у вигляді матриці прийняття стратегічних рішень. Ці матриці дозволяють визначити основні орієнтири на кожному з етапів розвитку підприємства та для розробки й впровадження стратегії.

Вихідними положеннями стратегічного розвитку підприємства у фарватері шляхів діяльності підприємства є сума початкових умов старту бізнесу – це весь обсяг ресурсних та потенційних спромог підприємства.

Результат стратегічних заходів підприємства ми пропонуємо розглядати за критеріями фінансового результату його розвитку.

Нами розроблена модель оцінки фінансових результатів діяльності підприємства, що дозволяє розглядати результат як кінцевий етап впровадження розробленої стратегії та в прогнозованому вигляді дозволяє коректувати стратегічний план методом реінжинірингу. Ця модель стає у пригоді в тому випадку, коли фінансовий результат діяльності підприємства неможливо визначити як позитивний чи негативний.

Ми вважаємо, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної фінансової науки піддаються визначенню та обчисленню п'ять фінансових результатів. А саме: позитивний – у вигляді позитивного сальдо прибутку; негативний – у разі визначення сальдо від'ємними цифрами; нульовий – результат, при якому прибуток покриває суму витрат та збитків; помірливий – такий, що не може бути визначеним у цифрах; примарний – результат, що не виражається в часі.

Так, наприклад, під нульовим результатом ми вважаємо досягнення підприємством точки беззбитковості; помірливим – вираження результату діяльності не у фінансових, а лише в маркетингових категоріях, як–от: представницькі фактори, лобювання інтересів підприємства в органах влади, схвальна рецензія суспільства; примарний результат – визначена сума надійде на рахунок підприємства у майбутньому, неозначеному періоді.

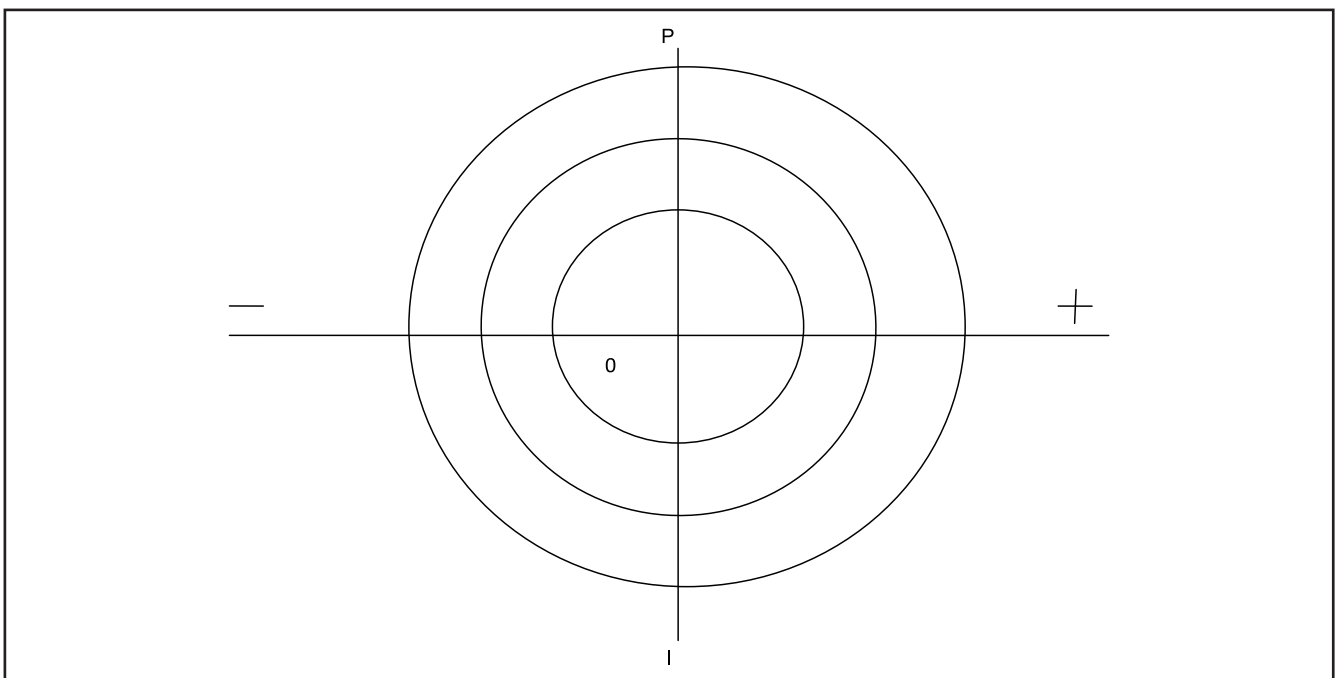


Рисунок 2. «Мішень». Модель системи оцінки фінансового результату діяльності підприємства

Таблиця 1. Матриця конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу

Коефіцієнт конкурентного опору сегмента ринку	1-0,75	0,75-0,5	0,5-0,25	0,25-0	0
	0,75-0,5	0,5-0,25	0,25-0	0	0 - -0,25
	0,5-0,25	0,25-0	0	0 - -0,25	-0,25 - -0,5
	0,25-0	0	0 - -0,25	-0,25 - -0,5	-0,5 - -0,75
	0	0 - -0,25	-0,25 - -0,5	-0,5 - -0,75	-0,75 - -1
Коефіцієнт внутрішнього потенціалу підприємства					

Нами розроблено модель визначення критеріїв оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства з метою формування загального бачення етапів розвитку підприємства в перспективі.

Оскільки цілком позитивний результат є ідеальним і провисання значень наявні завжди, ми пропонуємо розглядати програмований результат як умовно позитивний.

Задля досягнення запрограмованого результату ми пропонуємо наступний механізм.

Кожен зі стратегічних рівнів ми пропонуємо розглядати у вигляді матриці прийняття стратегічних рішень. Ці матриці дозволяють визначити основні орієнтири на кожному з ета-

пів розвитку підприємства та для розробки й впровадження стратегії.

На нашу думку, для кожного зі стратегічних елементів формується окрема матриця, що вказує орієнтир для напрямів розвитку.

Значення кожного з полів матриці визначається за формулою 1:

$$K_{кп} = K_{зко} / K_{впп}$$

де $K_{кп}$ є коефіцієнтом конкурентоспроможності підприємства на даному рівні його бізнесу;

$K_{зко}$ – коефіцієнт зовнішнього конкурентного опору (конкурентного тиску);

Таблиця 2. Формування провайдингової пропозиції залежно від співвідношення потенціалу підприємства-провайдера та рівня розвитку сегмента ринку (потенціал та рівень попиту вказано матричними коефіцієнтами)

Потенціал підприємства	Сегмент ринку за рівнем попиту				
	дуже високого попиту 0,75-1	високого попиту 0,5-0,75	посереднього попиту 0,25-0,5	низького попиту 0-0,25	дуже низького попиту 0
Дуже високий 0,75-1	1 1	2 0,75	3 0,5	4 0,25	5 0
Високий 0,5-0,75	16 0,75	17 1	18 0,75	19 0,5	6 0
Середній 0,25-0,5	15 0,5	24 0,75	25 1	20 0,75	7 0
Низький 0-0,25	14 0,25	23 0,5	22 0,75	21 1	8 0
Дуже низький 0	13 0	12 0	11 0	10 0	9 0

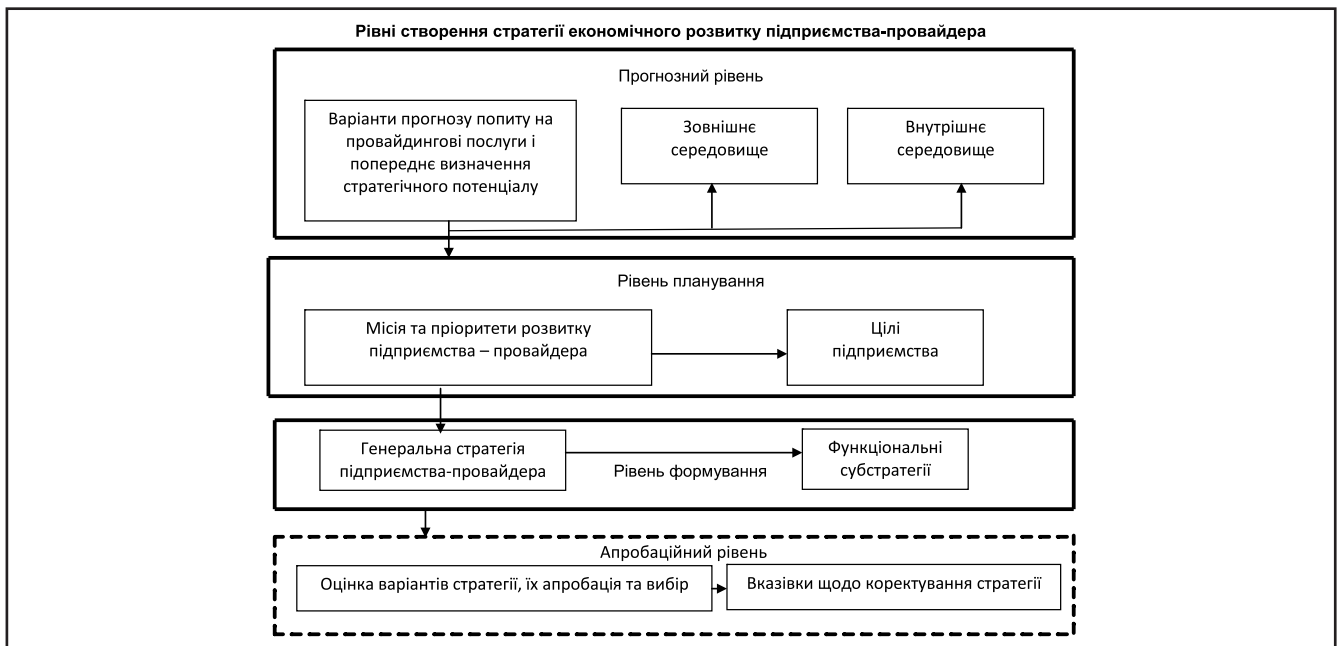


Рисунок 3. Рівні механізму розробки стратегії

Авторська розробка.

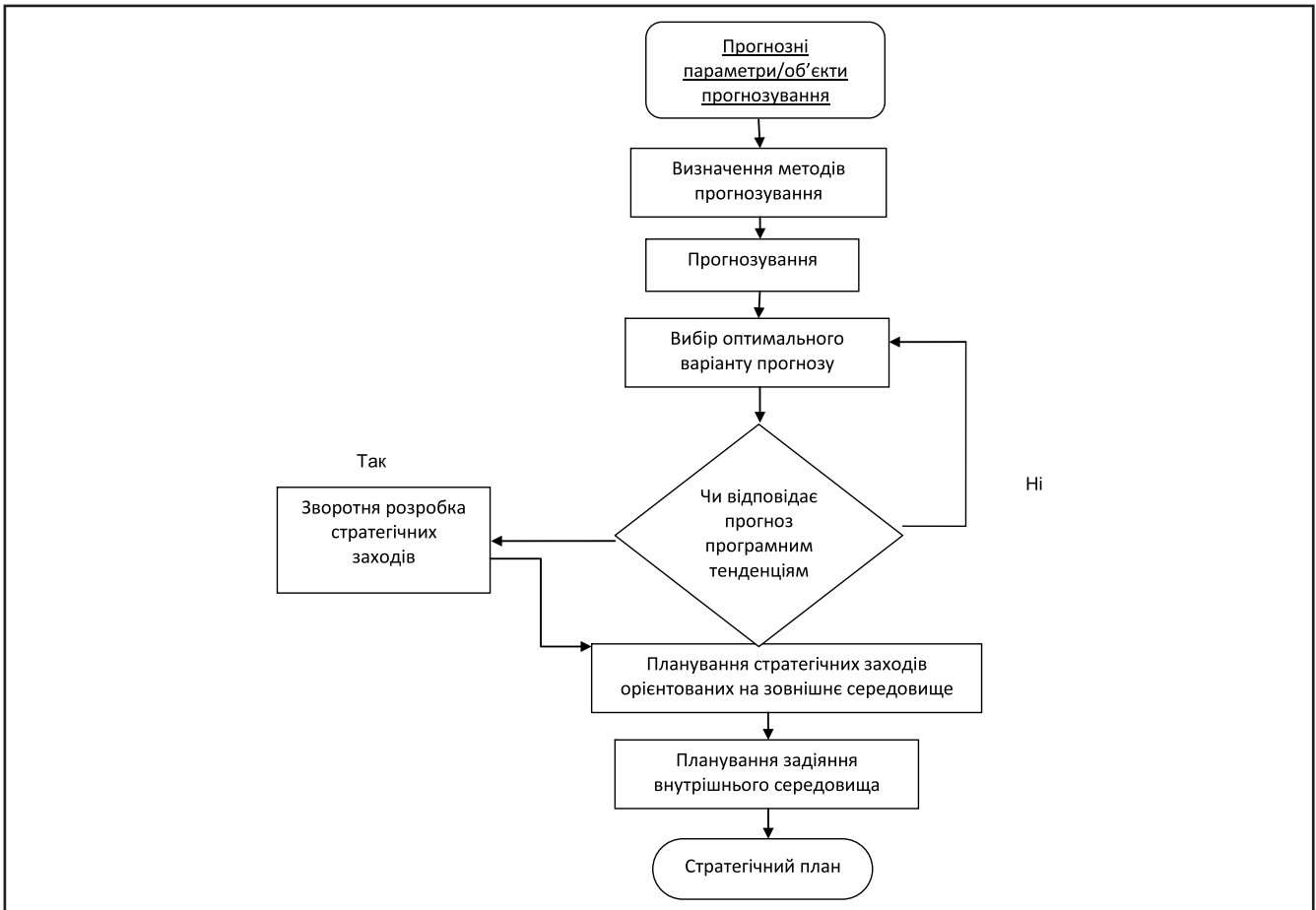


Рисунок 4. Алгоритм дій на прогнозному та плановому рівнях створення стратегії економічного розвитку підприємства

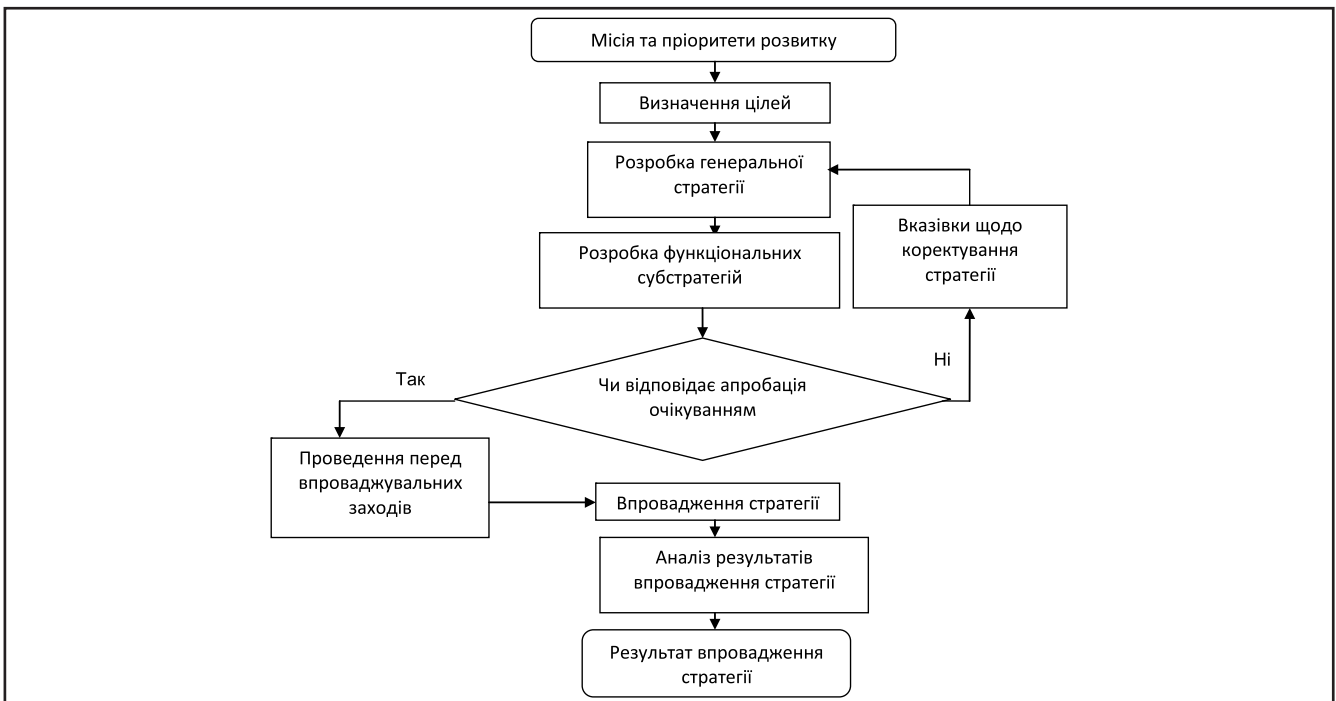


Рисунок 5. Алгоритм дій на рівні формування та апробації стратегії економічного розвитку підприємства

$K_{внт}$ – коефіцієнт внутрішнього потенціалу підприємства.
 На нашу думку, коефіцієнт зовнішнього конкурентного опору для кожного з елементів бізнесу є сумою прогнозів та аналітики.

Чітко визначені орієнтири дозволяють провести найточніший маршрут (фарватер) для розвитку підприємства з раціональними затратами ресурсів та у стислі строки. Саме скорочення часового періоду, відведеного на розробку стратегії,

дозволяє підприємству отримати часову фору і, скориставшись нею, заволодіти стратегічною ініціативою в ринковому середовищі. Така перспектива, за нашим розумінням, – вже перевага, принаймні у помірливому виразі.

У випадку з підприємством–провайдером механізм розробки стратегії має три основні та один допоміжний рівень, що проілюстровано рис. 3. Формування стратегії починається з прогнозно–аналітичної стадії, яка передбачає вибір варіантів прогнозування обсягів надання провайдингових послуг і попереднє визначення стратегічного потенціалу з урахуванням обмежень, встановлених за результатами оцінки факторів зовнішнього середовища та внутрішнього середовища підприємства.

На нашу думку, формування стратегії починається з прогнозно–аналітичної стадії, яка передбачає вибір варіантів прогнозування обсягів надання провайдингових послуг і попереднє визначення стратегічного потенціалу з урахуванням обмежень, встановлених за результатами оцінки факторів зовнішнього середовища та внутрішнього середовища підприємства.

Так, алгоритм дій керівництва підприємства, що розробляє стратегію економічного розвитку на прогнознім рівні, має такий вигляд (рис. 4).

На нашу думку, кожний з рівнів механізму розробки стратегії передбачає власний алгоритм дій для створення та впровадження стратегії економічного розвитку підприємства.

Основним засобом планування стратегічних заходів на даних рівнях, на нашу думку, є зворотна розробка (реінжиніринг) бажаних результатів. Цей метод дозволяє наявними сучасними засобами відносно швидко створити систему заходів, необхідних для досягнення заданого результату.

На рівні формування та апробації стратегії ми бачимо такий алгоритм (рис. 5).

Висновки

Стратегія економічного розвитку є тим інструментом, за допомогою якого можна вирішити фінансові та стратегічні завдання приватних підприємств–провайдерів, що, з одного боку, визначається державною стратегією інформатизації, а з іншого – багато в чому характеризує напрям та межі національної стратегії інформатизації. Сучасна стратегія розвитку вітчизняних підприємств–провайдерів має орієнтуватися на здорову конкурентну позицію в масштабах культивованого сегменту ринку, що забезпечить оптимальну прибутковість та економічну стабільність.

Як заключну частину своєї роботи ми пропонуємо таке.

Проведена робота дозволяє згрупувати висновки щодо теоретичної сторони предмета дисертаційного дослідження в такому вигляді:

1) у стратегічному контексті, слід розглядати тільки поняття «конкурентоспроможність», не заглиблюючись у поняття «конкурентоспроможність»;

2) створення, впровадження та реалізація стратегічного плану є спорідненими, проте окремими етапами стратегії розвитку;

3) всі складові кожної стратегічної категорії мають власну специфіку генез, здебільшого ґрунтуючись на концепціях споріднених з концепцією нечіткої логіки;

4) ми вважаємо, що кожна стратегія має бути стратегією розвитку;

5) кожна стратегія має орієнтуватися на конкурентоспроможність;

6) обов'язковим критерієм надійності стратегії є обґрунтування джерел та ліній передачі інформації як всередині підприємства як системи, так і в режимі інформаційного обміну між підприємством та його зовнішнім оточенням;

7) стратегія має нести в собі критерії власної розробки;

8) кожна стратегія підприємства має бути перш за все стратегією розвитку;

9) підприємство–провайдер, що має намір лідирувати на ринку, має спланувати стратегію стабільного розвитку на всіх напрямках та випередження конкурентів на пріоритетних – інноваційному, комерційному та сервісному;

10) підтримувати свій імідж як в очах національного оператора, так і в очах партнерів, конкурентів та споживачів;

11) серед пропонованих послуг провайдера одна має бути унікальною, наприклад, у випадку з TOB Laksy. Net це найбільший та найнадійніший у Східній Європі дата–центр – сховище інформації в центрі Києва з цілодобовим доступом абонента до власної абонентської скриньки;

12) стратегія розвитку підприємства має базуватися на принципі реінжинірингу наприкінцевої мети планованого періоду;

13) мислення споживчого поля як користувачького пулу, надання йому все нових провайдингових пропозицій зі все вищим індексом привабливості провайдингової пропозиції;

14) розглядати виручку від реалізації провайдингових послуг як основний спосіб фінансування підприємства і стимулювати темпи зростання її обсягів методами електронної комерції;

15) у прикладному аспекті стратегія економічного розвитку підприємства є моделлю довгострокових дій підприємства, яку необхідно реалізувати для досягнення поставлених перед ним місії, цілей, завдань та перспектив. У стратегічному контексті слід розглядати тільки поняття «конкурентоспроможність», не заглиблюючись у поняття «конкурентоспроможність»;

16) економічний розвиток підприємства–провайдера підпорядковується цілям його розвитку і тому повинен здійснюватись відповідно до розробленої стратегії економічного розвитку;

17) стратегії розвитку підприємства визначаються як програми дій з досягнення стратегічної мети (ідеального стану) через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений з векторів розвитку, орієнтованих на рівноважні точки парних факторів зовнішнього впливу;

18) стратегія підприємства має бути перш за все стратегією розвитку, інакше вона перетворюється на план окремих змін;

19) структура стратегії розвитку та поведіння в зовнішньому середовищі формується згідно з принципом золотого перетину;

20) детермінанти конкурентоспроможної діяльності підприємств вітчизняної сфери провайдингових послуг програмують визначення показника конкурентоспроможності стратегії розвитку підприємства, запропонованого на основі композитного індексу конкурентоспроможності як орієнтира в процесі розвитку підприємства;

21) сучасна стратегія розвитку підприємств включає в себе шляхи діяльності підприємств у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Основні орієнтири у стратегічному фарватері розвитку ми розглядаємо в основних елементах бізнесу: час, гроші, людський фактор та добре ім'я фірми. Кожен з елементів слід розгорнути під таким кутом до інших, щоб зона їх взаємопокриття займала максимальну площу, що дає простір для стратегічного маневру. Чим більший розмір взаємного перекриття, тим більший вибір стратегічних альтернатив для керівництва підприємства в плані його подальшого розвитку. Тому основними орієнтирами в стратегічному фарватері розвитку ми вважаємо рівноважні еквілібріум-точки у взаємопов'язаних парних факторах, що впливають на розвиток підприємства;

22) підприємства провайдингової галузі не мають чітко визначеної стратегії розвитку. Запропонований коефіцієнт конкурентоспроможності провайдингової пропозиції дозволяє чільникам провайдингу зорієнтуватися на ринку та визначитися з тим ресурсом (обсяг трафіка, вартість трафіка, ціна конкретної послуги), розподіл якого за принципом золотого перетину формує структуру стратегії. Це дозволяє розглядати стратегічний план як програмований продукт – модель розвитку підприємства;

23) практичне застосування стратегії економічного розвитку підприємства стає можливим у повному обсязі за умов формування стратегії розвитку, яка базується на концепції програми розвитку підприємств та матриці конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу;

24) практичне застосування концепції структури економічного розвитку підприємства на основі формування стра-

тегії розвитку, яка базується на концепції програми розвитку підприємств та матриці конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу;

25) бачення взаємозв'язку елементів конкурентоспроможності пропозицій підприємств сфери інтернет-провайдингу;

26) визначення рівнів механізму розробки конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства на основі теоретичного узагальнення існуючих підходів;

27) оскільки стратегічна система є більше ніж сума її складових, кожен етап стратегічного процесу має власну суть, роль та значення, займає окреме місце та справляє власний вплив на прикінцевий результат діяльності підприємства, що дозволяє зробити висновок про квазістабільність всієї стратегічної системи. Адже кожен її елемент здатен стати як запорукою стратегічного розвитку, так і «слабкою ланкою», що спричинить низку стратегічних поразок на ринку.

Список використаних джерел

1. Золотаревський А.В. Національна філософія, як підґрунтя створення національної ідеї. Українсько-польські паралелі // Українська полоністика, №4, 2008.

2. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства: Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. – Х., 2004. – 485 арк.

3. Тридід О.М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2003. – 393 арк.

4. Бедник Д.Е. Развитие стратегии развития // &Стратегии. №5, 2009. – М.

УДК 65.012.65. (045)

Е.І. ДАНИЛОВА,

к.е.н., Національний авіаційний університет

Підходи до оцінки впливу корпоративних конфліктів на рівень капіталізації підприємства з урахуванням міжнародного досвіду

У статті досліджено вплив корпоративного конфлікту на підприємство з погляду зміни його вартості. Проаналізовано динаміку вартості акцій підприємства в залежності від етапу корпоративного конфлікту. Зроблено висновок про наявність тісного взаємозв'язку між корпоративним конфліктом та вартістю акцій корпорації.

Ключові слова: конфлікт, корпоративний конфлікт, акція, рівень капіталізації.

Е.И. ДАНИЛОВА,

к.э.н., Национальный авиационный университет

Подходы к оценке влияния корпоративных конфликтов на уровень капитализации предприятия с учетом международного опыта

В статье исследовано влияние корпоративного конфликта на предприятие с точки зрения изменения его стоимости. Проанализирована динамика стоимости акций предприятия в зависимости от этапа корпоративного конфликта. Сделаны выводы о наличии тесной взаимосвязи между корпоративным конфликтом и стоимостью акций корпорации.

Ключевые слова: конфликт, корпоративный конфликт, акция, уровень капитализации.

E.I. DANILOVA,

Ph.D in economics associated professor of department of foreign economic activity of enterprises of national aviation

Approaches to corporate conflict impact assessment on the capitalization of enterprises relying on international experience

In the article the impact of the conflict on the corporate enterprise in terms of changes in value were researched. The dynamics of the value of the shares depending on the stage of corporate conflict. It is concluded that the close relationship between corporate conflict and value of shares of the corporation.

Keywords: conflict, corporate conflict, share, level of capitalization.

Постановка проблеми. Особливості економічного та політичного середовища, в якому формувалися та розвивалися сучасні вітчизняні підприємства, вплинули на формування світогляду їхніх власників та топ-менеджменту, на проблему вирішення та інструменти управління корпоративними конфліктами. Але на сьогодні в умовах розвитку вітчизняної економіки та кризових процесів, що відбуваються у світі, традиційні підходи до управління корпоративними конфліктами стають усе менш ефективними, а системи оцінювання впливу корпоративних конфліктів на реальні економічні результати діяльності підприємства практично не існує. Саме тому особливої актуальності набуває використання нових альтернативних підходів як до корпоративного управління в цілому, так і до управління корпоративними конфліктами зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробка підходів до оцінки корпоративних конфліктів та дослідження наслідків їх впливу є однією з пріоритетних проблем для топ-менеджменту корпорації, в якій виник конфлікт. Окремі питання щодо вирішення даної проблеми висвітлені здебільшого в роботах зарубіжних авторів, що й обумовило дослідження зазначеної проблематики на вітчизняних підприємствах, але з урахуванням міжнародного досвіду.

Мета статті. В статті було досліджено новий погляд на оцінку впливу корпоративного конфлікту на реальну вартість компанії.

Основна мета статті – встановлення взаємозв'язку між корпоративними конфліктами та вартістю акцій корпорацій на основі дослідження зміни рівня капіталізації підприємства на різних етапах розвитку корпоративного конфлікту.

Виклад основного матеріалу. В процесі дослідження публікацій з конфліктології вітчизняних та зарубіжних науковців зроблено висновок, що процес розвитку конфлікту включає такі основні стадії: передконфліктний період (виникнення конфліктної ситуації та її усвідомлення сторонами конфлікту), відкритий період (інцидент, ескалація, збалансована протидія, завершення конфлікту), післяконфліктний період (часткова або повна нормалізація відносин між сторонами конфлікту) [1, 2].

Отже, погляди науковців на процес розвитку конфліктів є досить близькими, але, на думку автора, найбільш повно даний процес охарактеризовано А.Я. Анцуповим і С.В. Баклановським (рис. 1).

Перший етап – передконфлікт – це латентний період, під час якого конфліктуючі сторони починають підготовку до конкретних дій, спрямованих один проти одного. При цьому даний період А.Я. Анцупов і С.В. Баклановський розподіляють на такі етапи [1]:

1. Виникнення об'єктивної проблемної ситуації – поява ще неусвідомленої сторонами конфліктної ситуації.

2. Усвідомлення об'єктивної проблемної ситуації – сторони визнають існування конфліктної ситуації, виникає потреба в її вирішенні.

3. Спроби вирішити ситуацію, що склалася, – на даному етапі сторони аргументують свої інтереси та фіксують позиції.

4. Виникнення передконфліктної ситуації – сторони починають сприймати ситуацію, що склалася, як загрозу власній безпеці.

Другий етап – виникнення конфлікту – це відкритий період, який також можна поділити на основні етапи:

- Інцидент – перше відкрите зіткнення сторін, спроби сторонами вирішити конфлікт за допомогою демонстрації сили, залучення «зв'язків» тощо. В разі великої переваги сили та можливостей однієї зі сторін конфлікт може обмежитися інцидентом.

- Ескалація – процес інтенсифікації боротьби між учасниками конфлікту.

- Збалансована протидія – коли силові методи боротьби не дають результатів, інтенсивність боротьби починає зменшуватися, але сторони ще не готові до спільного пошуку шляхів вирішення конфлікту.

- Завершення конфлікту – перехід до пошуку шляхів вирішення конфлікту та завершення конфлікту.

І останній етап – післяконфліктна ситуація – латентний період, під час якого відбувається усвідомлення та аналіз сторонами тих подій, що відбувалися. Учасники конфлікту

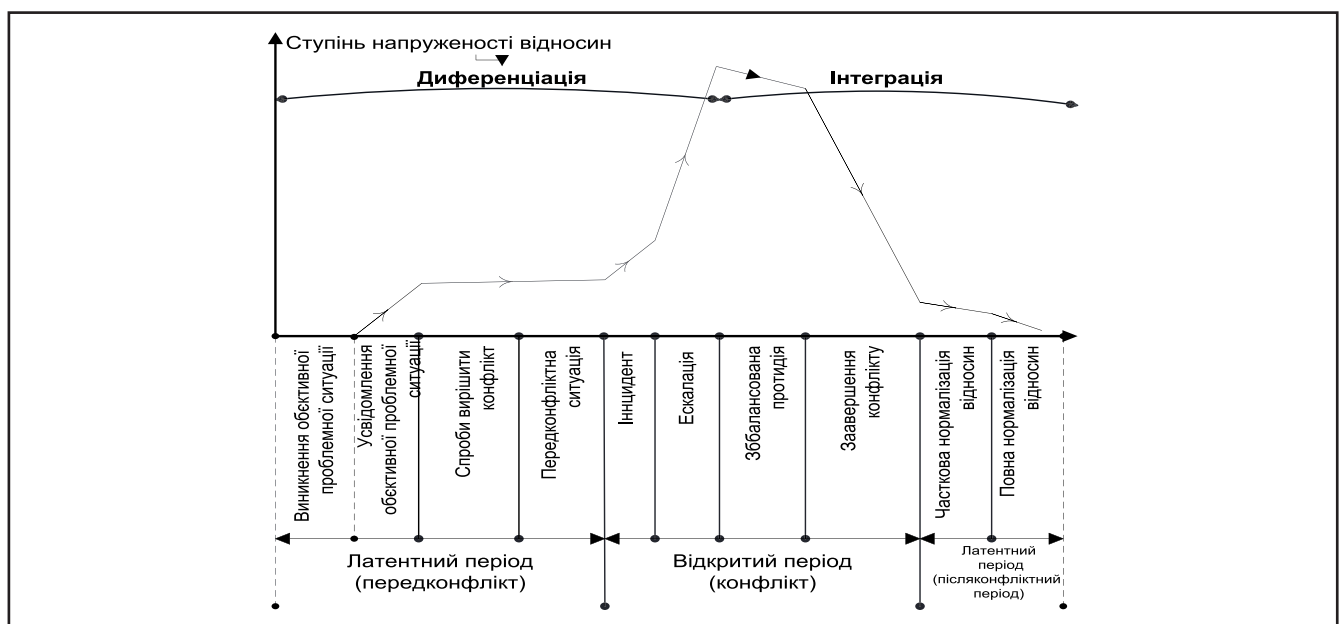


Рисунок 1. Динаміка конфлікту [1]

Ринкова капіталізація ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках

№п/п	Показник, млн. грн.	2010		2011		2012	
		ПФТС	УБ	ПФТС	УБ	ПФТС	УБ
1	Ринкова капіталізація	6187,00	6187,00	4509,23	4579,97	4421,65	4642,22
2	Загальний обсяг угод	45,00	1455,00	110,87	3470,01	7,12	521,91

оцінюють свої дії, дії опонентів, роблять висновки щодо можливості подальшої співпраці.

Аналіз наукової думки зарубіжних авторів щодо проблеми оцінки впливу корпоративних конфліктів на рівень капіталізації корпорацій дозволив зробити висновок, що потужні корпоративні конфлікти можуть впливати на вартість акцій корпорації у період конфлікту. Причому такий вплив може мати як негативний характер – тобто вести до зниження вартості, так і мати позитивний ефект.

Автором було проаналізовано два корпоративних конфлікти, що мали місце на відомому ПАТ «Мотор Січ» у 2010 та 2011 роках.

Ринкова капіталізація ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках представлена в таблиці.

Котировки акцій ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках представлено на рис. 2. З нього бачимо, що незалежно від позитивної динаміки розвитку підприємства в цілому котировки акцій на фондовій біржі постійно змінюються. Це пояснюється тим, що прибуток підприємства є лише одним з багатьох факторів, що впливають на ціну акції. Загалом до основних факторів, що формують ціну акції, на думку автора, можна віднести такі:

- фінансові результати діяльності корпорації;
- зміни в діяльності корпорації (розширення бізнесу, процеси злиття та поглинання тощо);
- зміни у структурі власників корпорації;
- макроекономічні показники галузі, в якій існує корпорація;
- локальні та глобальні фінансові кризи;
- якість корпоративного управління в корпорації, імідж та репутація корпорації в діловому суспільстві;
- новини про діяльність компанії та оцінка можливих наслідків у засобах масової інформації тощо.

Автором досліджено корпоративні конфлікти, що виникали в корпорації «Мотор Січ» у 2009–2012 роках.

Упродовж 2009–2012 років на підприємстві відбулося лише два публічних конфлікти за участю ПАТ «Мотор Січ».

Так, у серпні 2010 року була зроблена заява керівництвом ПАТ «Мотор Січ» про готовність подати позов до суду на ДП «Антонов» з приводу невиконання ним договірних зобов'язань. Конфлікт виник через намір російських партнерів по виробництву літака Ан–148 змінити тип двигуна для даного літака з моделі Д–436–148 (виробництва ПАТ «Мотор Січ») на SaM146 (виробництва російського Науково–виробничого об'єднання «Сатурн» та французької Snecma). Вже у вересні 2010 року було ініційовано судове провадження по даній справі, але в листопаді конфлікт завершився мирно. ПАТ «Мотор Січ» звернулося до суду з проханням не розглядати її позов проти ДП «Антонов», сторонами було досягнуто порозуміння, «Антонов» зобов'язався виконати умови договору, за яким перші 50 літаків Ан–148 будуть комплектуватися двигунами вітчизняного виробництва.

Другий конфлікт виник у 2011 році. Починаючи з 2009 року АТ «Мотор Січ» вело переговори з російським вертольобудівельним холдингом ВАТ «Російські вертольоти» щодо поставки двигунів для вертольотів. Але в липні 2011 року російська сторона відмовилася від закупки двигунів українського виробника. Впродовж кількох місяців переговорів сторони досягли домовленостей, і в листопаді 2011 року був підписаний п'ятирічний контракт на поставку близько 1500 одиниць двигунів загальною вартістю \$1,5 млрд.

Аналіз вартості акцій на фондовій біржі ПФТС показав, що в період тривалості конфліктів відбувалося зменшення вартості акцій ПАТ «Мотор Січ» (рис. 3).

З рис. 3 бачимо, що в період тривалості конфліктів була мінімальна вартість акцій за рік: 1935 грн. у 2010 році та 1796 грн. у 2011 році. Звичайно, не можна казати про виключний вплив корпоративного конфлікту на вартість конфлікту в досліджуваних ситуаціях, але було наочно доведено, що все ж таки корпоративні конфлікти можуть впливати на ринкову капіталізацію корпорацій.

Автором проаналізовано зміну вартості акцій у період конфлікту ПАТ «Мотор Січ» з ДП «Антонов» у 2010 році та ВАТ «Російські вертольоти» (рис. 4 та 5 відповідно).

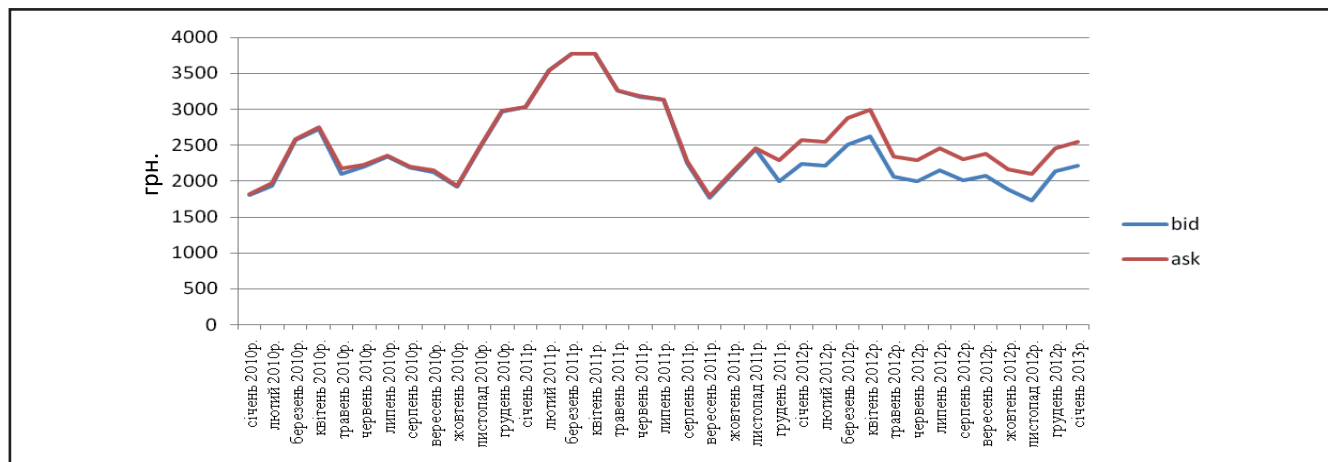


Рисунок 2. Котировки акцій ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках

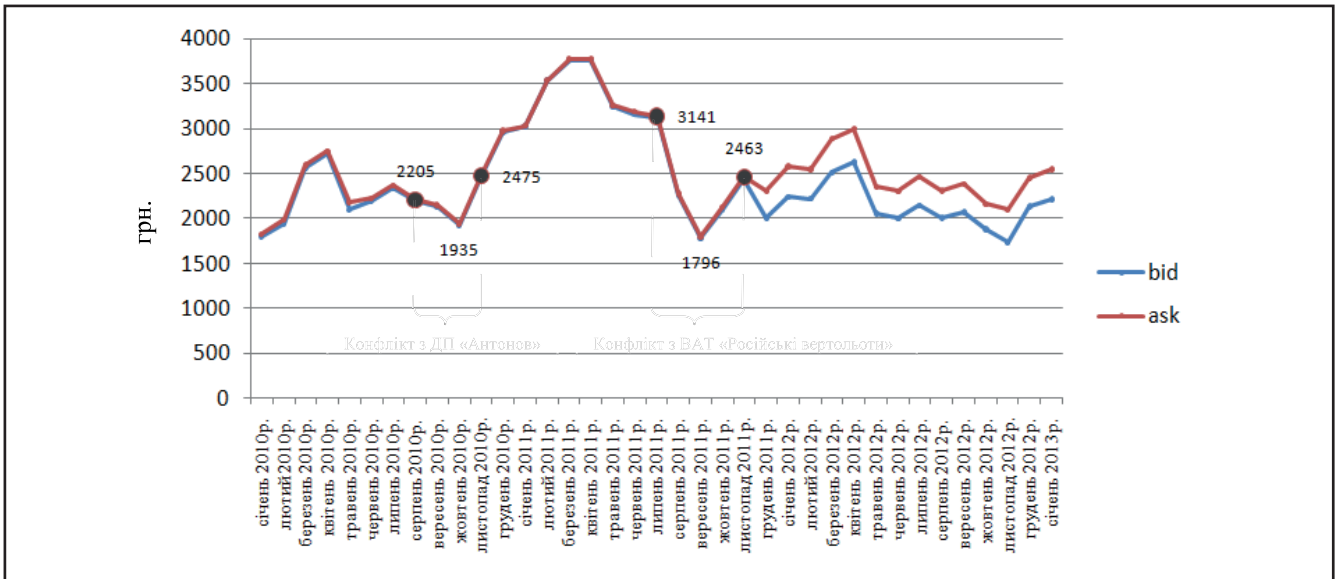


Рисунок 3. Вплив корпоративних конфліктів на вартість акцій ПАТ «Мотор Січ»



Рисунок 4. Зміна вартості акцій ПАТ «Мотор Січ» в залежності від етапу конфлікту з ДП «Антонов» у 2010 році

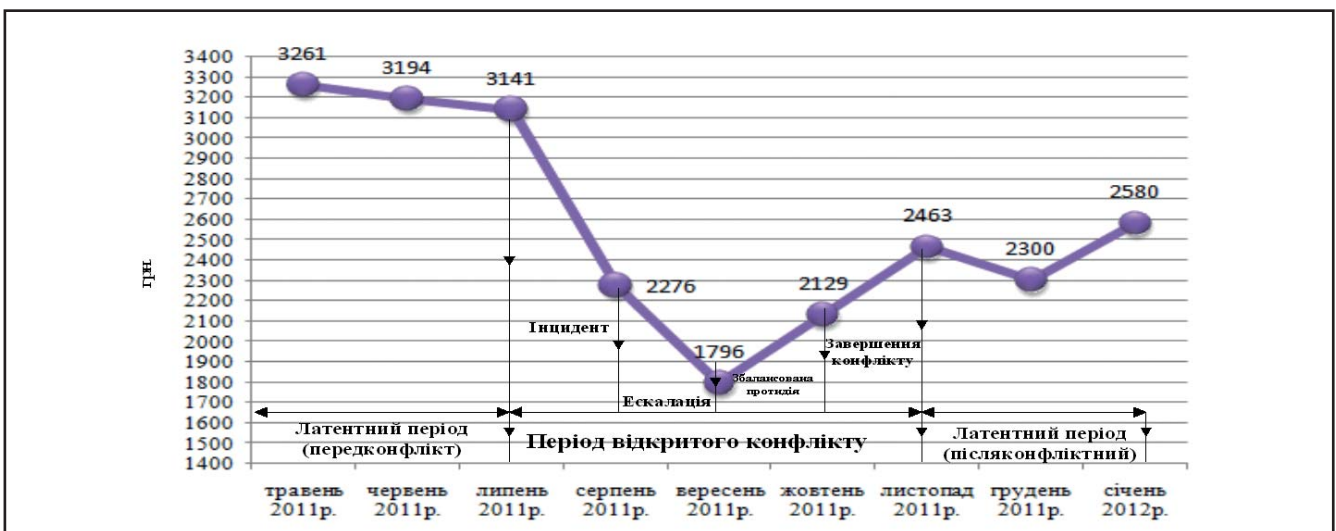


Рисунок 5. Зміна вартості акцій ПАТ «Мотор Січ» в залежності від етапу конфлікту з ВАТ «Російські вертольоти» у 2011 році

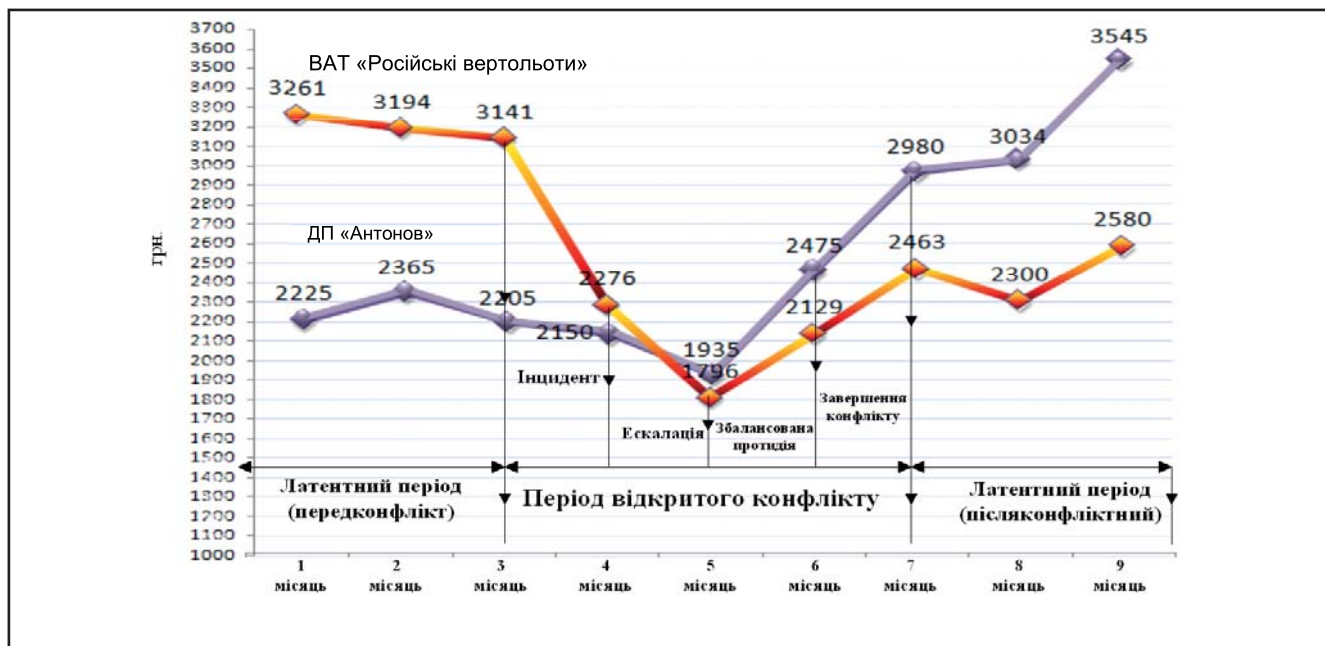


Рисунок 6. Динаміка ринкової вартості акцій в період корпоративних конфліктів ПАТ «Мотор Січ» з ДП «Антонов» та ВАТ «Російські вертольоти»

Оскільки тривалість обох конфліктів була однаковою, приблизно дев'ять місяців, можемо порівняти отримані результати. При накладанні рис. 4 і рис. 5 один на одного виявлено єдину поведінку лінії тренду, що свідчить про закономірність зміни ринкової вартості акцій в залежності від етапу конфлікту, як представлено на рис. 6.

Автором проаналізовано динаміку зміни ринкової вартості акцій в різні періоди протікання конфлікту на підприємстві та визначено середній відсоток можливого падіння чи зростання їх вартості.

Висновки

Отже, проведені дослідження дозволили автору зробити такі висновки:

1. У період участі підприємства в корпоративному конфлікті спостерігається єдиний характер поведінки лінії тренду вартості акцій даного підприємства.
2. Кут нахилу лінії тренду залежить від виду корпоративного конфлікту, його учасників, відкритості, рівня висвітлення в засобах масової інформації, достовірності інформації тощо.
3. На передконфліктному етапі тренд ринкової вартості корпорації залежить від типу конфлікту, що виникає. Наприклад, при власницькому конфлікті кут нахилу буде менший, а при зовнішніх конфліктах – більший, причому чим більший вплив має зовнішня сторона конфлікту на корпорацію, тим більшим буде кут нахилу.
4. У період відкритого конфлікту спочатку спостерігається зменшення ринкової вартості акцій до моменту переходу учасників конфлікту до спільних дій щодо вирішення конфліктів. На кут нахилу тренду в даному випадку впливатимуть: причини виникнення конфлікту, рівень інформованості щодо перебігу конфлікту, достовірність інформації,

зрозумілість позицій сторін, обрані методи вирішення конфлікту тощо.

5. У післяконфліктний період відбувається зростання ринкової вартості корпорації на фоні стабілізації відносин між учасниками конфлікту.

Список використаних джерел

1. Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. – СПб.: Питер, 2007. – 288 с.
2. Балабанова Л.В. Конфліктологія: підручник / Л.В. Балабанова, К.В. Савельєва. – Донецьк.: ДонНУЕТ, 2009. – 468 с.
3. Богуслаєв В. Российские вертолеты отказались от украинских двигателей. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://economics.lb.ua>
4. Гребеник Е. Ан-148 долетит до суда. Спор вокруг контракта на поставку двигателей может поссорить ведущих авиаторов // Хроника и комментарии от 6 августа 2010. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://orperkor.wordpress.com/2010/08/06/ан-148-долетит-до-суда-спор>
5. Дослідження в галузі авіації: європейські можливості відкриваються для України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aero-ukraine.eu>
6. Рунессон Ерік М., Гі Марі-Лоранс. Медіація конфліктів і спорів у галузі корпоративного управління. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect>
7. Sgubini A. Capitalizing On Mediation: The Power Of Promoting Awareness For Business Efficiency. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.mediate.com/articles/sgubinia5.cfm>
8. Paul Randolph. Compulsory Mediation. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.mediate.com/articles/RandolphP1.cfm>
9. Silveira A., and Dias A. (2008), What are the Costs of Conflicts between Controlling and Minority Shareholders in a Concentrated Ownership Environment? Working Paper Series (2008) 1–30.

Т.М. ІВАНЮТА,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств молокопереробної галузі як чинників економічної безпеки

Із розвитком господарських відносин та інтеграційних процесів все актуальнішими стають питання, пов'язані зі станом економічної безпеки підприємств, який являє собою здатність протистояти небезпекам та використовувати наявні можливості, що дозволить підвищити ефективність управління сьогодні та гарантувати розвиток у майбутньому.

Ключові слова: безпека, підприємство, економічна безпека, загрози, можливості, молокопереробна галузь.

Т.Н. ІВАНЮТА,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Анализ внешней и внутренней среды предприятий молокоперерабатывающей отрасли как факторов экономической безопасности

С развитием хозяйственных отношений и интеграционных процессов все более актуальными становятся вопросы, связанные с состоянием экономической безопасности предприятий, которое представляет собой способность противостоять угрозам и использовать имеющиеся возможности, что позволит повысить эффективность управления сегодня и гарантировать развитие в будущем.

Ключевые слова: безопасность, предприятие, экономическая безопасность, угрозы, возможности, молокоперерабатывающая отрасль.

T. IVANJUTA,

PhD in economic sciences, associate professor National University of Food Technologies

The analysis of the external and internal environment of enterprises maloperation industry as factors of economic security

With the development of economic relations and integration processes become more relevant issues related to the state of economic security of enterprises, which represents the ability to resist risks and to seize opportunities that will improve management efficiency and to ensure that development in the future.

Keywords: security, enterprise, economic security, threats, opportunities, milk processing industry.

Постановка проблеми. Кожне підприємство, хоч і представляє собою самостійну господарюючу одиницю, одночасно є елементом економічних систем більш високого рівня – певної галузі чи економіки держави в цілому. Тому економічна безпека підприємства не може розглядатися без вивчення умов, в яких воно функціонує. Будь-яке сучасне підприємство представляє собою відкриту систему, що тісно взаємодіє із зовнішнім середовищем. «Причому діалектика їх взаємодії така, що зовнішні умови, формуючи джерела та інструментальну базу підприємництва, виступають як фактор, що визначає зміст і вектор реалізації підприємницької функції, а отже, і внутрішні умови, що є похідними по відношенню до зовнішніх» [13, с. 116].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато вчених, дослідників та аналітиків займаються аналізом динамічних змін, закономірностей розвитку та чинників впливу в молокопереробній галузі. Але цікавим та необхідним, зважаючи на кризові тенденції в економіці країни, буде дослідження середовища діяльності підприємства під кутом наявних та потенційних небезпек і можливостей, тобто з позиції стану економічної безпеки підприємств галузі.

Метою статті є аналіз основних чинників, що впливають на стан безпеки підприємств молокопереробної галузі, а також виявлення загроз та можливостей в їхній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз макросередовища передбачає вивчення факторів, що не мають безпосереднього впливу на економічну діяльність окремого підприємства, проте обумовлюють загальний економічний розвиток у державі, а відповідно й усіх суб'єктів господарювання. До таких

факторів відносять економічні, політичні, соціально-демографічні та техніко-технологічні. Мезосередовище пов'язує із функціонуванням підприємства в межах певної галузі і/або в певному регіоні. Мікросередовище підприємства включає фактори, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства як в поточному, так і в довгостроковому періоді.

Серед загальних обсягів виробництва харчової і переробної промисловості питома вага підприємств молокопереробної промисловості становить 15%, що обумовлено важливістю даної продукції у харчуванні, а також значними витратами (близько 15% витрат на харчування) на молочні продукти.

Молокопереробна промисловість в Україні нараховує більш ніж 500 підприємств. З них реально з прибутком працює близько 15 підприємств. В останній час продукція молокопереробної промисловості користується все більшим попитом, що вимагає від виробників нарощування потужностей та збільшення асортиментної структури. На сьогодні молокопереробна промисловість в Україні почала розвиватися дуже швидкими темпами. Імпортується високотехнологічне обладнання, у виробництві застосовуються унікальні рецептури, упаковка продукції стає більш яскравою і технологічно досконалою. Вибагливішим став і споживач молочної продукції, в роздрібних торговельних точках з'явилася продукція закордонних виробників, яка зацікавлює недосвідченого споживача. Вітчизняному виробникові потрібно постійно стежити за останніми тенденціями в розвитку молокопереробної промисловості у світовому масштабі. Найновіші технічні та технологічні розробки у молокопереробній галузі дозволяють

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Динаміка зміни виробництва продукції молокопереробної, кондитерської галузей та виробництва пивобезалкогольних напоїв

Виробництво	Роки									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Молоко оброблене рідке, тис. т	645,0	716,0	864,0	820,0	863,0	808,0	770,0	801,0	891,0	909,0
Вершки жирністю більше 8%, тис. т	9,9	23,6	21,2	14,0	14,6	18,4	16,0	19,8	31,4	36,1
Масло вершкове, тис. т	137,0	116,0	120,0	104,0	100,0	84,8	74,7	79,5	76,7	88,2
Спреди та суміші жирові, тис. т	...	53,0	80,3	71,1	83,8	81,8	73,1	65,9	60,7	54,6
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний, тис. т	57,7	71,3	83,5	93,2	92,6	91,9	84,8	78,5	76,5	78,9
Сири жирні, тис. т	173,0	224,0	274,0	217,0	246,	236,0	224,0	207,0	178,0	168,0
Продукти кисломолочні, тис. т	427,0	467,0	499,0	524,0	532,0	532,0	492,0	479,0	474,0	489,0
Молоко і вершки сухі, тис. т	88,5	106,0	113,0	106,0	125,0	94,8	66,7	68,8	53,6	63,1
Молоко і вершки, згущені з доданням цукру або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин, тис. т	80,6	104,0	107,0	97,8	106,0	99,3	81,9	72,7	62,7	66,1
Морозиво і харчовий лід, тис. т	112,0	117,0	125,0	121,0	131,0	125,0	108,0	115,0	102,0	109,0

Джерело: складено автором на основі [11].

ють подовжувати терміни зберігання продукції та робити її корисною для вживання. Якість виробленої продукції у великому ступені залежить від якості сировини, що надходить, тому ті виробники, які створили собі якісну сировинну базу, поставляють на ринок корисну та якісну продукцію [3, 5, 6, 9, 10].

Молочними продуктами, що найбільш вживаються в українських родинах, є молоко, масло та сметана. На другому місці кефір та йогурти. В останній час споживачі все частіше віддають перевагу продукції тривалого зберігання та продукції з біодобавками.

Таблиця 2. Головні гравці ринку молочної продукції

Гравець	Торгова марка	Примітки
1	2	3
Компанія «Юнімільк Україна»	ТМ «Био-Баланс», «Галактон», «Кремез», «Простоквашино», «Украинское»	Один з найбільших російських молочних холдингів, в Україні серед найбільших учасників відповідного ринку. В 2010 році злиття з компанією Danone
ДП «Мілкіленд-Україна»	ТМ «7-я», «Добряна», «Коляда», «Крынка», «Роменська»	Один із найбільших експортерів українських сирів в Росію
ПАТ «Вімм-Біль-Данн Україна» (ПАТ «ВБД Україна»)	ТМ NEO, «Весельний молочник», «Домик в деревне», «Агуша», «100% Gold Premium», «Слов'яночка» та ін.	Належить 36 виробничих підприємств, що випускають молочні продукти, соки та мінеральну воду. Центри продажу більш ніж у 25 містах Росії та СНД. Основний напрям діяльності в Україні – виробництво молочних продуктів. У 2011 році компанія PepsiCo купила 66% ПАТ «ВБД Україна»
ПрАТ «Геркулес»	ТМ «Геркулес», «Добрыня», «Глечик», «Утречко»	Один із лідерів в Україні по випуску заморожених напівфабрикатів, морозива та молочних продуктів
ТОВ «ТД «Західна молочна група»	ТМ Optimal, «Гурманіка», «Молочна родина», «КОМО»	Найбільший молокопереробник Західної України
Lactalis Group	ТМ «Фанні», President, «Білосвіт», «Лактонія», «Дольче», «Імун+»	Французька компанія, один із найбільших виробників сирів та цільномолочної продукції в Європі
ТОВ «Люстдорф»	ТМ «На здоров'я», «Селянська», «Корівка», «Люстдорф» і «Тотоша»	Компанія займається виробництвом молочних продуктів із вітчизняної сировини вищого і першого сортів. Виробничі потужності розташовані в екологічно сприятливій Вінницькій області та забезпечуються сировиною з 50 фермерських господарств регіону
ТПГ «Рейнфорд»	ТМ «Щодня»	Окрім того, випускає шоколад Millenium, безалкогольні напої Bon Boisson. Компанія переживає важкі часи
МК «Галичина»	ТМ «Галичина», «Молочар», «Чабани», «Мої корівки», «12 вітамінів»	Є лідером із виробництва кисломолочної продукції та входить до трійки найбільших виробників йогуртів в Україні. Єдина повністю українська компанія серед молочних виробників першого ешелону
ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	ТМ «Злагода», «Лінія життя», «Любимчик»	Відноситься до найсильніших виробників молокопродуктів в Україні
Група Danone	ТМ Activia, Actimel	Злиття з компанією «Юнімільк», з 2010 року назва: «Danone-Юнімільк», на початок 2013 року завершено більшу частину процесу інтеграції, назва Danone

Джерело: складено автором на основі [2, 3, 5–7, 9, 10, 12, 14, 17].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Динаміку зміни виробництва продукції зазначених трьох галузей наведено в табл. 1.

Головних гравців ринків зазначених галузей та їхні торгові марки наведено в табл. 2.

Головними учасниками на ринку молока України є мультикомпанії, і цей ринок має перспективи розвитку. Основною його рисою є консолідація молочних підприємств країни, яка продовжуватиметься. На думку спеціалістів ринку, їх буде не більше 210–214. Сьогодні на ринку молочної продукції спостерігається активізація процесів консолідації активів, злиття, що сприяє зростанню ступеня концентрації: у червні 2010 року французька група Danone, відомий виробник молочної продукції у світі, оголосила про злиття свого бізнесу в СНД з виробником аналогічної продукції – компанією «Юнімілк», що дозволить Danone стати найбільшим в Україні та Росії молочним холдингом з річним оборотом 1,5 млрд. євро, частка об'єднаної компанії на ринку молочних продуктів в Україні становитиме 12,2%, у Росії – близько 21%; мають намір об'єднатися компанії «Галичина» та «Західна молочна група»; компанія «Милкиленд–Україна» придбала частки в п'яти вітчизняних підприємствах (Миргородський сироварний комбінат, Перший Київський молочний завод, «Молдом», «Іскра», «Реверс») та заявляє про намір продати Європейському банку реконструкції та розвитку 25% своїх акцій; розширити свою присутність на ринку шляхом придбання молочних заводів в Україні має намір російська компанія «Вім–Біль–Данн».

Водночас спостерігаються тенденції до дезінтеграції. Так, у середині січня 2011 року акціонери великого виробника молочних продуктів компанії «Молочник» («Укрпродукт Груп», ТМ «Наш молочник», «Народний продукт», «Ваш молочник» та «Вершкова долина») прийняли рішення ліквідувати компанію у зв'язку з податковим тиском.

На сьогодні найбільш впливовими на українському ринку молока та молочних продуктів є компанії «Danone–Юнімілк Україна», «Милкиленд–Україна» та «Вім–Біль–Данн Україна». У 2009 році сумарна частка трьох найбільших компаній галузі на ринку становить 22%, 2010 року перша трійка гравців контролювала 21% ринку. Масштаб виробництва найбільших виробників достатній для мінімізації сезонного фактору [8].

Виробництву морозива притаманна природна сезонність з найбільшими в галузі міжсезонними коливаннями. Найпотужнішим за обсягом виробництва в натуральному еквіваленті є Житомирський маслозавод.

Важливим показником ефективної діяльності будь-якої галузі є позитивне сальдо між експортом та імпортом відповідних товарів. Зовнішньоекономічний баланс молочної продукції для України лишається негативним. Обсяги експорту

молочної продукції скорочуються, імпорт масла вершкового й інших жирів зростає. Виробництво морозива повністю забезпечує потреби внутрішнього ринку. Обсяги експорту та імпорту незначні.

Важливим фактором в ефективному функціонуванні переробного підприємства, а отже і в економічній безпеці останнього є сировинна база.

Сировинний сектор молочної промисловості є найбільш проблемним та гальмує зростання виробництва та якості продукції. Це відчувається найбільше в регіонах, де недостатньо потужних учасників молочного ринку (молокопереробних заводів національного масштабу, транснаціональних молочних холдингів та ін.), які завдяки економічній підтримці сировинного сектора здатні внести істотний вклад в інтенсифікацію його розвитку. Ефективний розвиток молокопереробної галузі безпосередньо залежить від стану молочного скотарства, в якому, на жаль, за останні роки спостерігаються негативні тенденції. Скорочення поголів'я молочної худоби, незважаючи на зростаючу динаміку показника продуктивності корів, призводить до постійного зменшення обсягів виробництва молочної сировини всіма категоріями господарств.

В Україні на сьогодні зростає виробництво молока в дрібних господарствах, приватному секторі та зменшується кількість молока, що вироблено сільськогосподарськими підприємствами. У 2010 році частка приватного сектору в загальному обсязі виробництві молока становила 80%.

Вироблене у господарствах населення молоко відповідає вимогам лише другого ґатунку або несортове, тоді як у великих фермерських господарствах воно реалізується екстра, вищим і першим ґатунком (табл. 3). Несортове молоко становить 71,1% усієї кількості переробленого молока. Причинами низької якості сировини є спосіб організації виробництва.

Скорочення сировинної бази, а також відкритість українського ринку молока та молочних продуктів міжнародним учасникам створила додаткову конкуренцію для вітчизняних переробних підприємств, що разом зі слабкою системою контролю якості продукції призводить до зниження ступеню натуральності готових виробів, робить можливим використання у виробничому процесі інгредієнтів та технологій, заборонених або жорстко регламентованих в європейських країнах. Неврегульованість ринку молока і наявність на ньому операторів–посередників призводить до неефективності процесу збуту молока власниками дрібнотоварних господарств. Утримувати худобу стає не вигідним, поголів'я скорочується, насиченість неякісними продуктами і імпортом зростає. Всі зазначені моменти негативно впливають на економічну безпеку молочних підприємств. Реакція споживачів на низьку якість продукції є трохі сповільненою, але неминучою.

Таблиця 3. Якість молока, проданого сільськогосподарськими підприємствами на переробку молокозаводам, % до загальної кількості

Сорт молока	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Екстра	x	x	x	x	x	0,2	1,9	4,4
Вищий	12,2	15,2	16,9	18,8	25,7	28,2	29,1	31,3
Перший	76,1	73,9	73,4	68,6	65,9	62,9	62,3	59,3
Другий	10,2	9,4	8,7	10,1	6,9	7,0	5,7	4,1
Несортове	1,5	1,5	1,0	2,5	1,5	1,7	1,0	0,9

Джерело: складено автором на основі [4, 15, 16].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Загальна характеристика провідних підприємств молокопереробної галузі

Показник	Підприємство	Роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	ПАТ «ВБД Україна»	770,0	1 414,0	1 189,0	1 184,0	1 262,0
	ПАТ «Галактон»	849,0	690,0	556,0	561,0	520,0
	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	1 298,0	1 272,0	1 231,0	1 180,0	1 220,0
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції і послуг, тис. грн.	ПАТ «ВБД Україна»	763901,0	828395,0	654688,0	961579,0	1060789,0
	ПАТ «Галактон»	320358,6	361550,0	342505,0	491380,0	568227,0
	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	235 554,0	325 584,0	340 599,0	483 162,0	549 296,0
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	ПАТ «ВБД Україна»	615288,0	659181,0	514860,0	768845,0	830025,0
	ПАТ «Галактон»	273288,2	311168,0	305157,0	431195,0	442435,0
	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	190 457,0	253 321,0	269 651,0	376 280,0	429 143,0
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	ПАТ «ВБД Україна»	9398,1	-60295,0	-19292,0	-32452,0	-20176,0
	ПАТ «Галактон»	1676,10	-211,00	-7246,00	3 185,00	11477,00
	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	1 171,0	5 935,0	2 758,0	18 890,0	15 459,0
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %	ПАТ «ВБД Україна»	2,76	-14,98	-5,86	-9,24	-4,72
	ПАТ «Галактон»	1,65	-0,23	-8,72	3,16	7,93
	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	1,96	8,53	3,69	21,66	13,73
Витрати на 1 грн. чистого доходу	ПАТ «ВБД Україна»	0,92	0,95	0,93	0,95	0,94
	ПАТ «Галактон»	0,91	0,91	0,93	0,92	0,90
	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	0,93	0,91	0,93	0,91	0,92
Чистий дохід на одного працюючого	ПАТ «ВБД Україна»	992,08	585,85	550,62	812,14	840,56
	ПАТ «Галактон»	377,34	523,99	616,02	875,90	1 092,74
	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	181,47	255,96	276,68	409,46	450,24

Джерело: складено та розраховано автором на основі [14].

Таблиця 5. Узагальнююча характеристика підприємств молокопереробної галузі харчової промисловості

Позитивні аспекти	Негативні аспекти	Основні постачальники сировини	Перспективи	Серйозні загрози
Стратегічна важливість продукції (молока і молочної продукції); зростаючий попит на молочну продукцію; ринок молока і молочних продуктів зростає (як український, так і світовий)	Низький рівень технологічного оснащення молокозаводів, застаріле обладнання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; невисокий рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; невисока якість кінцевої продукції підприємств молочної промисловості; обмеженість можливості широкої диференціації асортименту через низьку якість сировини	Сільськогосподарські підприємства (меншою мірою), господарства населення (в більшості). Галузь характеризується дрібнотоварним типом виробництва молока-сировини	Молочне виробництво в Україні є перспективним, оскільки існує дефіцит молока та молокопродуктів	Відкритість українського ринку молока та молочних продуктів міжнародним учасникам; додаткова конкуренція; слабка система контролю якості сировини та продукції; зниження ступеню натуральності готових виробів; використання інгредієнтів та технологій, заборонених або жорстко регламентованих в європейських країнах

Для аналізу молокопереробної галузі харчової промисловості обрано три підприємства. Загальна характеристика обраних підприємств наведена в табл. 4.

За даними табл. 4 можна зробити висновок, що протягом 2007–2011 років підприємства зазнавали певних труднощів у своєму фінансово-економічному господарюванні. Особливо важкими майже для всіх підприємств були 2008 та 2009 роки. Лише ПАТ «Комбінат «Придніпровський» не зазнав

протягом 2007–2011 років збитків. Динаміка зміни основних показників на всіх підприємствах нестабільна. Присутні як спади, так і підйоми. Все це показує, що стан економічної безпеки обраних підприємств нестабільний, постійно існує загроза потрапити в зону тривалої економічної небезпеки.

Використання на практиці наведених показників, що характеризують те або інше економічне явище або процес на підприємстві, дозволяє встановлювати достовірну оцінку та

на її основі вживати необхідних заходів, спрямованих на забезпечення позитивної динаміки у використанні елементів продуктивних сил або факторів матеріального виробництва. Тим самим забезпечується комплексний характер у формуванні та реалізації економічної безпеки підприємства.

Доцільно узагальнити головні проблеми та перспективи молочної галузі України. Серед основних проблем можна назвати такі: низький рівень технологічного оснащення молокозаводів, застаріле обладнання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; невисокий рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; невисоку якість кінцевої продукції підприємств молочної промисловості; обмеженість можливості широкої диференціації асортименту через низьку якість сировини; зниження купівельної спроможності населення сільських районів.

Встановлено, що молочна промисловість України забезпечена обладнанням, устаткуванням і новою технікою лише на 30–40%. Це зумовлено практично повною відсутністю в Україні підприємств, які б випускали сучасне обладнання та устаткування для молокопереробної промисловості [1].

Для аналізу існуючих небезпек, загроз та можливостей обраних підприємств доцільним буде систематизувати основні ринкові характеристики визначених галузей харчової промисловості (табл. 5).

Висновки

Отже, на основі дослідження стану галузі, а також аналізу основних показників діяльності підприємств, особливостей їх діяльності виокремлено загрози та можливості молокопереробної промисловості, що, своєю чергою, безпосередньо відбивається на стані економічної безпеки підприємств.

Список використаних джерел

1. Буркинський Б.В. Шляхи модернізаційного забезпечення розвитку ринку молока в Україні / Б.В. Буркинський, О.І. Лайко, І.В. Агінська, О.В. Островар // Економічні інновації. – 2012. – №47. – С. 38–52.
2. Виробництво основних видів продукції тваринництва за регіонами. Держкомстат України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/sg/sg_reg/vop/vop_u/arh_vop2011.html

3. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні / За ред. П.Т. Саблука і В.І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, – 2005. – 340 с.

4. Іванова Л.С. Стан та розвиток ринку молока і молокопродуктів після вступу України до СОТ [Електрон. ресурс] / Л.С. Іванова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=137>

5. Кудлай В.Г. Розвиток ринку молока і молочних продуктів в Україні / В.Г. Кудлай // Економіка АПК. – 2003. – №9. – С. 97–102.

6. Лакішик О.В. Формування пропозиції на ринку молока і молочних продуктів / О.В. Лакішик // Економіка АПК. – 2008. – №10. – С. 125–128.

7. Мировой молочный рынок в 2010–2011 годах. [Електрон. ресурс] / Е. Смирнов, к.т.н., експерт-аналитик РСГМО – Режим доступу: http://www.dairyunion.ru/files/news/2012/World_dairy_market.pdf

8. Митрофанов А. А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка [Електрон. ресурс] / А.А. Митрофанов. – Режим доступу: <http://www.bre.ru/security/22843.html>.

9. Оптові ринки. Ціни на масло, сир та сухе молоко. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk/eu/249/>

10. Прогноз закупівельних цін на молоко (жовтень) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk/milkforecast/6/>

11. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [відп. за вип. О.Е. Остапчук]. – К.: Держ. служ. статистики України, 2013. – 552 с.

12. Сучасний стан справ в кондитерській галузі України. [Електрон. ресурс] // Діловий Вісник Торгово-промислової палати України №8 (219) 2012. – Режим доступу: http://ukrkondprom.com.ua/stan_sprav_v_kond_galuzi/

13. Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике / Тарануха Ю.В. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2003. – 368 с.

14. Фінансова звітність підприємств 2007–2011. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.smida.gov.ua

15. Чабан Г.В. Молочна промисловість: стан, проблеми і перспективи / Г.В. Чабан // Економіка АПК. – 2003. – №5. – С. 51–56.

16. Шаповал О. Корів менше – молока більше [Електрон. ресурс] / О. Шаповал. – Режим доступу: http://a7d.com.ua/2007/12/10/korv_menshe__moloka_blshe.html

17. Rabobank: стан молочної галузі в третьому кварталі 2012 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk/news/4986/>

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
Л.М. АРЕНДАР,
Національний авіаційний університет

Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні

Бухгалтерський облік є складною системою – сукупністю елементів методу обліку, пов'язаних між собою та об'єднаних в єдине ціле, які надають інформацію про стан і рух активів, капіталу і зобов'язань, про характер і результати господарювання в єдиному грошовому вимірнику.

Ключові слова: бухгалтер, бухгалтерський облік, активи, капітал, зобов'язання.

О.В. ПОПОВИЧ,
к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет,
Л.М. АРЕНДАР,
Национальный авиационный университет

Современное состояние бухгалтерского учета в Украине

Бухгалтерский учет является сложной системой – совокупностью элементов метода учета, связанных между собой и объединенных в единое целое, которые предоставляют информацию о состоянии и движении активов, капитала и

обязательств о характере и результатах хозяйствования в едином денежном измерителе.

Ключевые слова: бухгалтер, бухгалтерский учет, активы, капитал, обязательства.

O.V. POPOVYCH,
Ph.D., Associate Professor, National Aviation University,
L.N. ARENDAR,
National Aviation University

Current status of accounting in Ukraine

Accounting is a complex system a set of elements of the method of accounting, interconnected and combined into a single unit, providing information on the status and movement of assets, equity and liabilities, the nature and results of the entities in the same units of measurement.

Keywords: accountant, accountancy.

Постановка проблеми. Система бухгалтерського обліку призначена для спостереження, вимірювання, реєстрації фактів господарської діяльності. Господарська діяльність здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів, а також з метою одержання прибутку. Для забезпечення користувачів інформацією про господарську діяльність слід безперервно вести бухгалтерський облік із дня реєстрації підприємства до його ліквідації.

Минуло більше п'яти років, як в Україні розпочалося реформування національної системи бухгалтерського обліку, приведення її у відповідність до вимог ринкової економіки та Міжнародних стандартів обліку. За цей час відбулися суттєві зміни у системі бухгалтерського обліку. Розгляд сучасних особливостей обліку є дуже важливим для формування перспективних напрямів його розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Перегляд теоретичних основ бухгалтерського обліку означає перехід до вивчення сучасних теорій. Це вимагає перегляду таких категорій, як предмет і метод бухгалтерського обліку. Предмет будь-якої науки або діяльності невпинно змінюється. Тому уявлення, які були доречними або слухними вчора, уже сьогодні можуть стати неактуальними. Це ж стосується і методів обліку, які в умовах сучасних інформаційних технологій стають різноманітнішими та ефективнішими.

Мета статті полягає в дослідженні сучасних особливостей бухгалтерського обліку в Україні та визначенні перспективних напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Особливістю сучасного етапу розвитку бухгалтерського обліку в Україні є існування фінансового і податкового обліку одночасно. Сьогодні існування двох паралельних систем обліку обумовлюється тим, що фінансовий і податковий облік мають різні цілі. Фінансовий облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора, а податковий облік виконує фіскальні і регуляторні функції. Ведення податкового обліку ускладнюється постійними змінами податкового законодавства. Крім того, він приносить додаткові витрати підприємству.

Також слід зазначити, що сьогодні фінансовий облік відходить на друге місце після податкового обліку і належним чином не ведеться. На більшості підприємств узагалі спостерігається тенденція перетворення фінансового обліку в податковий. Основна увага приділяється облікові доходів і витрат для обчислення суми податків.

На наш погляд, сьогодні гостро назріла необхідність максимального наближення показників податкового обліку до

системи фінансового обліку. Система подвійного обліку є обтяжливою як на рівні підприємств, так і на рівні держави. Так, для підприємств – платників податків це додаткові витрати. Для держави існування такої системи перешкоджає в питаннях прогнозування доходної частини бюджету, оскільки плани економічного розвитку економіки використовують статистичну інформацію і не можуть використовувати податкову звітність як таку, що надає звітність не повного кола господарських суб'єктів, а лише платників податків.

Для цього необхідно вести єдиний бухгалтерський облік, який би повністю відображав вимоги податкових органів. Складання податкової звітності має базуватися виходячи з даних фінансової звітності. А для цього необхідна єдина методологія формування доходів та витрат як в податковому, так і в бухгалтерському обліку [8].

Відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.99 №996–XIV [1] організація бухгалтерського обліку на підприємстві належить до компетенції його власника або уповноваженого органу (посадової особи). Зокрема, стаття 8 цього закону визначає, що однією зі складових організації бухгалтерського обліку підприємства є облікова політика, яка являє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Від правильності її розробки на підставі закону та положень (стандартів) бухгалтерського обліку залежить своєчасність, точність, об'єктивність даних обліку та неупередженість звітних даних, необхідних внутрішнім і зовнішнім користувачам.

Ведення бухгалтерського обліку на підприємствах України регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1] з урахуванням особливостей діяльності підприємства і технології обробки облікових даних і базується на основних принципах, передбачених цим законом. Крім того, при веденні обліку бухгалтери спираються на чинні закони України, П(С)БУ, затверджені Міністерством фінансів України, нормативні акти, затверджені Міністерством промисловості та службою статистики України.

Виступаючи ланкою зв'язку між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік: по-перше, вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання; по-друге, виконує обробку даних та інтерпретує їх таким чином, щоб вони набули практичної корисності; по-третє, передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень.

Вагомий внесок у процесі дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку бухгалтерського обліку в Україні внесли такі авторитетні вітчизняні учені, як М.Т. Білуха, В.І. Валуєв, З.В. Гуцайлюк, З.В. Задорожний, Я.Д. Крупка, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук, С.І. Шкарабан та ін. [9].

Можна виділити такі елементи системи бухгалтерського обліку: носії інформації у вигляді документів, рахунки, подвійний запис, оцінювання господарських фактів, калькуляція, інвентаризація, бухгалтерський баланс, звітність, реєстри, форми обліку, спосіб обробки інформації.

Міжнародний бухгалтерський облік, на відміну від вітчизняного, протягом багатьох років обслуговує іншу господарську систему, зокрема ринкову. А в ринковій економіці діяльність підприємств спрямована на отримання прибутку та збагачення власників підприємств, тому і ведення бухгалтерського обліку здійснюється насамперед в інтересах власників підприємств.

Упродовж 2010–2013 років відбулися суттєві зміни у системі бухгалтерського обліку в Україні щодо її гармонізації з міжнародними стандартами. Проте застосування міжнародних стандартів фінансової звітності не є метою реформування бухгалтерського обліку, а скоріше інструментом забезпечення потреб користувачів в якісній інформації, що дає правдиву картину фінансового стану і результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Сучасний бухгалтерський облік в Україні має ряд особливостей порівняно з традиційною практикою облікових записів та їх систематизації [2]:

1. На організацію обліку на підприємстві значно впливають умови зовнішньоекономічного середовища.

2. Чітко визначається тенденція ведення обліку і складання звітності в прогностичних цілях.

3. Бухгалтерська інформація в сучасному виробництві відіграє важливу організуючу роль і тому може реєструватися як реальна цінність (нематеріальний актив, ноу-хау). Однак такою вона стає не автоматично, а в результаті пристосування її до потреб конкретних користувачів облікової інформації.

4. В Україні на сьогодні бухгалтерський облік спрямований на дотримання норм податкового законодавства.

У сучасних умовах в Україні необхідно організувати нову систему бухгалтерського обліку. Це дасть можливість:

- своєчасно надавати докладну, достовірну і змістовну інформацію і внутрішнім, і зовнішнім її користувачам;
- здійснювати докладний і повний облік усіх операцій;
- забезпечити єдність підходів до ведення бухгалтерського обліку.

Таким чином, в області організації і регулювання бухгалтерського і податкового обліку в нашій країні склалося положення, що вимагає усунення ряду недоліків. У цілях приведення національної системи бухгалтерського обліку у відповідність з вимогами ринкової економіки і міжнародних стандартів фінансової звітності реформу слід проводити по таких основних напрямках:

– вдосконалення нормативно-правового регулювання. Мета нормативного регулювання бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні доступу всіх зацікавлених користувачів до інформації про діяльність господарюючих суб'єктів. При цьому необхідно забезпечити несуперечність націо-

нальної системи бухгалтерського обліку загальноувизнаним в світі підходам, сформувати модель співіснування і взаємодії системи оподаткування і системи бухгалтерського обліку. Необхідно ввести процедури коректування бухгалтерської звітності у зв'язку з інфляцією, переглянути допустимі способи оцінки майна і зобов'язань, створити механізми забезпечення відвертості бухгалтерської звітності. Дані процедури передбачені Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, проте на практиці застосовуються досить рідко;

– вдосконалення методичного і кадрового забезпечення. У сучасних умовах бухгалтер повинен з «лічильника», що фіксує факти фінансово-господарської діяльності і що підраховує її підсумки, перетворитися на аналітика, брати участь в управлінні фінансами підприємства, доводити до зведення керівника очікувані фінансові наслідки по майбутніх договорах, рекомендувати шляхи поліпшення фінансового стану підприємства. Для цього необхідно провести відповідні зміни в роботі з підготовки і підвищення кваліфікації фахівців в області бухгалтерського обліку. Потрібне розширення і поліпшення якості підготовки кадрів в установах середньої спеціальної і вищої освіти, де реалізуються довгострокові програми, а також створення системи професійної прискореної освіти, яка могла б забезпечувати короткострокові програми підготовки і перепідготовки бухгалтерів. У даному напрямі можлива організація представницьких професійних об'єднань, на базі яких можна було б сформувати систему професійної атестації бухгалтерів і аудиторів, розробити норми професійної етики, організувати суспільний контроль за професійною діяльністю [3].

Для нормального функціонування в будь-якій структурі ринкової економіки необхідно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали правдиву і об'єктивну інформацію про майно, грошовий та фінансовий стан, результати роботи (прибуток, доход або збитки), а також про систему їхнього формування. Таку інформацію надає система обліку. Але ця інформація має бути зрозумілою не лише тій людині, яка її збрала, а й іншим: потенційним інвесторам та податковим органам. Для цього використовуються стандарти бухгалтерського обліку, а оскільки Україна працює на світовому ринку, вона має відносини із закордонними інвесторами та партнерами, а отже є необхідність в тому, щоб вони теж могли «прочитати» цю інформацію.

Передумовою подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні є:

- перегляд теоретичних основ бухгалтерського обліку;
- диференціація вимог до фінансової звітності;
- відмова від уніфікації обліку та звітності;
- безперервна професійна освіта;
- активна позиція бухгалтерської спільноти;
- формування сучасної парадигми обліку та звітності.

Недоліки в організації бухгалтерського обліку зумовлюють затримку в поданні звітної інформації, помітно знижують її якість. Наявність великих розривів у часі між моментом отримання бухгалтерської інформації і моментом її використання перешкоджає підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Недоліки в організації бухгалтерського обліку створюють умови для розкрадання майна та інших зловживань, збільшення витрат на утримання облікового персоналу.

Не можна не погодитись з думкою проф. Ф. Бутинця про те, що сьогодні бухгалтерський облік зорієнтований на впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності, які нічого не дають господарю, окрім плутанини в обліку його майна та фінансових результатів [6]. Облік не служить власнику суб'єкта господарювання, тобто не дає гарантії збереження його майна, не надає щоденно необхідної інформації для управління. В таких умовах бухгалтерія зводиться до механічного складання фінансової звітності.

Основним недоліками національних положень (стандартів) обліку є те, що вони не охоплюють усі Міжнародні стандарти фінансової звітності, не передбачають чітких методів обліку, встановлюють жорсткі форми фінансової звітності, дуже стислі за обсягом і не містять пояснень щодо застосування окремих їх норм [7]. Крім того, національні положення обліку, які розробляються, потребують удосконалення окремих положень, що стосуються власника.

Сучасний етап розвитку обліку передбачає теоретичне обґрунтування нових підходів до застосування існуючих облікових знань. Найбільш важливою проблемою є узагальнення існуючих знань і приведення їх в систему. Подальший розвиток бухгалтерського обліку має відбуватися в напрямі постійного перегляду і удосконалення теоретичних основ обліку з урахуванням найкращих наукових здобутків представників різних національних шкіл обліку.

Розвиток практики бухгалтерського обліку вимагає наукової розробки його теорії із застосуванням комп'ютерних інформаційних технологій. Сьогодні розвиток бухгалтерського обліку відбувається в умовах постійного застосування комп'ютерних технологій. Вважаємо, що особливу увагу слід звернути на використання комп'ютерних технологій в оперативному обліку.

Таким чином, раціональна організація бухгалтерського обліку має істотне значення для задоволення потреб управлінського персоналу в інформації, яка є підставою для пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, забезпечує збереження майна власника та точне визначення результатів діяльності, а тому потребує постійної уваги для її подальшого вдосконалення на діючих підприємствах України [4].

Висновки

Чинні методологія та організація бухгалтерського обліку в Україні недосконалі. І тому доцільно використати досвід зарубіжних країн з урахуванням національних особливостей. Зокрема, одним зі шляхів узгодження податкового і бухгалтерського обліку є запровадження максимально однотипного обчислення прибутку до оподаткування в податковому і бухгалтерському обліку або розробка певної перехідної таблиці, яка б дала змогу перейти від балансового прибутку до

прибутку в податковому обліку. Реалізація запропонованих заходів сприятиме вдосконаленню методології та організації бухгалтерського обліку й аналізу в Україні та наближенню їх до міжнародних.

У сучасних умовах бухгалтер є виробником дуже важливого продукту – звітної інформації (податкової, фінансової, статистичної, управлінської). У цього продукту є чимало споживачів (власники, інвестори, кредитори, аналітики, податкові органи, менеджери, співробітники тощо), котрі, як і належить споживачам, зацікавлені в його високій якості. Висока якість, своєю чергою, вимагає високої кваліфікації виробника та використання сучасної технології.

За результатами дослідження можна скласти певну картину того, що пріоритетними напрямками в розвитку бухгалтерії є:

- наближення бухгалтерського і податкового обліку;
- дослідження історичних аспектів розвитку нових бухгалтерських категорій;
- удосконалення теоретичних основ обліку з урахуванням найкращих наукових здобутків представників різних національних шкіл обліку;
- використання комп'ютерних технологій в оперативному обліку.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закону України від 16.07.99 №996 XIV // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Ловінська Л.Г. Уніфікація термінології бухгалтерського обліку передумова створення національної системи бухгалтерського обліку в Україні // Фінанси України. – 2008. – №8.
3. Нищенко Л. Порівняльний аналіз і перспективи розвитку міжнародних систем бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №8.
4. Павленко А.Ф. Проблеми розвитку бухгалтерського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №5.
5. Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_06_14/ek9_portna.htm
6. Бутинець Ф.Ф. Ще раз про бухгалтерський облік як науку. Вісник ЖДТУ / Економічні науки; Житомир: ЖДТУ, 2005; №2 (32). – С. 3, 19.
7. Голов С. Бухгалтерський облік: спогади про майбутнє. – Бухгалтерія. – 2005. – №29 (652). – С. 11, 12.
8. Особливості сучасного стану розвитку обліку в Україні. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2011/Economics/7_78907.doc.htm
9. Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_06_14/ek9_portna.htm

Застосування метрик при плануванні в маркетингу

У статті розглянуто застосування метрик при розробці маркетингового плану на підприємстві. Запропоновано основні групи метрик відповідно до часових обмежень маркетингового планування. Охарактеризовано особливості застосування метрик на підприємстві.

Ключові слова: маркетинговий план, маркетингове планування, метрика, маркетингова метрика.

Применение метрик при планировании в маркетинге

В статье рассмотрено применение метрик при разработке маркетингового плана на предприятии. Предложены основные группы метрик в соответствии с временными ограничениями маркетингового планирования. Охарактеризованы особенности применения метрик на предприятии.

Ключевые слова: маркетинговый план, маркетинговое планирование, метрика, маркетинговая метрика.

Application of metrics at planning in marketing

In the article application of metrics is considered at development of marketing plan on enterprise. The basic groups of metrics are offered accordingly sentinel limitations of the marketing planning. The features application of metrics are described on enterprise.

Keywords: marketing plan, marketing planning, metric, marketing metric.

Постановка проблеми. Необхідність вимірювання ефективності маркетингу, планування маркетингових заходів та визначення відповідності їх реалізації свідчить про актуальність застосування метрик на підприємствах залежно від специфіки їх діяльності. Розробка маркетингового плану на підприємстві з урахуванням вимірювань маркетингової результативності за допомогою метрик, а також можливість коригування зворотного зв'язку на будь-якому етапі реалізації плану маркетингу забезпечують досягнення максимального ефекту господарюючого суб'єкта.

Сучасні інструменти для аналітики розвиваються дуже швидко, обробляючи все більші обсяги даних і пропонуючи все більшу кількість метрик. У статті запропоновано модель процесу маркетингового планування, заснованого на метриках.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями вимірювань в маркетингу займаються іноземні та вітчизняні науковці, такі як Т. Амблер, Ф. Котлер, М. Джеффері, Р. Каплан, Д. Нортон, Б. Крарк, П. Ферріс, Р. Козельський, Г.Л. Багієв, А.О. Шульга та ін.

На думку автора, в науковій літературі недостатньо висвітлені аспекти застосування маркетингових метрик при плануванні маркетингу на підприємстві.

Метою статті є групування метрик відповідно часовим періодам маркетингового плану з метою підвищення ефективності його реалізації та можливості коригування в результаті встановлення їх відхилення.

Виклад основного матеріалу. Маркетингові метрики використовуються в різних сферах маркетингових рішень підприємства. З метою систематизації маркетингові метрики розподіляють в групи: [1]: метрики, пов'язані із ринком та поведінкою споживачів; розрахунок маржі та прибутку; метрики для управління товарною політикою; розрахунок прибутковості споживачів; метрики в управлінні каналами розподілу та продажами; метрики в ціноутворенні; метрики в

просуванні товарів та послуг (окрім медіа- та інтернет-реклами); метрики в медіа та інтернет-рекламі; розрахунок фінансових аспектів маркетингової діяльності; розрахунок маржі та прибутку.

Користуючись отриманими результатами дослідження науковців, автором згруповано метрики відповідно до напрямів маркетингової діяльності та етапів реалізації плану маркетингу. На рис. 1 зображено основні етапи процесу маркетингового планування з виокремленням напрямів дослідження та маркетингових метрик відповідно періоду планування. Представлена на рис. 1 схема враховує основні маркетингові метрики, застосування яких дозволяє впроваджувати на підприємствах маркетинг, заснований на даних.

При тактичному плануванні, на думку автора, необхідно встановлювати плановий рівень обсягу реалізації та формувати структуру витрат на маркетинг. Аналіз цих метрик при реалізації плану маркетингу дозволяє своєчасно реагувати на відхилення і по можливості координувати маркетингові заходи.

Важливою, на думку автора, маркетинговою метрикою є маржа – різниця між ціною товару і витратами на його виробництво. Проте розрахувати її не просто, якщо йдеться про різні модифікації товару, які реалізуються за різними цінами та через різні канали.

Планування маржі в короткостроковому періоді забезпечує основу для заохочувальної політики проміжної ланки покупців продукції, а також дозволяє приймати ефективні рішення при необхідності швидкого реагування на зміни оточуючого середовища. Маржа може розраховуватися як у грошовому вираженні (формула 1), так і у відсотках від ціни (формула 2).

$$M_i = P_i - C_i, \quad (1)$$

$$M(\%) = \frac{M_i}{P_i} * 100\%, \quad (2)$$

M_i – маржа з одиниці товару, грн.;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

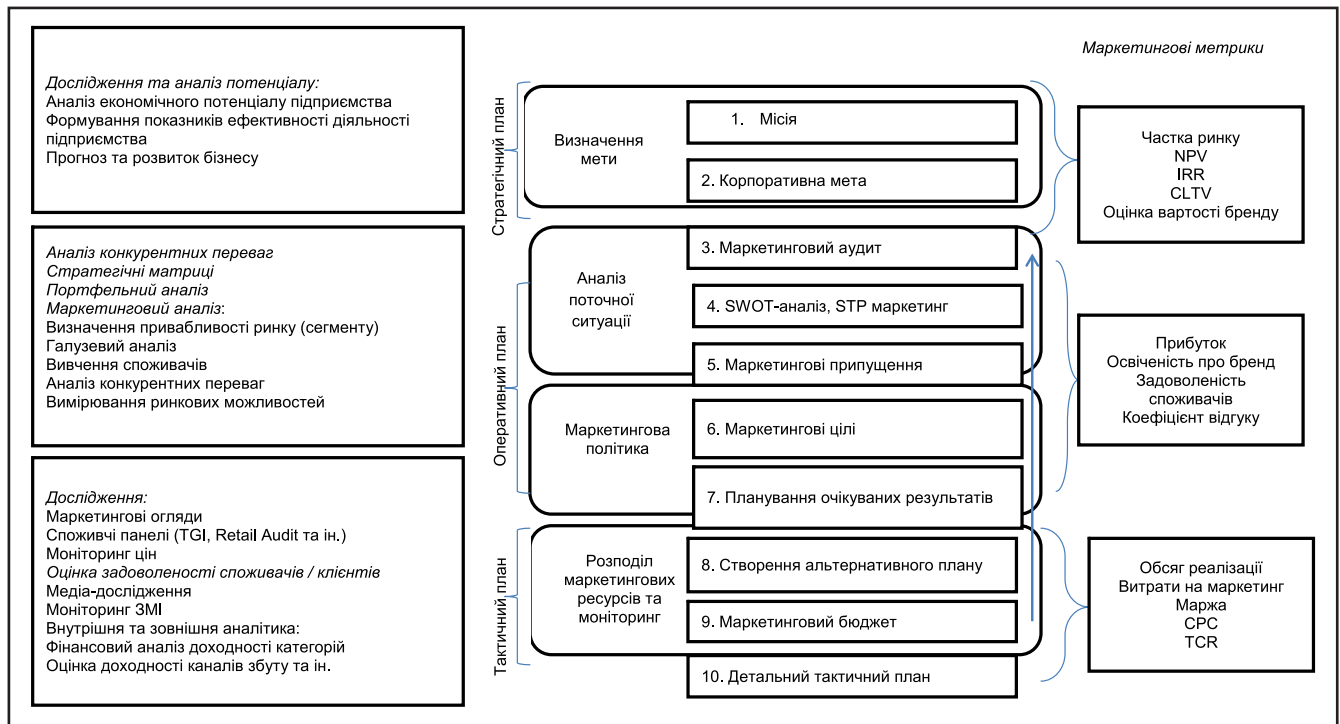


Рисунок 1. Процес маркетингового планування, заснований на метриках

Джерело: удосконалено автором на основі [2].

P_i – ціна за одиницю товару, грн.;

C_i – собівартість одиниці товару, грн.

Розрахунок маржі використовується як основа для ухвалення цінових рішень при просуванні (оскільки маржа показує, що дає підприємству продаж кожної додаткової одиниці товару). При розрахунку маржі на практиці використовуються різні види витрат – повні витрати (змінні і постійні), лише змінні витрати, лише витрати на виробництво, окрім витрат на маркетинг.

Аналіз витрат на маркетинг на вітчизняних підприємствах свідчить про щорічне збільшення їх частини на маркетингові кампанії в мережі Інтернет, навіть враховуючи умови сьогодні, кількість підприємств, які збільшують частку витрат на маркетинг, при інтернет–просуванні становить 28%. В зв'язку з цим необхідними, на думку автора, є метрики, які дозволяють щоденно (щотижня) контролювати реалізацію планів безпосередньо в інтернет–маркетингу. Метрики пошукового маркетингу (CPC) – ціна за клік на контекстну або

банерну рекламу та конверсія по транзакціям (TCR) як основні складові пошукового маркетингу.

$CPC = \text{Вартість за клік на контекстну (банерну) рекламу} [3]$

Бізнес–модель маркетингу в Інтернеті до 1997 року була заснована на моделі CPM. Модель доходів, пов'язана з рекламою, була заснована на витратах у розрахунку на показ. У 1997 році компанія Overture вперше розмістила пошукову рекламу на сторінці з результатами природного пошуку, і рекламний тариф був заснований на ціні за клік (CPC – формула 3). Перехід з CPC на CPM у стратегії інтернет–маркетингу описується наступним: у моделі CPM важливіше за все людина, яка здійснює пошук, а рекламодавці платять за те, що вона побачила рекламу; в моделі CPC основна роль відводиться компанії, яку шукають, а рекламодавці платять за кліки, які мають шанс привести до купівлі [3].

Ще однією метрикою оцінки інтернет–маркетингу є клікабельність CTR – частка клієнтів, які натискають на посилання (розраховується як відношення кількості кліків на

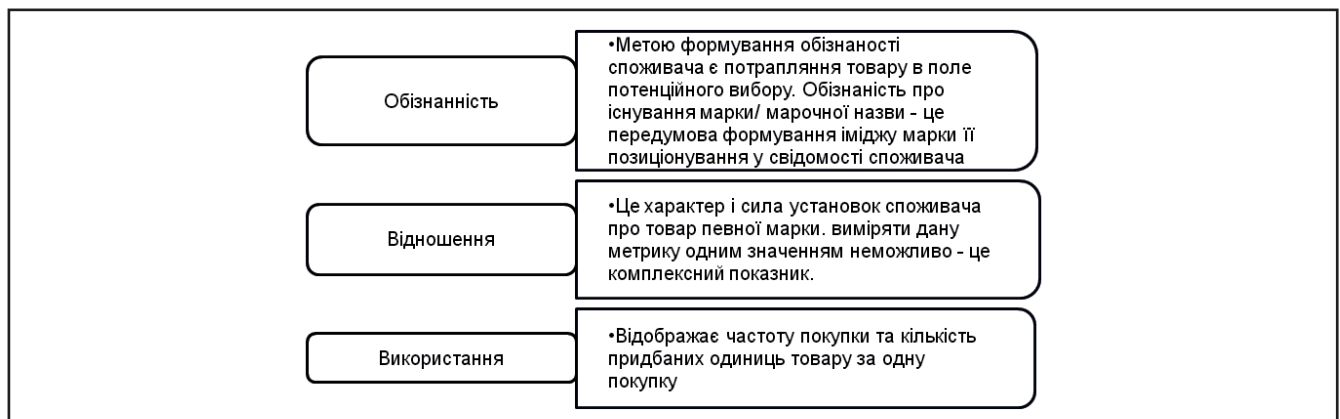


Рисунок 2. Метрики, які дозволяють відстежувати довгострокові тенденції в поведінці споживачів

кількість показів). TCR – основна метрика, яка визначає взаємозв'язок між кліками і доходами (формула 4).

$$TCR = \text{конверсія по транзакціям} \quad (4)$$

де конверсія по транзакціях – частка (%) клієнтів, які придбали товар після декількох натискань на посилання, які привели їх на сайт підприємства.

При оперативному плануванні необхідно передбачити рівень прибутку як проміжний критерій між тактичним і стратегічним плануванням. Якісні показники – освіченість про бренд та задоволеність споживачів, також, на думку автора, є проміжними, оскільки в короткостроковому періоді підприємство планує та реалізує маркетингові заходи, які лише через певний проміжок часу можуть позначитися на поведінці споживачів (що прямо не стосується швидкого прийняття рішення про покупку), а також довгострокових планах, коли асоціативно бренд / торгова марка підвищує рівень метрик, що досліджуються.

Дослідження обізнаності споживачів про товар, відношення до нього і ступінь використання товарів дозволяє кількісно оцінити рівень знання споживачами марки, їх переконання, намірів і поведінки. Такі метрики дозволяють відстежувати довгострокові тенденції в поведінці споживачів. Обізнаність про бренд, відношення до нього і його використання представляють так звану ієрархію ефектів (рис. 2).

Знання споживача (спонтанне, наведене) – відсоток потенційних споживачів, які впізнають або можуть назвати бренд.

Показник «перший у списку згаданих» (topofmind) – бренд, який називається першим при відповіді на питання про відомі споживачеві марки товарів певної категорії.

Знання реклами визначає відсоток потенційних покупців, які демонструють знання рекламних оголошень.

Формування знання споживача про продукт – одне з основних маркетингових завдань. Зміст знання споживача про покупку в значній мірі визначає те, що він купує, за якою ціною, де і коли. Знання споживача – це інформація, яка зберігається в його пам'яті, тому аналіз споживчого знання має відбуватися по наступних напрямках: зміст знання; організація інформації в пам'яті; вимір знання. Практичний маркетинг передбачає аналіз змісту знання споживача по трьох категоріях: знання про продукт; знання про місце і час покупки; знання про використання покупки.

Вимірювання стану знання споживача використовується для планування і оцінки рекламних акцій та акцій паблік релейшнз. Однак висока відомість марки не означає позитивної оцінки її споживачем, тому поряд із знанням маркетолог мусить формувати позитивне відношення споживача до продукту.

Відношення – це загальна оцінка суб'єкта. Виявлення і оцінка відношення використовується маркетологом для планування маркетингових комунікацій, для оцінки маркетингових акцій до їх реалізації. Відношення формуються як результат зовнішніх і внутрішніх впливів на споживача, впливають на життєвий стиль та відображають його.

Теорія і практика маркетингу визначає методи диференційованого підходу до вивчення вимог споживача. Одним з таких методів є типологія споживачів. Вона припускає виділення із споживачів з безліччю ознак їхньої поведінки, типових груп, для яких характерні однакові ознаки.

При стратегічному плануванні основна метрика, яку необхідно планувати, – ринкова частка, значення якої недоречно відстежувати протягом короткого проміжку часу.

Однією з основних метрик, пов'язаних із ринком та поведінкою споживачів, є частка ринку (підприємства, товару, бренду) – це відсоток сукупного обсягу продажів на визначеному ринку у фінансових або натуральних одиницях вимірювання.

Частка ринку є індикатором успішності діяльності підприємства порівняно з основними конкурентами. Частку ринку у вартісному вираженні часто важко інтерпретувати, тому що зміни частки відображають комбінацію змін у кількості проданих товарів і в ціні.

Важливим аспектом при аналізі даної метрики є визначення зростання ринку в цілому або обсягів реалізації підприємства, що досліджується в незмінних умовах, а також визначення меж ринку – категорії товарів (послуг), каналів розподілу, споживачів, географічних та часових значень.

При аналізі частки ринку важливо розуміти одиниці її вимірювання – фінансові чи натуральні. Варіанти вимірювання можуть свідчити про різні ринкові тенденції: якщо частка ринку розраховується у фінансових одиницях, її зростання може бути обумовлене як збільшенням кількості реалізованої продукції, так і зростанням цін.

Фінансові надходження на маркетингові інвестиції можливо планувати майже для всіх видів маркетингової діяльності, в тому числі стимулювання збуту, пробне використання, виведення нового продукту, доцільність впровадження яких підкріплюється метриками NPV (чиста приведена вартість), IRR (ставка дисконтування фінансових ресурсів певної маркетингової кампанії); CLTV – показник цінності клієнта.

Однією з фінансових метрик, які використовують при прийнятті управлінських рішень, є NPV – чиста приведена вартість, яка дозволяє порівнювати маркетингові кампанії з різними витратами (формула 5).

$$NPV = -C_0 + \frac{(B_1 - C_1)}{(1+r)} + \frac{(B_2 - C_2)}{(1+r)^2} + \dots + \frac{(B_n - C_n)}{(1+r)^n} \quad (5)$$

де C_0 – початкові маркетингові витрати, грн.;

B_n – фінансові надходження (дохід від маркетингу), грн.;

C_n – витрати на маркетинг, грн.;

r – очікувана норма доходності, %.

Розрахунок рівня NPV завжди містить похибку невизначеності щодо його досягнення, але особливо в кризовий економічний період якісні інструменти для прийняття обґрунтованих рішень забезпечують високу їх точність [3].

Найчастіше в маркетингу використовують метрику ефективності вкладень – ROMI (Return on marketing investment, тобто повернення вкладених у маркетинг фінансових ресурсів), використання якої є суперечливим, більш того, для оцінки ефективності короткострокових маркетингових програм її не доцільно розраховувати. Непросто спрогнозувати величину прибутку, яку отримає підприємство в результаті маркетингової кампанії. Точну цифру важко розрахувати, тому прийнято надавати прогнози у вигляді інтервалу, в межах якого коливатиметься виручка підприємства. Формула досить проста, якщо не враховувати основний чинник – план маркетингу розробляється і реалізується комплексно, що характеризується ефектом синергії.

Формула ROMI враховує вплив маркетингової діяльності на дохід і вартість цієї діяльності (формула 6):

$$ROMI = (R - C) / C, \quad (6)$$

де R – доход, отриманий від заходу, грн;

C – витрати на проведення заходу, грн.

У формулі 6, на думку М. Джеффрі, є два суттєві недоліки, пов'язані із часом: у формулі не врахована вартість фінансів у часі, а також проміжок часового інтервалу.

Методи ROMI зазвичай концентруються на окремих видах маркетингової діяльності, наприклад на рекламній кампанії, BTL-заходах, Directmail, акціях та ін. Наступним кроком є вимірювання вартості кожної кампанії, її вплив на продажі і прибуток [3].

Оцінка доцільності маркетингових програм проводиться на основі формули з декількома змінними (формула 7):

$$DPB = NPV / IRR, \quad (7)$$

де DPB – дисконтований період окупності маркетингових витрат;

NPV – чиста приведена вартість грошового потоку;

IRR – внутрішня норма доходності (якщо IRR не менше вартості капіталу, проект приймається у відсотках).

Недоліком даної методики є неможливість прогнозування потенційного повернення від нових маркетингових програм.

Визначити значення ROMI для таких маркетингових заходів, як програма лояльності, спонсорство, нетрадиційна реклама, не представляється можливим, але вплив їх є очевидним. Оскільки ефективність маркетингу полягає не лише в цифрах, використовують таку систему вимірів, як KPI (знання бренда, лояльність до нього, обізнаність та ін.).

Метрика IRR – внутрішня норма доходності, розрахована виходячи з періоду кампанії та окупності.

$$IRR = \text{ставка дисконтування грошових коштів, вкладених у певну компанію}$$

При прийнятті управлінських рішень позитивними вважаються значення $NPV > 0, IRR > r$, а негативними $NPV < 0, IRR < r$.

Основний показник, який доцільно використовувати при визначенні цінності сегмента, є базова формула – визначення цінності клієнта ($CLTV$ – формула 8). більшість підприємств зазвичай оцінюють доходи від продажів, тому всі зусилля відділу маркетингу та продажів спрямовані на клієнтів, які забезпечують максимальний доход. Проблема такого підходу полягає в тому, що не беруться до уваги витрати на обслуговування клієнта, а доходи, які отримуються в поточному періоді, не відображають його цінності в майбутньому.

$$CLTV = -AC - \sum_{n=1}^N \frac{(Mn - Cn) * p^n}{(1+r)^n}, \quad (8)$$

де AC – витрати на залучення клієнта;

Mn – маржа, отримана покупки клієнта в період n ;

Cn – витрати на маркетинг та обслуговування клієнтів;

P – ймовірність того, що клієнт залишиться протягом року;

N – загальна кількість періодів.

Значення показника $CLTV$ являє собою чисту приведену вартість клієнта (формула 9).

$$CLTV = -AC + \frac{(M_1 - C_1)p}{(1+r)} + \frac{(M_2 - C_2) * p^2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{(M_n - C_n) * p^n}{(1+r)^n} \quad (9)$$

Вимірювання марочного капіталу відносять до метрик в управлінні товарною політикою. Варто відмітити, що на сьогодні існують два основних теоретичних напрями оцінки вартості брендів. Перший підхід оцінює капітал бренда з погляду концепції ухвалення рішень у сфері маркетингу, другий напрям має фінансову основу і показує значущість бренда у відношенні дисконтованих грошових потоків, які були б результатом прибутку від продажів брендovanого товару порівняно з результатами від продажів небрендovanого товару.

Метрика оцінки вартості бренда в сучасних тенденціях загальноекономічної ситуації, насичення вітчизняних ринків товарами, посилення конкуренції, перспективи розвитку підприємств у системі господарських зв'язків, вихід українських економічних суб'єктів на світові ринки забезпечує аналіз та контроль використання елементів бренд-менеджменту в стратегічному розвитку підприємств.

Очевидно, що зазначені на рис. 1 і охарактеризовані маркетингові метрики не враховують специфіки кожного господарюючого суб'єкта, на думку автора, мінімальна їх кількість не обмежує якість отриманих результатів для ефективного планування маркетингу на підприємстві.

Висновки

Сучасне маркетингове планування є комплексною системою, яка включає підсистему стратегічного планування і планування маркетингу (оперативне, тактичне). План маркетингу виявляє перспективні можливості підприємства, а також способи проникнення і утримання позицій на ринках. Планування неефективне, якщо не визначено прогнозовані метрики, досягнення яких є основою для реалізації інших маркетингових заходів.

У сучасних умовах на українському ринку існує висока ступінь невизначеності в економічному, політичному, соціальному середовищі. Тому створення гнучко системи маркетингового планування з визначенням досягнення необхідних метрик дозволяє швидко адаптуватися до впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Контроль и оценка эффективности маркетинговой деятельности. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <ftp://djvu.dlinkddns.com/Copy/Economics/11-SMK-08.pdf>
2. McDonald M.H.B., Wilson, H.N. (1990) State-of-the-art developments in expert systems and strategic marketing planning // British Journal of Management. – 1990. – №1. – P. 159–170.
3. Маркетинг, основанный на данных. 15 показателей, которые должен знать каждый / Марк Джеффри. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 384 с.

Р.Л. УС,

к.е.н., старший викладач кафедри інформаційного менеджменту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інспекційні методи аудиту інформаційних технологій

Стаття присвячена дослідженню й узагальненню сукупності інспекційних методів аудиту інформаційних технологій. Надає рекомендації щодо практичного використання запропонованих інспекційних методів при проведенні аудиту ІТ-середовища організації як цілісної складної системи.

Ключові слова: ІТ-аудит, методичне забезпечення ІТ-аудиту, метод ІТ-аудиту, інспекційні методи ІТ-аудиту.

Р.Л. УС,

к.э.н., старший преподаватель кафедры информационного менеджмента,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Инспекционные методы аудита информационных технологий

Статья посвящена исследованию и обобщению совокупности инспекционных методов аудита информационных технологий. Предоставлены рекомендации по практическому использованию предложенных инспекционных методов при проведении аудита ИТ-среды организации как целостной сложной системы.

Ключевые слова: ИТ-аудит, методическое обеспечение ИТ-аудита, метод ИТ-аудита, инспекционные методы ИТ-аудита.

R.L. US,

Ph.D., Senior Teacher of the Informational Management Department, Vadym Hetman Kyiv National Economic University

IT-audit inspection methods

Article is dedicated to research and compile aggregate of the IT-audit inspection methods. Attached recommendations for the practical use of the proposed inspection methods for auditing the IT environment of the organization as an integrated complex system.

Keywords: IT-audit, IT-audit methodical maintenance, IT-audit method, IT-audit inspection methods.

Постановка проблеми. Відповідно до узагальненого визначення сутності аудиту інформаційних технологій (ІТ-аудиту) [4] метою його проведення є незалежна експертиза ІТ-середовища організації, а також надання його замовнику об'єктивного висновку і професійних рекомендацій на основі зібраних аудиторських доказів. При цьому під аудиторськими доказами розуміють виявлені і задокументовані у процесі виконання аудиторських процедур факти щодо об'єкта ІТ-аудиту.

Для збору аудиторських доказів у процесі аудиту інформаційних технологій його виконавці (ІТ-аудитори) вдаються до використання різноманітних інспекційних методів [2], сутність яких полягає у використанні виконавцем аудиту спеціальних методичних прийомів і способів обстеження.

Результати використання інспекційних методів при проведенні конкретних процедур (заходів) ІТ-аудиту мають бути належним чином задокументованими. При цьому під аудиторською документацією розуміють записи у формі відповідних документів (також вживається термін «робочі документи») щодо виконаних аудиторських процедур і виявлених суттєвих доказів.

Зважаючи на сучасне широке різноманіття арсеналу інспекційних методів ІТ-аудиту, а також беручи до уваги зростання необхідності проведення аудиту ІТ-середовища організацій як цілісної складної системи [5], доцільно узагальнити сукупність таких методів і виокремити з їх числа ті, що є найбільш необхідними і достатніми для високоякісного та професійного виконання відповідних аудиторських процедур.

Метою статті є дослідження й узагальнення сукупності інспекційних методів аудиту інформаційних технологій, а також надання рекомендацій щодо їх практичного використання, зокрема, при проведенні аудиту ІТ-середовища організації як цілісної складної системи.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи наукові і практичні джерела з проблематики аудиту інформацій-

них технологій, зокрема застосування інспекційних методів у процесі його проведення [1–14 та ін.], а також відповідно до узагальненої класифікації методів ІТ-аудиту [2], пропонуємо для збору аудиторських доказів при проведенні аудиту ІТ-середовища організації як цілісної складної системи використовувати такі інспекційні методи, як анкетування, інтерв'ю, фізична перевірка, побудова структурних схем, комп'ютеризована підтримка проведення аудиту, аудиторські тести, аудиторська вибірка та залучення інших експертів. Розглянемо їх детальніше.

Анкетування (Questionnaires) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ-аудиту шляхом письмового опитування (із застосуванням анкетних листів) конкретних виконавців бізнес-функцій в організації (від операторів бізнес-процесів до вищого керівництва), які використовують ІТ у повсякденній роботі або взаємодіють з ІТ-середовищем у будь-який інший спосіб. При цьому фокус-група опитуваних може бути максимально широкою. За рівнем достовірності отриманих аудиторських доказів анкетування поступається іншим інспекційним методам ІТ-аудиту, однак є одним із найчастіше вживаних.

На практиці цей метод зазвичай застосовують для отримання «грубого» (загального, поверхневого) уявлення про ІТ-середовище організації, його функціональні елементи, «вузькі місця» тощо. Результати анкетування слугують підґрунтям для виокремлення елементів ІТ-середовища, які потребують детальної аудиторської перевірки.

Для проведення анкетування аудитор має передати заздалегідь розроблені анкети керівникам структурних підрозділів в організації. Останні мають організувати самоопитування їх підлеглих і потім передати заповнені анкети аудитору. Респонденти можуть заповнювати анкети безпосередньо на робочому місці у зручний для них час, однак у межах встановленого аудитором строку їх повернення.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анкет може бути як кілька тематичних, так і одна комплексна. Питання мають бути чіткими і максимально зрозумілими для більшості опитуваних та стосуватися ІТ-середовища організації в цілому з метою надання можливості аудиторі сформуванню загального уявлення про його підсистеми, елементи, процеси тощо. У тексті анкети має бути роз'яснена специфічна термінологія (якщо така присутня у запитаннях), а також надана чітка інструкція щодо правильного її заповнення.

Зазвичай запитання анкет ставляться у закритій формі з метою отримання конкретної відповіді, яка цікавить аудитора. Кількість запитань має бути обмеженою, зокрема, таким чином, щоб обсяг анкети не перевищував трьох сторінок, для отримання максимально обдуманих і достовірних відповідей.

В анкетах обов'язково мають бути окремі графи для ідентифікації анкетованого, його посади і підрозділу, у якому він працює. Також до заповненої анкети опитувані мають додавати шаблони документів, з якими працюють у повсякденній роботі.

Інтерв'ю (Interview) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ-аудиту шляхом усного опитування конкретних виконавців бізнес-функцій в організації (від операторів бізнес-процесів до вищого керівництва), які використовують ІТ у повсякденній роботі або взаємодіють з ІТ-середовищем у будь-який інший спосіб. На практиці цей метод вважається одним із найефективніших для отримання достовірних аудиторських доказів, однак потребує ретельної підготовки, а також високих комунікативних і професійних навичок аудитора тощо.

Перед застосуванням цього методу аудитор повинен, по-перше, переконатись, що інформація, яку він очікує отримати у результаті проведення інтерв'ю, не може бути отримана в інший, простіший або ефективніший спосіб. По-друге, необхідно чітко визначити цілі проведення інтерв'ю, а також яким чином їх досягнення реалізує загальну мету та цілі ІТ-аудиту. По-третє, необхідно визначити персонал організації, який зможе найкращим чином забезпечити надання необхідної інформації з максимальним рівнем достовірності. Для встановлення таких респондентів можуть бути застосовані організаційні діаграми. По-четверте, аудитор має організувати інтерв'ю таким чином, щоб інформацію загального характеру запитували на початку та вкінці інтерв'ювання, а конкретну (специфічну) – в середині.

З метою мінімізації будь-яких сторонніх впливів на зміст відповідей інтерв'ювання кожного респондента зазвичай проводиться аудитором індивідуально в окремому приміщенні. Запитання мають охоплювати всі ключові функціональні підсистеми ІТ-середовища організації, зокрема в тих аспектах, які цікавлять замовника ІТ-аудиту найбільше, відповідно до поставлених цілей, завдань та обмежень аудиту тощо. Вони зазвичай ставляться у відкритій формі з метою отримання вичерпної персональної відповіді, а також особистої думки і побажань опитуваного. Кількість запитань та час проведення інтерв'ю мають бути обмеженими і достатніми для отримання лаконічних відповідей щодо усіх важливих аспектів.

До найбільш загальних запитань інтерв'ю при проведенні ІТ-аудиту можна віднести такі:

- ПІБ, посада, підрозділ, де працює опитуваний;
- які функціональні обов'язки виконує опитуваний і в якому бізнес-процесі (або бізнес-процесах);

- якої інформації (постійної/періодичної, нормативно-довідкової, оперативної тощо) потребує опитуваний для виконання своїх обов'язків;

- яку інформацію генерує опитуваний і для яких цілей;
- яку інформацію опитуваний передає іншим співробітникам і для яких цілей;

- які ІТ застосовує опитуваний для виконання своєї роботи;
- яким чином опитуваний взаємодіє із співробітниками ІТ-підрозділу;

- які засоби ІТ-безпеки застосовує опитуваний у роботі;
- яких політик, правил, інструкцій щодо використання ІТ, зокрема ІТ-безпеки, повинен дотримуватись опитуваний;

- чи задоволений опитуваний використанням ІТ у роботі, яку користь вони приносять та як підвищують продуктивність і якість його праці;

- які складнощі, інциденти і проблеми із використанням ІТ виникали в опитуваного, як вони усувалися, за який період часу та якою була участь ІТ-підрозділу в їх вирішенні;

- які побажання хоче висловити опитуваний щодо покращення ІТ-середовища тощо.

Усі інтерв'ю при проведенні ІТ-аудиту мають ретельно готуватись, запитання до кожного опитуваного детально продумуватись. Зокрема, опитування співробітників різних підрозділів мають враховувати специфіку тих бізнес-процесів, в яких вони беруть участь. При цьому найбільша увага має бути приділена інтерв'юванню працівників ІТ-підрозділу як одного із основних джерел отримання необхідних аудиторських доказів щодо ІТ-середовища об'єкта аудиту.

Найважливішими аспектами для виявлення аудиторських доказів за допомогою інтерв'ю є такі: внутрішні і зовнішні інформаційні потоки, які забезпечують функціонування організації, а також її взаємодію з іншими зовнішніми об'єктами; стратегія розвитку ІТ-середовища для досягнення цілей бізнесу (ІТ-стратегія); програмне забезпечення (інформаційні системи, сервісні додатки тощо), яке застосовується для задоволення потреб бізнесу; сховища електронної інформації (сховища даних, бази даних, файл-сервери, поштові сервери, мережеві диски спільного користування, системи управління каталогами даних та ін.); реальні функції структурних підрозділів організації, їх взаємозв'язки і взаємозалежності тощо.

Фізична перевірка (Physical inspection) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ-аудиту шляхом фізичного (візуального) спостереження наявності, місця розташування, стану і використання матеріальних активів ІТ-середовища організації. При проведенні ІТ-аудиту фізичні докази завжди є більш значимі, ніж будь-які інші, тому їх забезпечення у достатньому обсязі має бути одним із пріоритетів аудитора. До об'єктів застосування цього методу слід віднести:

- приміщення серверних кімнат, дата-центрів (data center), комутаційних кімнат (або шаф), систем резервного/автономного енергозабезпечення, сховищ паперової документації (архівів, картотек та ін.), офісів і складів служб ІТ-підрозділу тощо;

- обладнання та комплектуючі – комп'ютерне, мережеве і телекомунікаційне обладнання, засоби ризик-менеджменту ІТ щодо захисту фізичного доступу (кодові замки офісних приміщень, персональні ключі доступу, камери спостереження та ін.), засоби охорони безпеки праці (детектори диму, вологи, вогнегасники) тощо;

– організаційну документацію (на паперових носіях) – положення про бізнес– та ІТ–стратегію, моделі й опис бізнес– та ІТ–процесів, положення про організаційну структуру та функціональні обов'язки персоналу ІТ–підрозділу, проектна документація щодо розроблення і впровадження ІТ, внутрішні правила, інструкції щодо ІТ–середовища організації тощо;

– операційну документацію (на паперових носіях) щодо розроблення і придбання програмного забезпечення, інформаційних систем та інших ІТ, сервісного обслуговування комп'ютерного обладнання й інших впроваджених інформаційних технологій, а також внутрішнього сервіс–менеджменту ІТ–інфраструктури (Service Desk), наприклад, «тікети» (tickets) служби технічної підтримки ІТ–підрозділу (вхідні запити від клієнтів ІТ–сервісів) тощо;

– внутрішній моніторинг ІТ–середовища (на паперових носіях) – звітність про динаміку навантажень на ІТ–інфраструктуру, мережевий «трафік», інциденти ІТ–інфраструктури (збої та поломки обладнання, ПЗ, інформаційних систем, мереж тощо), інциденти ІТ–підрозділу (помилкові, зловмисні або шахрайські дії ІТ–персоналу тощо), інциденти ІТ–безпеки (несанкціонований доступ, вірусні і мережеві атаки) та ін.

Найважливішими аспектами фізичної перевірки в ІТ–аудиті є такі, як: інвентаризація обладнання та комплектуючих ІТ–середовища організації; виявлення заходів ризик–менеджменту ІТ щодо фізичного доступу; дотримання норм ергономічності і безпеки робочого середовища користувачів ІТ та ін.

Побудова структурних схем (Flowcharts) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ–аудиту шляхом побудови (графічного зображення) структурних схем (блок–схем або моделей) складових ІТ–середовища організації (підсистем, функціональних елементів, процесів тощо). Це дає змогу найбільш наочно (ілюстративно), зокрема для замовника аудиту, виявити/відстежити сильні і слабкі сторони об'єкта аудиту (ІТ–середовища).

На практиці такий метод зазвичай застосовують для відстеження вузьких місць контролю ризиків ІТ–середовища (ІТ–ризиків). Для цього аудитор, перш за все, має обрати методику побудови структурних схем, яка б дозволила найбільш наочно і зрозуміло зобразити специфіку елементів середовища інформаційних технологій, виявлених ІТ–ризиків, впроваджених заходів ризик–менеджменту ІТ (ІТ–контролів) тощо. Далі аудитор має визначитись із достатнім рівнем деталізації для відображення усіх важливих елементів системи ризик–менеджменту ІТ (системи ІТ–контролів), але так, щоб структурні схеми не були перенасичені зайвим змістом. Потім необхідно побудувати головну схему (primary flowchart) функціональних елементів ІТ–середовища, так, щоб кожен з них був легко відстежуваним і зрозумілим. На останньому кроці на основі головної схеми необхідно побудувати структурні схеми контролю ІТ–ризиків (control flowchart).

Комп'ютеризована підтримка проведення аудиту (Computer assisted audit techniques – CAATs) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ–аудиту шляхом застосування відповідних програмних засобів. Нині як такі засоби можуть бути використані: функціонал програмного забезпечення замовника аудиту (наприклад, аналітичні функції інформаційних систем, СУБД, серверів, Service Desk тощо); утиліти для вилучення та оброблення даних (програм–

ні агенти, сервісні додатки, «скрипти» тощо); спеціалізоване програмне забезпечення підтримки процесу аудиту та ін.

Застосування засобів комп'ютеризованої підтримки при проведенні заходів ІТ–аудиту забезпечує його виконавцю такі переваги: по–перше, можливості автоматизованого пошуку, перевірки, оцінювання, аналізу та генерування звітів щодо суттєвої для аудиторського висновку інформації; по–друге, можливості автоматизованого виконання повторюваних (рутинних) аудиторських процедур щодо даних на електронних носіях, зменшуючи при цьому ймовірність припущення помилок аудитором; по–третє, економію трудових, часових й інших ресурсів на проведення аудиту; по–четверте, загальне підвищення якості і достовірності результатів ІТ–аудиту тощо.

Доцільність і зростаюча необхідність застосування такого методу для збору аудиторських доказів обумовлена поглибленням комп'ютеризації бізнес–процесів організації і, відповідно, інформації щодо їх виконання. Однак рішення про застосування тих або інших СААТs при проведенні заходів ІТ–аудиту обов'язково має бути узгодженим із його замовником.

Аудиторські тести (Audit tests) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ–аудиту шляхом проведення перевірки функціональних елементів ІТ–середовища організації із застосуванням контрольних тестів. Зазвичай такі тести готуються у вигляді таблиці, в одній із колонок якої зазначаються запитання (або об'єкти/цілі) контрольної перевірки (control objectives), а в іншій залишається місце для занесення виявленої аудитором відповіді або відмітки про виконання. На практиці розрізняють два види аудиторських тестів [3, 10, 12]: на відповідність (compliance tests) і деталізовані (substantive tests).

Тести на відповідність – призначені для вибіркової (поверхневої) перевірки функціональних елементів ІТ–середовища організації на предмет підтвердження або спростування їх відповідності встановленим стандартам, еталонним практикам, правилам тощо. Застосування в цих тестах методу аудиторської вибірки, який буде розглянутий далі, дозволяє більш раціонально використовувати ресурси аудиту, виявляючи в ІТ–середовищі найбільш «проблемні» елементи, не вдаючись до детального дослідження і аналізу кожної із його складових. Такі тести зазвичай застосовуються для перевірки відповідності системи ризик–менеджменту ІТ в організації прописаним політикам, правилам тощо. Наведемо приклади контрольних запитань тестів ІТ–аудиту на відповідність:

- чи виконується періодична зміна паролів доступу до інформаційних систем;
- чи виконується періодична перевірка автоматичних реєстрів системних і програмних помилок, вірусних та мережевих атак;
- чи допускаються зміни програм і даних неавторизованими користувачами тощо.

Деталізовані тести – призначені для більш глибокої (детальної) перевірки функціональних елементів ІТ–середовища організації, зокрема, на основі результатів проведених тестів на відповідність, з метою виявлення суттєвих помилок, упущень, порушень встановлених політик, правил, вимог тощо. Тобто на практиці обсяг необхідних деталізованих тес–

тів ІТ-аудиту визначають за результатами тестувань на відповідність. Наприклад, за результатами тестування системи ризик-менеджменту ІТ на відповідність прописаним політикам і правилам може виявитися потреба в більш детальному дослідженні і аналізі її окремих елементів (процесів управління доступністю систем, резервного копіювання даних тощо).

Аудиторська вибірка (Audit sampling) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ-аудиту шляхом відбору деякої множини елементів із генеральної сукупності даних щодо тих або інших функціональних складових ІТ-середовища організації з метою перевірки певних характеристик, що притаманні усій сукупності. Практичне застосування цього методу при проведенні аудиторських процедур має ряд таких переваг: по-перше, зниження ризику проведення надмірної кількості аудиторських заходів; по-друге, швидке опрацювання великих обсягів інформації щодо об'єкта аудиту на основі відібраної множини репрезентативних елементів із генеральної сукупності даних; по-третє, реалізація одного із головних принципів аудиту – «отримати необхідний мінімум аудиторських доказів, достатніх для формування думки аудитора».

Найбільш поширеними при проведенні заходів ІТ-аудиту є такі види аудиторської вибірки: вибірка за властивими характеристиками/атрибутами (attribute sampling), вибірка за невластивими характеристиками (variable sampling) і статистична вибірка (statistical sampling).

Вибірка за властивими характеристиками – застосовується, як правило, в аудиторських тестах на відповідність для відбору із генеральної сукупності даних множини елементів, яким притаманна певна атрибутика (тобто які відповідають певним критеріям, вимогам тощо). Наприклад, такий вид аудиторської вибірки може бути застосований для відбору транзакцій певного ІТ-процесу, дані яких повинні бути захищеними алгоритмом шифрування з метою подальшої їх детальної перевірки, зокрема щодо надійності цього алгоритму тощо.

Вибірка за невластивими характеристиками – застосовується, як правило, в аудиторських деталізованих тестах для відбору із генеральної сукупності даних множини елементів, яким притаманні певні відхилення від встановлених критеріїв, правил, вимог тощо. Наприклад, такий вид аудиторської вибірки може бути застосований для відбору транзакцій певного ІТ-процесу, які були виконані з порушенням встановленої процедури авторизації їх виконавця з метою формування аудиторської думки про загальний рівень ризик-менеджменту цього процесу тощо.

Вибірка статистична – може застосовуватись у різноманітних аудиторських процедурах. Її суть полягає у випадковому відборі (random selection) множини елементів із генеральної сукупності даних, за яким кожен елемент має однакові шанси потрапити у вибірку.

Залучення інших експертів/консультантів (Using the work of other experts/consultants) – метод отримання аудиторських доказів у процесі ІТ-аудиту шляхом застосування праці або рекомендацій різноманітних експертів. При цьому вони можуть бути як зовнішніми відносно організації (замовника аудиту), так і внутрішніми.

На практиці цей метод зазвичай застосовують у випадку необхідності залучення спеціальних фахових або галузевих

знань та практичних навичок для професійного оцінювання певних аспектів ІТ-аудиту, в яких компетентність аудитора є недостатньою для отримання висновків належного рівня якості і достовірності. Також залучення інших експертів може застосовуватись з метою делегування частини роботи ІТ-аудитора на аутсорсинг для прискорення її виконання тощо.

Основною перевагою застосування цього методу є можливість зосередити ресурси ІТ-аудиту на найважливіших його аспектах, відповідно до поставлених цілей, завдань й обмежень аудиту тощо, а також підвищити загальний рівень обґрунтованості і впевненості у його результатах.

Однак недоліком є необхідність укладання ряду додаткових угод із замовником аудиту щодо меж застосування роботи залучених експертів, їх відповідальності, прав доступу тощо. Крім цього, результати роботи залучених експертів, а також думка аудитора щодо рівня їх надійності обов'язково мають бути зазначені в аудиторському висновку окремим параграфом із відповідними коментарями.

Рішення про застосування такого методу має прийматись та узгоджуватись із замовником аудиту належним чином (у документальній формі) до початку виконання аудиторських процедур. Оскільки якщо аудитор усвідомить таку необхідність пізніше, він може витратити значний обсяг часу, відведеного для проведення аудиторських процедур, на узгодження всіх формальностей із замовником та експертами. Тому кожного разу перед початком проведення ІТ-аудиту його виконавець обов'язково має розглянути необхідність і можливість залучення праці або консультацій інших експертів, оцінити їх кваліфікацію, компетентність, досвід, ресурси, незалежність та якість роботи тощо.

Висновки

Аудиторські докази, зібрані із застосуванням розглянутих вище інспекційних методів ІТ-аудиту, є важливим підґрунтям для формування аудиторського висновку і рекомендацій. Однак у конкретному випадку аудиту вони є лише первинним матеріалом, який потребує додаткового професійного оброблення із застосуванням різноманітних аналітичних методів аудиту інформаційних технологій з метою отримання об'єктивної аналітичної інформації (свідомств аудиту) щодо ІТ-середовища організації.

Список використаних джерел

1. Васильев Р.Б. Управление развитием информационных систем: стратегический аудит состояния информационных систем / Р.Б. Васильев, Н.Г. Кальянов, Г.А. Левочкина [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intuit.ru/departament/itmngt/mandevisys/3/1.html>
2. Лазарева С.Ф. Методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій / С.Ф. Лазарева, Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2012. – Вип. 1 (128). – С. 117–125.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (том 1, том 2): Видання 2010 року // Пер. з англ. – К. ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2010.
4. Ус Р.Л. Аудит інформаційних технологій – новий вид аудиту організацій / Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2013. – Вип. 1 (140).

5. Ус Р.Л. Моделі холистичного аудиту інформаційних технологій / Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2011. – Вип. 5 (120). – С. 147–153.
 6. COBIT 4.1 // IT Governance Institute, 2007. – 196 p.
 7. Enterprise Value: Governance of IT Investments – The Val IT Framework 2.0 // IT Governance Institute, 2008. – 119 p.
 8. Information technology – Security techniques – Information security risk management – BS ISO/IEC 27005:2008 // BSI, 2008. – 64 p.

9. ITIL v.3 – Lifecycle Publication Suite // OGC, 2007. – 1200 p.
 10. Introduction to IT Audit Student Notes // INTOSAI, 2007. – 45 p.
 11. IT Methods Student Notes // INTOSAI, 2007. – 97 p.
 12. IT Standards, Guidelines, and Tools and Techniques for Audit and Assurance and Control Professionals // ISACA, 2010. – 330 p.
 13. The Business Model for Information Security // ISACA, 2010 – 73 p.
 14. The Risk IT Framework // ISACA, 2009. – 107 p.

Л.Л. ЛИТВИНЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет

Управління потенціалом інтеграції авіакомпанії в умовах міжнародного конкурентного середовища

У статті автором досліджені основні актуальні проблеми управління потенціалом інтеграції авіакомпаній в умовах загострення конкуренції на міжнародних ринках, визначені перспективи реалізації стратегій інтеграції для забезпечення довгострокового розвитку вітчизняних авіакомпаній, досліджено передумови та послідовність приєднання національних авіакомпаній до глобальних авіаційних альянсів, проаналізовані особливості поєднання взаємних інтересів авіакомпаній – учасниць альянсів і ризику співпраці авіакомпанії в альянсі.

Ключові слова: потенціал інтеграції, авіакомпанія, управління потенціалом, стратегічний альянс.

Л.Л. ЛИТВИНЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий, Национальный авиационный университет

Управление потенциалом интеграции авиакomпании в условиях международной конкурентной среды

В статье автором исследованы основные актуальные проблемы управления потенциалом интеграции авиакomпаний в условиях обострения конкуренции на международных рынках, определены перспективы реализации стратегий интеграции для обеспечения долгосрочного развития отечественных авиакomпаний, исследованы предпосылки и последовательность присоединения национальных авиакomпаний к глобальным авиационным альянсам, проанализированы особенности взаимного сочетания интересов авиакomпаний – участниц альянсов и риски сотрудничества авиакomпаний в альянсе.

Ключевые слова: потенциал интеграции, авиакomпания, управление потенциалом, стратегический альянс.

L.L. LYTVYVENKO,

Ph.D. associate professor of the Management of Foreign Economic Activity of Enterprises Department, Institute of Economics and Management, National Aviation University

Airline integration potential management in terms of international competitive environment

In the article the author has investigated the main current problems of integration potential management of airlines in terms of increased competition in international markets, identified the prospects of implementation integration strategies providing long-term development of domestic airlines, researched the background and stages accession of national airlines to global airline alliances, analyzed peculiarities in combination of mutual interests of airlines participating in alliances and risks of airline cooperation in alliance.

Keywords: integration potential, airline, potential management, strategic alliance.

Постановка проблеми. За сучасних умов авіакомпанії використовують різні варіанти співпраці з іншими авіапідрприємствами, основними серед яких є: поглиблення партнерських відносин у межах маркетингових, стратегічних та глобальних авіаційних альянсів, укладання код-шерінгових та інтерлайн-угод, розвиток взаємовигідної співпраці з аеропортами тощо. Формування авіаційних альянсів підвищує стійкість авіакомпанії в умовах ризику, а також надає авіакомпаніям-партнерам доступ до нових ресурсів та дозволяє оптимізувати використання власного потенціалу через його ефективне комбінування з ресурсами партнерів. Авіаперевізники, які не використовують переваги різних форм співпраці, можуть значно сильніше відчувати на собі негативні зміни на ринку та бути менш гнучкими порівняно з тими, які

здіяняні в коопераційних та інтеграційних процесах. Стратегічна співпраця в рамках авіаційних альянсів дозволяє авіакомпаніям суттєво зменшити витрати, пов'язані з веденням конкурентної боротьби, та спрямувати зекономлені кошти на власний розвиток. З огляду на це актуальною проблемою є ефективне управління потенціалом інтеграції авіакомпаній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми управління потенціалом підприємств широко досліджували зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема Н. Азанова, Р. Брун, Г. Гейл, Р. Делбрідж, З. Замір, Ф. Зафар, Т. Лін, М. Маркус, А. Піліпенко, А. Сахар, П. Седдон, К. Таніс, К. Хінкельман, А. Чапліна, Ш. Шанг [3, 6, 7]. Різномасштабний аналіз переваг та ризиків реалізації стратегій інтеграційного зростання шляхом приєднання до стратегічних та глобаль-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

них авіаційних альянсів здійснили Дж. Бартон, В. Білоткач, Л. Бомхоф, Г. Гуріна, К. Гусхелратг, В. Новак, Є. Костроміна, В. Матвеев, М. Моула, С. Подреза, Д. Роадес, А. Шатрова, З. Хекер, П. Хенлон та інші дослідники [2, 4, 5, 8, 9]. Актуальність вирішення проблем управління інтеграційним потенціалом пояснюється важливістю реалізації заходів, що забезпечать пристосування вітчизняних авіакомпаній до умов міжнародного конкурентного середовища [1]. Проте, незважаючи на широкий діапазон дослідження особливостей реалізації стратегій інтеграційного зростання авіакомпаній, не вирішеною частиною загальної проблеми залишається визначення напрямів та механізмів управління інтеграційним потенціалом вітчизняних авіакомпаній для забезпечення їх довгострокового розвитку.

Мета статті – визначити можливості, перспективи та ризики участі провідних українських авіакомпаній в інтеграційних союзах, дослідити сутність та актуальні проблеми управління потенціалом інтеграції авіакомпаній в умовах глобального конкурентного середовища, проаналізувати фази приєднання провідних національних авіакомпаній до глобальних авіаційних альянсів та особливості поєднання взаємних інтересів авіакомпаній–партнерів.

Виклад основного матеріалу. З посиленням конкурентної боротьби на ринку авіаперевезень авіакомпанії формують та реалізують стратегії з урахуванням особливостей їх орієнтації на певний ринковий сегмент, стаючи більш гнучкими, використовуючи переваги сучасних форм співпраці з іншими учасниками ринку. Для забезпечення позитивних результатів взаємовигідної кооперації авіакомпаній необхідно розвивати інтеграційний потенціал авіаційних союзів.

Потенціал інтеграції альянсу авіакомпаній – це сукупність об'єднаних ресурсів та здатностей авіаперевізників – учасників альянсу, використання яких дозволяє досягнути стратегічних цілей союзу, створити унікальні компетенції, сформувати стійкі конкурентні переваги, розподілити ризики і досягнути синергійного ефекту.

Інтеграційний потенціал авіаційного альянсу визначають, зокрема, репутація партнерів, їх положення на ринку авіаперевезень, організаційна структура управління, корпоративна культура, стратегія, місія та цілі авіакомпаній–кооперантів, система бізнес–процесів, пріоритетні напрями управління розвитком авіакомпаній, специфіка функціональних сфер управління. Для оптимального використання наявного потенціалу інтеграції авіакомпаніям необхідно здійснювати управління ним на прин-

ципах унікальності, ефективності, взаємовигідності, довіри, результативності, комплексності, гнучкості, врахування ризиків співпраці та невизначеності середовища.

Участь в авіаційних альянсах є однією з перспективних стратегій розвитку вітчизняних авіакомпаній, яка забезпечує зростання можливостей окремих перевізників завдяки посиленню синергійного ефекту від взаємодії ресурсів авіакомпаній–партнерів. Унаслідок аналізу особливостей розвитку вітчизняного ринку авіаперевезень виявлено, що у провідних авіакомпаній України є певні передумови для налагодження коопераційних зв'язків у рамках альянсів, зокрема: код–шерінгові угоди з авіакомпаніями, що входять до глобальних авіаційних альянсів, приватизація авіакомпаній, реалізація програм оновлення парку ПС, поступовий розвиток мережі авіаліній, хороша репутація авіакомпаній (див. табл.).

До консолідації з іншими перевізниками підштовхують і зовнішні фактори, передусім міжнародна конкуренція на ринках авіаперевезень, збільшення ризиків діяльності, реструктуризація вітчизняної авіаційної галузі, науково–технічні чинники, розширення інвестиційних можливостей. При приєднанні вітчизняного авіаційного простору до спільного ринку Європи збільшиться конкуренція на європейських маршрутах, що, передусім, є загрозливим для тих українських авіакомпаній, які орієнтовані на ринок ЄС.

Звичайно, приєднання до одного з глобальних альянсів авіакомпаній не є найближчою перспективою для провідних українських авіакомпаній, оскільки вони ще за багатьма показниками не відповідають рівню перевізників – членів та стандартам альянсу. Проте якщо розглядати даний напрям як альтернативу майбутнього розвитку (довгострокового пристосування до умов ринку перевезень), особливо за умов загострення конкурентної боротьби через поширення лібералізаційної політики, першим кроком буде дослідження досвіду функціонування авіакомпаній у рамках альянсів та оцінка доцільності приєднання до альянсу, сумісності мереж авіакомпаній, переваг та ризиків взаємодії, необхідності додаткових змін.

Запропонована схема процесу приєднання вітчизняних авіакомпаній до глобальних авіаційних альянсів відображена на рис. 1. Насамперед керівництву авіакомпанії у результаті проведеного детального аналізу необхідно прийняти рішення щодо вступу до глобального альянсу авіакомпаній, сформувавши відповідний стратегічний план та подати заявку на вступ до інтеграційного союзу. Наступним етапом є проведення переговорів з розглядом перспектив взаємовигід-

Передумови приєднання провідної національної авіакомпанії до глобальних авіаційних альянсів

Базові умови розвитку авіакомпанії, які сприяють вступу до глобальних авіаційних альянсів	Основні напрями удосконалення для забезпечення відповідності вимогам глобальних авіаційних альянсів
Підтвердження відповідності світовим стандартам експлуатаційної безпеки (сертифікат оператора IOSA)	Досягнення прибутковості діяльності авіакомпанії
Використання e–ticketing, e–commerce та он–лайн реєстрації	Формування аеропорту–хабу на основі МА «Бориспіль»
Позитивний імідж та хороша репутація авіакомпанії	Забезпечення відповідності міжнародним стандартам ICAO, повне впровадження JARiv
Розвинені програми лояльності для часто літаючих пасажирів	Підвищення рівня якості авіаційного продукту, удосконалення систем бронювання
Широкий спектр інтерлайн–угод та угод код–шерінгу з авіакомпаніями альянсу	Підписання угод щодо програм для часто літаючих пасажирів і залів обслуговування
Розвинена мережа маршрутів авіакомпанії	Оптимізація парку ПС авіакомпанії
	Підвищення кваліфікації персоналу авіакомпанії

ної взаємодії. Альянсом оцінюється авіакомпанія–претендент за такими параметрами, як якість авіаційного продукту, імідж, перспективність розвитку мережі. При позитивному результаті аналізу відбувається узгодження альянсових взаємовідносин шляхом встановлення договірних гарантій, узгодження політики щодо обміну цінними технологіями та навичками, визначення меж взаємних зобов'язань.

Одним з ключових етапів є виконання авіакомпанією–претендентом вимог для вступу, що передбачає оптимізацію мережі авіакомпанії, підвищення якості авіаційного продукту авіакомпанії, розвиток програм для часто літаючих пасажирів, запровадження альянсової ІТ–платформи, підвищення рівня безпеки, підтримку ініціатив альянсу. Даний перехідний період повної адаптації до стандартів альянсу може затягнутися на декілька років. Деякі авіакомпанії так і не змогли його подолати. Для успішного завершення цього етапу провідним вітчизняним авіакомпаніям необхідно реалізувати концепцію розвитку з оптимізацією всіх бізнес–процесів ще до розгляду можливості вступу до альянсу. Однією з переваг приєднання до глобального альянсу авіакомпаній є комплексне інвестування в розвиток нового члена.

Головне для вітчизняних авіакомпаній при приєднанні до стратегічних союзів – не втратити вже наявних позицій через нереалізацію переваг взаємодії, оскільки, як показує бізнес–практика Star Alliance, Sky Team та Oneworld, максимальний ефект при співпраці отримують провідні авіакомпанії. Вітчизняні авіаперевізники їм суттєво поступаються за всіма показниками, тому вигоди провідної національної авіакомпанії будуть не настільки вражаючими.

Для оцінки економічної ефективності співпраці авіакомпаній з іншими учасниками ринку необхідно:

- визначити альтернативні форми співпраці з урахуванням існуючих умов у міжнародному конкурентному середовищі;

- проаналізувати переваги та ризики альтернативних варіантів співпраці (зміна ринкової частки, рівень зменшення витрат та підвищення доходів тощо);

- обрати оптимальний варіант співпраці з урахуванням її цінності та корисності;

- забезпечити постійний моніторинг зовнішнього середовища та ефективного зворотного зв'язку з клієнтами з метою досягнення довгострокової вигоди від співпраці авіакомпаній у межах альянсів.

У рамках альянсу деякі елементи внутрішньої структури авіакомпанії будуть активно взаємодіяти з елементами партнерів (зокрема, парк ПС, фінансові активи, персонал), інші – будуть інтегровані в загальну альянсову систему (система збуту, етика ведення бізнесу, мережа авіаліній тощо). Все це результується в отримання економічного та маркетингового ефектів, що взаємопоєднані та створюють системний ефект (синергію). Якраз на отримання даного ефекту і спрямоване управління потенціалом інтеграції.

Для ідентифікації вигод від приєднання до авіаційного альянсу необхідно здійснювати оцінку неекономічного (маркетингового) та економічного ефектів. Як основні елементи маркетингового ефекту від альянсової співпраці авіакомпанії визначені: збільшення привабливості авіаційного продукту авіакомпанії для споживачів, зниження ризику авіаційного бізнесу, покращення іміджу та розвиток бренду авіакомпанії, скорочення часу обслуговування пасажирів, спільні маркетингові заходи, запровадження новітніх розробок та технологій партнерів, обмін досвідом та менеджмент знань.

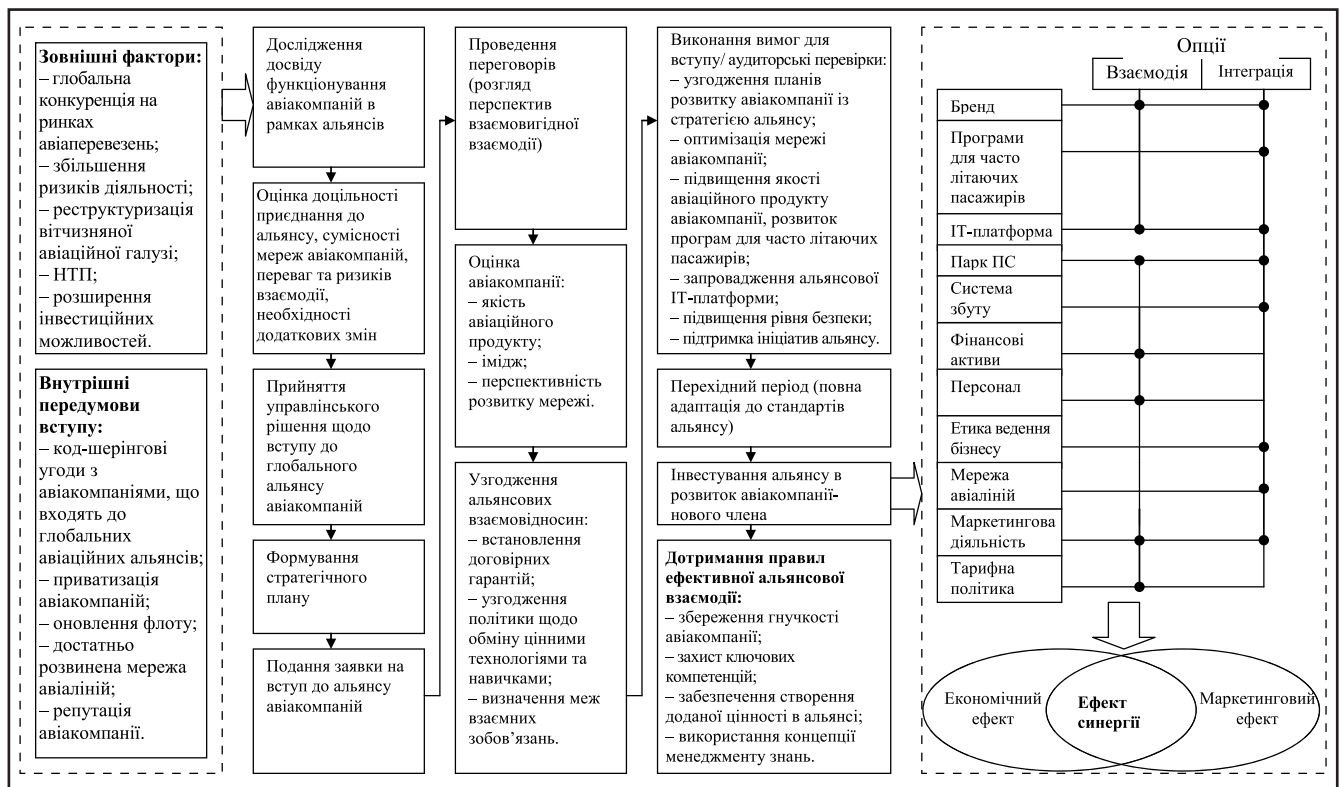


Рисунок 1. Схеми процесу приєднання вітчизняних авіакомпаній до глобальних авіаційних альянсів

Розроблено автором.

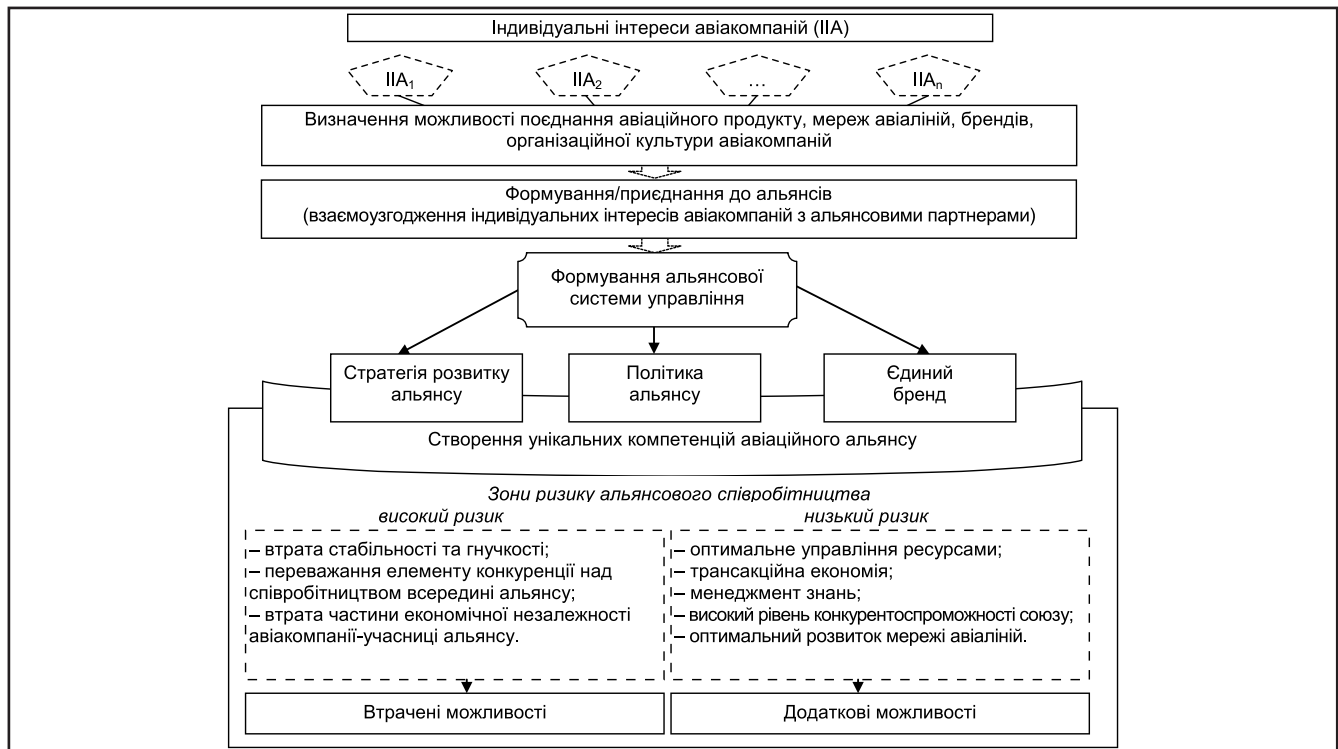


Рисунок 2. Особливості взаємопоєднання інтересів авіакомпаній – учасниць альянсів

Розроблено автором.

Основними економічними ефектами від альянсового співробітництва є оптимізація мережі авіаліній та покращення стиковок зі збільшенням трансферних потоків, інтеграція систем управління доходами партнерів, збільшення попиту на авіапослуги через реалізацію спільних маркетингових заходів, розвиток програм лояльності для часто літаючих пасажирів, створення системи наскрізних тарифів, формування спільних центрів матеріально-технічного забезпечення, удосконалення системи продажів.

Особливості взаємодії авіакомпаній – учасниць альянсів при узгодженні їх інтересів відображені на рис. 2.

Таким чином, розвиток співпраці між авіакомпаніями та іншими суб'єктами авіаційного ринку, спрямований на формування пропозиції пасажирам комплексу якісних послуг і унікального конкурентоспроможного продукту на базі поєднання можливостей компаній-партнерів, забезпечуючи формування стійких конкурентних позицій. Для підвищення ефективності співпраці та її стратегічного потенціалу, а також поглиблення взаємовигідних відносин необхідно використовувати відповідні механізми кооперації. Доцільно також оцінювати ризики співпраці, які, передусім, пов'язані з відмінностями у бізнес-моделях компаній-партнерів.

Як ймовірні сфери ризику альянсової співпраці авіакомпанії визначені:

- спільне планування технічного обслуговування (мінімальний ризик);
- довіра до авіакомпаній-партнерів, адаптація до нової концепції менеджменту, поєднання організаційних культур авіакомпаній-партнерів, інтеграція процесів управління доходами, навчання персоналу авіакомпанії (підвищений ризик);
- інтеграція маршрутної мережі та розкладу, забезпечення мінімального часу стикування рейсів для трансферу пасажиропотоків, координація зв'язків між центрами управлін-

ня завантаженням, моніторинг та узгодження оперативних рішень партнерів, запровадження інтегрованих інформаційних систем (критичний ризик).

Ризики зони критичного рівня можуть призвести до втрат, співставних з доходами від альянсової співпраці. Важливим напрямом управління ризиками альянсового співробітництва вітчизняних авіакомпаній є розробка комплексу заходів, націлених на попередження ризиків з урахуванням довгострокових наслідків їх реалізації. Передусім необхідно зосереджувати основні зусилля на зменшенні рівня недопустимих ризиків при оптимальному використанні фінансових ресурсів. Це забезпечується через ефективний ризик-менеджмент.

Висновки

Приєднання до глобального авіаційного альянсу може розглядатися провідною вітчизняною авіакомпанією як достатньо вигідна альтернатива розвитку в рамках довгострокової адаптації до ринку перевезень при покращенні параметрів діяльності. Ефективність взаємодії авіакомпаній у рамках альянсів безпосередньо залежить від управління розвитком потенціалом інтеграції стратегічного союзу. Тільки таким чином можна досягнути єдності дій та оптимального використання об'єднаних ресурсних та репутаційних потенціалів.

Важливими аспектами забезпечення ефективності управління потенціалом альянсової взаємодії авіакомпаній є збереження гнучкості авіакомпанії (підтримання високого рівня адаптаційного потенціалу авіакомпаніями вже як повноправними членами альянсу); захист ключових компетенцій (зменшення ймовірності їх освоєння партнерами та посилення аспекту конкуренції всередині альянсу); забезпечення створення доданої цінності в альянсі (проведення НДДКР та освоєння нових методик ведення бізнесу, охоплення нових сег-

ментів ринку); використання концепції менеджменту знань (взаємний обмін досвідом з іншими членами альянсу).

Список використаних джерел

1. Литвиненко Л.Л. Механізм адаптації авіакомпаній України до глобальних ринків авіаперевезень / Л.Л. Литвиненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №2. – С. 127–134.
2. Чаплина А.Н. Основные принципы и подходы к выбору стратегии управления интеграционным ресурсным потенциалом / А.Н. Чаплина, А.П. Шатрова // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2 (42). – С. 236–240.
3. Bilotkach V. Airline Alliances, Antitrust Immunity and Efficiencies / V. Bilotkach, K. Huschelrath. – ZEW Discussion Papers, No. 10–080. – 2010. – 34 p.
4. Gayle G.P. Entry Deterrence and Strategic Alliances: Evidence from a Dynamic Structural Econometric Model / G.P. Gayle, X. Xie. – Manhattan: Kansas State University, September 20, 2012. – 43 p.

5. Hecker Z.J. Airline Industry: Potential Mergers and Acquisitions Driven by Financial and Competitive Pressures / Z.J. Hecker. – July 2008. – United States Government Accountability Office, DIANE Publishing, 2009. – 51 p.

6. Lin T-Y. Exploring the Knowledge Network of Strategic Alliance Research: A Co-citation Analysis / T-Y. Lin, Y-Y. Cheng // IJEBM. – 2010. – №8(2). – P. 152–160.

7. Zamir Z. Strategic Alliances. A Comparative Analysis of Successful Alliances in Large and Medium Scale Enterprises around the World / Z. Zamir, A. Sahar, F. Zafar // Educational Research International. – February 2014. – Vol. 3(1). – P. 25–39.

8. Подреза С.М. Авіаційні альянси як наслідок глобалізації економіки в світовій авіації / С.М. Подреза, В.О. Новак, Г.С. Гуріна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – №28 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/210>

9. Alliances: Have Global Alliances Delivered All Their Potential? [Electronic resource]. – Mode of access: <http://airlineconsultants.com/index.php/alliances-have-global-alliances-delivered-all-their-potential-2/>

УДК: 339.138: 658.8

Г.Я. СТУДІНСЬКА,
к.е.н.

Алгоритмізація процесу побудови та управління брендом в умовах ринкової економіки

Процес створення та просування брендів (комерційних та некомерційних) відповідає сучасним ринковим умовам розвитку суспільства, яким притаманні такі характеристики, як глобалізація та хаотичність. В таких умовах саме бренд надає певні переваги, які дозволяють залишатися йому конкурентоспроможним та досягати комерційного успіху. Алгоритмізація процесу брендування спрощує уявлення, розуміння та практичне застосування теоретико-методологічних підходів дослідження та побудови бренда, що говорить про актуальність тематики у сьогоденні та дозволяє автору запропонувати механізм алгоритмізації брендування до практичного застосування в комерційних та некомерційних організаціях.

Ключові слова: бренд, процес брендування, алгоритмізація, стратегія, місія, політична платформа, ідентичність, позиціонування.

Г.Я. СТУДИНСКАЯ,
к.э.н.

Алгоритмизация процесса построения и управления брендом в условиях рыночной экономики

Процесс создания и продвижения брендов (коммерческих и некоммерческих) соответствует современным рыночным условиям развития общества, которым присущи такие характеристики, как глобализация и хаотичность. В таких условиях именно бренд обладает определенными преимуществами, которые позволяют оставаться ему конкурентоспособным и добиваться коммерческого успеха. Алгоритмизация процесса брендинга упрощает представление, понимание и практическое применение теоретико-методологических подходов исследования и построения бренда, свидетельствует о сегодняшней актуальности тематики и позволяет автору предложить механизм алгоритмизации брендинга для практического применения в коммерческих и некоммерческих организациях.

Ключевые слова: бренд, процесс брендинга, алгоритмизация, стратегия, миссия, политическая платформа, идентичность, позиционирование.

G. STUDINSKA,
Ph.D.

Algorithmic process of building and brand management in a market economy

The process of creating and promoting brands (commercial or non-commercial) corresponds to the current market conditions of society, which has the such characteristics as globalization and chaotic. Under these conditions the brand provides certain advantages that allow it to remain competitive and achieve commercial success. Algorithmic process simplifies the branding idea, understanding and practical application of theoretical and methodological approaches to research and build a brand that speaks about the relevance of subjects in the present and allows the author to offer algorithmic mechanism branding to practical use in commercial and non-profit organizations.

Keywords: brand, branding process, algorithmic strategy, mission, political platform, identity and positioning.

Постановка проблеми. Українській економіці, що є сьогодні дуже залежною від зовнішніх ринків, необхідно відстоювати національну незалежність, відбудувати могутню державу через кардинальні структурні зміни економіки, реформування всіх сфер життя, пошук власного шляху до економічної безпеки, соціальної рівноваги, політичної впевненості, що так гармонійно вписується у формат побудови національного бренду України. Складний процес побудови бренду держави після структурування його на окремі складові сприймається як технічно-творчий план. «Технічний» тому, що робота виконується послідовно та покроково (step-by-step) – процес алгоритмізується, а «творчий» – тому, що передбачає великий обсяг творчої роботи, спрямованої на створення якісно нових, невідомих раніше духовних або матеріальних цінностей (з мистецтва, інженерно-технологічні, управлінські чи інші інновації тощо), де опонентами є фантазія, уява, психічний зміст якої міститься у створенні образу кінцевого продукту (результату творчості).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання моделювання бренду вивчалася відомими брендологами, такими як: С. Анхольт, Д. Аакер, Л. Чернатоні, Д. Д'Алессандро, Ф. Девід, Т. Гед, Я. Елвуд, Ж.-Н. Капферер, В. Перція, Л. Мамлеева, М. Васильєва, О. Надеїн, О. Зозульов, Ю. Нестерова, А.О. Длігач. Автор виходить за межі моделювання бренду та схематизує процес брендування.

Метою статті є алгоритмізація процесів побудови бренду для його використання практиками та подальшого дослідження теоретиками.

Виклад основного матеріалу. Сучасне товарне виробництво супроводжується бурхливим розвитком брендування товарів, послуг, особистостей, подій, територій – всього, що

потребує диференціації від подібного та ефективної ідентифікації споживачами. Враховуючи основний механізм взаємодії між брендом та людиною – стійке асоціативне сприйняття, необхідно пам'ятати, що бренд не існує без підтримки об'єкта (далі для скорочення всі елементи просування будемо називати об'єктом). Таким чином, об'єкт стає ефективним втіленням бренду, за допомогою якого він сприймається як матеріальний. Побудова бренду починається зі створення товару, послуги, організації, які будуть його втіленням. У разі необхідності побудови бренду для природно існуючого елементу брендування, такого як особистість, територія тощо, крок створення пропускається.

Брендинг (branding) – це власне процес створення, розвитку та управління брендом, основний спосіб ідентифікації об'єкта, інструмент його впровадження на ринок і створення довгострокового зв'язку зі споживачами. З організаційного погляду брендинг – це комплекс послідовних заходів, спрямованих на створення цілісного і затребуваного споживачем іміджу товару, алгоритмізація якого дозволяє візіалізувати цей процес та максимально спростити побудову бренду (рис. 1).

Блок-схема характеризує процес брендування об'єкта в одній площині, але насправді процес брендування розвивається по спіралі, в іншому випадку подальше розвинення, просування бренду було б заблоковано, життєвий шлях – дуже коротким. Уявлення про спіралевидну форму розвитку історії виникло в рамках діалектики.

У світлі закону «заперечення заперечення» розвиток історії розпадається на окремі, відносно самостійні стадії, при цьому кожна наступна стадія пов'язана із попередньою запереченням – необхідним, сутнісним елементом розвитку. Представимо розвиток процесу брендування схематично (рис. 2).

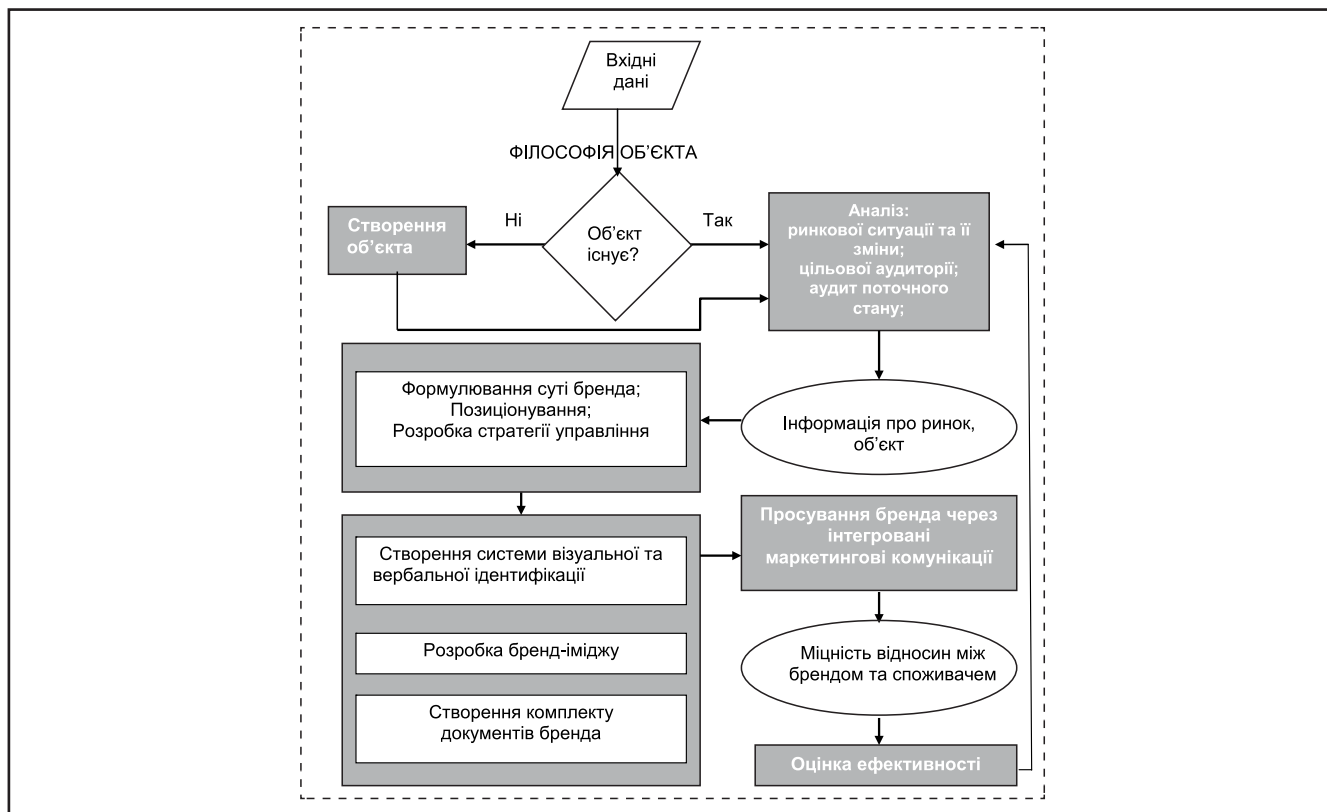


Рисунок 1. Блок-схема процесу брендування об'єкта

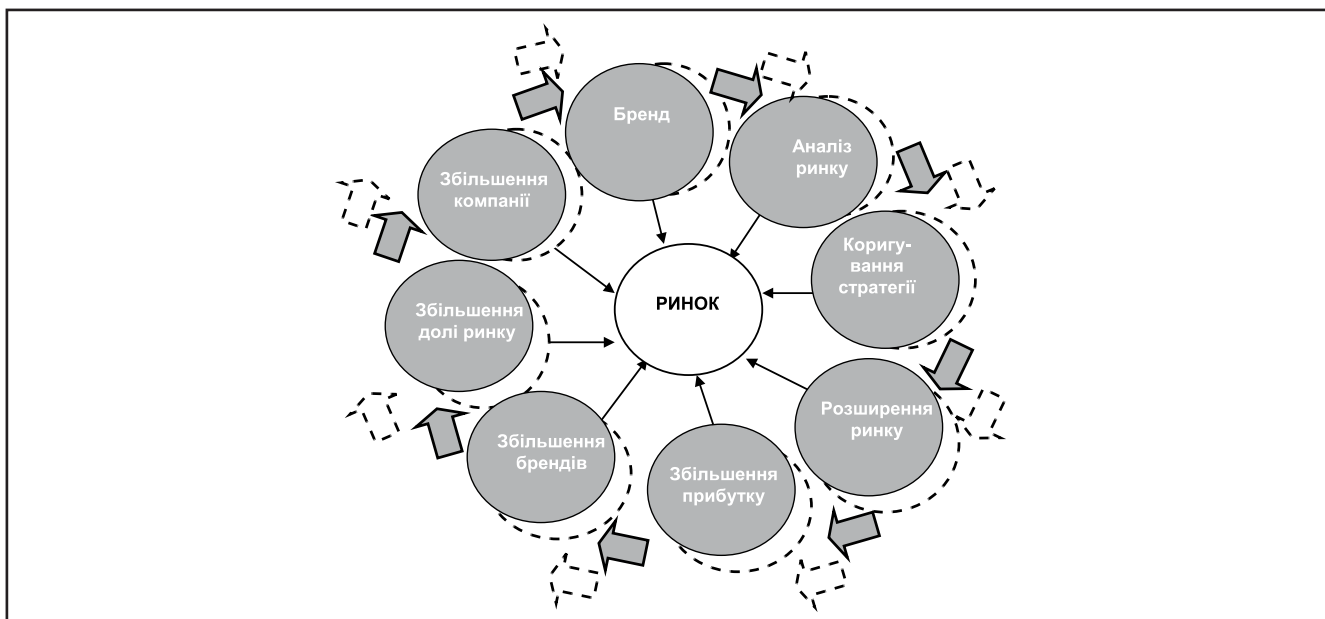


Рисунок 2. Спіралеподібність процесу брендуння

Схема спіралеподібного розвитку бренду показує існування зв'язку між етапами розвитку бренду, між брендом та ринком, а також візуалізує перехід на наступний рівень розвитку бренду.

Усі процеси алгоритму брендуння мають бути узгоджені з філософією об'єкта, яка, по суті, спонукає інших людей діяти у відповідності зі своїми цілями та розглядається, як система керівних принципів, що є основою здійснюваних співробітниками дій по відношенню один до одного і клієнтам компанії. «Що сприяє успіху, так це філософія компанії, чітко сформульована «духовним» керівництвом. Саме вона змушує покупців зацікавитися якісними, емоційними цінностями брендів» [6, с. 23].

З рис. 1 зрозуміло, що відправною точкою є об'єкт, який задовольняє базові функціональні потреби потенційних споживачів. Існування об'єкта надає можливість провести маркетинговий аналіз ринку, з'ясувати цільову аудиторію та зрозуміти його позиціонування. Оптимальним є використання однієї з таких методик:

SWOT-аналіз (аббревіатура от Strengths – сильний, Weaknesses – слабкий, Opportunities – можливості, Threats – погрози), заснований на перерахуванні та структуруванні знань про поточну ситуацію і тенденції;

PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – (P – political), (E – economic), (S – social) (T – technological). Аналіз дозволяє виявити політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники, які впливають на бізнес компанії, описати зовнішнє середовище компанії, тим самим створюючи передумови до функціонування в даному середовищі;

PESTLE-аналіз – розширена версія PEST-аналіз двома факторами (Legal і Environmental).

Перша частина маркетингового аналізу – це збір інформації про географію, ємність ринку та його майбутній потенціал, наявність прямих та непрямих конкурентів об'єкта брендуння. Аналіз маркетингових даних завжди залежить від ряду факторів. Існує перелік класифікацій, які допомагають виділити дані чинники і з їх допомогою структурувати ро-

боту. Так, перша класифікація визначає структуру маркетингового плану:

Аналіз ринку включає роботи по збиранню, аналізу та обробці маркетингової інформації про ринкову ємність, потенційний ринок, потенційних та фактичних гравців на ринку, побудову тенденцій та прогнозу розвитку ринкової ситуації, прорахунки певних ризиків тощо.

Аналіз самого об'єкта брендуння – це аналіз внутрішніх процесів, що відбуваються всередині.

Аналіз потенційних конкурентів об'єкта брендуння проводиться для визначення конкурентоспроможності об'єкта та включає збір інформації про конкурентів на ринку, їх виробничий потенціал, стратегію, унікальні характеристики продукту, цінову та акційну політику та інше.

Аналіз потенціальних каналів просування передбачає вибір оптимального комплексу шляхів просування об'єкта брендуння, його структури, узгодження цінової політики (щодо комерційних об'єктів) для різнорівневої торгівлі, аналіз умов мережевого просування бренду.

Завдання маркетингового аналізу об'єкта найбільш активно використовується на етапі його входження на ринок як бренду та зводяться до визначення його конкурентоспроможності на ринку. Отримання повної та достовірної інформації – запорука успішного та довгострокового функціонування бренду. Основною метою маркетингового аналізу є виявлення потенційних ризиків і можливостей, прогнозування можливих варіантів розвитку подій. На основі результатів маркетингового аналізу складається маркетингова стратегія і управлінське резюме.

Маркетинговий аналіз об'єкта брендуння дозволить виявити його слабкі місця, а також прогалини у внутрішніх процесах, що пов'язані з його функціонуванням. Досить точну інформацію про необхідність внесення певних змін надають аудит системи управління та аудит професійного складу людського ресурсу об'єкта брендуння.

Говорячи про необхідність поєднання працівника з брендом, Т. Гед зазначив: «Люди являють собою один з найбільш важливих активів сучасного бізнесу, а також єдиний

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

найважливіший актив, який використовується при створенні бренда. Тому мати одну прозору систему цінностей як для компанії в цілому, так і для окремих працюючих у ній людей, значить підійти так близько до підприємницької ідеї бренда, як тільки можливо» [1, с. 122].

Аналіз маркетингових можливостей об'єкта брендування допоможе визначити сильні і слабкі сторони маркетингової політики, внести необхідні корективи, що, своєю чергою, дасть непогану конкурентну перевагу.

Результати проведених досліджень нададуть підґрунтя для створення суті бренда, що, своєю чергою, скоординує шлях побудови платформи бренда.

Платформа бренда буде визначати формат його майбутнього позиціонування, ідеологію і характер стратегії, використовуватися як простий і ефективний інструмент узгодженого управління на всіх рівнях прийняття рішень. Платформа бренда будується та структурується на основі глибинної діагностики, проведеної на різних рівнях прийняття рішень. Розглянемо місце платформи у загальній схемі побудови бренда та деталізуємо її структуру (рис. 3).

Цінності, які несе бренд споживачеві, утворюють фундаментальну частину платформи бренда, оскільки споживачеві складніше зрозуміти, прийняти ідеологію, ніж особисту корисність. Функціональні переваги, що були визначені на етапі створення об'єкта, є первинними внутрішніми ідентифікаторами, за якими споживач визначає відповідність цінностей бренда своїм власним установам.

Що ж стосується вторинних переваг, то вони виникають у споживачів під час безпосереднього контакту з об'єктом брендування, але зрозуміти їх та визнати необхідно до його встановлення цього контакту тому, що це розуміння буде стержнем побудови зовнішньої ідентифікації об'єкта брендування. До вторинних переваг відносяться соціальні, ментальні та духовні переваги, розуміння яких допомагає створити свій власний бренд-код, ДНК бізнесу, який забезпечує унікальність бренда в сучасному світі.

Соціальні переваги забезпечують здатність споживача ідентифікувати себе з певною суспільною групою (самоідентифікація), висловити свою особисту життєву позицію.

Ментальні переваги підтримують в людині впевненість, натхнення, гарний настрій, задоволення, психологічний відпочинок, посилення сприйняття автентичності. Зрозуміло висловився про ментальний вимір Т. Гед: «Це вимір за самою своєю природою є більш глибоким: він дійсно проникає в глиб вашої особистості. Тут бренд зачіпає те, що більшість з нас назвало б душею. У будь-якої людини є внутрішня ментальна матриця» [1, с. 74]. Ментальні переваги впливають на особистісну трансформацію, тобто можуть змінити або сприяти виробленню нового уявлення про себе самого, тому Т. Гед впевнений, що «деякі з кращих завтрашніх брендів будуть грати роль персонального інструктора, що сприяє ментальному розвитку» [1, с. 74]. Яскравий приклад ментальної переваги бренда BMW по-німецьки виражається в словах Freude am Fahren, що перекладається як «радість водіння» – дуже особисте відчуття.

Духовні переваги – сприйняття глобальної або локальної відповідальності, відчуття приналежності до вирішення глобальних проблем, впровадження подальшого культурного розвитку, новаторства. Яскравий приклад використання духовної переваги українським брендом – ТМ «Олейна», яка перша та єдина на ринку соняшникових олій використовує значок екологічного виробництва та продукту.

Таким чином, платформа бренда – це інструмент для формування унікального набору елементів бренда, який дозволить йому диференціюватися у складних ринкових умовах. Наступним ключовим елементом платформи бренда є його легенда і місія.

Легенда бренда – це історія його виникнення, викладена у вигляді цікавої історії, і спирається на історичні факти. Легенда визначає «вік бренда», розповідає його долю і багато в чому визначає подальший розвиток.

Місія бренда – мета існування бренда, представлена в найбільш загальній стислій формі і часто виражає основну причину його існування, вона є основоположною програмною заявою, що визначає найважливіші принципи функціонування та розвитку, дає послання (message) зовнішньому середовищу про своє прагнення та сприяє формуванню певного іміджу об'єкта та створенню корпоративного духу,

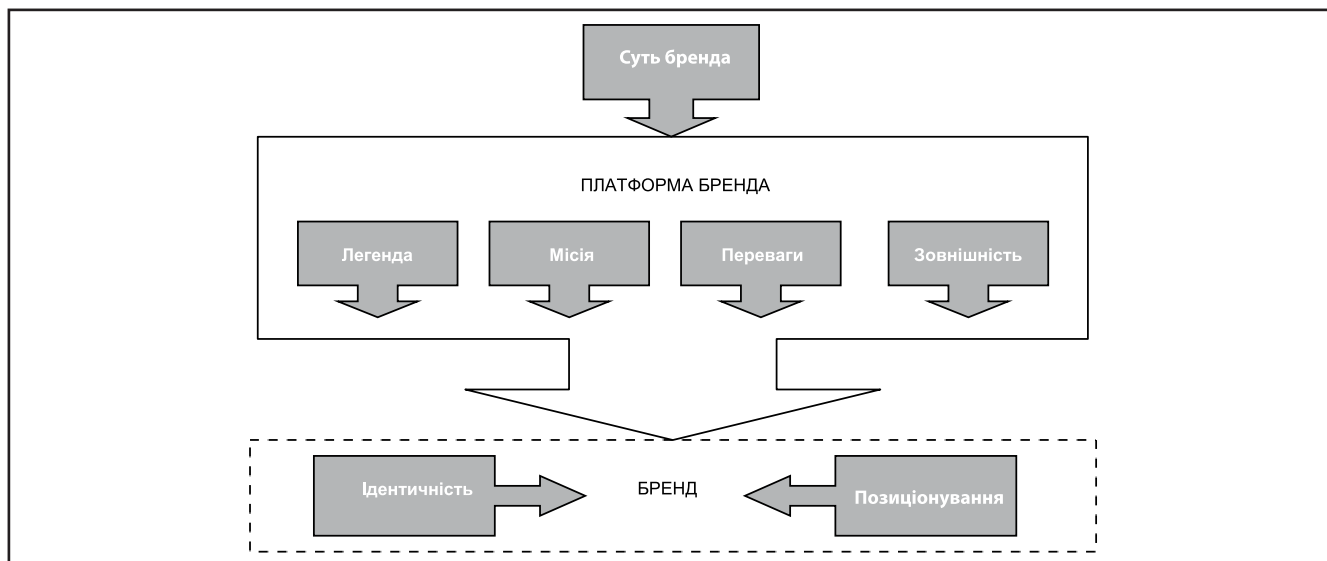


Рисунок 3. Позиціонування платформи у процесі побудови бренда

як, наприклад: місія відомого бренда Blend—a—med: «Здорова і красива посмішка на все життя».

Останнім елементом платформи бренда є його зовнішність, що включає елементи, які дають можливість створити візуальну ідентифікацію бренда, зробити відмінним від конкурентних. Зовнішніми елементами ідентифікації бренда є такі: ім'я, логотип, графіка, слоган, форма, колір або кольори, звук, аромат, смак, рух тощо.

Зовнішніх елементів існує дуже багато, але використання системи основних може надати синергетичний ефект. Система елементів повинна бути збалансованою, важливість кожного елементу системи має бути співмірна. Для полегшення ідентифікування бренда всі зовнішні атрибути бренда повинні володіти такими характеристиками:

- легкість у запам'ятовуванні;
- візуальна привабливість (використання гумору);
- юридична захищеність;
- універсальність для сприйняття аудиторіями різних вікових і культурних груп, різних статей і національностей.

Китайське прислів'я говорить: «Неназване не існує». Процес створення імені бренда, або неймінг (від англійського name – ім'я), включає в себе два етапи – власне, придумання назви, і юридичну підтримку – перевірку, не зайняте чи назва якої-небудь торгової маркою, товаром або послугою, і оформлення необхідних документів для реєстрації імені. Залежно від того, якою буде назва майбутнього бренда, буде досягнута його впізнаваність, попит і довіра споживачів. Найменування бренда сприяє його розвитку та популяризації. Саме тому «гучне ім'я» бренда перетворилося з ідентифікації в матеріальний ресурс, який повинен буди захищеним юридично.

Другим зовнішнім ідентифікатором бренда є логотип, або бейдж, торговий знак. Говорячи про роль, яку відіграє логотип, Ж.—Н. Капферер порівняв його з підписом людини: «Як індивідуальність людини відбивається в підпису, так суть і власний образ бренда виражається в символах» [5, с. 115].

Логотип відповідає за створення «картинки» в пам'яті споживача, візуалізує бренд. Найчастіше логотип має вигляд малюнка, частини назви компанії або навіть її перша буква. Логотип повинен гармонічно поєднуватися з ім'ям бренда, бути виконаним з ним в єдиному стилі, не перебивати його. Графіка і текст зобов'язані працювати єдиною зв'язкою. Використання колірної гамми бренда у логотипі допоможе посилити його сприйняття споживачами. Т. Гед підкреслює важливий вплив логотипу на споживачів: «У соціальному вимірі торговельний знак або логотип сам по собі перетворюється у символ секти, який в ідеалі створює бренд, майже як державний прапор» [1, с. 74], А. Уіллер називає логотип «ворота до бренда» [10, с. 4].

Рекламний слоган – лаконічна фраза, що впадає в очі, добре запам'ятовується та висловлює суть рекламного повідомлення. Доволі часто рекламний слоган – результат творчої праці, тому потребує юридичного захисту. В Україні правову охорону має таке гасло слоган шоколаду Bounty – «Райська насолода». Слоган виконує такі функції:

1. Надає рекламний посил.
2. Формує впізнаваність.
3. Виражає корпоративну філософію і PR-позицію фірми.

Мета брендингу – створення зрозумілого образу бренда, формування напрямів комунікацій. Платформа бренда створює ідентичність бренда та допомагає його позиціонувати, тобто забезпечити бренду бажане місце на ринку і у свідомості людей.

Ідентифікація бренда – це процес зв'язування сприйманого об'єкта з еталоном, що зберігаються в пам'яті, і встановлення їх тотожності або збігу за істотними ознаками. Концепція ідентичності бренда була запропонована вперше у 1986 році Ж.—Н. Капферером [5, с. 93], і тільки з 1995 року отримала подальший розвиток, коли Д. Аакер вперше застосував його у своїх роботах, після чого концепція ідентичності використовувалась багатьма науковцями.

Дуже важливо розрізнити категорії «ідентичність бренда» та «імідж бренда», тому що «імідж – це те, як сприймається бренд, а ідентичність – то, як він повинен сприйматися» [3, с. 270]. Асоціативне сприймання є визначальним для обох понять, саме воно є основою комунікаційного процесу, зв'язком між брендом та споживачем. Різниця полягає у ступені збігу між очікуваним і отриманим сприйняттям, завдання брендологів – зробити цю різницю мінімальною, що можливо досягнути завдяки постійному моніторингу ринкового середовища, проведення опитування споживачів, аудиту та корекції бренду. Аналіз моделі впливу бренда на споживчий попит [4, с. 139] підтверджує сказане.

Таким чином, концепція ідентичності бренда пов'язана з його суб'єктивним сприйняттям споживачами. Схематично такий зв'язок буде мати такий вигляд (рис. 4).

Позиціонування передбачає географічне місце цільового сегмента (знайти та зайняти вільну ринкову нішу, або конкурувати в існуючій), наявність конкурентної переваги. В сучасних умовах зайняти вільну нішу можливо лише в тому разі, якщо об'єкт має особливі характеристики, які стануть конкурентною перевагою. Завдання позиціонування зводиться до того, щоб створити (як не знайдені) конкурентні переваги об'єкту перед аналогічними.

Географічна сегментація сучасного ринку характеризується емоціональною близькістю групи споживачів, яка надає загальні психологічні особливості та стає відмінною рисою сучасної сегментації. Економіко–політичні, демографічні, культурні та етнічні критерії також сприяють на трансформацію сучасної сегментації ринку.

Для повноцінного опису всіх можливих сегментів існує інструмент 5W: What, Who, Why, When, Where, яким користуються у компанії BrandAid. Інструмент працює за схемою [7, с. 108]:

Що? (What) – сегментація ринку по типу бренда;

Хто? (Who) – по типу споживача;

Чому? (Why) – по мотивації використання;

Коли? (When) – по виникненню обставин споживання;

Де? (Where) – по місцю отримання переваги.

Згідно з цією схемою необхідно надати розгорнуті, докладні відповіді на питання відповідно до характеристик товару, а після – описати потенційні цільові аудиторії.

Наявність робочої платформи бренда, його чіткого позиціонування на ринку створюють умови для розробки стратегії управління брендом.

Потрібно відзначити, що необхідно створювати цілу систему стратегій компанії, яка починається зі стратегічного бачення

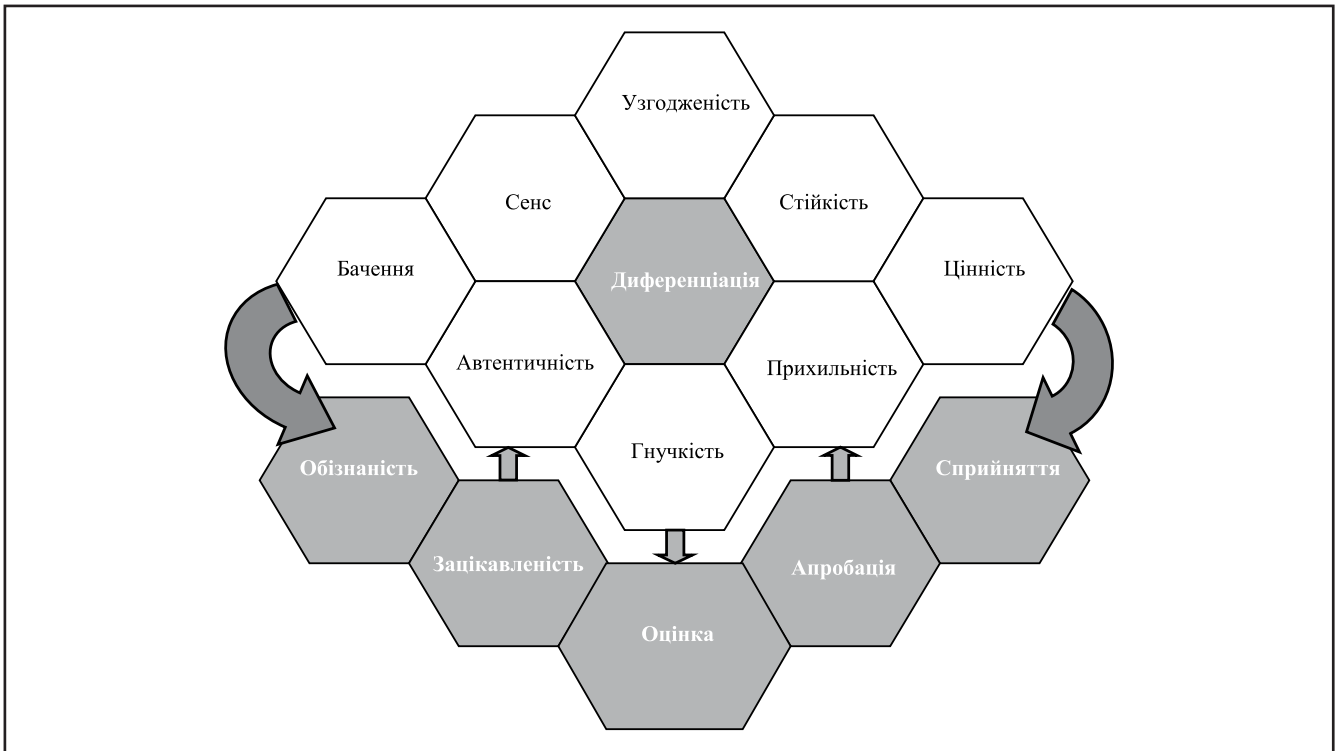


Рисунок 4. Схема оцінки цінності бренда через сприйняття споживача

ня акціонерів, що дає основний вектор подальшого розвитку. «Саме власник бізнесу ставить стратегічну мету перед підприємством» [8, с. 103]. «Стратегічне бачення, або візія, – це уявлення власників і вищого менеджменту про бажаний стан підприємства, яке може бути досягнуте за сприятливих умов його функціонування» [2, с. 17]. «Якщо директор або інший високопоставлений менеджер відмовляються взяти на себе відповідальність за стратегію, бізнес компанії поступово починає наближатися до прірви», – стверджує Д. Траут [9, с. 28].

Зміст поняття стратегії змінюється під впливом економічного розвитку суспільства, тому змінюються традиційні підходи до розуміння стратегії, яку почали вважати не тільки здійснення правильного управління ресурсами, а й правильним визначенням напрямів діяльності на ринку.

З погляду очікуваного результату стратегічна ціль може бути маркетинговою (ринковою) або фінансовою, залежно від терміну реалізації – довгострокові (від 2 до 5 років) і короткострокові (до 2 років).

Глобальні бренди мають домінуючу частку ринку та загальну впізнаваність. Нішеві бренди вдаються до захоплення певної ніші ринку й утримання позицій у ній.

Суть бренда, стратегія його побудови, розвитку, просування на ринку, його переваги, які є основним важелем створення його стійкого асоціативного сприйняття, складають його зміст, а зовнішні ідентифікатори бренда, які дають можливість відрізнити бренд за зовнішніми ознаками серед конкурентів, складають форму. Гармонія між формою і змістом бренда забезпечить йому максимальну ефективність. Саме тому метою брендингу є, з одного боку, пошук і вибір точних вербальних і візуальних ідентифікаторів бренда, а з іншого – серйозна розробка елементів бренда, які створюють єдиний образ.

У контексті єдності форми та змісту успішний бренд – це затребувана концепція об’єкта, зрозуміла сутність, притя-

гальна для цільової аудиторії, усвідомлене диференціювання та стійкий набір ознак і якостей, узгоджених між собою, точне нішеве позиціонування, вдала назва, що відбиває і підтримує сутність бренда, візуальна естетика, що є унікальною і адекватною змісту бренда. Тому справедливою є формула:

Єдність форми та змісту = успішний бренд

Порушення єдності форми та змісту бренда приводять до серйозних ризиків та помилок, скороченню життєвого циклу бренда. Диспропорції між формою та змістом бренда зустрічаються різні. Розповсюджена диспропорція – створення однієї форми. У випадку, якщо не відбудеться стихійне формування змісту, що трапляється рідко, бренд буде неконкурентоспроможний та короткостроковий. Диспропорція як відсутність узгодженості між формою та змістом виникає часто у брендів-плагіатів, які використовують стратегію пристосування до ринку. Аморфна, не чітко виражена форма бренда може привести до зникнення й таких брендів, які мають довгу історію розвитку, якщо на ринку виникне бренд з яскравою, впізнаваною формою. Для уникнення вказаних диспропорцій форми та змісту необхідно підтримувати певний баланс між ними, ніколи не забувати про послідовність: дослідження конкурентного середовища – концепція продукту – сутність бренда – якості і характеристики – диференціювання – позиціонування – творча концепція – ідентифікація – дизайн – аудит.

Процес побудови бренда є дуже важливим на шляху досягнення головної мети його функціонування в ринкових умовах – комерційного успіху, який властивий як комерційним, так і некомерційним об’єктам брендування. Хаотичні рухи з приводу просування на цьому шляху вивчались, аналізувались, структурувались багатьма відомими маркетингологами, брендологами, перетворювалися в конкретну послідовність, методологічну схему, покрокову інструкцію.

Висновки

Актуальність питання формування та брендування об'єктів починаючи з комерційних товарів, послуг та всіх трансформаційних форм бренда, таких як організація, подія, особистість, територія, набирає особливого значення в умовах загострювання ринкової конкуренції, глобалізації ринків, зміни ціннісних установок в суспільстві. Алгоритмізація процесу брендування об'єктів спрощує процедуру побудови бренда та підвищує її економічну ефективність.

Список використаних джерел

1. Гэд Т. 4D брендинг. – Санкт–Петербург, Стокгольмская школа экономики в Санкт–Петербурге, 2002 г. – 133 с.
 2. Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитко М.М. Стратегія підприємства. Ч. 1: Навч. посібник. – Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. – 71 с. // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: dmeti.dp.ua/file/strategiya_pidpriemstva.doc

3. Домнин В.Н. Идентичность бренда – ключевое понятие бренд–менеджмента // Бренд менеджмент. – №05(48). – 2009. – С. 266–282.
 4. Домнин В.Н. Предпочтения бренда – ключевой фактор влияния бренда на потребительский спрос и рыночные показатели фирмы // Бренд менеджмент. – №03(46). – 2009. – С. 130–144.
 5. Капферер Ж.–Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. – М.: «Вершина», 2007. – 448 с.
 6. Кунде Й. Корпоративная религия: основные положения. Стокгольмская школа экономики в Санкт–Петербурге. – 2004. – 268 с.
 7. Перция В.М., Мамлеева Л.А. Анатомия бренда. – М., С–Пб.: Вершина, 2007. – 231 с.
 8. Студинская Г.Я. Любовный треугольник: бизнес–планирование, маркетинг, бренд. – К.: Феникс, 2011. – 135 с.
 9. Траут Д. Большие бренды – большие проблемы. Учитесь на чужих ошибках! – П.: Питер, 2009. – 256 с.
 10. Уиллер А. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению поддержке сильных брендов. – М.: Альпина Бизнес Бук. – 2004. – 235 с.

УДК 005.915:005.93:657.92:330.341.1

С.Г. МИКАЕЛЯН,

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інноваційна концепція розвитку вартісної моделі фінансового управління компанією

Обґрунтовано необхідність коригування вартісної моделі управління компанією з позиції стейкхолдерів та інноваційного етапу розвитку економіки. Доведено істотну відмінність інноваційної стратегічної концепції управління, що визначає створення інновацій як головну рушійну силу, основу сучасного бізнесу та конкурентоспроможності компанії, а не функціональний елемент діяльності. Запропонована модель управління інноваційною вартістю, що передбачає створення доданої вартості за рахунок ефективного використання нематеріальних активів компанії.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, нематеріальні активи, вартісна модель управління компанією, інноваційна концепція фінансового управління.

С.Г. МИКАЕЛЯН,

к.э.н., доцент, докторант кафедры международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Инновационная концепция развития стоимостной модели финансового управления компанией

Обоснована необходимость корректирования стоимостной модели управления компанией с позиции стейкхолдеров и инновационного этапа развития экономики. Доказаны существенные отличия инновационной стратегической концепции управления, которая определяет создание инноваций как основную движущую силу, основу современного бизнеса и конкурентоспособности компании, а не функциональный элемент деятельности. Предложена модель управления инновационной стоимостью, которая предусматривает создание добавочной стоимости за счет эффективного использования нематериальных активов компании.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, нематериальные активы, стоимостная модель управления компанией, инновационная концепция финансового управления.

S.G. MIKAELIAN,

Ph.D., associate professor of the department of international accounting and auditing, Kyiv National Economic Universtet Vadym Hetman

Innovative concept of financial management model development

The necessity of adjustment cost model management company for the position of stakeholders and the innovation stage of economic development is justified. The significant difference innovative strategic management concept that defines the creation of innovation as the main driving force, the basis of today's business and competitiveness rather than functional element activity is proved. The model of innovation value, providing added value through the effective use of intangible assets is proposed.

Keywords: innovation, intangible assets, the value of model management, innovative concept of financial management.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світової економіки, посилення ролі інтелектуальних та інформаційних ресурсів, широке використання на практиці досягнень науки і інноватики для виробництва конкурентоспроможної продукції призвели до того, що традиційні чинники створення вартості – матеріальні активи – створюють лише очевидну, відносно невелику частину доданої вартості компанії. Суть сучасної концепції створення вартості можна визначити таким чином: оскільки змінилися способи створення продукту, а люди і знання, якими вони володіють, нематеріальні активи та професійна компетенція кадрів перетворилися на один з основних чинників створення нової вартості, слід відповідним чином перебудувати моделі управління розвитком сучасних компаній. Значна частина змін в управлінні має визначатися рухом від минулого, орієнтованого на капітал і матеріальні активи, до майбутнього, орієнтованого на знання та інновації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові дослідження проблем стратегічного управління фінансами компаній ґрунтуються на концепціях і теоріях стратегічного та фінансового управління і відображені в роботах Д. Аакера, Д. Абелла, Б. Альстренда, І. Ансоффа, А. Акоффа, Р. Брейлі, Дж. К. Ван Хорн, П. Вігор, А. Дамадарана, П. Ф. Друкера, Г. Дей, Р. Каплана, Д. Керкленда, Х. Кортні, Дж. Лемпел, С. Майерс, М. Мескона, Г. Мінцберга, Д. Монісона, М. Мей, Д. Нортон, М. Портера, Т. Пітерса, А. Дж. Стрікленд, Ф. Тейлора, А.А. Томпсона, Р. Уотермена та інших авторів.

Потенціал перерахованих робіт відображає важливість і широкий спектр напрямів досліджень стратегічного управління фінансовою діяльністю, однак не розкриває трансформацію стратегій у сучасних умовах інноваційного шляху розвитку світової економіки. У цьому зв'язку необхідно виділити основні фінансові важелі збільшення інноваційної активності та розробити механізми формування та ефективної реалізації фінансової стратегії.

Метою статті є обґрунтування необхідності коригування вартісної моделі управління компанією з позиції стейкхолдерів та розробка інноваційної концепції розвитку вартісної моделі фінансового управління компанією виходячи з сучасних закономірностей, тенденцій та особливостей.

Виклад основного матеріалу. Процеси глобалізації та зростання ринків, стрімкий розвиток нових технологій і багаторазове посилення конкуренції привели до турбулентності змін зовнішнього середовища і, як наслідок, ускладнили весь процес управління компанією. Сьогодні знання, створення інновацій є основними факторами зростання і розвитку компаній. Як показують емпіричні спостереження і дослідження, довгострокових успіхів домагаються саме ті компанії, що покладаються на власні інноваційні здібності, спираються на нові та ефективні технології управління, на компетенції і знання своїх співробітників, а не на традиційні фактори виробництва – матеріальні активи (капітал) і фізичну працю. Здатність домагатися довгострокових конкурентних переваг, заснованих на інноваційних компетенціях, знаннях та організаційних можливостях, є фундаментом виживання в умовах глобальної конкуренції.

У цих умовах при збереженні базових принципів вартісної моделі управління компанією (Value based management

– VBM) сам процес управління вимагає пошуку нових підходів і розробки нових критеріїв та факторів вартості, здатних не тільки підвищити конкурентоспроможність компанії, а й усунути агентські суперечності (конфлікти між менеджерами фірми і її власниками).

У базовій літературі з вартісної моделі управління компанією VBM, а також у закордонних публікаціях, присвячених цій темі, сформульовані основоположні принципи управління компанією на основі вартості:

- основною метою діяльності компанії має стати максимізація її вартості;

- вартість компанії створюється тоді, коли віддача на вкладений капітал перевищує витрати на нього, в іншому випадку відбувається руйнування вартості;

- вартість компанії є тим узагальнюючим показником, на підставі якого можна оцінити ефективність її діяльності, а також якість прийнятих управлінських рішень.

На думку А. Дамадарана, можна виділити такі два варіанти трактування поняття вартості для цілей управління: ринкова вартість компанії, що відображає інтереси акціонерів, і внутрішня вартість, що враховує інтереси власників власного і позикового капіталу, а також персоналу і держави [1]. В умовах недостатньо розвинутого ринку, а також низького захисту прав кредиторів, на думку А. Дамадарана, метою фірми має стати максимізація її внутрішньої вартості. І тільки в разі наявності ефективного ринку це пріоритетне завдання може трансформуватися в максимізацію ринкової вартості компанії.

Підвищення значущості в ринковому успіху інновацій, знань і компетенцій персоналу ставить під питання коректність вибудовування фінансового управління виключно через максимізацію добробуту власників капіталу. Значущими в управлінні стали стейкхолдери (stakeholders) компанії або зацікавлені особи. Традиційно до стейкхолдерів входить персонал компанії, менеджери зі своїми специфічними інтересами і інвестори (власники власного і позикового капіталу). Однак із посиленням конкуренції на ринках сировини і збуту компанії все більше стали цінувати лояльність контрагентів, їхню прихильність до певної компанії. Тепер до числа стейкхолдерів, інтереси яких змушені враховувати компанії при прийнятті рішень, входять клієнти-постачальники і споживачі. Зростання глобалізації економіки, загострення екологічних та соціальних проблем привели до переходу багатьох компаній у своїй діяльності до «соціально відповідального бізнесу», появи «систем екологічного менеджменту», орієнтованих на концепцію довгострокової стійкості розвитку бізнесу. У цьому зв'язку в стейкхолдери компанії потрапляє і суспільство в особі громадських та державних організацій, регулюючих органів. Через підписання партнерських угод з компанією громадські або державні стейкхолдери реалізують свої інтереси і вигоди, а компанія своєю чергою отримує доступ до специфічних, у ряді випадків унікальних, ресурсів. Прикладами таких ресурсів можуть виступати творчі здібності стейкхолдерів або адміністративний ресурс, широко використовуваний вітчизняними компаніями.

Традиційна система управління вартістю в рамках стейкхолдерських моделей підпадає під ряд коригувань. Перш за все це пов'язано із змістом публічної звітності компаній, коли поряд зі стандартною фінансовою звітністю повинен розкри-

ватися звіт про вартість компанії (ValueReporting), наповнений новими фінансовими та нефінансовими показниками, що відображають соціальну, екологічну та, безперечно, інноваційну діяльність компанії. В практику розкриття інформації необхідно ввести дані, пов'язані з формуванням елементів нематеріальних активів: маркетингові витрати, витрати на навчання персоналу, витрати на НДДКР. На жаль, на сьогодні не тільки вітчизняні, а навіть міжнародні стандарти обліку не вимагають розкриття інформації за видатками на НДДКР, хоча у стандартах США ця вимога з'явилась в 1972 році, а в Великобританії – в 1989 році. Тому найчастіше ступінь впливу величини НДДКР на вартість і ринкову капіталізацію компанії доводиться проводити для американських компаній, що не дозволяє зробити надійний висновок про значущість цього показника для вітчизняних компаній.

Стейкхолдерські коригування цільової функції вартісної моделі управління ведуть до зміни самого поняття вартості компанії. Логічно припустити зміну акцентів з доданої вартості на екологічно чисту додану вартість, тим більше що в національному рахівництві вже йде мова про новий макроекономічний показник – екологічно чистий внутрішній продукт. Але на сьогодні, як свідчать дані, актуальним стає коригування моделі з погляду інноваційної вартості.

Ще вчора інноваційна стратегія була однією з компонент корпоративної стратегії поряд із виробничою, маркетинговою і фінансовою, але вже сьогодні стратегія компанії має життя тільки тоді, коли вона ґрунтується на інноваційних рішеннях. Істотна відмінність нової стратегічної концепції полягає в тому, що створення інновацій є головною рушійною силою, основою бізнесу, а не функцією, елементом загальної діяльності. Це поняття інновації тісно перегукується з підходом П. Друкера до визначення інновації. Відповідаючи на запитання: інновація – це зміна, результат або процес, П.Ф. Друкер [2, с. 25–28] визначив інновацію як особливий інструмент підприємців, засіб, за допомогою якого вони здійснюють ефективні зміни в бізнесі.

Концепція управління інноваційною вартістю IVBM (Innovation Value Based Management) має будуватися на тих самих базових принципах, що і модель VBM, але з урахуванням інноваційного та стейкхолдерських коригувань:

- основною метою діяльності компанії має стати максимізація її інноваційної вартості для стейкхолдерів;
- інноваційна вартість компанії створюється тоді, коли прибуток, що генерується неося
- інноваційна вартість компанії є тим узагальнюючим показником, на підставі якого можна оцінити ефективність її розвитку, а також якість прийнятих стратегічних і тактичних управлінських рішень.

Головною перевагою менеджменту, орієнтованого на інноваційну вартість, є той факт, що наявність нерозвинених ринків капіталу і незрілість національної інноваційної системи хоча й обмежує, але не зводить нанівець позитивний ефект від його впровадження. І це багато в чому залежить від того, що саме будуть розуміти менеджери під інноваційною вартістю компанії, яку слід максимізувати, і які важелі збільшення інноваційної вартості у них є.

Створення інноваційної вартості насамперед пов'язане з поняттям нематеріальних активів. Останнім часом у літе-

ратурі [3, 4] посилюється інтерес до вивчення нематеріальних активів компанії, що створюють нову вартість. Спочатку проблема оцінки нематеріальних факторів виникла в інформаційно насичених компаніях, в яких обсяг матеріальних активів невеликий, а інтелектуальний потенціал високий. Інвестори не були схильні вкладати кошти в подібні компанії, і перед менеджерами постало завдання розрахунку величини їх нематеріальних активів і доведення її до інвесторів з тим, щоб створити більш адекватну картину про діяльність компанії та її перспективи.

Сучасні уявлення про нематеріальні фактори виробництва нової вартості часто переплітаються з поняттям «інтелектуальний капітал». Під інтелектуальним капіталом розуміють активи компанії, які представляють із себе сукупність знань її персоналу і результат втілення цих знань у нових активах: внутрішньофірмової структурі, компетентності співробітників, відносин з клієнтами, комп'ютерних та адміністративних системах, базах даних, нематеріальних активах і ін. різні моделі і теорії інтелектуального капіталу представляють собою узагальнення практики управління факторами вартості в конкретних компаніях. З цієї причини кожна модель унікальна і відображає специфіку своєї компанії. Разом із тим узагальнення досвіду і знань про інтелектуальний капітал дозволяє визначити загальний підхід, виробити більш-менш єдину структуру інтелектуальних активів компанії, виділивши три складові інтелектуального капіталу: людський капітал (Human Capital), структурний, або організаційний, капітал (Structural Capital), клієнтський капітал (Customer Capital).

З метою аналізу наведено порівняльну характеристику вартісної моделі управління компанією (VBM) і модель управління інноваційної вартості IVBM (див. табл.).

Аналіз особливостей моделі IVBM показує, що на першому етапі основний аспект управління має бути спрямований на активізацію організаційних і маркетингових інновацій, технологічних (процесні і продуктові) інновації ефективно розвиваються тільки в разі успішного здійснення перших двох інновацій. Під технологічними інноваціями розуміється діяльність організації, пов'язана з розробкою і впровадженням технологічно нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, а також нових або значно вдосконалених способів виробництва. Організаційні інновації – це реалізація нового методу у веденні бізнесу через організацію або вдосконалення внутрішньокорпоративної системи управління персоналом і внутрішньокорпоративними інформаційними потоками, організацію нових зовнішніх коопераційних зв'язків. Організаційні інновації включають запровадження ефективних корпоративних систем управління знаннями, реалізацію систем навчання, націлених на розвиток компетенцій співробітників, впровадження систем стимулювання інноваційної активності персоналу, а також систем управління якістю менеджменту за стандартами ISO-9000 або ISO-19011. Під маркетинговими інноваціями мається на увазі реалізація нових або значно поліпшених маркетингових методів, що охоплюють формування нових мережевих зв'язків клієнтського капіталу, створення нових брендів, залучення або розширення мережі споживачів продуктів або послуг компанії, використання нових методів продажів і презентації продуктів або послуг, їх представлення і просування на ринки збуту, відкрит-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Порівняльна характеристика VBM і IVBM моделей

Ознака	Модель VBM	Модель IVBM
Мета діяльності	Максимізація доданої вартості VA (ValueAdded) для власників залученого і власного капіталу: $VA \rightarrow \max$	Максимізація доданої інноваційної вартості для стейкхолдерів $IV \rightarrow \max$;
Створення вартості	Додаткова вартість створюється, якщо віддача не вкладений капітал перевищує витрати на нього: $ROI - WACC > 0$.	Фактичний (прогнозований) прибуток зростає швидше очікуваного, що генерується матеріальними активами компанії
Зменшення вартості	$ROI - WACC < 0$	Фактичний (прогнозований) прибуток зростає повільніше очікуваного, що генерується матеріальними активами компанії
Свідчення якості управлінських рішень	Зростання в динаміці доданої вартості	Зростання в динаміці інноваційної вартості

тя нових ринків збуту. Організаційні та маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення інтересів і потреб стейкхолдерів компанії, які не є постачальниками власного і позикового капіталу – персоналу, постачальників і споживачів продуктів чи послуг, а також зовнішніх зацікавлених осіб – державних і громадських організацій.

Активізація організаційних і маркетингових інновацій є необхідною умовою інноваційного розвитку вітчизняних компаній, тим більше що увага саме до цього аспекту інноваційної діяльності сильно занижена у вітчизняних компаніях. І це при загальновідомому факті, що інвестиції в людський капітал майже втричі перевищують прибуток від інвестицій у техніку. З усього спектра організаційних інновацій в українських компаніях віддається перевага впровадженню інформаційних технологій управління та застосуванню сучасних систем контролю якості продукції та менеджменту. Кількість компаній, які впроваджують дані інновації, втричі вище, ніж кількість компаній, які впроваджують корпоративні системи управління знаннями і створюють спеціалізовані підрозділи з проведення наукових досліджень і розробок.

Висновки

Узагальнюючи вищенаведене, приходимо до висновків про необхідність коригування вартісної моделі VBM з позиції стейкхолдерської моделі та інноваційного етапу розвитку сучасної економіки. Суттєва відмінність нової стратегічної концепції полягає в тому, що створення інновацій – головна рушійна сила, основа сучасного бізнесу та конкурентоспроможності компанії, а не функція, елемент загальної діяльності. Значимість у ринковому успіху компанії інновацій, знань і компетенцій міняє пріоритети фінансового управління з максимізації добробуту власників капіталу до максимізації добробуту стейкхолдерів (stakeholders) компанії. Запропонована модель управління інноваційною вартістю IVBM передбачає ефективне використання нематеріальних активів компанії. В моделі IVBM коригується цільова установка

вартісної моделі менеджменту – збільшення не доданої вартості власників власного і позикового капіталу, а інноваційної доданої вартості стейкхолдерів компанії. Для переходу на модель управління IVBM вітчизняним компаніям необхідна комплексна програма активізації інноваційної діяльності, що включає в себе послаблення податкового тягаря для інноваційних компаній, зміни фінансової та грошово-кредитної політики держави, активізації, інноваційного потенціалу банків, через ефективне використання фінансових інновацій, і, головне, зміщення акцентів у своєму стратегічному та тактичному управлінні в бік інноваційного розвитку. Максимізація створення інноваційної вартості можлива за умов активізації насамперед організаційних і маркетингових інновацій, структурної перебудови системи управління інноваціями в українських компаніях.

Проголошуючи концепцію управління на основі інноваційної вартості, необхідно насамперед визначити головні фінансові важелі максимізації інноваційної вартості, оперуючи якими фірма зможе домогтися позитивного зростання інноваційної вартості як у стратегічній перспективі, так і на кожному етапі діяльності. Важливим аспектом впровадження моделі IVBM є її фінансове забезпечення, тут інтерес мають, перш за все, фінансові інновації: інноваційні схеми фінансування стратегічних інноваційних проектів та продукти фінансового інжинірингу.

Список використаних джерел

1. Damodaran A. Damodaran on valuation: Security analysis for Investment and Corporate Finance. – N.-Y.: John Wiley & Sons, Ins., 1994. – P. 312.
2. Друкер П.Ф. Бизнес и инновация: пер. с англ. – К.: Вильяме, 2007. – 432 с.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Мэй М. Трансформирование функции финансов. – М.: Инфра-М, 2005. – 232 с.

О.А. ОСАДЧА,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

Стан та напрями поліпшення фінансового забезпечення фермерських господарств

Невід'ємною складовою аграрного ринку є діяльність на ньому фермерських господарств. Однією з найважливіших проблем даної категорії суб'єктів аграрного ринку є недостатній рівень фінансового забезпечення, особливо в умовах гострої конкуренції, пошуку нових ринків, впровадження новітніх техніко-технологічних змін виробництва.

В умовах недосконалості виробничих зв'язків, високих матеріально-трудових затрат і дефіциту обігових коштів набуває особливого значення вирішення проблеми поліпшення їх фінансового забезпечення.

Ключові слова: фермерське господарство, фінансова інфраструктура, державна підтримка, страхування.

О.А. ОСАДЧА,
к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов и финансово-экономической безопасности,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Состояние и направления улучшения фінансового обеспечения фермерских хозяйств

Неотъемлемой составляющей аграрного рынка является деятельность на нем фермерских хозяйств. Одной из важнейших проблем данной категории субъектов аграрного рынка является недостаточный уровень финансового обеспечения, особенно в условиях острой конкуренции, поиска новых рынков, внедрения новейших технико-технологических изменений производства. В условиях несовершенства производственных связей, высоких материально-трудовых затрат и дефицита оборотных средств приобретает особое значение решение проблемы улучшения их финансового обеспечения.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, финансовая инфраструктура, государственная поддержка, страхование.

О.А. OSADCHA,
PhD in economic sciences senior lecturer in finance and financial and economic security
Ukrainian State University of Finance and International Trade

Condition and ways of improving the financial security farm enterprises

An integral part of the agricultural market is activity on it farm enterprises. One of the major problems of this category of agricultural market is the inadequate level of financial support, especially in a highly competitive, find new markets, the introduction of latest technical and technological changes in production.

In conditions imperfections of production linkages, high material and labor costs and shortage of working capital is particularly important solution to the problem of improving their financial security.

Keywords: farm enterprise, financial infrastructure, government support, insurance.

Постановка проблеми. Питанню фінансового забезпечення фермерських господарств приділена значна увага в наукових дослідженнях, однак деякі з них вимагають певного допрацювання. Серед них слід звернути увагу на механізм фінансового забезпечення та обґрунтування раціональної політики фінансово-кредитної діяльності фермерських господарств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним, методичним і практичним питанням фінансового забезпечення фермерських господарств та напрямам їх удосконалення присвячена значна кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед вітчизняних вчених слід відмітити праці з цієї проблематики А.М. Артеменко, І.О. Банева, П.І. Гайдуцького, М.Я. Дем'яненко, П.А. Лайко, М.Й. Маліка, Р.П. Саблука, М.П. Сахацького, П.Т. Саблука та дослідження зарубіжних вчених: Н.В. Гаретовського, В.М. Пахомова, М.В. Романовського, К. Хеддервіка та ін.

Аналіз проблеми фінансового забезпечення фермерських господарств, недостатнє її вивчення, а також необхідність пошуку нових альтернативних шляхів надходження фінансових ресурсів зумовила вибір тему даної статті.

Мета статті – проаналізувати проблеми фінансового забезпечення фермерських господарств, а також виокремити нові альтернативні шляхи надходження фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Світова та вітчизняна практика свідчить, що фермерські господарства відіграють важливу роль у розвитку аграрного сектору та є найбільш пристосованими до умов ринку, оскільки провадять свою господарську діяльність відповідно до потреб споживачів.

Фермерські господарства стали однією з визнаних і рівноправних форм господарювання на селі на основі приватної власності, які всі свої витрати відшкодовують за рахунок власних доходів, а основною метою їхньої діяльності є одержання прибутку [1, с. 123].

У Законі України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 зазначається, що фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Специфіка діяльності фермерських господарств характеризується такими особливостями:

- сезонний характер отримання продукції при постійному попиті на продовольство протягом року, внаслідок чого виникає відчутний дисбаланс на ринках збуту;
- необхідність комплексного підходу до виробництва, переробки, транспортування і збереження якості продукції;
- потреба в сучасному технологічному устаткуванні, засобах малої механізації, максимальному скороченні ручної праці;
- необхідність спеціальних знань та ресурсної бази для розширення асортименту продукції;
- залежність результатів діяльності від кліматичних умов;
- нерегулярність отримання виручки протягом виробничого циклу;
- необхідністю міцних організаційно – економічних зв'язків із постачальниками ресурсів та реалізаторами продукції кінцевому споживачу [3].

Фінансове забезпечення фермерських господарств – це насамперед достатній обсяг і структура фінансових ресурсів для здійснення всіх цілей господарської діяльності з метою отримання прибутку, які перебувають у розпорядженні підприємства незалежно від джерел їх формування.

У сучасних умовах фінансове забезпечення діяльності фермерських господарств здійснюється в таких формах: використання власних ресурсів для розвитку; кредитування на основі мобілізації та перерозподілу тимчасово вільних коштів; бюджетне фінансування на безповоротній основі за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів [4, с. 84].

Питання належного фінансового забезпечення фермерських господарств є важливою проблемою як для забезпечення нормальних умов їх господарювання, так і для розвитку в майбутньому. За нинішніх умов перед ними поставлено важливе завдання щодо пошуку і залучення необхідних фінансових ресурсів та їх ефективного використання. На практиці передові фермерські господарства, які ведуть на належному рівні бухгалтерський облік, оцінку фінансового забезпечення здійснюють за допомогою узагальнюючих і спеціальних показників. З цією метою потреби та структура їх фінансових ресурсів, а також напрями їхнього вкладення визначають за допомогою таких коефіцієнтів: співвідношення залучених і власних коштів; автономії (платоспроможності); маневреності власних коштів; ефективності використання власних коштів; використання фінансових ресурсів усього майна. Як показують дослідження фінансового забезпечення фермерських господарств Васильківського району Київської області, фінансово стабільними є не більше 40% досліджуваних господарств. Однак для всіх без виключення фермерських господарств спільними проблемами залишаються низька ефективність використання власних ресурсів та висока потреба у залучених фінансових.

Значну роль у розвитку та стабільній фермерських господарств відіграє підтримка держави, яка здійснюється через Мінагрополітики та Фонд підтримки фермерських господарств. Слід зазначити, що підтримка сільськогосподарських підприємств в Україні спрямована переважно на великі підприємства. При цьому малі сільськогосподарські товаровиробники, виробляючи більший обсяг продукції, отримують менший розмір допомоги: існує дефіцит їх кредитування і субсидування [5].

Схема часткової компенсації з державного бюджету відсоткових ставок за кредитами комерційних банків дає змогу зменшити проблему кредитування фермерських господарств так має ряд суттєвих недоліків, серед яких найбільш важливими є такі: отримати кредити мають лише фермерські господарства, які можуть надати для банків заставу; щорічно з бюджету необхідно виділяти значні суми коштів, які потрапляють безпосередньо до комерційних банків; банкам не вигідно кредитувати малі сільськогосподарські підприємства, в тому числі фермерські господарства, тому існує значний ризик, що власники комерційних банків у будь-який момент можуть встановити інші пріоритети і відмовитись від кредитування аграрного сектору (при виникненні більш привабливих умов кредитування в інших секторах економіки) [6, с. 150–151].

Як складову фінансового забезпечення фермерських господарств до елементів кредитного забезпечення відносять кредити комерційних банків та кредитних спілок, кредити лізингових компаній, ресурси страхових та інвестиційних організацій, кошти міжнародних фінансово-кредитних установ, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку. Оскільки більшість фермерських господарств відчувають брак власного фінансового ресурсу, потреба залучати кредитні ресурси постійно наростає.

На сьогодні важливою проблемою фінансового забезпечення фермерських господарств є відсутність механізму комплексного використання як традиційних, так і нетрадиційних, джерел фінансових ресурсів, щоб підприємства отримували прибутки, виконували зобов'язання перед постачальниками, бюджетом, кредиторами та провадили розширене виробництво сільськогосподарської продукції. Потрібно відмітити, що фінансову політику потрібно розглядати в контексті із фінансовою політикою держави, оскільки однією з основних характеристик підприємницької діяльності є взаємозв'язок із макросередовищем.

Структура фінансового забезпечення фермерських господарств піддається впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливає на обсяг і структуру фінансових ресурсів підприємства та фінансові результати їх діяльності (див. табл.).

Одним зі способів забезпечення фермерських господарств фінансовими ресурсами є укладання форвардних контрактів, на основі яких можна поповнити власні фінансові ресурси на безвідсотковій основі

Одним зі способів забезпечення фермерських господарств фінансовими ресурсами є укладання форвардних контрактів, на основі яких можна поповнити власні фінансові ресурси на безвідсотковій основі. До переваг форвардних контрактів для фермерських господарств слід віднести такі: надходження фінансових ресурсів у період технологічної потреби, прийнятні закупівельні ціни на продукцію, що дозволяють отримувати прибуток та її гарантований збут, спосіб страхування цінних ризиків. Завдяки форвардним контрактам господарства зможуть спланувати свої майбутні грошові надходження чи витрати і знати їх точну величину, незважаючи на зміни у ринковій кон'юктурі.

Перспективним джерелом отримання фінансових ресурсів для фермерських господарств є страхування врожаю сільськогосподарських культур та тварин. Як складова фінансової системи страхування ризиків сільськогосподарського вироб-

Загальні фактори, що впливають на обсяг та структуру фінансового забезпечення фермерських господарств

Внутрішні	Зовнішні
Організаційно-правова форма господарювання	Державна політика (фінансово-кредитна, амортизаційна, податкова, аграрна)
Відсутність чіткої стратегії подальшого розвитку як на певний період, так і на перспективу	Нестабільна загальноекономічна ситуація в країні
Внутрішня фінансова політика підприємства	Високі розміри процентних ставок за кредитами
Низький рівень менеджменту, маркетингу та недоліки організаційної структури на підприємстві	Особливості сільського господарства як галузі та посиленні конкуренції
Збільшення кредиторської заборгованості	Інфляційні процеси
Втрата ринків збуту продукції	Розвиток фінансового ринку та його інфраструктури

Джерело: на основі [5].

ництва є важливим елементом системи фінансово-кредитного забезпечення, що покращує фінансове становище фермерів і є гарантією збереження певного рівня свого доходу при настанні стихійних лих та втраті врожаю. Використання фермерськими господарствами державної підтримки страхування у формі компенсації страхових платежів дасть змогу стабілізувати їх доходи та покращити доступ до кредитних ресурсів, що є важливим чинником для розвитку фермерських господарств.

Одним зі способів забезпечення фермерських господарств фінансовими ресурсами може стати використання права на оренду земельних ділянок як застави за кредитами. Але на сьогодні механізм оцінки земельних ділянок, які орендує фермер, як застави, до кінця не визначений. Орендовані фермерами земельні ділянки як застава при іпотечному кредитуванні має такі переваги: як обмежений ресурс, земля не втрачає своєї вартості, зростає в ціні в залежності від попиту та пропозиції. У ситуації, що склалася, немає чітко організованого і ретельно узгодженого варіанту організації механізму, залучення на цій основі додаткових фінансових ресурсів фермерськими господарствами. Альтернативою перерахованим додатковим джерелам надходження грошових ресурсів може стати кредитна кооперація.

Основна мета сільської кредитної кооперації полягає в забезпеченні доступу до фінансових ресурсів та інших фінансових послуг суб'єктів малого та середнього бізнесу в аграрному секторі економіки.

Кредитні кооперативи належать до небанківських фінансових інститутів. Створення сільських кредитних кооперативів на місцевому рівні є складовою частиною розвитку національної системи у сфері фінансово-кредитної підтримки сільськогосподарського підприємництва з урахуванням зростаючих потреб у кредитних ресурсах. На становлення кредитних кооперативів впливають насамперед такі основні фактори: нестача необхідної інформації та кваліфікованих кадрів, брак методичної літератури, відсутність спеціального законодавства та загальної державної та регіональних стратегій розвитку системи сільської кредитної кооперації тощо. Тому перш за все слід закріпити правовий статус сільських кредитних кооперативів, розробити концепцію розвитку системи сільської кредитної кооперації, яка б забезпечила організаційні, економічні, соціальні основи створення та функціонування сільських кредитних кооперативів.

Висновки

Основними проблемами, які перешкоджають розвитку фермерства на селі, є: дефіцит обігових коштів; недосконалість

механізму розподілу державної фінансової підтримки; нерозвиненість інфраструктури на селі; низька продуктивність праці через відсутність сучасних техніки й технологій; тощо.

На визначення фінансового забезпечення фермерських господарств впливають особливості сільськогосподарського виробництва та зміни економічних умов, а його ключовою основою є фінансові ресурси. Аналіз структури фінансових ресурсів фермерських господарств Васильківського району на Київщині свідчить, що існує підвищена потреба у залученні додаткових фінансових ресурсів, серед них кредити комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ. Механізм фінансового забезпечення фермерських господарств потребує перегляду існуючих та розробку нових цільових програм державної фінансової підтримки з урахуванням сучасних технологічних вимог; підтримка державою сільськогосподарського страхування тих господарств, які використовують у своїй діяльності сучасні технічні і технологічні досягнення; укладання форвардних контрактів, що дадуть можливість поповнити власні фінансові ресурси на безвідсотковій основі; підтримка розвитку сільської кредитної кооперації шляхом організації широкодоступної мережі кредитування за рахунок об'єднання і активізації наявних в сільській місцевості фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

- Музика П.М. Суть та особливості форм господарювання у сільському господарстві в ринкових умовах / П.М. Музика, О.Р. Жидяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 120–124.
- Про фермерське господарство: закон України №973-IV від 19.06.2003 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
- Рикун О.М. Кооперативний розвиток малого підприємництва в аграрному виробництві [Електрон. ресурс] / О.М. Рикун // Агросвіт. – 2009. – № 1. – Режим доступу: <http://www.agrosvit.info>
- Зленко О.В. Забезпеченість фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств та ефективність їх використання / О.В. Зленко // Агроінком. – № 10–12. – С. 83–86.
- Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В.Я. Месель-Веселяк // Матеріали Дванадцятих річних зборів Всеукраїнського Конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 25–26 лютого 2010 р.); відп. ред. П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 11–36.
- Дем'яненко М.Я. Проблеми фінансової підтримки малих і середніх підприємств на селі / М.Я. Дем'яненко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 240 с.

А.В. БОДЮК,
к.е.н., с.н.с., доцент, Київський університет управління та підприємництва,
В.В. КУБИЦЬКИЙ,
здобувач, юрист,
С.І. ЯРЕМЕНКО,
здобувач, заступник начальника ДПІ у Подільському районі

Обґрунтування поняття товару як об'єктів потреб

Обґрунтовуються вартісно–потребові положення щодо поняття товару з погляду його споживчих властивостей і потреб в них товарокористувачів, які пропонується застосовувати в теоретичних розробках з товарного виробництва.

Ключові слова: продукція, товар, вартість, собівартість, потреби, споживач.

А.В. БОДЮК,
к.э.н., доцент, Киевский университет управления и предпринимательства,
В.В. КУБИЦКИЙ,
соискатель, юрист,
С.И. ЯРЕМЕНКО,
соискатель, заместитель начальника ГНИ в Подольском районе

Обоснование понятия товара как объектов потребностей

Обосновываются стоимостно–потребностные положения относительно понятия товара с точки зрения его потребительских свойств и потребностей в них товаропользователей, которые предлагается использовать в теоретических разработках по товарному производству.

Ключевые слова: продукция, товар, стоимость, потребности, потребитель.

A.V. BODYUK,
PhD in economic sciences, associate professor of the Kiev University management and enterprise,
V.V. KUBYTSKYI,
postgraduate student, lawyer,
S.I. YAREMENKO,
postgraduate student, a depchief SFI is in the Podilskomu district

Ground of concept of commodity as objects of necessities

Cost–needs position is grounded in relation to the concept of commodity from point of his consumer properties and requirements in them consumer, which is suggested to apply them in theoretical developments from a commodity production.

Keywords: products, commodity, cost, needs, consumer.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання у зв'язку з побудовою економіки інноваційно–інвестиційного типу необхідний перегляд поглядів на теорії суспільного виробництва в цілому, її категорії тощо. Це відноситься, зокрема, до змісту понять товару, його вартості.

Згідно з узагальненою точкою зору товари визначаються як продукти праці (виріб або послуга), що задовольняють певну потребу суспільного виробництва чи населення та призначені для продажу. Вважається також, що товар є продуктом праці, який виготовляється не для власного споживання, а для обміну і реалізується шляхом купівлі–продажу тощо. Таким чином, товар розглядається як продукт для продажу, обміну. Але ж продаж також є обміном. Обмін нами розглядається як поняття більш широке, ніж продаж, купівля, торгівля. Як видно, незважаючи на давність існування і поширеність категорії, вона не отримала однозначного тлумачення. За цієї та інших причин є необхідність в уточненні сутності поняття та його особливостей. Оскільки, наприклад, за потреб оподаткування важливо мати однозначне тлумачення поняття з тим, щоб правильно визначати об'єкти оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання понятійного апарату стосовно товарів широко висвітлені в літературі. До її авторів, наприклад, належать Б. Берман, В.Г. Герасимчук, В.Є. Козак, Ф. Котлер, Дж. Эванс та ін. [1–3]. Але вони поняття розглядають з позицій маркетингу. Економісти західних країн товар трактують як будь–яку річ,

яка продається і купується, тобто будь–який предмет торгівлі [1, 2].

Питання понятійного апарату стосовно товарів висвітлені в офіційній інформації. Так, згідно з Податковим кодексом України «...товари – це матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь–яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення» [4, с. 39]. Таке визначення розпливчасте, не відділяє поняття товару від поняття активів, продукції. Тому не отримав однозначного тлумачення і так званий об'єкт оподаткування. Такий фактор вносить складності у механізм нарахування і сплати податків, що справляються за операції з товарами.

У Податковому кодексу України з метою застосування терміна «постачання товарів», наприклад, електрична та теплова енергія, газ, пар, вода, повітря, що охолоджене чи кондиціоноване, вважаються товаром [4, с. 33] і матеріальним активом [4, с. 26]. Але ж постачання теплої води населенню офіційно розглядається не як продаж товарів, який оподатковується, а як надання комунальних послуг. А послуги, до речі, можуть належати і до понять нематеріальних.

Звернемося ще до відповідних положень бухгалтерського обліку і зробимо наступні порівняння. На підприємствах у бухгалтерському обліку за Планом рахунків бухгалтерського обліку товари обліковуються на рахунках класу 2 (Запаси), на субрахунках: товари на складі (281); товари в торгівлі (282); товари

на комісії (283); тара під товарами (284); торгова націнка (285). Із наведеного видно, що обліковуються товари, які виготовлені на підприємстві як власна продукція і передана на склад для подальшої реалізації, або товари на підприємствах торгівлі, що ними придбані для продажу (а точніше перепродажу). Цінні папери та деривативи до товарів на складах не належать.

У класі 7 «Доходи і результати діяльності» виділяються субрахунки: дохід від реалізації готової продукції; дохід від реалізації товарів; дохід від реалізації робіт і послуг. Але реалізація готової продукції належить до товарно-грошового обміну, тому назва субрахунку не відповідає загальному визначенню товару. Отже, мають місце розходження між теоретичними визначеннями товарів і їх бухгалтерським обліком. Таким чином, потребується однозначне трактування товару, обґрунтування, зокрема, і поняття надроресурсного товару.

Метою статті є розробка вартісно-потребового аспекту поняття товару.

Виклад основного матеріалу. За словниковим визначенням товаром є продукт праці, призначений для обміну та продажу, що має споживану вартість і вартість [5, с. 499]. В інших визначеннях ознаки вартості не приводяться. Так, за офіційним визначенням, товаром є будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) [6, с. 183]. Таким чином, товар – це уже не тільки річ, а об'єкт у формі прав, що призначені для продажу. З таким призначенням товару слід згодитися. Однак це визначення не охоплює ознаки походження товару.

За іншим офіційним визначенням, товаром є «...будь-який предмет господарського обороту, в тому числі продукція, роботи, послуги, документи, що підтверджують зобов'язання і права (зокрема цінні папери)» власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) [6, с. 183]. Зазначимо, що продукція може включатися у господарський оборот у межах підприємства, тобто без акта купівлі-продажу, в межах суб'єкта господарювання одного власника. Тоді продукцію за вище наведеними визначеннями товаром називати не можна.

Продукція (видобуток), наприклад надрові ресурси, офіційно трактується як «...корисні копалини загальнодержавного і місцевого значення (мінеральна сировина), що видобуваються (виробляються) під час розробки родовищ корисних копалин» [6, с. 179]. Надрові ресурси не виготовляються, а лише як природні речовини у твердому, рідкому чи газоподібному стані вилучаються з надр з метою подальшого їх включення у господарський обіг, у тому числі для продажу або збагачення, переміщення в часі і просторі, подальшої переробки. Активами вони є завжди, а товарами – лише після включення у товарно-грошовий або бартерний обмін. Зауважимо, що Кодекс України про надра не відображає поняття корисних копалин як товарів.

У літературі товари поділяють на споживчі й виробничого призначення. За економічною теорією, товар має вартість, мінову вартість, споживчу вартість. Спільним для товарів є втілення в них суспільної праці у процесі виготовлення як продукції. За затратами такої праці здійснюється їхнє кількісне зіставлення, формується їх вартість з урахуванням якості, корисного ефекту та інших параметрів, а ціна – ще з врахуванням попиту і пропозиції.

У процесі видобування корисних копалин немає виготовлення продукції (у традиційному розумінні шляхом переробки сировини), а отже, і суспільної праці на переробку (яка тради-

ційно розглядається) у його процесі. Фактор суспільної праці визначає ту сферу відносин між працівниками або їх організаційними формуваннями (а не тільки товаровиробниками, як це трактується), що охоплює обмін продуктів виробництва на обмінні цінності (гроші, товари, затрати праці тощо).

Вартість надрових ресурсів у будь-якому стані є категорією безпосереднього процесу надророзвідувального виробництва, оскільки вона відбиває затрати на видобуток, підготовку для доведення їх до споживача. Але оскільки зіставлення вартості товарів відбувається у сфері обміну, тут вартість проявляється у формі мінової вартості, яка є категорією теорії сфери обміну. Споживча вартість характеризує товар як річ, що має відповідні властивості, завдяки яким задовольняє певні потреби населення чи підприємств. До речі, в літературі (Г. Рудько, М.М. Курило, С.В. Радованов, С.Ф. Литвинюк, В.І. Ловінюков) вживається поняття економічної цінності родовища [7, 8]. На наш погляд, родовища корисних копалин також є товаром.

Офіційно товар ще трактується аналогічно згаданому, як «...матеріальні і нематеріальні активи, а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення» [6, с. 183]. За Планом рахунків бухгалтерського обліку нематеріальні активи належать до необоротних активів (клас 1), тому не можуть називатися товарами. Матеріальні активи – це ще не обов'язково товари. Адже виготовлені підприємством продукти, що використані ним для внутрішньої потреби, є ресурсами (матеріальними активами) для цього підприємства. Якщо підприємство безкоштовно передало певній категорії населення паливні ресурси, то вони стали його життєвим ресурсом. Однак ми їх товаром не називаємо, оскільки в даних випадках продукти не реалізуються за так званою міноюю вартістю на ринку.

Вважається, що споживчі властивості товарів є суспільно-ціннісними властивостями. Тому слід би розуміти, коли проходять зміни в суспільних процесах, потребах людини, то споживчі властивості товарів змінюються. Але ж їх природні властивості залишаються попередніми. Тому такий підхід – протиріччя, бо товарне тіло характеризується споживчою вартістю.

Споживча вартість розуміється як корисність продукту, що є певною річчю, сукупність речовинних властивостей, які роблять його придатним для задоволення будь-яких потреб. При цьому тлумачиться, що споживча вартість окремого продукту як самостійного предмета не є економічною категорією, а лише на фоні виробничих відносин, у зв'язку з потребами суспільства вона придбає соціально-економічний характер.

Вважається, що споживча вартість тісно пов'язана з категорією якості. Остання є проявом споживчої вартості товару і свідчить про ступінь задоволення певних потреб окремої людини чи суспільства. Також вважається, що якість є технічною й суспільною категорією. На нашу думку, якість окремого продукту залежить від створювачів і виробників продукту, а не його окремого споживача, суспільства. Отже, споживчу вартість, наприклад природно-ресурсних товарів, потрібно розуміти як здатність задовольняти будь-яку людську потребу: суспільства, виробництва, торгівлі.

На нашу думку, справа знову ж таки не в товарі, а в споживачеві. Не товар задовольняє потреби, а людина задовольняє свої потреби, використовуючи притаманним їй способом

ті чи інші товари, що володіють своїми властивостями (продукти харчування – харчовою цінністю, смаковими якістьми; камінь – будівельними параметрами).

Проаналізуємо такий приклад. Мухомори мають специфічне застосування, але для споживання у їжі вони не придатні. Пересічній людині вони просто не потрібні. Ми не можемо назвати, які тоді споживчі властивості має такий продукт, якою є його мінова або споживча вартість. Отже, споживча вартість – це не характеристика товарів, але й не характеристика споживача. Тоді логічно зауважити щодо визначеності суті цієї категорії. До того ж вона реально не відбиває і затрати на виготовлення товару для його виробника, ціну товару для його покупця. Тому категорія «споживча вартість» не має визначального відношення до товару, його споживача і не реальна.

Тож поняття «споживча вартість товару», яка нібито прямує від споживача, є міфічною, не має ні обґрунтованого теоретичного положення, ні практичної реальності, ні конкретного носія в традиційному її тлумаченні. А вартість – категорія відносна, товар має конкретні властивості. Один і той самий товар може бути проданий за різними цінами (високими, низькими, відданий безкоштовно), заміненим на інший без еквівалентних вартісних зіставлень. Такі властивості природно-ресурсного товару, як форма, структура, колір та інші, залишаються на весь його життєвий період незалежно від споживача. Поняття товарного тіла – об'єктивне.

Потребує уточнення змісту «мінова вартість»: це не властивість природно-ресурсного товару, а сума, яку згоден заплатити покупець або ж відпустити продавець покупцю. Таким чином, ця вартість не стільки залежить від товару, скільки від платоспроможності покупця, кон'юнктури ринку тощо. Товар володіє конкретними розмірами, масою, кольором, функціональними та іншими характеристиками, які незалежно від майбутнього користувача залишаються на весь життєвий період цього товару. Якщо користуватися терміном «споживчі властивості», необхідно зазначити їх відносність. Бо, наприклад, які б чудові експлуатаційні характеристики не мав імпортований товар, зокрема лісотранспортний засіб, вугільний комбайн, він не може задовольнити потребу приватного підприємця, який не в змоззі його купити, а отже і користуватися ним.

На нашу думку, категорія «мінова вартість» могла б бути застосовуваною лише в тому випадку, коли встановлена її єдина величина (тобто для випадку одна вівця за п'ять зайців). Але такий обмін – не реальний. Бо ціна продажу товарів залежить від багатьох факторів, у тому числі й попиту. Отже, названа категорія не має ні теоретичної значущості, ні практичної реальності, а належить до далеко минулих. Тому вона не повинна застосовуватися в сучасних економічних теоріях, ні в маркетинговій практиці, ні, тим більше, у розробках із вартісних аспектів інноваційної діяльності у галузі природокористування. Доцільно використовувати реальні поняття ціни товарів, цінового еквівалента тощо.

Бо ж нелогічно виходить, що конкретний товар природного походження має конкретну мінову ціну, а реально обмінюється на різні вартості. Інакше не можна зрозуміти, чому тоді один і той самий товар може продаватися за навіть дуже відмінними цінами. Обмінна вартість ні теоретично, ні практично не повинна бути різною на один і той самий товар, інакше вона залежить від покупця, але тоді поняття мінової вартості товару треба замінити на інше, що характеризує покупця.

Почепець і споживач як суб'єкти обміну відрізняються, тобто є різними за рядом ознак, насамперед по відношенню до товару як власники. Якщо товар має конкретну мінову вартість, вона повинна залежати від цього товару. Знову ж таки, чомусь один і той самий товар (соснова чи дубова деревина, розвідане родовище корисних копалин) на торгах продається за різними цінами. Отже, справа не тільки в характеристиках товарів, а й у фінансових можливостях покупців цих товарів. На наш погляд, оскільки товар як еквівалент обміну на гроші має ціну, він є економічною категорією. Природно-ресурсний товар як категорія ринкової економіки також є категорією економічною, тому він повинен характеризуватися економічними показниками.

Отже, показник мінової вартості як економічний міг би характеризувати природно-ресурсні товари, коли б він був реальним. Реальними є собівартість, продажна ціна тощо. «Споживча вартість» відображається такими загально визначеними характеристиками, як твердість, колір, смак, розмір, маса, які не належать до економічних, тому споживча вартість – не економічне поняття. Поширюючи викладене на інноватику, зазначимо, що, на нашу думку, в теоретичному полі інноваційної діяльності у надро-ресурсному виробництві не придатні для оперування такі категорії, як споживча й мінова вартість новацій, інновацій тощо.

Таким чином, мінова вартість і споживча вартість – це міфі. Замість першої повинні застосовуватися такі реальні економічні характеристики товарів, як їх собівартість для виробництва, відпускні ціни, роздрібні ціни. Такі види цін не замінює поняття «мінова вартість». А за собівартістю виробу покупець може визначити його цінність.

Поряд із поняттям цінності потрібно визначити корисність товару. Корисність трактується як ступінь задоволення потреби, яке отримує користувач від споживання певного блага чи їх сукупності. Корисність розглядається як складова цінностей користувача, його уподобань, як залежна від блага, так і від користувача. Відзначимо відносність поняття корисності, оскільки вона оцінюється логічно і вимірюється математично. Зауважимо, що оцінки якості та вимірювання кількості природно-ресурсних товарів належать до інформаційних операцій, тому такі операції потрібно відносити до процесу підготовки до товарно-грошового обміну як речового об'єкта.

Для умов інформаційного суспільства, на наш погляд, поряд із речовими товарами й послугами слід виділити особливу групу товарів у формі інформації (звукової, зорової тощо), носіїв інформації (наприклад, геодезичних або геологічних карт), інформаційних операцій у формі послуг (інтернет-послуги, мобільний зв'язок) та ін.

Висновки

Таким чином, перспективною є розробка вартісно-потребового аспекту поняття товару з погляду його споживчих властивостей і потреб у них товарокористувачів. Ці положення пропонується застосувати в теоретичних розробках щодо товарного виробництва.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Основи маркетинга. Пер. с англ. Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 735 с.

2. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. Сокр. пер. с англ. Авт. предисл. и науч. ред. А.А. Горячев. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.
3. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теория и практика. Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1994. – 327 с.
4. Податковий кодекс України. – К.: Вісник Міндоходів України, 2014. №2–3. – 430 с.
5. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКО-ЛА», 2006. – 832 с.

6. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надкористування у країнах Європи і Америки: Довідникове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр: с. 196–197.
7. Рудько Г., Курило М., Радованов С. Геолого–економічна оцінка родовищ корисних копалин. – К.: АДЕФ, Україна, 2011. – 211 с.
8. Рудько Г.І., Литвинюк С.Ф., Ловінюков В.І. Геолого–економічна оцінка вугільних родовищ України / Мінеральні ресурси України. – 2012 – №3. – С. 23–28.

УДК 657.6

Д.О. ПИЛЬНОВ,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,

Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Підвищення якості аудиторських послуг як запорука успішного розвитку аудиту в Україні

Розглянуто основні періоди становлення та розвитку аудиторської діяльності в Україні. Вивчено нормативне регулювання незалежного аудиту. Проаналізовано організацію управління аудиторською діяльністю в Україні. Здійснено порівняльний аналіз щодо вимог до претендентів на звання аудитора, які застосовуються у провідних європейських країнах. Досліджено порядок атестації та сертифікації аудиторів та запропоновано шляхи підвищення контролю якості аудиторських послуг.

Ключові слова: аудит, аудитор, аудиторська діяльність, зовнішній аудит, атестація та сертифікація аудиторів.

Д.А. ПЫЛЬНОВ,

к.э.н., доцент кафедры учета и аудита,

Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Повышение качества аудиторских услуг как залог успешного развития аудита в Украине

Рассмотрены основные периоды становления и развития аудиторской деятельности в Украине. Изучено нормативное регулирование независимого аудита. Проанализирована организация управления аудиторской деятельностью в Украине. Осуществлен сравнительный анализ относительно требований к претендентам на звание аудитора, которые применяются в ведущих европейских странах. Исследован порядок аттестации и сертификации аудиторов и предложены пути повышения контроля качества аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудит, аудитор, аудиторская деятельность, внешний аудит, аттестация и сертификация аудиторов.

D.O. PYLNOV,

candidate of sciences (economics), associate professor of the accounting and auditing

Department in Kyiv State Maritime Academy after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi

Improvement of the audit services quality as a ticket to successful audit development in Ukraine

The paper considers the main periods of the Ukrainian audit activity establishment and development. Statutory regulation of the independent audit is explored. Organization of the audit activity management in Ukraine is analyzed. The paper presents the comparative analysis per requirements (which are applied in the leading European countries) to the contender to the title of the auditor. Audit assessment and certification procedure is explored. The paper also suggests ways of the improvement of the audit services quality.

Keywords: audit, auditor, audit activity, external audit, assessment and certification of auditors.

Постановка проблеми. У сфері аудиторської діяльності найважливішим сьогодні є пошук відповіді на запитання «яким чином можна покращити якість надання аудиторських послуг в Україні?» Багато вітчизняних науковців, які займаються вивченням цієї проблеми, пропонують різні шляхи для її вирішення. Але практично всі пропозиції зводяться на рівень контролю за аудитором в сегменті надання якісних аудиторських послуг.

На нашу думку, для того, щоб запобігти подальшому низькому рівню надання аудиторських послуг, доцільно запровадити більш жорсткі вимоги до претендентів на звання

незалежних аудиторів. Проведений нами аналіз підготовки аудиторських кадрів в європейських країнах показав, що саме високі вимоги до претендентів і обов'язкове подальше підвищення рівня кваліфікації, що здійснюється кожного року з моменту отримання сертифікату аудитора, може значно сприяти вирішенню даної проблеми в майбутньому.

Недостатня наукова розробленість вказаної проблеми і низький рівень оцінювання кандидатів на здобуття статусу незалежного аудитора, відсутність впровадження сучасних методик оцінювання та контролю за аудитором підтверджує актуальність теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми та шляхи удосконалення якості аудиторських послуг розглядали у своїх працях такі вітчизняні вчені: В.І. Драч, О.А. Кузуб, Н.С. Шамілова.

Цій тематиці присвячували свої праці такі відомі зарубіжні науковці, як Е. Аренс, Дж.Л. Лоббек, Дж.К. Робертсон. Серед сучасних вчених доцільно виділити таких як І.М. Гноева, В.П. Коваленко, Н.І. Комарницька [4], І.О. Компанієць, Н.М. Проскуріна [7], О.Ю. Редько [6] та інші. Більшість дослідників наголошують на низькій якості надання аудиторських послуг і неефективному здійсненні контролю з боку вищих органів.

Методологічну базу та практичні аспекти сертифікації аудиторських кадрів висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні й зарубіжні вчені: В.П. Бондар [10], В.В. Галасюк, С.В. Івахненко, С.І. Прилипко [9] та інші.

Питання підвищення рівня надання аудиторських послуг розглядали М.Т. Білуха, Г.М. Давидова, Н.І. Дорош, С.Я. Зубілевич, В.В. Немченко, І.І. Пилипенко, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач та інші. Однак з погляду якості атестації та сертифікації аудиторських кадрів наукових робіт в Україні та країнах ближнього зарубіжжя бракує.

Метою статті є дослідження і вдосконалення системи атестації та сертифікації аудиторів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Процес переходу до ринкової економіки в Україні зумовив не реформування, а повну зміну моделей розвитку як в бухгалтерському, так і в контрольно-ревізійному секторі, де було сформовано нові відносини в цілому. Однією з таких моделей є незалежний фінансовий контроль, який ще називають незалежним аудитом або ініціативним аудитом.

Офіційно розвиток аудиту в Україні розпочався з прийняттям 22 квітня 1993 року Закону України «Про аудиторську діяльність», створенням Аудиторської палати України та Спілки аудиторів України. Однак у той час аудит не отримав широкого розповсюдження в Україні. Обов'язковий аудит був проведений в Україні з 1994 по 1995 рік усіма суб'єктами підприємницької діяльності, і це певною мірою вплинуло на адаптацію аудиту в Україні. А в 1996 році проведення обов'язкового аудиту було відмінено на більшості суб'єктів господарювання. Але, незважаючи на це, аудит стає важливим елементом інфраструктури ринкової економіки.

На сьогодні в Україні зареєстровано близько двох тисяч сертифікованих аудиторів, які надають послуги у складі аудиторських фірм.

Розвиток аудиторської діяльності в Україні умовно можна поділити на чотири періоди, які представлено на рис. 1.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил згідно з вимогами користувачів.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» організацію управління аудитом в Україні очолює Аудиторська палата України (АПУ).

Аудиторська палата України є незалежним самостійним органом, створеним з метою сприяння розвитку, вдосконалення та уніфікації аудиторської справи в Україні.

АПУ функціонує на засадах самоврядування, є юридичною особою, яка діє як неприбуткова організація. Формується Аудиторська палата України на паритетних засадах шляхом делегування до її складу десяти аудиторів та десяти представників державних органів. Загальна кількість членів Аудиторської палати України становить 20 осіб.

Термін повноваження членів АПУ становить п'ять років. При цьому одна й та ж особа не може бути делегована більш ніж два строки підряд. Члени АПУ, крім голови, виконують свої обов'язки на громадських засадах.

Регламентация аудиторської діяльності здійснюється на основі великої кількості нормативно-правових актів, серед яких кодекси, закони, стандарти, інструкції, положення тощо. На підставі комплексного аналізу законодавчої бази аудиту можна виділити рівні нормативного регулювання аудиту в Україні, які наведені на рис. 2.

Професійні організації аудиторів сприяють підвищенню професійного рівня аудиторів, захищають соціальні та професійні права аудиторів, вносять пропозиції щодо подальшого вдосконалення аудиторської діяльності, виконують інші повноваження, передбачені їхніми статутами і положеннями.

На початку розвитку аудиторської діяльності в Україні було створено Спілку аудиторів України (САУ). У своїй діяльності САУ керується статутом, прийнятим з'їздом аудиторів України 14.02.92. САУ має територіальні відділення у всіх облас-



Рисунок 1. Періоди розвитку аудиторської діяльності в Україні

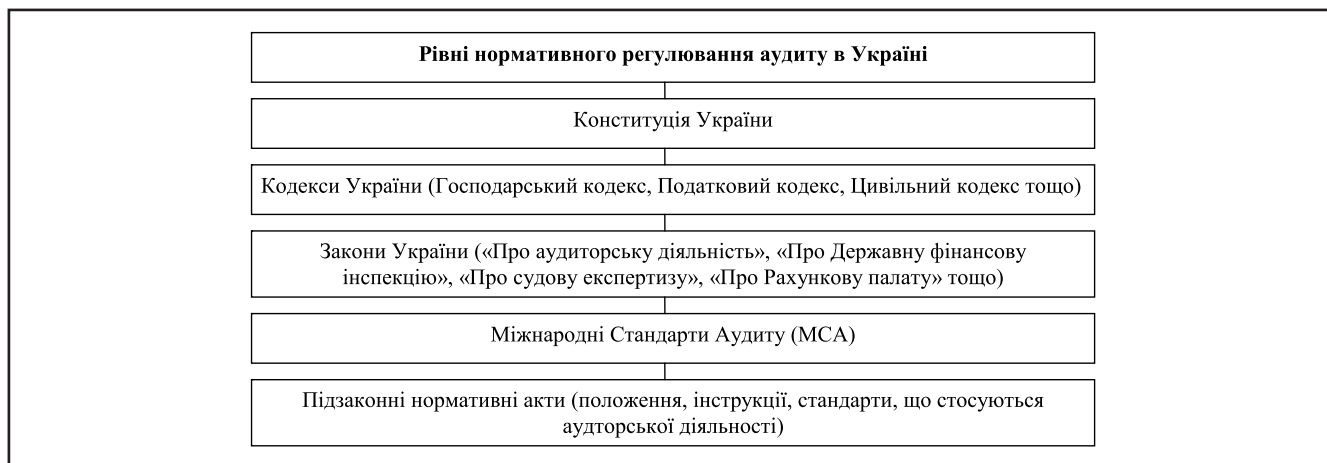


Рисунок 2. Рівні нормативного регулювання аудиту в Україні

тях України. У складі САУ функціонують комісії з питань аудиторської етики, освіти та підвищення кваліфікації аудиторів, з національних стандартів аудиту, правова комісія тощо. Основними напрямками діяльності Спілки аудиторів України є:

- науково-методичне забезпечення аудиту;
- навчання і підвищення кваліфікації діючих аудиторів;
- регулювання ринку аудиту;
- сприяння поінформованості аудиторів;
- інтеграція у світове співтовариство.

У червні 1996 року на першому з'їзді бухгалтерів та аудиторів України було створено Федерацію професійних бухгалтерів та аудиторів України. ФПБАУ є громадською професійною саморегулюючою некомерційною організацією, створеною з метою відстоювання інтересів представників бухгалтерської та аудиторської професій. Основна діяльність ФПБАУ спрямована на підвищення рівня професіоналізму фахівців-обліковців, поліпшення їх іміджу в суспільстві та покращення якості послуг, що надаються ними. ФПБАУ є єдиною організацією в Україні, яка представляє професію бухгалтера і аудитора на міжнародному рівні: є членом Міжнародної федерації бухгалтерів, засновником та членом Євразійської ради сертифікованих бухгалтерів та аудиторів. ФПБАУ має угоди про співпрацю з багатьма професійними організаціями Європи.

Аудитором в Україні може бути фізична особа, яка має сертифікат, що визначає її кваліфікаційну придатність для здійснення аудиторської діяльності. Сертифікація аудиторів – це визначення кваліфікаційної придатності на заняття аудиторською діяльністю. В Україні сертифікація аудиторів здійснюється Аудиторською палатою [1].

Умови та порядок сертифікації аудиторів у нашій країні регламентуються «Положенням про сертифікацію аудиторів», затвердженим рішенням АПУ від 31.05.2007 № 178/6.

Право на отримання сертифіката мають фізичні особи, які здобули вищу економічну або юридичну освіту (не нижче освітнього рівня спеціаліста або магістра), документ на здобуття якої визнається в Україні; отримали певні знання з аудиту, бухгалтерського обліку, фінансів, економіки, господарського права тощо; мають досвід роботи не менше трьох років підряд на посадах бухгалтера, фінансиста, економіста, ревізора, юриста, асистента чи помічника аудитора, а також успішно склали кваліфікаційний іспит. Аудитором не може бути фізична особа, яка має судимість за корисливі злочини [2].

Сертифікат аудитора – це офіційний документ, який засвідчує рівень професійних знань і надає право громадянину України на здійснення аудиту. Існують сертифікати таких видів:

- сертифікат серії А, який надає право здійснення аудиту підприємств і господарських товариств;
- сертифікат серії В, який надає право здійснення аудиту банків;
- сертифікат серії АВ, який надає право здійснення аудиту банків, підприємств і господарських товариств.

Програма складається з тестів і ситуаційних завдань. Особи, які набрали 70 і більше балів за результатами тестів, допускаються до вирішення ситуаційних завдань. Для успішного складання кваліфікаційного іспиту необхідно отримати за результатами вирішення ситуаційних завдань 60 балів і більше [11].

Термін чинності сертифіката не може перевищувати п'ять років. Продовження дії сертифікату здійснюється за підсумками контрольного тестування за фахом у порядку, встановленому Аудиторською палатою України.

Проведення зовнішнього контролю на даний час у нашій країні більш зосереджене на документальному оформленні, а не на якості наданих послуг. Слід зазначити, що в іноземних країнах саме зовнішній контроль за якістю наданих послуг підвищує та стимулює професійний ріст працівників фірм. Ефективним є також прослуховування думки клієнтів, які можуть сформулювати свої відгуки про надані послуги певними аудиторами.

Для підвищення контролю якості аудиторських послуг доцільно:

- контролювати дотримання аудиторами професійних стандартів, чинних законодавчих і нормативних вимог та стандартів аудиту, положень Кодексу професійної етики;
- налагодити постійний та систематичний контроль за якістю наданих аудиторських послуг серед сертифікованих фахівців;
- запозичувати досвід в європейських країнах у сегменті якості надання аудиторських послуг.

Найголовнішим важелем підвищення якості аудиторських послуг є професійний контроль за якістю аудиторських перевірок, який здійснюється через Комітет з контролю за аудиторською діяльністю, створений як структурний підрозділ при Аудиторській палаті України. В більшості країн Євросоюзу вже запроваджена і діє система контролю якості, де використовуються такі прогресивні методології забезпечення якості як: перевірка «піер» і моніторинг. Перевірка «піер» – це

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

діяльність практикуючих аудиторів «піерів», залучених до виконання перевірки на місцях. Коли професійний або контролюючий орган з постійним персоналом співробітників керує системою забезпечення якості і здійснює перевірки забезпечення якості, то в цих випадках йдеться про моніторинг.

Права, обов'язки та відповідальність аудиторів і аудиторських фірм визначаються нормами Закону України «Про аудиторську діяльність», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Кодексу про адміністративні правопорушення, Кримінального кодексу України та інших нормативно-правових документів.

Аудитори під час здійснення аудиторської діяльності мають право:

- самостійно визначати форми і методи проведення аудиту та інших аудиторських послуг, користуючись нормами чинного законодавства і стандартів аудиту, відповідно до умов договору на проведення аудиту;
- отримувати необхідні для перевірки документи, які можуть бути як у замовника аудиту, так і у третіх осіб;
- отримувати необхідні пояснення від керівництва та працівників підприємства, що перевіряється, в усній чи письмовій формі;
- здійснювати перевірку наявності майна, грошових коштів, цінностей самостійно та вимагати від керівництва суб'єкта господарювання проведення контрольних оглядів, замірів, визначення якості продукції, щодо яких здійснюється перевірка документів;
- залучати на договірних засадах до участі в перевірці фахівців різного профілю.

Обов'язки аудиторів:

- в аудиторській діяльності керуватися виключно нормами чинного законодавства і дотримуватись його вимог;
- належним чином проводити аудит та надавати аудиторські послуги;
- повідомляти власників, уповноважених ними осіб, замовників про встановлені під час проведення аудиту недоліки ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;
- зберігати в таємниці інформацію, отриману при проведенні аудиту, не розголошувати відомості, які є комерційною таємницею, не використовувати ці відомості у своїх інтересах чи інтересах третіх осіб;
- нести відповідальність перед замовником за порушення умов договору на проведення аудиту;
- обмежувати свою діяльність наданням аудиторських послуг та іншими видами робіт, що мають безпосереднє відношення до аудиторської діяльності;
- своєчасно подавати до Аудиторської палати України звіт про свою аудиторську діяльність [5].

За порушення норм Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, затверджених АПУ, норм професійної етики аудиторів, рішень АПУ, які регулюють аудиторську діяльність, до аудиторів (аудиторських фірм) рішенням АПУ згідно із чинним законодавством можуть бути застосовані такі стягнення:

- попередження;
- зупинення чинності сертифіката на строк до одного року;
- анулювання сертифіката;

– виключення з Реєстру аудиторських фірм та аудиторів.

У сучасних реаліях більшість аудиторських фірм створює свої служби контролю за якістю наданих послуг, але ефективність такого контролю залежить лише від керівництва фірм.

Нами пропонується для підвищення рівня надання аудиторських послуг перш за все підвищити рівень безпосередньо аудитованої особи. Для цього необхідно, щоб аудиторські кадри, які починають займатися аудиторською діяльністю, мали більш високий професійний рівень.

Найпростішим способом являється впровадження обов'язкової методики підвищення професійного рівня незалежного аудитора, шляхом проходження ним обов'язкових щорічних програм підвищення рівня кваліфікації, а саме (семінари, конференції, тренінги) не менше 100 годин на рік. Не менш корисним був би обмін досвідом з аудиторами інших країн, які на сьогодні мають більш високий як теоретичний, так і практичний рівень підготовки.

Крім цього, важливим завданням є посилення вимог до системи атестації та сертифікації аудиторів. На сьогодні, як було зазначено раніше, щоб отримати сертифікат аудитора, необхідно лише мати вищу освіту, три роки стажу та здати кваліфікаційний іспит, який складається з тестової частини та ситуаційних завдань. Тобто у нашій країні абсолютно реально стати аудитором у 22 роки. Для порівняння: щоб стати аудитором у провідних європейських країнах необхідно крім обов'язкової вищої освіти відповідати таким вимогам:

- у Німеччині претендент повинен мати шестирічну практичну діяльність в економічній галузі (при цьому не менше чотирьох років брати участь у виконанні тих або інших контрольних функцій, як виняток допускаються до іспиту кандидати, які мають неповну вищу освіту, але мають не менш ніж 10-річний стаж аудитора-асистента чи іншого працівника в аудиторському товаристві);
- у Франції стаж роботи претендента має бути не менше 15 років на підприємстві, достатній обсяг знань у галузі фінансів, бухгалтерського обліку та права, що визначаються Міністерством юстиції;
- у Швеції – необхідна обов'язкова практична підготовка протягом не менше п'яти років, яка протягом трьох років відповідала б вимогам аналогічної підготовки до іспиту аудитора, а протягом інших двох років проходила б під керівництвом уповноваженого аудитора і включала в себе кваліфікована участь у проведенні аудиту на підприємствах, які з причини своїх розмірів (чи з іншої причини) представляють труднощі для перевірки;
- у Норвегії досвід практичної роботи претендента повинен бути не менш ніж 10 років та отримані знання з питань обліку, внутрішнього контролю, державного контролю, податкової системи, фінансів та юриспруденції.

Крім всього вищезазначеного, претендентам необхідно скласти досить складні кваліфікаційні іспити, а в деяких країнах навіть написати наукову роботу за спеціальністю. Для прикладу:

- у Німеччині допущені до іспиту надають письмову наукову роботу за фахом виконану вдома, далі виконуються три письмові роботи в присутності екзаменаторів, і тільки після цього претендент може розраховувати на проходження усної частини кваліфікаційного іспиту;

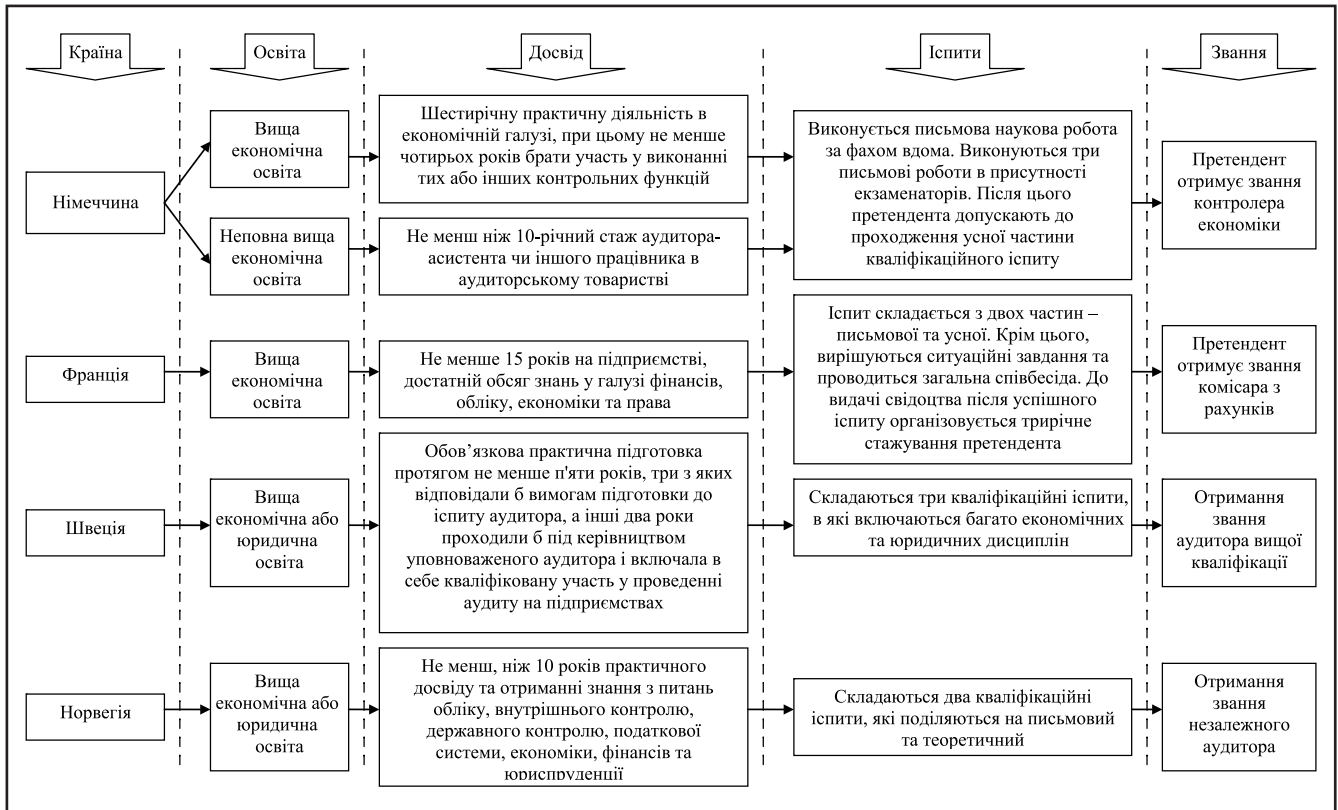


Рисунок 3. Вимоги до претендентів на звання сертифікованих аудиторів у країнах ЄС

– у Франції іспит складається з двох частин – письмової та усної. У ході письмового іспиту претендент відповідає на питання, які стосуються таких розділів: окремі випадки аудиту, правознавство, оподаткування, місія комісара по рахунках, методика і техніка аудиту, виконання часткових місій та особливості аудиту, організація контрольної експертизи, бухгалтерські дисципліни, фінансові дисципліни. На усному іспиті проводиться опитування з правознавства, бухгалтерського обліку, фінансів та оподаткування, виконується завдання з коментування тексту, вирішуються ситуаційні завдання та проводиться загальна співбесіда. До видачі свідоцтва після успішного іспиту організується трирічне стажування претендента;

– у Швеції для отримання звання аудитора вищої кваліфікації необхідно скласти три іспити, в які включаються такі предмети: аудит бухгалтерської звітності та звіту про діяльність з управління; аналіз бухгалтерської звітності; зовнішня звітність; звітність по підприємству; внутрішня звітність та економічне управління; внутрішній аудит і контроль; норми для методів оцінки статей балансу і розрахунку статей за результатами; правові та професійні норми для встановленої законом аудиторської перевірки і для тих, хто здійснює таку перевірку; право у сфері діяльності компаній; законодавство про банкрутство і неспроможність, а також злочини проти власності; податкове право; цивільне і торгове право; вчення про організацію та національна економіка; математика і статистика; основні принципи фінансування;

– у Норвегії сертифікат незалежного аудитора видається після успішно складених двох іспитів: письмового та теоретичного. Іспити включають в себе такі предмети: бухгалтерський облік та фінансова звітність, податкова система, право, фінанси, статистика, інформатика.

Вимоги до претендентів на звання сертифікованих аудиторів у країнах ЄС систематизовано на рис. 3.

Таким чином, проведене нами дослідження дозволило визначити основні проблемами розвитку аудиторської діяльності в Україні. Серед яких: недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю; брак належного досвіду аудиторської діяльності; відсутність типових форм документів; недостатня кількість кваліфікованих аудиторів, а тому неосвоєний ринок аудиторських послуг. Порівняльний аналіз підготовки аудиторських кадрів в європейських країнах показав, що для вирішення важливої проблеми, а саме – покращення якості надання аудиторських послуг в Україні, доцільно було б, перш за все, почати з вдосконалення та підвищення вимог до претендентів на отримання звання сертифікованого аудитора. Такий підхід дозволить підвищити рівень кваліфікації та професійних знань у незалежних аудиторів, що безсумнівно вирішить багато проблем у подальшій практичній аудиторській діяльності.

Висновки

На сучасний розвиток аудиту в Україні значною мірою впливають такі чинники як зниження рівня економічного розвитку та платоспроможності підприємств – потенційних замовників аудиторських послуг; бурхливий розвиток внутрішньогосподарського контролю – потенційного конкурента незалежних аудиторських компаній; низька якість аудиторських послуг у порівнянні з європейськими країнами.

Для посилення контролю якості аудиторських послуг необхідно підвищувати рівень кваліфікації незалежних аудиторів.

Перспективи подальших досліджень варто спрямувати на удосконалення моделі сертифікації аудиторських кадрів

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

та розробки обов'язкової програми для подальшої щорічної атестації існуючих незалежних аудиторів.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-портал Аудиторської палати України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/informatsiya-pro-stan-auditorskoji-diyalnosti-v-ukrajini>
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 №3125-XII. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Комарницька Н.І. Контроль якості аудиторських послуг: вітчизняний та зарубіжний досвід. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_15/203_Kom.pdf
5. Компанієць І.О., Гноева І.М. Контроль якості аудиторських послуг в Україні. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_3/NV-2011-V3_65.pdf
6. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О.Ю. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №1. – С. 46–54.
7. Проскуріна Н.М., Коваленко В.П. Якість аудиторських послуг в Україні: реалії та перспективи. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/soc_gum/Ech/2010_9-10/11_Proskurina.pdf
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.І. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2006. – 1152 с.
9. Прилипка С.І. Шляхи вдосконалення сертифікації аудиторів в Україні / С.І. Прилипка // Аудитор України. – 2012. – №3. – С. 18–21.
10. Бондар В.П. Управління якістю та якість в аудиті: шляхи удосконалення / С.І. Прилипка // Аудитор України. – 2012. – №7. – С. 11–25.
11. Програма підготовки до складання кваліфікаційного іспиту для одержання сертифіката аудитора України, затв. рішенням Аудиторської палати України від 29.09.2011 №239/8 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/sertifikatsiya>

УДК 330.341:65.016

Н.Г. БЕНИК,
ст. викладач кафедри економічної теорії,
Київська академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
І.О. ОДЛИЖУК,
студентка магістратури денної форми навчання,
Київська академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Етапи рівня впливу зовнішнього середовища на ефективність діяльності підприємств

У статті наведена характеристика розвитку ринкової економіки та визначено етапи рівня впливу зовнішнього середовища на ефективність діяльності підприємств, що дозволяє визначити, на якому етапі знаходиться Україна на шляху ринкових перетворень, та прогнозувати подальший розвиток ринкових відносин у країні, а також орієнтуватися підприємствам у сучасних умовах господарювання, вчасно реагувати на вимоги середовища і проводити відповідну корекцію своєї стратегії.

Ключові слова: ринкова економіка, зовнішнє середовище, підприємницька діяльність, виробництво, ресурси, продукція.

Н.Г. БЕНИК,
старший преподаватель кафедры экономической теории,
Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
И.О. ОДЛИЖУК,
студентка магистратуры дневной формы обучения,
Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Етапы уровня влияния внешней среды на эффективность деятельности предприятий

В статье приведена характеристика развития рыночной экономики и определены этапы уровня влияния внешней среды на эффективность деятельности предприятий, что позволяет определить, на каком этапе находится Украина на пути рыночных преобразований, и прогнозировать дальнейшее развитие рыночных отношений в стране, а также ориентироваться предприятиям в современных условиях хозяйствования, вовремя реагировать на требования среды и проводить соответствующую коррекцию своей стратегии.

Ключевые слова: рыночная экономика, внешняя среда, предпринимательская деятельность, производство, ресурсы, продукция.

N.H. BENYK,
Assistant Professor Department of economic theory
Kyiv State Maritime Academy named after hetman Petro Konashevich – Sahaydachniy
I.O. ODLYZHUK,
Master Student Full-time studies Kyiv State Maritime Academy named after hetman Petro Konashevich – Sahaydachniy

Stages of level of environmental impact on enterprises efficiency

The main features of the stages of development of the market economy and the stages of level of environmental impact on the performance of enterprises are described at the paper. It helps to determine at what stage is Ukraine towards market

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

reforms and predict the further development of market relations in the country, and also to take enterprises bearings at current market situation and to respond to the requirements of the environment and conduct appropriate strategy update.

Keywords: market economy, external environment, entrepreneurship, manufacturing, resources, products.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки відбувається на певному етапі розвитку ринкових відносин у розвинутих країнах. У той час коли в Україні, яка знаходилася у складі колишнього СРСР, панувала командно-адміністративна економіка, розвинуті країни пройшли значний шлях у розвитку ринкової економіки. Але «ще ніколи в історії реформаторам не доводилось мати справу з тоталітарною централізованою плановою економікою, за відсутності практично всіх інституцій, необхідних для підтримки капіталізму, ліквідувати її жорсткі адміністративні структури і запроваджувати вільні ринкові відносини» [1]. Входження у світову систему ринкових відносин держав колишнього СРСР потребує вивчення стану цієї системи та сучасних її проблем. Головним чинником сучасного стану ринкових відносин у розвинутих країнах є вплив зовнішнього середовища на ефективність розвитку виробників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням зовнішнього середовища та оцінці його впливу на функціонування мікроекономічних суб'єктів присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених. Слід виділити авторів, які, на нашу думку, зробили найбільш істотний внесок у цьому напрямі: в області системних досліджень – А.А. Богданов, В.М. Садовський, Б.З. Мільнер, Л.І. Євенко та ін.; в області стратегічного управління – В. Ансофф, К. Боумен, У. Кінг і Д. Клиланд, М.Х. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі, М. Портер, Г.Б. Клейнер, Р.А. Фатхутдінов, М.М. Алексеєва та ін.; в області маркетингу – Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Г.Л. Азоев, О.П. Браверман, А.А. Голубков, В. Спицин і Я. Спицин та ін.

Метою статті є розкриття сутності ринкової економіки та визначення етапів розвитку зовнішнього середовища та його впливу на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап ринкових відносин характеризується значною залежністю діяльності підприємств від стану та розвитку зовнішнього середовища. Тобто підприємства повинні орієнтуватися на вимоги середовища і проводити відповідну корекцію своєї стратегії. Ефективність роботи підприємств сьогодні залежить від швидкості пристосування їх до змін у середовищі, можливості прогнозування цих змін та визначення відповідної стратегії. Але така залежність підприємств від зовнішнього середовища притаманна останнім 25–30 рокам. Відношення між підприємствами і зовнішнім середовищем пройшли кілька етапів, перш ніж досягли сучасного.

Характеристика етапів розвитку ринкової економіки, в тому числі співвідношення «підприємство – зовнішнє середовище», дозволяє визначити, на якому з них знаходиться Україна на шляху ринкових перетворень, та прогнозувати подальший розвиток ринкових відносин у країні. Один із найвизначніших фахівців в області керування У.Д. Дункан відмітив: «Ми повинні оглядатися на минуле, тому що це все, що ми маємо для того, щоб довідатися щось про майбутнє» [2]. На підставі проведених досліджень пропонується визначити етапи рівня впливу зовнішнього середовища на ефективність діяльності підприємств.

1 етап. Класичний капіталізм. Почав формуватися у ХІХ столітті на основі ідеї вільного підприємництва та невтручання держави в економіку. Цей період характеризується формуванням нової промислової технології, основу економіки становить виробництво товарів і послуг, а також комерція і інші види законної економічної діяльності. Велика частина товарів і послуг виробляється для продажу. Формуються промислові ринки та концепції конкуренції в її сучасному розумінні. На той час конкурувати означало домагатися придушення чи поглинання суперника, але ніяк не суперничати з ним на ринку на рівних правах. Цей початковий етап ринкової економіки визначається як «ринковий фундаменталізм» [3].

Саме ринок вважався великим координатором факторів виробництва та готової продукції. Конкуренція вимагала виробників виробляти якісну продукцію, яка знаходить попит у споживачів. В умовах конкуренції виживають тільки кращі виробники. «Конкурентна система – це складний механізм мимовільної координації, що діє через систему цін і ринків, механізм зв'язку, який служить для об'єднання знань і дій мільйонів різних індивідуумів», – вважає П. Самуельсон [4]. Економіка, констатує А. Сміт, «як би невідомою рукою» направляється к найліпшому результату [5].

На час становлення капіталізму вважалося, що держава повинна проводити політику вільного підприємництва та не обмежувати конкуренцію. Національна економіка розумілася як саморегулюючий механізм.

Відповідно до А. Сміта ділова діяльність повинна формуватися навколо користувача, а не навпаки. Але ця його концепція не набула практичного змісту в перші часи формування ринкових відносин, тому що ринок був достатньо великий і ненасичений. Саме тому початок ХХ століття знаменується подальшим розвитком й інтеграцією виробничих структур, створених у період промислового перевороту. Ця нова смуга, що продовжувалася до 30-х років, одержала назву епохи масового виробництва [6].

В епоху масового виробництва головні завдання підприємницької діяльності полягали в розробці й удосконаленні механізму масового виробництва, напрямку зниження витрат випуску продукції. Більшість продукції задовольняла певні потреби споживачів і мала виконувати схожі функції. Секрет успіху підприємства полягав в умінні домогтися найнижчої собівартості одиниці продукції. Поняття маркетингу було тоді нехитрим і простим: підприємство, яке пропонувало стандартний продукт по найнижчій ціні, мало неодмінно виграти [7].

Галузі у той час були чітко розмежовані і здебільшого мали гарні перспективи зростання. Спокусі перейти межі галузі і зайнятися новими видами діяльності піддавалися тільки найбільш заповзятливі підприємства. Більшість задовольнялася власними перспективами зростання. Було очевидно, що металургійні компанії відносяться до металургії, автомобільні – до автомобільної промисловості тощо. Підприємницький сектор надійно відгороджувався від втручання ззовні, тобто з боку суспільства. Політичний і соціальний контроль був мінімальним. Держава рідко втручалася у справи вільного під-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

приємництва. Від неї чекали при необхідності заходів економічного протекціонізму. У тих випадках, коли підприємства йшли на скандальні порушення суспільних норм, держава відповідала обмеженнями волі дій підприємців такими заходами, як законодавча заборона угод і змов між підприємствами. Але такі випадки були рідкістю, зазвичай зовнішні межі підприємницького сектору не порушувалися.

Період масового виробництва характеризується зосередженням керівництва підприємства на ефективній роботі виробничого механізму. Так виробився той набір управлінських уявлень, підходів і кращих рішень, що пізніше знайшов відображення у системі Тейлора [8]. Філософія підприємства на той час характеризувалася таким чином: «Ми – професійні мукомели. Завдяки поставкам найвисокосортнішої північноамериканської пшениці, забезпечені обіллям водної енергії та прекрасним борошномельним обладнанням, виробляємо борошно найвищої якості. Наша основна функція – виробництво борошна найвищої якості, і зрозуміло, ми повинні наймати продавців, щоб збувати його, так само як ми наймаємо бухгалтерів, щоб вести нашу бухгалтерію» [9]. Тобто зовнішнє середовище сприймалося як постачальник ресурсів і не мало суттєвого впливу на виробництво, а головною проблемою була доставка товару до споживача.

Таким чином, в перші десятиріччя становлення капіталізму вплив зовнішнього середовища на діяльність виробництва обмежувався ресурсами, насамперед природними та фінансовими. Держава практично не втручалася в діяльність підприємств, а конкуренція обмежувалася більш низькою ціною однотипної продукції. Попит на продукцію, яка задовольняла прості потреби споживачів, був не обмежений.

Перші кроки переходу України до ринкової економіки також були спрямовані на обмеження державного втручання у розвиток підприємств. Але при цьому не було враховано розвиток глобальних процесів. Українські підприємства в одну мить опинилися в конкурентній боротьбі сам на сам із більш конкурентоспроможними іноземними підприємствами. Перехід до ринкової економіки супроводжувався в Україні не поступовим розвитком ринкових відносин, а стрімким падінням виробництва. Система збуту почала розвиватися на засадах ринкової економіки, але це була система збуту іноземних товарів масового попиту.

2 етап. Якщо у перші три десятиліття ХХ століття успіх був гарантований підприємству, що пропонувало найнижчу ціну, то вже на початку 30-х років попит на основні споживчі товари став близький до насичення. Кількість споживачів, у яких була «машина в гаражі і курка в каструлі», зростала, і в міру зростання добробуту споживач став шукати більшого, ніж задоволення основних потреб. Попит на стандартизовану продукцію почав падати. В цей період підприємства мали можливість випускати великі обсяги продукції, але вона не знаходила збуту. Картина гармонії в економіці стала все більше піддаватися сумніву, почався період Великої депресії.

У період Великої депресії почала зростати важливість саме збутової діяльності. Споживач почав диктувати свої смаки, підприємства визнали важливість необхідності створення розподільчої мережі та підрозділів з комерційних досліджень стану ринку. Філософія підприємств трактувалася як «Ми – борошномельна компанія, яка виробляє ряд продуктів для споживчо-

го ринку. Ми повинні мати першокласну організацію збуту, яка зможе реалізувати всі наші вироби, які ми можемо виробляти по сприятливим цінам. Ми повинні доповнити цю організацію зі збуту споживчою рекламою та дослідженням ринку. Ми бажаємо, щоб наші продавці і наші дилери мали в руках все необхідне для просування продукції до споживача» [9].

Таким чином, виробники у 30-х роках почали вивчати потреби ринку, тобто зовнішнього середовища. Почався етап взаємодії із зовнішнім середовищем: інформація про потреби – інформація про вироби (реклама). Адаптацію до цього нового положення підприємства реалізовували за рахунок створення відповідних підрозділів з реклами та досліджень ринку. Тобто за рахунок лише структурної перебудови та визначення додаткових цілей своєї діяльності. Виробництво було в центрі уваги, але воно вже враховувало необхідність підприємства збути продукцію.

Реакцією підприємств на падіння попиту стала орієнтація на споживача, потреби ринку, а не тільки на виробничий процес. Конкурент Форда «Дженерал Моторз» першим на початку 30-х років переключив увагу з виробництва на ринок. Введення принципу щорічної зміни моделей символізувало перехід від стандартної продукції до диференційованої. На противагу колишній виробничій орієнтації баланс успіху став схилитися у бік ринкової орієнтації. Головні завдання керування змістилися у бік просування моделей на ринок, реклами, організації збуту та інших засобів впливу на вибір споживачів. Цей період І. Ансофф визнав вже як епоху масового збуту [6].

Підприємства України при переході економіки на ринкові умови також почали інтенсивно вивчати ринок. На підприємствах України почали створюватися підрозділи маркетингу, набула розвитку реклама. В той же час в Україні спостерігалось різке падіння виробництва, що не дало змоги створити належні ринкові умови та гідну конкуренцію.

Перехід до ринкової орієнтації у світі відбувався в усіх галузях у різні часи. Першими перейшли до ринкової орієнтації галузі, що випускали споживчі товари, а також галузі зі складними технологіями, що виготовляють промислові напівфабрикати. Саме таким шляхом створювалися ринкові умови і в Україні.

У галузях зі складними технологіями розробка нових видів продукції стала важливою складовою діяльності підприємств ще на початку нинішнього сторіччя. Історичною віхою розвитку цих галузей стало створення лабораторій для наукових досліджень і досвідчених розробок. Цей крок поклав початок поширенню практики підготовки нововведень усередині підприємства. Імпульси, що радикально змінювали ринкову обстановку, виходили головним чином від підприємств, що брали на себе провідну роль і що задавали стиль і темп прогресу. Таким чином, виробники вважали, що тримають свою долю у власних руках. У цей період значно зросла роль маркетингу. Вона стає головною і починає диктувати вимоги до продукції та формувати відповідні ринки.

У галузях, зайнятих переробкою сировини і випуском споживчих товарів тривалого користування, ринковий підхід поширювався повільно. Зіштовхнувшись із насиченням попиту, підприємства цих галузей найчастіше задовольнялися застійними темпами зростання замість того, щоб докласти необхідних зусиль та повернутися обличчям до ринку. Лише після Дру-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

гої світової війни багато хто з цих галузей одержали імпульс у вигляді нових технологій спочатку в умовах спізнаної ринкової орієнтації, а потім підвищеного динамізму 70-х років. У галузях із менш складними технологіями перехід до обов'язкової щорічної зміни асортименту виразився в поступовому удосконаленні продукції, кращому упакуванні, зовнішній обробці тощо. Зміна продукції відбувалися не стільки революційними методами, скільки еволюційними. Основна увага приділялася поточним характеристикам продукції і ринків, а не турботі про потенціал для підтримки рівня прибутків у майбутньому.

Перехід до ринкової орієнтації, тобто до потреб споживача, зажадав іншого відношення до завдань управління: їх потрібно було розглядати не зсередини підприємства, а ззовні, у відкритій перспективі. Це період, коли прийшло розуміння зв'язку кожного підприємства з зовнішнім оточенням [10]. Підприємства почали розглядатися як відкриті системи, які отримують ресурси ззовні і віддають свою продукцію у зовнішнє середовище (див. рис.).

У період Великої депресії поширилося масове безробіття. Класичний ринковий механізм не зміг впоратися з депресією та масовим безробіттям. Рецепт виходу з цієї кризи запропонував Дж. Кейнс [11].

В основі цього рецепту було поширення ролі держави в економічній політиці в цілях ліквідації безробіття та інфляції: держава повинна була вплинути на величину попиту. Саме з цього періоду роль держави у регулюванні ринкових відносин суттєво змінилася. В подальшому втручання держави у механізм ринкової економіки збільшувалося або зменшувалося залежно від стану цього механізму. Таким чином, зовнішнє середовище поширилося до факторів впливу держави на підприємницьку діяльність.

З етап. Після Другої світової війни увагу знову було зосереджено на зниженні витрат виробництва. Однак у зв'язку з появою нових методів (зокрема, дослідження операцій) і інструментальних засобів (перші покоління ЕОМ) прийшли до ідеї оптимізації виробництва. При цьому дані погляди не носили характеру заперечення попередніх досягнень теорії управління, а наголошували на розширенні можливостей менеджменту за рахунок залучення нових інструментів. Д. Белл дав цьому періоду ім'я постіндустріальної епохи [12].

Із середини 50-х років почався прискорений розвиток впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств. Економіка більшості країн після Другої світової війни потребувала значних іноземних інвестицій та державного втручання. Це був початок світової глобалізації. Зростання

міжнародних зв'язків потребував розширення державного втручання та привів до певної залежності розвитку економіки кожної країни від формування світових тенденцій.

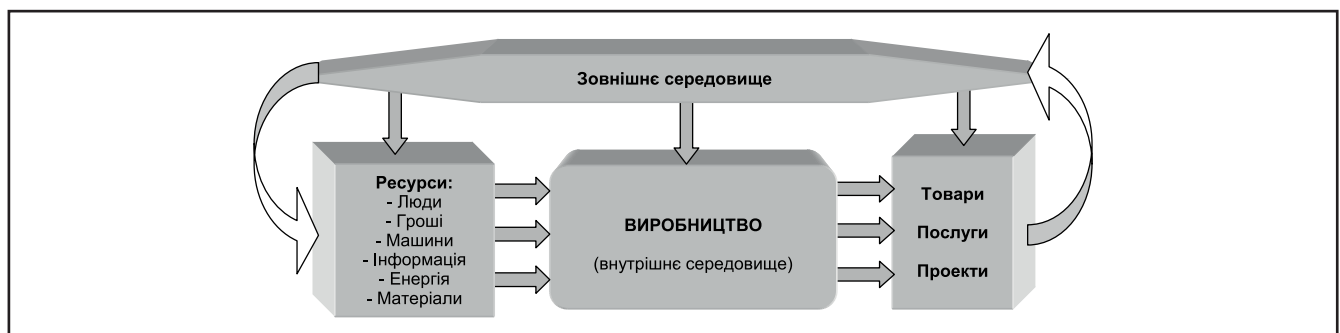
Суттєва різниця впливу зовнішнього середовища на початку етапу та на теперішній час потребує, на наш погляд, окремого розгляду та виділення додаткового етапу. На початку третього етапу вплив факторів зовнішнього середовища був певним чином прогнозований, і тому отримали розвиток методи його прогнозування. В цей час набуло розповсюдження стратегічне планування як основний метод управління.

4 етап. На межі 1970-х років переломної для всієї управлінської думки з'явилася чітко сформульована ідея про те, що підприємство – це відкрита система, що пристосовується до свого досить різноманітного зовнішнього й внутрішнього середовища, і головні причини того, що відбувається усередині підприємства, варто шукати поза нього. 70–80-ті роки пройшли в інтенсивних пошуках взаємозв'язків між типами середовища й різних форм управління.

Десятиліття 80-х ознаменувалося новим проривом – несподіваним для багатьох менеджерів, відкриттям значення «організаційної культури» як потужного інструменту управління, особливо ефективно використовуваного японцями. Сьогодні багато теоретиків схильні ставити культуру по силі впливу на людей у рівень із організацією як управлінським інструментом. Як виявилось, в цьому є раціональне зерно. Адже і ми в другій половині 80-х років виявили, що головний потенціал і в той же час головна небезпека для прогресивних змін криється в людині, а точніше, в її свідомості, в культурі, в тому числі в культурних стереотипах поведінки на підприємствах.

У 90-ті роки спостерігається тенденція, яка стосується вже соціальних, поведінкових аспектів – це посилення уваги не тільки до організаційної культури, а й до різних форм демократизації управління, участі рядових працівників у прибутках, у здійсненні управлінських функцій, у власності.

Нарешті, у 90-ті роки спостерігається посилення міжнародного впливу на характер управління. Слідом за переходом більшості постіндустріальних країн до відкритої економіки, різким підвищенням ролі міжнародної конкуренції і в той же час кооперації виробництва, розвитком транснаціональних корпорацій тощо розширюється кількість факторів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємств. Події, які наростали, стали змінювати границі, структуру і динаміку підприємництва. Перед підприємствами все частіше вставали нові і несподівані завдання. П. Друкер визначив часи, що настали, як «епоху без закономірностей» [13].



Процес функціонування підприємства як відкритої системи

Розроблено за [10].

Технічний прогрес докорінно змінює як попит, так і пропозиції. Величезні внески капіталу в НДДКР (науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи) дали ефект у вигляді народження безлічі галузей, заснованих на нових технологіях, але в той же час привели інші галузі до старіння.

Таким чином, соціально-політичні зв'язки підприємства з його оточенням, що в індустріальну епоху не могли навіть розкритися, стають для підприємств джерелом життєзабезпечення. Їхнє значення зростає тому, що через цей канал надходить інформація і з'ясовуються орієнтири для пошуків нових видів комерційної діяльності, доходять нові соціальні вимоги і сигнали про небезпечні обмеження для підприємництва.

Висновки

Розвиток впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств пройшов ряд послідовних етапів, на кожному з яких змінювались умови їх функціонування по стадіях: формування виробництва, його структурний та технологічний розвиток (виробничий переворот), масове виробництво, масовий збут. Змінювались ключові параметри успіху, і увага менеджерів послідовно переходила від колишніх пріоритетів до нових. Це стало можливим унаслідок поширення та поглиблення впливу зовнішніх факторів виробництва.

В останні роки відбулося значне наростання мінливості умов, в яких протікає підприємницька діяльність.

Ефективність роботи підприємств сьогодення залежить від швидкості пристосування до змін у середовищі, можливості прогнозування цих змін та визначення відповідної стратегії. Під впливом інтернаціоналізації підприємницької діяльності, недостачі ресурсів і прискореного технічного відновлення конкуренція не слабшає, а посилюється. Проблеми виробництва і збуту продукції наростають і ускладнюються,

і на них накладаються інші складності технологічні прориви, старіння, зміни у структурі економіки і ринку, відносини між підприємством і державою, підприємством і суспільством.

Список використаних джерел

1. Джордж де Мені, Вінг Тай Ву. Вступ до обговорення ситуації в Україні / Уроки реформ: за матеріалами міжнародної конференції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 219 с.
2. Менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатъевой. – М., 2001, 342 с.
3. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
4. Самуельсон П. Экономика: Підручник. – Львів. Світ. 1993. – 496 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 539 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика. – 1998. – 519 с.
7. Форд Генри. Моя жизнь мои достижения. – Л.: Время, 1924 (Перевод под редакцией инженера-технолога В.А. Зоргенфрея. Электронная версия: © Нит. Раритетные издания, 1998.
8. Фредерик Тейлор. Принципы научного менеджмента (монография, 1911).
9. Джордж Стейнер. Планирование маркетинга / Сборник: Внутрифирменное планирование в США. – М.: Прогресс. – 1972. – 390 с.
10. Акофф Р. Акофф о менеджменте. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. проф. Н.Н. Любимова; под ред. д.э.н., проф. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
12. Белл Д., Иноземцев В. Эпоха разобщенности. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2007. – 304 с.
13. Дракер Питер. Классические работы по менеджменту = Classic Drucker. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2008. – 220 с.

УДК [339.178.3+338.46](477)

О.Ю. БИЛА,

аспірантка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Факторингові послуги в Україні: стан і розвиток

Розкривається сутність факторингових послуг, значення факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Досліджено основні тенденції та перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, дебіторська заборгованість, прямий та опосередкований факторинг, конвенційний та конфіденційний факторинг, факторинг з правом регресу, факторинг без права регресу.

О.Ю. БЕЛАЯ,

аспірантка, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Факторинговые услуги в Украине: состояние и развитие

Раскрываются суть факторинговых услуг, значение факторинга в управлении дебиторской задолженностью предприятий. Изучены основные тенденции и перспективы развития рынка факторинговых услуг в Украине.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые операции, дебиторская задолженность, прямой и опосредованный факторинг, конвенционный и конфиденциальный факторинг, факторинг с правом регресса, факторинг без права регресса.

O. BILA,

postgraduate of the finance department Kiev National Economic University named after Vadym Hetmane

Factoring services in Ukraine: state and development

This article reveals the essence of factoring services and the value of factoring in the management of accounts receivables of the companies. The main trends and market prospects of factoring services in Ukraine are also studied.

Keywords: factoring, factoring, receivables factoring, direct and indirect, conventional and confidential factoring, factoring with recourse, factoring without rehressu.

Постановка проблеми. На сучасному етапі перед підприємствами України гостро постало питання неплатежів, нестачі обігових коштів, про що свідчить питома вага дебіторської заборгованості у структурі балансу. В той самий час на українському ринку фінансових послуг склалася така ситуація, в рамках якої, з одного боку, конкуренція між фінансовими компаніями та банками посилюється і застосовуються останні досягнення у сфері високих технологій, значні покращення традиційних фінансових систем та моделей, з іншого – компаніям – споживачам фінансових послуг необхідні нові, більш ефективні та комплексні інструменти фінансування. В цій ситуації необхідні фінансові інструменти, які спроможні в повній мірі задовольняти фінансові та управлінські потреби учасників підприємницької діяльності. Одним з подібних інструментів є факторинг. Дослідження сутності і механізмів факторингових послуг зумовлено новизною цієї фінансової послуги в Україні, а також недостатністю, а в багатьох аспектах відсутністю теоретичних та прикладних досліджень у цій галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі факторингу присвячено низку наукових праць. Дослідженню сутності поняття «факторинг» приділили увагу вчені, які досліджували управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу та перспективи його запровадження в Україні. Серед наукових праць, в яких досліджуються факторингові послуги, необхідно відзначити роботи таких зарубіжних вчених, як Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Ф. Селінджер, М. Бікерс, Ф. Салінберг, П. Біско, Дж. Гілберт, Л. Клеппер, А. Кокс, К. Мерішті. Серед небагатьох вітчизняних авторів, що розглядали проблеми розвитку ринку факторингу, слід назвати таких як Т.Е. Беялов, Л. Гутко, І. Наумця, Ю. Лисенко, О. Остафіля, В. Смачило, Є. Склепового, А. Солтана, Я. Чубарова. Утім проблема факторингу в Україні відноситься все ще до числа недостатньо розроблених, і у вітчизняній фінансово-економічній літературі відсутні ґрунтовні наукові дослідження щодо ринку факторингових послуг.

Дослідження сутності факторингу та його використання як перспективного механізму зменшення дебіторської заборгованості, налагодження взаєморозрахунків.

Мета статті полягає в удосконаленні і обґрунтуванні впровадження факторингу на фінансовому ринку України як дієвого інструменту короткострокового фінансування підприємств.

Виклад основного матеріалу. Факторинг (від англ. Factoring – посередник) – фінансова комісійна операція, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою:

- миттєвого отримання більшої частини платежу;
- гарантії повного погашення заборгованості;
- зниження витрат по веденню рахунків.

Дослідженню проблем використання факторингу присвячено низку наукових праць.

Факторингове обслуговування, як відомо, в загальному вигляді можна охарактеризувати як процес переуступки факторинговій компанії (банку) неоплачених довгострокових вимог (рахунків-фактур та векселів), які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту, в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника.

Факторинг є симбіозом фінансових, страхових і інформаційних послуг, направлених на підтримку зростання об'ємів продажу товарів, робіт, послуг. Факторинг є операцією, орієнтованою на конкуруючий сегмент ринку: якщо на ринку є конкуренти, це свідчить, що підприємствам потрібна ця послуга. Насамперед факторинг вигідний виробникові продукції, який шукає ринок збуту і поспішає отримати оплату за товар з тим, щоб пустити ці кошти в обіг. По-друге, факторинг вигідний великим оптовим торговим компаніям, які, реалізуючи свій товар, не можуть чекати оплати за цей товар, оскільки їм необхідно щонайшвидше купити товар у виробника.

Компанія або банк (фактор) звичайно надає постачальникові до 60–90% від суми дебіторської заборгованості відразу після відвантаження товару (до настання терміну платежу). Фактор відшкодовує собі це фінансування з наступних надходжень від покупців. Частина дебіторської заборгованості, що залишилася, тобто 10–40%, за винятком комісії фактора, виплачується постачальникові відразу після того, як покупець зробив оплату.

Факторинг є різновидом торгово-комісійної операції та містить елементи традиційного короткострокового кредитування і вексельного кредитування, проте відрізняється від них. Так, вексельна форма кредитування на відміну від факторингу не дає гарантії у своєчасній оплаті, а примусове виконання вексельних обов'язків потребує додаткових видатків. У випадку із традиційним кредитуванням увесь ризик неплатежу, а відповідно й повернення кредиту, лягає на постачальника.

За даними Державного комітету статистики України, сума дебіторської заборгованості українських підприємств у 2010 році становила 1374,81 млн. грн., а в 2012 році – 1701,40 млн. грн. За період 2010–2012 років її сума зросла на 326,59 млн. грн., або на 23,76%. Одночасно спостерігалось і зростання кредиторської заборгованості. Якщо в 2010 році кредиторська заборгованість підприємств економіки України становила 1596,04 млн. грн., то в 2012 році – 2065,07 млн. грн., або зросла на 29,37% [9]. Значні обсяги дебіторської заборгованості негативно впливають на фінансовий стан суб'єктів господарювання. Одним з інструментів її зменшення виступає факторинг. Обороти факторингу в Україні в 2013 році становили 1340 млн. євро (2012 рік – 1233 млн. євро, 2011 рік – 955 млн. євро, 2010 рік – 540 млн. євро)¹. Але ця тенденція до зростання і обсягу факторингових послуг є незначними в порівнянні із загальносвітовим оборотом факторингової індустрії².

Відносини факторингу лежать в основі порівняно нового для нашого правопорядку договору фінансування під відступлення грошової вимоги.

Відповідно до статті 1077 Цивільного кодексу України за договором фінансування під відступлення грошової вимоги одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати другій стороні (клієнту) кошти в рахунок грошової вимоги клієнта (кредитора) до третьої особи (боржника), що впливає з надання клієнтом товарів, виконання робіт або надання послуг третій особі, а клієнт відступає або зобов'язується відступити

¹ Відповідно до опублікованих даних Factors Chain International, електронний ресурс <http://www.fci.nl> – глобальна мережа провідних факторингових компаній.

² Загальносвітовий оборот факторингової індустрії в 2012 році становив 2132 трлн. євро. Майже 2/3 загальносвітового показника припадає на Європу (63,4%), далі йдуть Азія (22%) та американські континенти (11%).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначення сутності факторингу різними авторами

№ п/п	Автор	Визначення факторингу
1	І.В. Багрова	Фінансова операція, згідно з якою одна сторона (фактор) передає або бере на себе зобов'язання передати кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта), а клієнт відступає або бере на себе зобов'язання відступити факторові ту свою грошову вимогу до третьої особи, яка впливає з відносин клієнта (кредитора) з цією третьою стороною, особою (боржником)
2	І.Т. Балабанов	Різновид торговельно-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням оборотних коштів. Інкасування дебіторської заборгованості покупця та специфічний різновид короткотермінового кредитування та посередницької діяльності
3	Т.П. Басюк	Система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткотривалі вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії)
4	Т.Е. Беялов	Купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду.
5	О. Береславська	Метод кредитування експорту; і розглядає як продаж права щодо вимоги торговельних боргів
6	М. Байкерс, англійський економіст	Довготривала угода між факторинговою компанією та постачальником, який продає свої товари на умовах товарного кредиту, в якій фактор зобов'язується купувати рахунки до отримання і додатково залежно від угоди надавати такі послуги, як ведення книги дебіторів та адміністрування дебіторської заборгованості, інкасація боргів, захист від втрат за наявності поганих боргів, що можуть виникнути при банкрутстві покупців.
7	І.О. Бланк	Фінансова операція, що полягає у поступці підприємством-продавцем права отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії – «фактор компанії», які беруть на себе всі кредитні ризики щодо інкасації боргу.
8	В.В. Бочаров	Продаж дебіторської заборгованості підприємства (зі скидкою) спеціальному агенту – фактору
9	Л.С. Васильєва	Фінансовий інструмент – продаж дебіторської заборгованості банку або факторинговій компанії
10	Н.М. Внукова	Різновид торгово-комісійної операції, поєднуваної з кредитуванням обігового капіталу клієнта, включає інкасування дебіторської заборгованості клієнта, кредитування і гарантію від кредитних та валютних ризиків.
11	А.М. Герасимович	Комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта.
12	Н.П. Гусаков	Операція, пов'язана з переуступкою банку (факторинговій компанії) клієнтом-постачальником неоплачених платежів (рахунків-фактур) за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги і відповідно – права отримання платежів по них
13	А.Г. Загородній, Г.О. Партин	Система фінансування, за умовами якої банк (чи фактор-фірма) скуповує права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями, придбаними у різних осіб. Здебільшого банк купує дебіторські рахунки (рахунки-фактури) на поставлені товари чи надані послуги». Згідно з факторинговою угодою підприємство-постачальник поступається банкові-посереднику правом отримання платежів від платників за поставлені товари чи надані послуги
14	І.О. Карлова, Т.О. Кривошеєва	Операція, що виконується на договірних засадах фінансовою установою щодо фінансування оборотного капіталу підприємства (клієнта), управління дебіторською заборгованістю, страхуванням ризиків та інкасування боргів
15	Р. Коцовська	Це придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями, що виникли між контрагентами в процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
16	В.В. Козик	Придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи надані послуги
17	О. Ковалюк	Придбання права на стягнення боргів, перепродаж товару і послуг з подальшим одержанням платежів за ними. Інакше кажучи, факторинг є різновидом посередницької діяльності, за якої фірма-посередник (факторингова компанія) за певну плату одержує від підприємства право стягувати і зароховувати належні йому суми грошей від покупців на його рахунок (право інкасувати дебіторську заборгованість). Водночас посередник кредитує оборотний капітал клієнта і бере на себе його кредитний і валютний ризики
18	М.І. Крупка	Доволі складна і багатогалузова операція, яка є інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта з виплатою суми рахунків
19	Ю.М. Лисенко	Фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника)
20	Мороз А. М.	Операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитування обігового капіталу суб'єкта господарювання.
21	В. Остафіль	Перевідступлення боргових прав підприємства іншому суб'єктові, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку.
22	О.І. Пальчук	Процес перевідступлення банку або фінансовій компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника
23	Л.В. Руденко	Комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта
24	В. Скалка	Кредитно-фінансова операція, що передбачає продаж підприємством-позичальником своїх прав на відвантажені товари (вироблену продукцію), виконані роботи або надані послуги банку-фактору
25	Є.В. Склеповий	Фінансування постачань з відстроченням платежу, страхування ризиків, пов'язаних з відстрочкою платежу, а також управління дебіторською заборгованістю
26	О.С. Стоянова	Діяльність спеціалізованої установи (факторингової компанії чи факторингового відділу банку) щодо стягнення грошових коштів з боржників свого клієнта (промислової чи торгової компанії) і управління його борговими вимогами
27	Н.С. Струк	Операція, яка об'єднує в собі ряд посередницько-комісійних послуг з кредитування оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є переуступка першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з компенсацією вартості такого боргу першому кредитору
28	Словник сучасної економіки Макміллана	Метод для того, щоб позбутися торговельних боргів шляхом продажу цих боргів фінансовому інституту
29	М. Форман, Дж. Гілберт, Ф. Селінджер	Відкрита угода про повне обслуговування, до якої належать фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу
30	В. Ходаківська	Це переуступка фактор-фірмі неоплачених боргових зобов'язань, рахунків-фактур та векселів, які виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту в спільності із елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника

Джерело: складено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

факторові своє право грошової вимоги. Таким чином, за своєю суттю даний договір є оплатним і двостороннім. Сторонами цього договору виступають клієнт і фінансовий агент.

Принципово важливо підкреслити, що у вітчизняній юридичній літературі договір фінансування під відступлення грошової вимоги і договір факторингу, як правило, трактуються як рівнозначні поняття. Багато в чому це пояснюється тим, що за своєю конструкцією договір фінансування під відступлення грошової вимоги в Цивільному кодексі України близький (хоча і не ідентичний) до конструкції контракту (договору) з факторингових операцій в тому вигляді, в якому його визначає Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг.

Відповідно до українського законодавства договір факторингу може передбачати як передачу грошей фінансовим агентом клієнту на умовах договору позики, так і зобов'язання передати їх на умовах кредитного договору. Точно так і клієнт залежно від умов конкретного договору або поступається факторові певну грошову вимогу, або зобов'язується його поступитися.

Економічною метою даного договору є фінансування клієнта фінансовим агентом під відступлення грошової вимоги до дебітора.

Предметом договору факторингу може бути:

- передача (відступлення) клієнтом факторові грошової вимоги до боржника в обмін на надання фінансовим агентом клієнту коштів у формі кредиту або позики;
- поступка клієнтом факторові грошової вимоги до боржника як способу забезпечення вже наявного свого зобов'язання перед фінансовим агентом (наприклад, за кредитним договором фінансового агента з клієнтом).

Слід сказати, що в останньому випадку грошове вимога може перейти до фінансового агента лише за умови невиконання клієнтом свого зобов'язання за кредитним договором. Як бачимо, в договорі факторингу фінансовий агент, по суті, так чи інакше, кредитує свого клієнта, отримуючи натомість право грошової вимоги за деякими його зобов'язаннями в якості повернення або забезпечення свого кредиту.

Станом на 31.12.2013 у Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 163 фінансових компа-

ній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом 2013 року фінансові компанії уклали 70 819 договори факторингу загальним обсягом 10 039,59 млн. грн. і виконали 60 524 договори на суму 9167,8 млн. грн. [11].

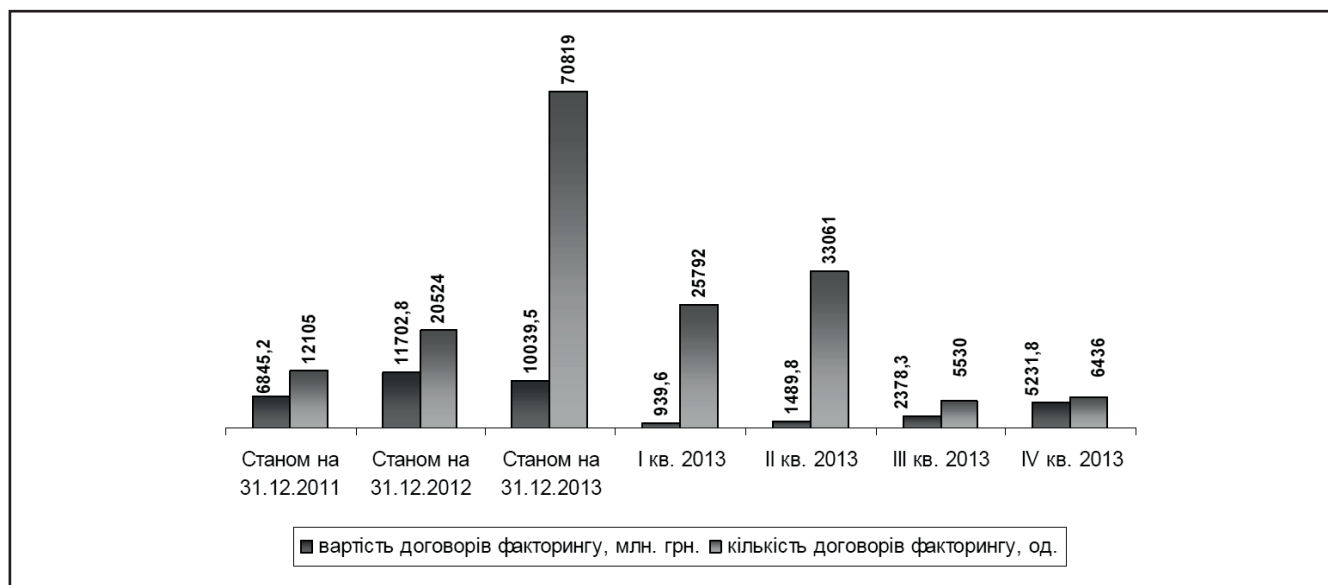
Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу по кварталах наведена на рисунку.

За 2013 рік порівняно з аналогічним періодом 2012 року відбулося загальне зменшення суми договорів факторингу на 14,2% (1663,3 млн. грн.). Значно скоротилися укладені договори за такими галузями, як сфера послуг – на 89,7% (–1326,7 млн. грн.), машинобудування – на 99,9% (252,7 млн. грн.), харчова промисловість – на 61,1% (–180,7 млн. грн.). У той же час укладено договори факторингу за галузями, по яких протягом 2011–2012 років не укладалися договори, а саме: сільське господарство – 17,5 млн. грн., транспортна сфера – 1,7 млн. грн., хімічна промисловість – 2,1 млн. грн.

Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи.

Протягом останніх чотирьох десятиліть використання факторингу в розвинутих країнах Західної Європи, Америки й Азії зростає вражаючими темпами. За даними міжнародної факторингової асоціації International Factors Group S.C., у 2013 році загальносвітовий оборот факторингових операцій виріс у порівнянні з 2012 роком більш ніж на 4,6%. У структурі світового факторингу близько 82% приходилося на внутрішній факторинг і 18% – на міжнародний [2].

У міжнародному факторингу істотна роль належить експортному факторингові, що являє собою продаж експортером своєму факторові короткострокових дебіторських заборгованостей (звичайно до 60–90 днів) по експорту. Обслуговуючи своїх клієнтів–експортерів, факторингові компанії (експорти–фактори) часто діють разом з іноземними факторинговими компаніями, що функціонують у країнах імпорту (імпорти–фактори). Імпорти–фактори допомагають експортам–факторам одержувати інформацію про існуючого або потенційного дебітора у своїй країні, забезпечувати страхування ризику неплатежу іноземного дебітора, стягувати дебіторську заборгованість тощо.



Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу по кварталах

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для цілей вищевказаної взаємодії факторингові компанії з різних країн укладають міжфакторні угоди або вступають у міжнародні факторингові асоціації і групи. Наприкінці 50-х – початку 60-х років створені три найбільші міжнародні факторингові групи: Heller International Group, International Factors Group S.C. та Factors Chain International.

У даний час виділяють декілька видів факторингових операцій:

- прямий (бере участь лише один фактор) та опосередкований (беруть участь два фактори);
- розкритий (операція, в якій покупцеві повідомляється про факторингову угоду) та нерозкритий (покупцеві не повідомляється про операцію);
- конвенційний (комплексна система фінансового обслуговування, яка містить бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками, страхове кредитування, представництво тощо) та конфіденційний (обмежується виконанням тільки деяких операцій);
- факторинг без фінансування (роль фактора зводиться до інкасування фінансових документів) та факторинг із фінансуванням (викуп рахунків-фактури клієнта і виплата йому грошових коштів у розмірі 80–90% від суми боргу);
- з правом регресу, тобто зворотної вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму та без права регресу.

Для вітчизняного банківського бізнесу характерним є використання класичної схеми факторингу з регресом до постачальника, яка передбачає наявність ліквідного забезпечення у формі застави або ж поручительства. Також одним із розповсюджених способів ведення факторингових операцій є прямий. Коли клієнт банку та дебітор є стабільними, платоспроможними, фінансово стійкими компаніями, із бездоганною діловою репутацією, довготривалими партнерськими відносинами та значним досвідом роботи на ринку, то в такому разі банк може запропонувати факторингове обслуговування без права регресу та без забезпечення. Проте послуга факторингу на зазначених умовах є більш ризиковою для банківської установи. При цьому оферентами можуть висуватися умови або страхування ризику невиконання зобов'язань з боку клієнта і його дебітора, або оформлення забезпечення у вигляді застав, поручительств. Тому вартість факторингового обслуговування для клієнта буде значно вищою, а факторинг без права регресу та без забезпечення практично не використовується в Україні.

Слід наголосити, що, незважаючи на наявність ринкових та кредитних ризиків у частині пропозиції послуг факторингу, необхідність їх подальшого розвитку обумовлена наявністю попиту на подібний інструмент отримання короткострокових капіталів з боку суб'єктів підприємницької діяльності. Зокрема, потенціал розвитку факторингових послуг – це весь ринок відстрочених платежів, а потенційні клієнти – це суб'єкти, що використовують продаж товарів і послуг із відстроченням платежу. Окрім того, перспективність розвитку факторингу в Україні обумовлюється такими обставинами:

– по-перше, факторинг є більш ефективним засобом, ніж короткострокове кредитування, оскільки фінансування оборотного капіталу суб'єктів господарювання дозволяє банкам розширити клієнтську базу і збільшити прибуток, а їхнім клієнтам – знизити ризик при здійсненні розрахунків, підвищити ліквідність активів, платоспроможність і рентабельність;

– по-друге, наявність достатньо високого попиту на цю послугу. Так, в умовах, що склалися у вітчизняній економіці, більшість підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, зростає кількість боргових зобов'язань та погіршився стан розрахунків за ними. Тому суб'єкти господарської діяльності з метою поліпшення власного балансу, забезпечення ліквідності та пошуку необхідних грошових коштів переорієнтовуються із класичного банківського кредитування на факторингове обслуговування;

– по-третє, використання факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю є вигідним для кожної сторони факторингового договору.

Факторинг зможе швидко розвиватись в Україні, якщо він буде працювати в рамках спеціалізованих компаній. Теперішня ситуація підтверджує даний тезис: лідерами ринку є спеціалізовані компанії, які представляють «класичний» факторинг.

Отже, переваги факторингу є суттєвими, оскільки його використання позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, дозволяє підвищити ліквідність дебіторської заборгованості, ліквідувати касові розриви та збільшити оборотний капітал, застрахувати ризики пов'язані з наданням відстрочення платежу покупцям, розширити свою частку на ринку. Головним недоліком факторингу є висока плата за його використання порівняно з отриманням кредиту. Серед проблем розвитку ринку факторингу в Україні можна виділити ключові:

- домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфелю серед інших послуг, у той час як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним;
- використання банком при оцінюванні потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні, неврахування того, що факторинг не є аналогом кредиту та спрямований на зростання продажів та рентабельності;
- здійснення банками факторингу лише як фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності факторингу;
- якість послуг факторингу в Україні не контролюється, у законодавстві не закріплено вимоги щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ.

Стримуючим фактором для розвитку факторингових послуг в Україні є високі відсотки, які застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5–2% від суми постачання. В Україні середньозважений відсоток для ринку становить 40–50% від зазначеної суми.

Ще однією причиною, яка стримує розвиток факторингу в нашій країні, є високі витрати. Факторингова операція трудомістка і, головне, дорога з точки зору собівартості на відміну від комерційного банківського бізнесу, наприклад кредитування. Основні витрати на факторинг – не операційні, тобто пов'язані з вартістю грошових ресурсів. Це витрати на техніку, персонал і оренду. Окупитися вони можуть тільки за умов дуже великого обороту. Відповідно дрібні факторингові компанії завжди будуть збитковими, тому відбувається концентрація бізнесу у великих банків і небагатьох факторингових компаній. Можна відмітити, що для України може стати пріоритетним створення могутньої фінансово-інвестиційної групи на основі низки ведучих банківських та інших фінансово-кредитних установ, яка б змогла взяти на себе вирішальну роль

з приводу просування факторингу на український ринок. Такі заходи дадуть змогу, використовуючи накопичений досвід у проведенні інших фінансових операцій, успішно розвиватися і в перспективі розширювати свої інтереси за рахунок вступу до впливової міжнародної факторингової асоціації.

Одна з основних проблем, з якою стикаються банки, – нестача професіоналів, адже з точки зору реалізації факторингу – це процедура складна. Щоб надавати такі послуги, потрібні кваліфіковані спеціалісти і юристи, які б знали тонкощі різних видів виробництва. В іншому випадку факторинговий бізнес може виявитися збитковим, тому що в ньому дуже розвинене шахрайство.

Основним чинником, який стримує розвиток факторингу в Україні, залишається відсутність відповідного законодавчого забезпечення. Прийняття необхідних нормативних документів створило б умови для ефективного функціонування ринку факторингових послуг як одного з перспективних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання, тому що це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких послуг.

Отже, для використання переваг факторингу в Україні важливо на державному рівні вирішити правові суперечки – що саме вважати факторингом і які установи мають право на здійснення цих операцій. З розвитком факторингу в Україні такі послуги стануть привабливішими для суб'єктів господарювання не лише як форма захисту від ризиків, а й засобом оптимізації фінансових потоків банку та клієнта, що є запорукою розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг.

Висновки

У даний час розвиток бізнесу в різних галузях вітчизняної економіки призводить до підвищення конкуренції на ринку. У цих умовах підприємства, що прагнуть до розвитку свого бізнесу, повинні знаходити ефективні методи позитивного впливу на споживачів (покупців) своїх товарів, робіт і послуг. Вони змушені дотримуватися гнучкої цінової політики, надавати відстрочки платежу на тривалий термін і на вигідних, для своїх контрагентів, умовах, що призводить до браку власних оборотних коштів. Для подолання проблем, які при цьому виникають, багато підприємств використовують зовнішні джерела для поповнення оборотних коштів. І серед них одним із найбільш ефективних є факторинг.

Факторинг – дієвий інструмент для стимулювання розвитку економіки, тому розв'язання існуючих проблем буде сприяти підвищенню ефективності фінансових систем країн із перехідною економікою.

Як свідчить зарубіжний досвід, факторинг є ефективним методом покращення діяльності підприємств та стимулювання попиту всередині країни, являє собою ефективну альтернативу іншим формам торговельного фінансування, є найкращим способом поповнення обігових коштів клієнтів та найбільш ефективним для малих та середніх підприємств, які традиційно стикаються з фінансовими труднощами через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування, а також покриває значну частину валютних, кредитних, ліквідних та процентних ризиків постачальника. В практичному сенсі впровадження факторингу сприятиме вирішенню проблем заборгованості й фінансування малого та середнього бізнесу.

Факторингові операції як гнучкий інструмент у розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що на ньому спеціалізуються, так і для їх клієнтів. У 2006 році Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА (Міжнародний інститут з уніфікації приватного права) про міжнародний факторинг, яка регулює питання застосування договорів факторингу і переуступлення права грошової вимоги, що дійсно полегшує ухвалення законів щодо регулювання надання факторингових послуг. Це є також достатньою мотивацією розвитку національного ринку факторингових продуктів. Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємства.

Факторинг як комплекс послуг продовжить розвиватися. Зараз слабкий попит пояснюється тим, що послуга дорога. Крім того, в Україні ще недостатньо розвинений середній бізнес, який зазвичай має найвищу динаміку розвитку (останнє означає найвищу потребу в оборотних коштах). Компанія, яка користується факторингом, стабільна, упевнена в собі і розвивається не спонтанно, ривками, а поступово.

Факторинг доцільно розглядати як гнучкий інструмент у розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансово-кредитних інституцій, що ним займаються, так і для їхніх клієнтів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про приєднання України до Конвенції ЮНІДРУА про міжнародний факторинг» від 11.01.2006 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – №16. – С. 139.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV (зі змінами і доповненнями).
3. Дубровська Є., Смачило В. Сутність та роль факторингу в сучасних умовах // Персонал. – 2007. – №4. – С. 75–78.
4. Домбругова А. Фінансування під відступлення права грошової вимоги / А. Домбругова // Юридичний вісник України. – 2004. – №2. – С. 22–27.
5. Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності / Ю.М. Лисенков: Навч. посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 232 с.
6. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Л.В. Руденко: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
7. Покамєстов І.Є. Факторинг – комплексне рішення для росту Вашого бізнесу / І.Є. Покамєстов // Фінансовий менеджмент. – 2001. – №2. – С. 29–34.
8. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – №7.
9. Офіційний сайт Державної комісії з ринків фінансових послуг України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>

С.Б. РОЗУМЕЙ,
ст. викладач, Національний університет харчових технологій,
К.Ю. СЕМЕНЕНКО,
асистент, Національний університет харчових технологій,
І.П. РОЗПУТНЯ,
магістрант, Національний університет харчових технологій

Методичні підходи щодо оцінювання каналів розподілу продукції

Розглянуто особливості оцінювання каналів розподілу продукції виробниками та посередниками. Запропоновано застосування комплексного підходу до аналізу та вибору оптимальних каналів розподілу продукції.

Ключові слова: оцінювання каналів розподілу продукції, критерії вибору, виробники, посередники, споживачі.

С.Б. РОЗУМЕЙ,
ст. преподаватель, Национальный университет пищевых технологий,
К.Ю. СЕМЕНЕНКО,
ассистент, Национальный университет пищевых технологий,
И.П. РАСПУТНЯ,
магистрант, Национальный университет пищевых технологий

Методические подходы к оценке каналов распределения продукции

Рассмотрены особенности оценки каналов распределения продукции производителями и посредниками. Предложено применение комплексного подхода к анализу и выбору оптимальных каналов распределения продукции.

Ключевые слова: оценка каналов распределения продукции, критерии выбора, производители, посредники, потребители.

S. ROZUMEY,
senior Lecturer, National University of Food Technology,
K. SEMENENKO,
assistant, National University of Food Technology,
I. ROZPUTNYA,
master degree student, National University of Food Technology

Methodological approaches to evaluation of products distribution channels

It was considered the features of evaluation channels of products distribution and resellers. It was proposed application of integrate approach to the analysis and selection of optimal channels of product distribution.

Keywords: evaluation of channels of products distribution, criterion of selections election criteria, intermediaries, resellers, and customers.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах ефективність діяльності підприємства залежить від якості його збутової діяльності, оскільки саме збутові рішення визначають його позицію на ринку. Проблема вибору оптимального каналу розподілу продукції стоїть як перед виробниками, так і перед посередниками. Організуючи збутову систему, підприємство оцінює та здійснює вибір каналів розподілу продукції. Своєю чергою, посередники, що діють на ринку, оцінюють та вибирають своїх постачальників. Проблема відсутності універсальної методики оцінювання каналів розподілу, яка б враховувала думки всіх його членів, постає перед усіма суб'єктами ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз літературних джерел, присвячених оцінюванню та вибору оптимальних каналів розподілу, показує, що дане питання розглядається з погляду підприємств-виробників науковцями: А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, А.Ф. Павленко, Ю.М. Пустиннікова, Г.С. Тютюшкіна. Такі вчені, як В.І. Беспячих, О.П. Корольчук, М.Р. Ліндерс, І.О. Полежаєва, Н.В. Прокура, Х.Е. Фірон, у цьому питанні посилаються на думки посередників. Існують також наукові праці авторів О.А. Біловодської, Л. Горчелс, Е. Маріен, В.Н. Наумова, Т.О. Примак, Ч. Уест, які пропонують комплексний підхід до оцінювання ка-

налів розподілу, визначаючи критерії вибору як посередників, так і виробників/постачальників.

Метою статті є визначення методичних підходів до аналізу та вибору оптимального каналу розподілу продукції з врахуванням думок усіх його членів.

Виклад основного матеріалу. Критичний огляд літературних джерел та практичних розробок дозволив визначити, що вибір каналу розподілу потрібно здійснювати на основі комплексного оцінювання всіх його членів. В економічній літературі достатньо повно визначені як критерії оцінювання торговельних посередників виробником/постачальником, так і критерії оцінювання постачальника торговельними посередниками.

Частина вчених пропонують оцінювати канали розподілу з погляду відповідності стратегічним цілям підприємства-виробника. Систематизація критеріїв оцінювання каналів розподілу підприємством-виробником, на думку різних авторів, подана в табл. 1.

На думку цих авторів, підприємства-виробники формують канали розподілу, найчастіше застосовуючи такі критерії оцінювання: фінансове становище, характеристика асортименту продукції, організація та основні показники збуту, репутація та досвід, цінова політика, охоплення ринку, рівень компетенції персоналу.

Таблиця 1. Систематизація критеріїв оцінювання каналів розподілу з погляду підприємства-виробника

№	Автор, джерело	Перелік критеріїв оцінювання каналів розподілу
1	Гаркавенко С.С. [3, с. 388–389]	фінансове становище; організація і основні показники збуту; збут якої продукції здійснює посередник; загальна кількість товарів різних фірм, які продає посередник; репутація посередника; охоплення ринку; запаси та складські приміщення; управління
2	Павленко А.Ф., Войчак А.В. [8, с. 81]	фінансові аспекти діяльності; організація та основні показники збуту; характеристики продукції та асортимент товарів; репутація та досвід; охоплення та наближеність до ринку; запаси та складські приміщення; менеджмент
3	Пустиннікова Ю.М. [9]	доступність посередника до цільових ринків; економічність каналу; здатність посередника приймати участь у досягненні стратегічних комерційних цілей постачальника; здатність торгового персоналу посередника підкреслити конкурентні переваги товару постачальника; можливість контролю посередника; репутація посередника на ринку та ризикованість продаж
4.	Тютюшкіна Г.С. [12, с. 61]	ресурсні можливості; управлінська компетентність; охоплення ринку; бажання вступити в партнерські відносини; знання місцевого ринку; наявність торгових площ і обладнання; зручне розташування для споживачів; знання продукту; умови оплати і кредитування; професіоналізм торгового персоналу; рівень сервісу

Джерело: узагальнено авторами за даними [3, 8, 9, 12].

Таблиця 2. Систематизація критеріїв оцінювання каналів розподілу з погляду посередника

№	Автор, джерело	Перелік критеріїв оцінювання каналів розподілу
1	Беспячих В.І., Проскура Н.В. [1, с. 142–144]	точність виконання замовлень; надійність поставки; ділова репутація; кваліфікація персоналу
2	Корольчук О.П. [5, с. 154–156]	організація збуту; прозорість інформації; розмір знижок; просування товару; надійність поставки
3	Ліндерс М.Р., Фірон Х.Е. [6, с. 268–270]	якість продукції; своєчасність доставки; ціна; обслуговування; технічна інженерна і виробнича потужність; оцінка дистриб'юторських можливостей; детальна оцінка фінансів і управління
4.	Полежаєва І.О. [10, с. 15–16]	якість продукції; ціна продукції та знижки; репутація виробника; умови поставки продукції; географічне розташування постачальника; швидкість оновлення асортименту; можливість повернення продукції невідповідної якості; кредитування; маркетингова підтримка

Джерело: узагальнено авторами за даними [1, 5, 6, 10].

Інші вчені вибір каналів розподілу пропонують здійснювати на основі оцінювання задоволеності посередника табл. 2.

Критерії вибору каналу розподілу для підприємств-виробників суттєво відрізняються від критеріїв вибору каналу для

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

посередників. Як видно з проведеного аналізу, посередники відбирають партнерів по каналу розподілу за такими показниками: надійність та термін поставки, товарна та цінова політика, якість обслуговування збутовим персоналом постачальника посередників, прозорість інформації, просування товару.

Останнім часом деякі науковці пропонують підходити до вибору каналів розподілу комплексно, враховуючи думки як виробника, так і посередника (табл. 3).

Такий підхід допомагає комплексно (спираючись на думки постачальників та посередників) оцінити збутові канали та вибрати собі найкращих партнерів.

На основі попередніх досліджень авторами було узагальнено та визначено сутність кожного критерію для комплексного оцінювання каналів розподілу. Критерії оцінювання діяльності посередників підприємством–виробником/постачальником представлено у табл. 4.

Таблиця 3. Систематизація критеріїв комплексного оцінювання каналів розподілу

№	Автор, джерело	Перелік критеріїв оцінювання каналів розподілу з погляду виробника	Перелік критеріїв оцінювання каналів розподілу з погляду посередника
1	Біловодська О.А. [2, с. 34–35]	фінансовий стан; ділова репутація посередника; виконання норми продажу; раціональна організація товароруку; надійність посередника; співробітництво у здійсненні програм стимулювання збуту; матеріально–технічна база	репутація підприємства як ділового партнера; кваліфікація торгового персоналу; стабільність поставок; оперативність доставки товару замовникам; доступність інформації; зниження ступеня ризику
2	Горчелс Л., Маріен Е., Уест Ч. [4, с. 85–92]	торговий асортимент; об'єм продажів; темпи росту продажів; маржинальний прибуток; рівень товарних запасів; частка ринку; рекламації компанії; задоволеність споживачів; валовий прибуток на інвестований капітал	наявність товарних інновацій; доступність товару; реагування на запити; знання продукту; підтримка; легкість ведення справ; послідовна цінова політика
3	Наумов В.Н. [7, с. 12–13]	ділова репутація посередника; обсяг та стабільність закупок; маркетингова активність посередника; виконання посередником зобов'язань; здатність посередника добавляти товарам цінність	ділова репутація постачальника; якість товарів; надійність поставок; стабільність асортименту постачальника; «справедливість» цін; виконання постачальником фінансових зобов'язань
4	Примаєк Т.О. [11, с. 184–185]	підтримка товарних запасів; особливості асортименту продукції посередника; методи реалізації товару; кваліфікація торгового персоналу; кредитоспроможність	здатність оперативно постачати товар; здатність вчасно виконувати замовлення; здатність проштовхувати товар

Джерело: узагальнено авторами за даними [2, 4, 7, 11].

Таблиця 4. Критерії оцінювання діяльності посередників підприємством–виробником/постачальником

Критерії	Сутність критерію
Фінансове становище посередника (кредитоспроможність)	Стабільне фінансове становище, можливість надання кредитів виробнику, вчасна оплата рахунків та повернення коштів
Торговий асортимент продукції	Відсутність в асортименті посередника конкуруючих та взаємозамінних товарів, здатність посередників додавати товарам цінність
Основні показники збуту	Темпи товарообігу, динаміка обсягу продажів у вартісному й натуральному виразах, прибутковість, частка ринку
Організація збуту	Наявність розгалуженої збутової мережі, чисельність зайнятих працівників, рівень компетентності у комерційній сфері діяльності, методи реалізації товару
Репутація посередника	Авторитет і стабільність у бізнесі, досвід ведення справ у певній сфері
Керованість та інформативність	Можливість встановлювати контроль за цінами і керувати подальшим рухом товару, готовність надавати інформацію про ринок, споживачів та результати продажів
Перспективність каналу	Довгострокові тенденції розвитку, можливість зростання, залучення нових клієнтів, наявність програм навчання для власного персоналу
Охоплення ринку	Відповідність типів ринків, на яких працює посередник, та кількості торгових точок посередника вимогам виробника, ефективність охоплення цільових ринків
Участь у програмах просування товару	Допомога посередника у просуванні товару (рекламні кампанії, кобрендингові та демонстраційні програми тощо)
Технічна і матеріальна бази	Наявність засобів транспортування, підтримка безпечного рівня товарних запасів, передпродажного та післяпродажного обслуговування

Джерело: розроблено авторами на основі [1–12].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дані десять критеріїв, на нашу думку, дають можливість оцінити діяльність посередників підприємством–виробником/постачальником та допомогти у виборі певного каналу розподілу.

Оцінювання виробника/постачальника за критеріями, узагальненими авторами у табл. 5, дає змогу визначити ступінь задоволеності посередника каналом розподілу.

Ці критеріїв допомагають оцінити та прийняти рішення про вибір каналів розподілу на основі думок посередників.

До складу збутового каналу входять, крім виробників і посередників, ще й споживачі. В сучасній науковій літературі практично не враховується думка, яка є головною у процесі купівлі товару, – це критерії оцінювання та вибору каналу кінцевим споживачем. Адже саме від нього у підсумку залежить, чи буде куплений товар на ринку. Деякі вчені, оцінюючи

постачальників чи посередників, визначають показники, які мають безпосереднє відношення до вибору каналу кінцевим споживачем. До них відносяться: асортимент та якість товарів, ціна продукції, охоплення ринку та наближеність до споживачів збутової мережі продавця, маркетингова підтримка. Але жоден з науковців не пропонує оцінювати канали розподілу на основі аналізу думок споживачів.

Авторами були сформовані критерії оцінювання діяльності суб'єктів каналів розподілу (виробників/посередників) кінцевим споживачем та визначена сутність кожного критерію (табл. 6).

Оцінювання каналу розподілу кінцевим споживачем є не менш важливим за оцінювання виробників і посередників. Оптимальний канал розподілу має відповідати вимогам усіх суб'єктів ринку, що входять до його складу.

Таблиця 5. Критерії оцінювання діяльності виробника/постачальника посередником

Критерії	Сутність критерію
Товарна політика виробника/постачальника	Відповідність товарного асортименту за якісними та кількісними показниками торговому асортименту посередника, швидкість оновлення асортименту
Цінова політика виробника/постачальника	Кредитування посередника, надання продукції з відстрочкою платежу та цінових знижок, справедливості розподілу прибутку
Процедура налагодження ділових відносин	Зручність та простота процедури замовлення товарів, відсутність мінімального обсягу замовлення
Термін поставки	Оптимальний час з моменту замовлення до моменту отримання замовлених товарів
Надійність поставки	Наявність ефективної логістики, виконання гарантійних зобов'язань, можливість повернення неякісних та непроданих товарів
Доступність інформації	Здатність створювати і робити доступною для посередників інформацію щодо характеристик та наявності товару, умов і стану виконання замовлень
Точність виконання замовлень	Міра відповідності отриманого посередником замовлення умовам угоди
Кваліфікація торгового персоналу	Наявність кваліфікованих торгових представників у постачальника, їх низька плинність
Участь у програмах просування товару	Пропонування знижок за проведення заходів зі стимулювання збуту, забезпечення достатнього рівня рекламної підтримки, здійснення кобрендингових програм
Перспективність каналу	Можливість зростання обсягів реалізації, надання виключних прав на збут продукції на певній території

Джерело: розроблено авторами на основі [1–12].

Таблиця 6. Критерії оцінювання діяльності виробників/посередників кінцевим споживачем

Критерії	Сутність критерію
Широта асортименту продукції продавця (виробника/посередника)	Наявність в асортименті конкуруючих, супутніх та взаємозамінних товарів для задоволення різних потреб споживачів, відповідність продукції за якістю та асортиментом вимогам споживачів
Глибина асортименту товарів продавця (виробника/посередника)	Наявність глибокого асортименту товарів для задоволення потреб різних купівельних сегментів
Вартість товару	Відповідність встановленої ціни купівельній спроможності потенційних споживачів
Охоплення ринку підприємствами торгової мережі	Наявність достатньої кількості торгових підприємств посередника, незначна віддаленість від шляхів пересування споживачів
Умови оплати	Наявність різних форм (готівкової та безготівкової) оплати придбаних товарів, можливість отримання кредиту
Розмір знижок	Наявність та розмір цінового стимулювання у продавця (виробника/посередника)
Маркетингове стимулювання споживача	Відомість брэнда, наявність програм лояльності до споживача, демонстраційних програм і програм зі стимулювання збуту, надання інформації про товар та можливість випробувати його в процесі вибору
Кваліфікація торговельного персоналу	Знання продавцем товару, правил його експлуатації та способів споживання, мистецтво демонстрації та пропозиції товарів, вміння рекламувати товар і запропонувати супутні та взаємозамінні товари, швидкість обслуговування, ввічливість і повага по відношенню до покупця
Відсутність пошкоджень та неполадок	Відповідність фізичного стану товарів, які доставлені споживачеві, чинним стандартам
Обслуговування	Наявність системи надання додаткових послуг споживачам: централізована доставка, упаковка, сервісне обслуговування, монтаж, інформування тощо

Джерело: розроблено авторами.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На нашу думку, при виборі оптимального каналу розподілу підприємство повинно застосувати комплексний підхід та врахувати думки всіх членів каналу: виробники/постачальники оцінюють роботу посередників, посередники – виробників/постачальників, а кінцеві споживачі обирають канал, який приносить їм найбільше задоволення і за параметрами товару (оцінювання виробників), і за параметрами організації торгівлі (оцінювання посередників).

Отже, в роботі пропонується універсальна методика оцінювання каналів розподілу, яка є удосконаленням і логічним продовженням попередніх наукових надбань. Вони не враховують всі аспекти діяльності в каналі розподілу і думки всіх членів каналу, від яких залежить прийняття рішення про купівлю товару через даний канал. Авторський підхід дозволить всебічно оцінити партнерів по каналу розподілу і зробити вибір на користь найкращого каналу. Він передбачає визначення інтегрального показника, на основі оцінювання кожним членом каналу всіх інших його членів за обраними критеріями. Дана методика складається з семи етапів:

1. Розробка критеріїв оцінювання діяльності посередників підприємством–виробником.
2. Оцінювання підприємством–виробником посередників за визначеними критеріями.
3. Розробка критеріїв оцінювання діяльності виробників/постачальників посередником.
4. Оцінювання посередником виробників/постачальників за визначеними критеріями.
5. Розробка критеріїв оцінювання діяльності суб'єктів каналу розподілу кінцевим споживачем.
6. Оцінювання діяльності суб'єктів каналу розподілу кінцевим споживачем за визначеними критеріями.
7. Визначення інтегрального показника ефективності каналу розподілу на основі оцінювання діяльності суб'єктів каналу всіма членами.

Вибір каналу розподілу ґрунтується на експертних оцінках представників виробників, посередників та на думках кінцевих споживачів. Канал розподілу, який має найвищий інтегральний показник оцінювання, визнають найліпшим.

Якщо за результатом оцінювання виявиться, що діяльність каналу розподілу залишає бажати кращого, потрібно прийняти рішення про зміни в каналі розподілу, пошук нових альтернативних каналів або модифікацію всієї системи розподілу.

Висновки

Визначення оптимального каналу розподілу потрібно проводити комплексно, враховуючи думки всіх його членів: постачальників, посередників та кінцевих споживачів.

Кінцевий споживач є головною ланкою будь-якого каналу розподілу. Саме його рішення щодо купівлі товарів визначає успіх підприємства на ринку. Тому врахування думки споживача на рівні з думками постачальників і посередників при виборі каналу розподілу є дуже суттєвим.

Вибір оптимального каналу здійснюється на основі оцінювання роботи всіх каналів маркетингової системи розподілу підприємства. Таке комплексне оцінювання каналів розподілу дасть можливість виявити вузькі місця як в роботі кожного каналу, так і визначити стратегічні напрями поліпшення ефективності діяльності збутової системи підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Беспятых В.И. Каналы распределения в системе маркетинга предприятия / В.И. Беспятых, Н.В. Проскура // Актуальные вопросы экономической науки: стратегии регионального развития: Сб. науч. тр. междунар. конф. – Киров, ВГСХА, 2005. – 256 с.
2. Біловодська О.А. Теоретичні основи вибору товаровиробником маркетингового каналу / О.А. Біловодська // Маркетинг: теорія і практика. Зб. наук. праць Східноукраїнського націон. університету ім. В. Даля / Ред. кол. Т.С. Максимова (гол. ред.). – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2009. – С. 34–45.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С.С. Гаркавенко. – 4-е вид., доп. – К.: Лібра, 2006 – 720 с.
4. Горчелс Л. Управление каналами дистрибуции / Л. Горчелс, Э. Мариен, Ч. Уэст – М.: Изд. Дом Гребенникова, 2005. – 248 с.
5. Корольчук О.П. Формування та розвиток вертикальних маркетингових систем в Україні: [монографія.] / О.П. Корольчук. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 216 с.
6. Линдерс М.Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / Пер. с англ. / М.Р. Линдерс, Х.Е. Фирон. – СПб.: ООО «Виктория плюс», 2002. – 768 с.
7. Наумов В.Н. Стратегическое взаимодействие бизнес-субъектов в маркетинговых каналах: [автореф. дис. док. экон. наук] / В.Н. Наумов – СПб, 2008. – 37 с.
8. Павленко А.Ф. Маркетинг: навчально-методичний посібник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ. – 2003. – 246 с.
9. Пустынникова Ю.М. Организация каналов сбыта и управление взаимоотношениями между их участниками. Officefile, №59, декабрь 2003 // [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.axima-consult.ru/stati-2-23.html>
10. Полежаева И.О. Формування маркетингових каналів розповсюдження продукції підприємствами легкої промисловості: [автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.01] / И.О. Полежаева. – К., 2006. – 25 с.
11. Примак Т.О. Маркетинг / Т.О. Примак. – К.: МАУП, 2004. – 228 с.
12. Тютюшкина Г.С. Организация коммерческой деятельности предприятия: уч. пособие / Г.С. Тютюшкина. – Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 132 с.

Функціональні залежності реакції збуту на рекламні звернення підприємства

У статті представлена структурна схема моделювання ефективності рекламних звернень підприємства та їх впливу на збут продукції. Розглянута модель рекламної кампанії підприємства у випадку, коли рекламні звернення постійні протягом одного часового періоду або постійні протягом половини часового періоду. Досліджується питання про визначення кількості обізнаних споживачів, якщо задаються витрати на рекламні звернення різними аналітичними функціями.

Ключові слова: рекламні звернення, збут продукції, логістичний ефект, функція рекламної активності, коефіцієнт швидкості забування рекламних звернень.

Функциональные зависимости реакции сбыта на рекламные обращения предприятия

В статье представлена структурная схема моделирования эффективности рекламных обращений предприятия и их влияния на сбыт продукции. Рассмотрена модель рекламной кампании предприятия в случае, когда рекламные обращения постоянны в течение одного временного периода или постоянны на протяжении половины временного периода. Исследуется вопрос об определении количества осведомленных потребителей, если задаются расходы на рекламные обращения различными аналитическими функциями.

Ключевые слова: рекламные обращения, сбыт продукции, логистический эффект, функция рекламной активности, коэффициент скорости забывания рекламных обращений.

The functional dependence of sales reaction on promotional messages of the enterprise

The article shows the block diagram modeling the effectiveness of advertising messages enterprises and their impact on marketing. The model of advertising businesses when advertising permanent address within one time period or constant during half time period. We study the question of determining the number of informed consumers, asked if the cost of advertising appeal different analytical functions.

Keywords: promotional messages, marketing, logistics effect, function of advertising activity, coefficient rate of forgetting of advertising messages.

Постановка проблеми. Моделювання процесу рекламних звернень підприємства перш за все повинно допомогти підвищити ефективність маркетингу з метою підвищення рекламного відгуку і збільшення прибутку за допомогою донесення своєї інформації до готового відгукнутися споживача, що являється актуальною проблемою для будь-якого підприємства.

Разом із тим залишається ряд проблем, що потребують вирішення, серед яких можна виокремити визначення оптимальної величини рекламного бюджету підприємства при моделюванні процесу рекламних звернень, а також оптимізації процесів медіа-планування.

Моделювання процесу рекламних звернень підприємства та дослідження функціональних залежностей функції реакції збуту на рекламні звернення підприємства перш за все повинно допомогти підвищити ефективність маркетингу. В той же час у учасників ринку також виникають проблеми при прогнозуванні прибутковості підприємств, що має враховувати рівень рекламного відгуку, рівень активів або ризиків.

Вимірювання ефективності рекламних звернень підприємства являється актуальною проблемою, бо необхідно знати, наскільки ефективно витрачається рекламний бюджет і, своєю чергою, наскільки впливові рекламні звернення на збут підприємства.

На рис. 1 представлена структурна схема моделювання ефективності рекламних звернень підприємства та їх впливу на збут продукції.

У роботі [1] представлено вплив рекламних звернень на прибуток підприємства і доводиться, що реакція на рекламні звернення підприємства настає через деякий проміжок часу після їх дії, тому і спадання обсягів збуту проходять із запізненням (рис. 2). Показано, що прибуток залежить від рівня збуту, що, своєю чергою, залежить від ефективності рекламних звернень.

У роботі [2] показано, що ефект від рекламних звернень для великих та малих підприємств різний: для великих підприємств із постійно високим брандом ефективність рекламних звернень буде вагомішим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботі [3] представлена модель Кьюен, МакГвайр та Вейсса, де вперше були враховані цінові ефекти. В роботі доведено, що крива реакції на рекламні звернення підприємства може бути як випуклою, так і вгнутою і що ефективна реклама описується експоненціальною функцією витрат. У роботі [4] представлена модель Хорскі, де розглядається випадок із двома конкурентами на ринку тютюнових виробів у дискретному часі. Потенційний відгук на рекламні звернення вгнутий і має нульовий збут при нульових витратах на рекламні звернення.

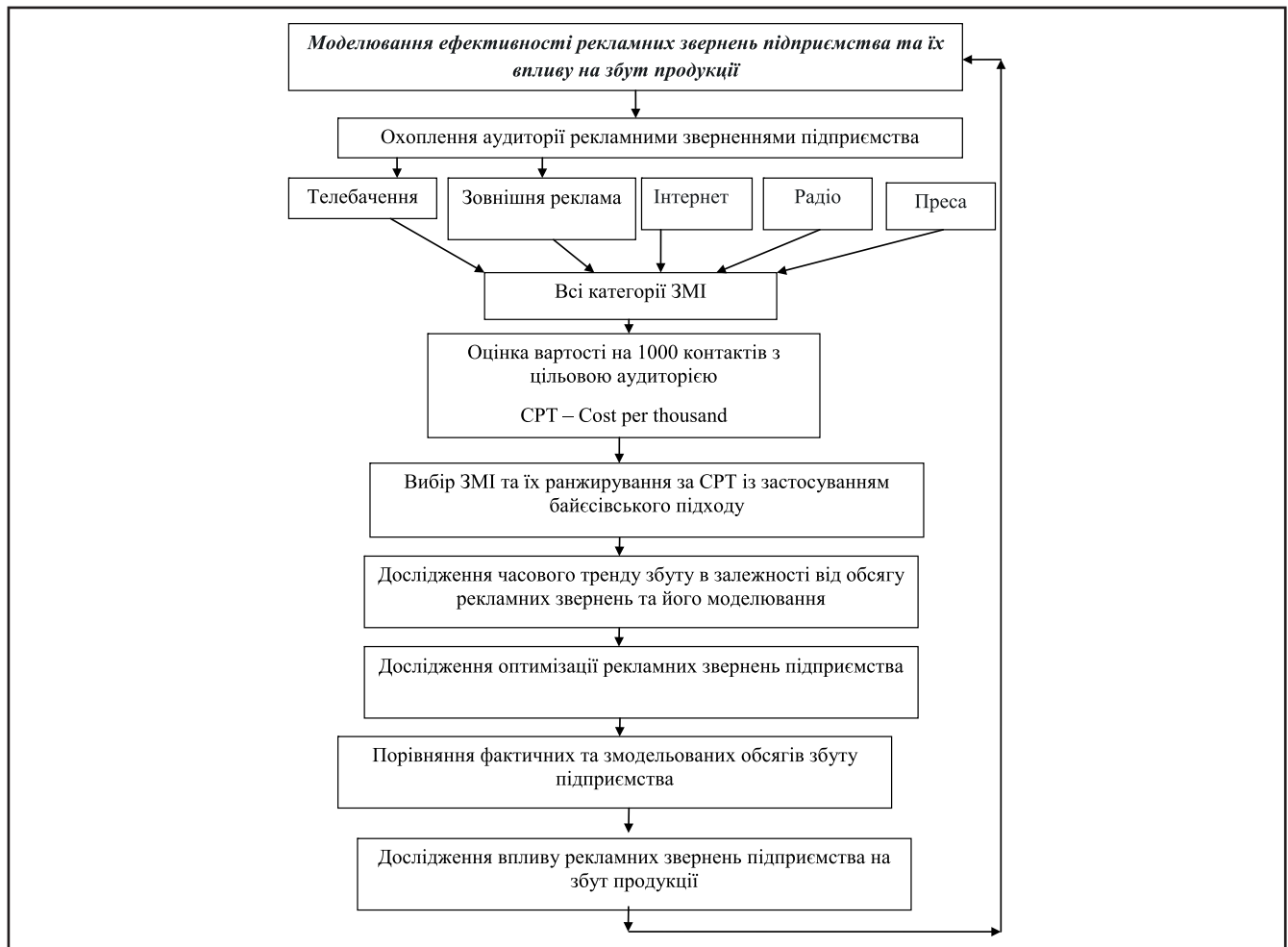


Рисунок 1. Структурна схема моделювання ефективності рекламних звернень підприємства та їх впливу на збут продукції

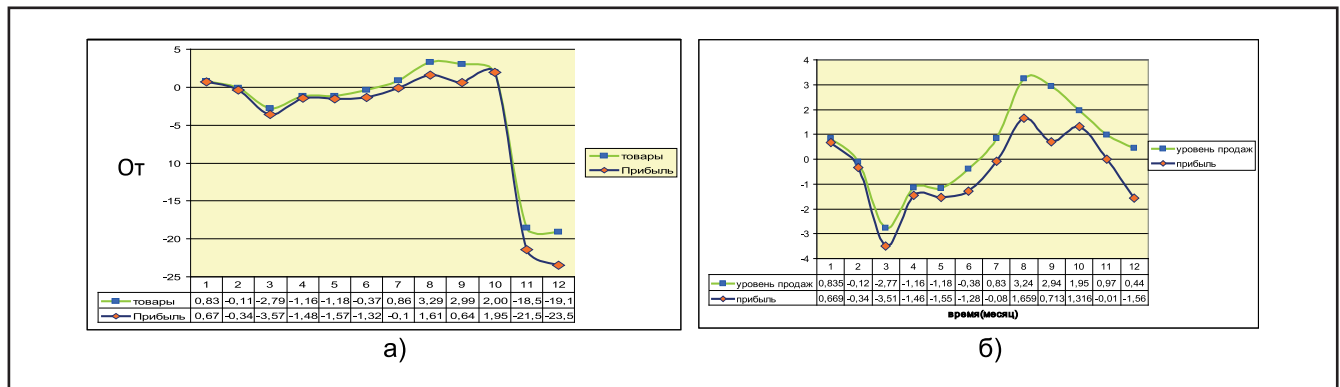


Рисунок 2. Динаміка обсягу збуту та прибутку: (а) – без реклами і (б) – при нових інвестиціях в рекламні звернення

У роботі [5] представлена модель Парсонс змінної ефективності на протязі життєвого циклу продукції підприємства за допомогою нелінійної оцінки. В роботі [6] Пекельман та Сеті [5, 4] представлено моделювання зносу рекламних звернень, що залежить від часу.

Моделі, представлені в роботах [7, 8], одержали свою реалізацію в програмному забезпеченні MEDIAC (Media Evaluation using Dynamic and Interactive Applications of Computers), що розроблене в 1966 році Літлом и Лодішем.

Аакер у роботі [9] розробив модель ADMOD (Advertising Decision Model), в основі якої лежить гіпотеза про приско-

рення когнітивних змін у рішеннях споживачів, причому основний параметр моделі – бюджет рекламних звернень. Раст у роботі [10] розробив евристичну модель VEDIAC ефективної експозиції рекламних звернень по телебаченню, що використовує ймовірнісну функцію для оцінки експозиції. Підкреслимо, що в роботі [11] досліджувалась ефективність інтернет-реклами за рівнем обізнаності за брендом, а також темпом збуту та впізнаваності продукції.

На нашу думку, в представлених роботах не присутні способи прогнозування результатів від рекламних звернень, а також в них не представлені способи підвищення ефективності рекламних звернень.

Метою статті є представлення структурної схеми моделювання ефективності рекламних звернень підприємства та їхнього впливу на збут продукції, беручи до уваги змінення часового періоду та інтенсивності рекламного впливу на споживачів.

Виклад основного матеріалу. Прийнято, що модель рекламної кампанії ґрунтується на таких основних гіпотезах. Нехай N – деяка кількість споживачів, які дізналися про продукцію підприємства і захотіли її придбати, t – час, що минув з початку рекламної кампанії. Будемо вважати, що кількість обізнаних про продукцію підприємства з часом споживачів буде $N(t)$. Тоді $\frac{dN}{dt}$ – швидкість зміни в часі обізнаних про продукцію підприємства споживачів, причому виконується умова пропорційності:

$$\frac{dN}{dt} = \alpha_1(t)(N_0 - N(t)). \quad (1)$$

де N_0 – загальна кількість потенційних споживачів, $\alpha_1(t) > 0$ – інтенсивність рекламних звернень або витрати на рекламні звернення в даний момент часу t .

Нехай величина $\alpha_2(t)N(t)(N_0 - N(t))$ характеризує кількість споживачів, які одержали інформацію не від рекламних звернень, а від так званих латентних агентів реклами підприємства, які розповсюдили інформацію про продукцію підприємства, що отримали із рекламних звернень. Величина $\alpha_2(t)$ – якісна характеристика, що може бути знайдена з маркетингового дослідження шляхом опитування. Величина $\alpha_2(t) > 0$ означає рівень передачі рекламної інформації в групах споживачів, які відповідно обізнані і не обізнані на рекламних зверненнях підприємства.

Таким чином, швидкість зміни в часі обізнаних про продукцію підприємства споживачів дорівнює сумі кількості споживачів, які дізналися про продукцію підприємства із рекламних звернень і придбали її, і споживачів, які дізналися про продукцію підприємства від першої групи споживачів і також придбали її.

Отже, рівняння запишемо у вигляді:

$$\frac{dN}{dt} = [\alpha_1(t) + \alpha_2(t)N(t)](N_0 - N(t)). \quad (2)$$

Постає питання розгляду випадків, коли рекламні звернення постійні протягом одного часового періоду або постійні протягом половини часового періоду, а також вивчення питання про визначення кількості обізнаних споживачів, якщо задавати витрати на рекламні звернення різними аналітичними функціями.

Рівняння (2) можна переписати у вигляді:

$$\frac{dN}{dt} = \eta \cdot \alpha(t) - v \cdot N(t) \quad (3)$$

або

$$\frac{dN}{dt} + v \cdot N(t) = \eta \cdot \alpha(t). \quad (4)$$

де коефіцієнти можна інтерпретувати як η – величина, що описує інтенсивність реклами, $\alpha(t)$ – функція рекламної активності, v – коефіцієнт швидкості забування рекламних звернень, $N(t)$ – кількість обізнаних завдяки рекламі споживачів із часом.

Рівняння (4) називається лінійним диференціальним рівнянням першого порядку, і його загальний розв'язок буде:

$$N(t) = e^{-vt} \cdot \left(\eta \cdot \int e^{vt} \cdot \alpha(t) dt + C \right). \quad (5)$$

Якщо припустити, що рекламні звернення постійні протягом одного часового періоду (наприклад, року), тоді за розв'язком (5) число потенційних споживачів зростає нелінійно (рис. 3).

Якщо припустити, що рекламні звернення постійні протягом половини часового періоду (наприклад, за півроку використаний рекламний бюджет підприємства), тоді за розв'язком (11) число потенційних споживачів відповідно змінюється, як показано на рис. 4.

Якщо порівняти два графіка, що зображені на рис. 3 і 4, можна припустити, що не постійний режим рекламування найбільш вигідний для збуту продукції підприємства.

У випадку, якщо задавати функцію у вигляді лінійної залежності за різними варіантами протягом деякого часового періоду: витрати на рекламні звернення лінійно зростають (варіант 1), лінійно спадають (варіант 2) або постійні (варіант 3), тоді в цьому випадку відповідно поведінка розв'язків рівняння приведена на рис. 5.

На рис. 5 показані три функціональні залежності функції реакції збуту на рекламні звернення підприємства: лінійна, увігнута (зі збільшенням інтенсивності рекламних звернень темпи зростання збуту знижуються) і S-подібна (логістична).

Лінійний ефект малоімовірний, зважаючи на те, що збут збільшується зі збільшенням рекламних звернень. У роботі [3] була розглянута модель Нерлова – Эрроу у вигляді диференціального рівняння 1-го порядку, що описувало процес середньої швидкості рекламної активності з урахуванням нехтуванням рекламного продукту, що забезпечував

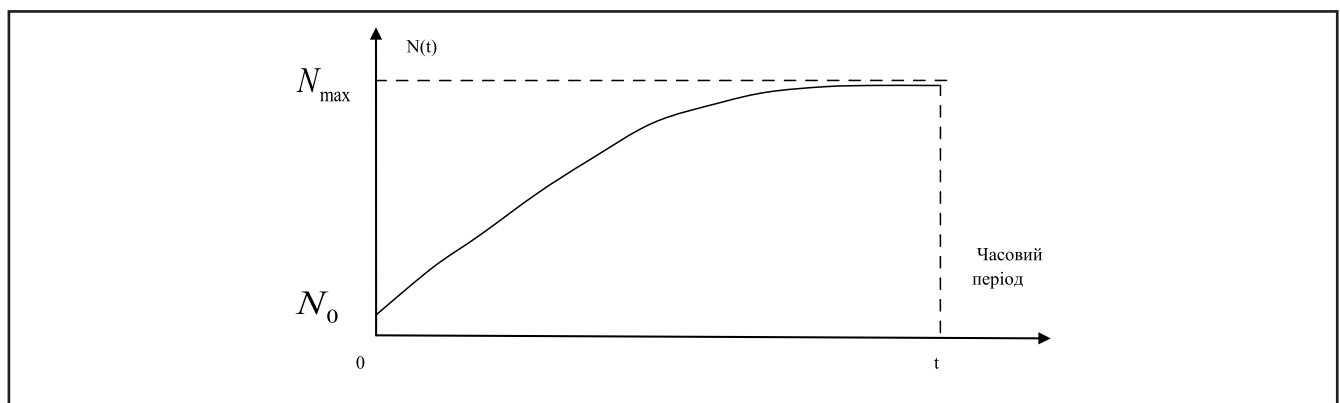


Рисунок 3. Графік кількості обізнаних споживачів за умови постійних рекламних звернень протягом одного часового періоду

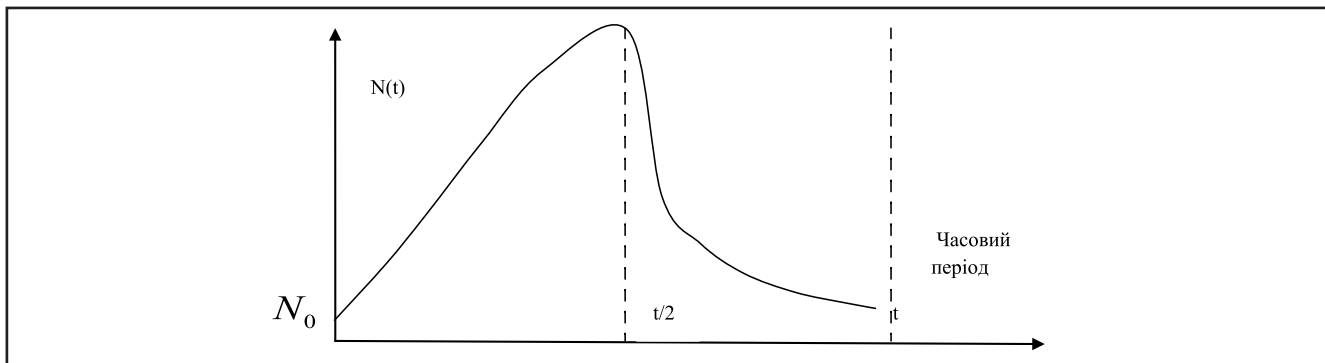


Рисунок 4. Графік кількості обізнаних споживачів за умови постійних рекламних звернень протягом половини часового періоду

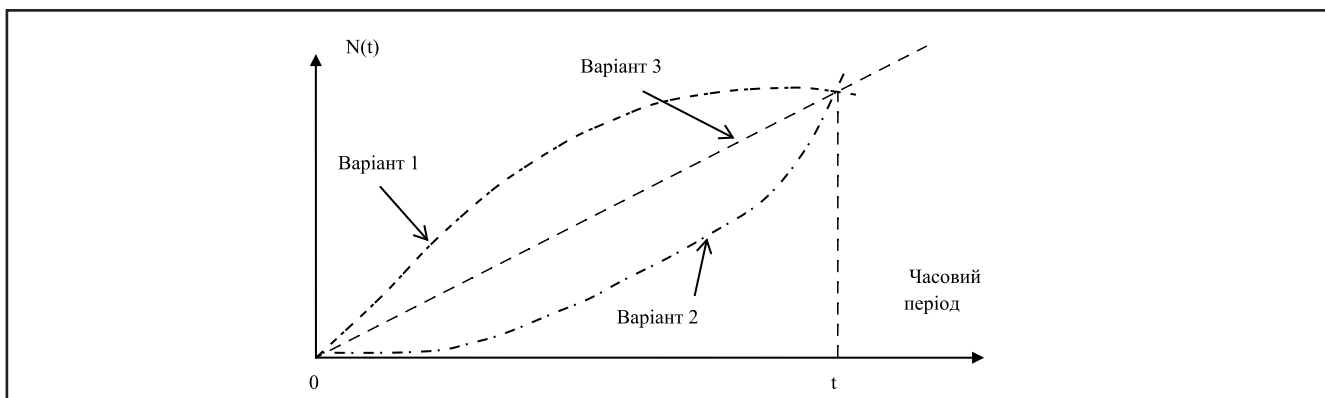


Рисунок 5. Графік кількості обізнаних споживачів, коли витрати на рекламні звернення лінійно зростають (варіант 1); лінійно спадають (варіант 2); постійні (варіант 3)

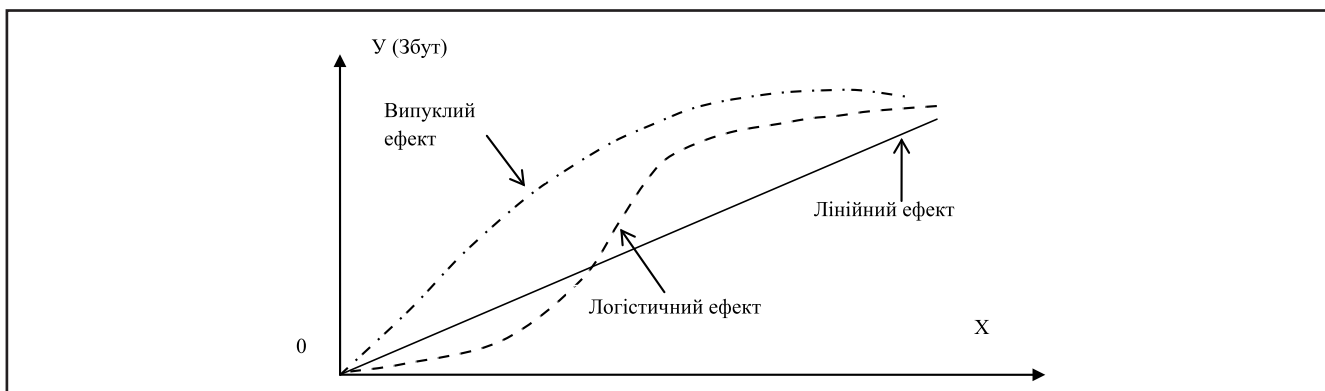


Рисунок 6. Функціональні залежності функції реакції збуту на рекламні звернення підприємства

лінійний ріст відклику споживачів у результаті дії рекламної активності.

Випуклий ефект говорить про невстановлений рівень рекламних звернень. Найбільш підходящою можна виокремити S-подібну криву, яка показує, що через перенасиченість ринку на деякому етапі інвестиції в рекламні звернення стають неефективними.

Висновки

Таким чином, представлена структурна схема моделювання ефективності рекламних звернень підприємства та їх впливу на збут продукції. Розглянута модель рекламної кампанії підприємства у випадку, коли рекламні звернення постійні протягом одного часового періоду або постійні протягом половини часового періоду, що веде за собою зміну числа потенційних

споживачів продукції підприємства. Досліджено питання про визначення кількості обізнаних споживачів, якщо задаються витрати на рекламні звернення різними аналітичними функціями: лінійною, увігнутою і S-подібною (логістичною).

Список використаних джерел

1. Гусейнова М.А. Анализ экономического эффекта моделирования финансового состояния компаний с учетом инвестиций в рекламу / Гусейнова М.А., Теунаев Д.М. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – 2012. – №75.
2. Гусейнова М.А. Экономический эффект от средств, вложенных в рекламу, на финансово-экономическое состояние нефтяных компаний / Гусейнова М.А. // Теория и практика общественного развития (электронный журнал). – 2012. – №1.

3. Kuehn A.A., McGuire T.W., and Weiss D.L., Measuring the effectiveness of advertising, 185–94 in R.M. Haas, ed., Science, Technology and Marketing, American Marketing Association, Chicago, 1966.
4. Horsky D., An empirical analysis of the optimal advertising policy, Management Science, 23, 1037–49, June 1977.
5. Parsons L. J., The product life cycle and time-varying advertising elasticities, Journal of Marketing Research, 12, 476–80, November 1975.
6. Pekelman, Dov, Suresh Sethi. Advertising budgeting, wearout and copy replacement. J. Operations Res. Society 29 7 651–659., 1978.
7. Little J.D.C. and Lodish L. M. A Media Planning Calculus. Operation Research, 1969, p. 3–35.
8. Lodish L. M. Exposure Interactions Among Media Schedules. Journal of Advertising, 13, 1973, p. 31–34.
9. Aaker D.A. ADMOD: An Advertising Decision Model. Journal of Marketing Research, 12, 1975, p. 37–45.
10. Rust R.T. Advertising Media Models: A Practical Guide. Lexington, Mass: Lexington Books, 1986.
11. IAB / Mill ward Brown Interactive – IAB Internet Advertising Effectiveness Study–1997.

УДК: 631.162

Н.Г. КОМАР,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Фінансова діагностика підприємств аграрного сектору України

У статті розглядаються методи оцінки та особливості визначення фінансових результатів аграрних підприємств. Визначено негативні фактори, які стримують розвиток аграрного сектору економіки України. Розроблено шляхи покращення фінансового стану сільськогосподарських підприємств з виокремленням першочергових заходів. Наголошено на важливому значенні аналізу фінансових результатів у прийнятті ефективних управлінських рішень на підприємствах аграрного сектору України.

Ключові слова: фінансова діагностика, фінансовий стан, прибутковість, аграрний сектор.

Н.Г. КОМАР,
аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Финансовая диагностика предприятий аграрного сектора Украины

В статье рассматриваются методы оценки и особенности определения финансовых результатов аграрных предприятий. Определены негативные факторы, сдерживающие развитие аграрного сектора экономики Украины. Разработаны пути улучшения финансового состояния сельскохозяйственных предприятий с выделением первоочередных мероприятий. Отмечено важное значение анализа финансовых результатов в принятии эффективных управленческих решений на предприятиях аграрного сектора Украины.

Ключевые слова: финансовая диагностика, финансовое состояние, прибыльность, аграрный сектор.

N. KOMAR,
postgraduate student Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Financial diagnostics of agricultural enterprises of Ukraine

The article deals with methods of evaluating financial performance, features determining financial performance of agricultural enterprises. Defined negative factors that hinder the development of the agricultural sector of Ukraine. Developed ways of improvement the financial condition of the agricultural enterprises, singled out priority measures. Emphasized the importance of analyzing the financial results for the effective management decisions for the enterprises of the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: diagnosis, financial position, profitability, agricultural industry.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин будь-який суб'єкт господарювання, також аграрний виробник, функціонує з метою отримання прибутку і мінімізування витрат, пов'язаних з діяльністю підприємства, шляхом ефективного використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. З метою підтримання (досягнення) прибутковості підприємства мають бути конкурентоспроможними, дбати про свою ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, розробляти нові й вдосконалювати вже впроваджені засоби підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливо актуальною на сьогодні є об'єктивна оцінка фінансового стану господарюючого суб'єкта та своєчасне прийняття необхідних управлінських рішень, що допоможе не лише попередити негативні фінансові результати, а й визначити потенційні можливості збільшення прибутку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження процесу формування та аналізу фінансових результатів підприємств (у тому числі і аграрних) постійно знаходились і перебувають у центрі уваги вчених-економістів. До таких науковців можна віднести: О.М. Бандуру, Л.О. Дорогань, А.П. Дорошенко, А.Р. Журавську, Т.І. Литвиненко, О.Ю. Коваленко, Є.Д. Пономаренко, А.М. Поддєрьогіна, Т.О. Чайку та інших. У працях вказаних авторів представлені різноманітні підходи та інструменти діагностики фінансового стану підприємства. Проте, незважаючи на широке коло напрацювань із цієї проблематики, розгляд дискусійних теоретичних і практичних питань, які є не вирішеними і потребують подальшого наукового обґрунтування, залишається актуальним.

Метою статті є визначення особливостей фінансової діагностики та оцінка фінансового стану підприємств аграрного сектору, визначення чинників, які стримують розвиток

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємств та розробка шляхів зміцнення фінансової стійкості аграріїв.

Виклад основного матеріалу. Протягом усього періоду становлення незалежності України аграрний сектор займав і продовжує займати одне з центральних місць національної економіки. Підприємства цього виду діяльності найбільше зазнають впливу соціально-економічних перетворень, які постійно відбуваються у нашій країні на шляху до досягнення ринкових стандартів розвинутих європейських держав. Проте результати реформування у даній галузі мають, на нашу думку, неоднозначний характер. Це пов'язано з тим, що основна увага приділялася роздержавленню сільськогосподарських підприємств, приватизації їх майна та землі, при цьому питання оптимальної концентрації і раціональної структури аграрного виробництва відійшли на другий план. Зважаючи на важливість подальшого вдосконалення менеджменту й управління допущених помилок у галузі, підприємства аграрного сектору є одними із тих, які потребують постійного нагляду за фінансовим становищем, що можливо здійснити за допомогою фінансової діагностики суб'єктів господарювання.

Здійснювати оцінку фінансового стану можна за використання: абсолютних (натуральні величини у вартісному вимірі), відносних (оцінка рівня отриманого результату) показників, а також використовуючи різноманітні коефіцієнти, які визначаються за даними фінансової звітності. Відносні показники на відміну від абсолютних величин дають змогу оцінити рівень отриманого прибутку (збитку) в розрахунку на одиницю затрачених ресурсів і дозволять порівнювати ефективність функціонування підприємств з різними обсягами виробництва (розмірами) [2].

Для аналізу фінансових результатів підприємства застосовуються різноманітні методи, серед основних можна назвати:

- горизонтальний (часовий) аналіз – визначає абсолютні і відносні відхилення величин окремих видів фінансових результатів за звітний період, а також у динаміці за ряд років і дозволяє дати якісну характеристику виявлених змін;
- вертикальний (структурний) аналіз – передбачає вивчення показників структури фінансових результатів, тобто питомої ваги окремих видів доходів і витрат в загальному підсумку, а також оцінку змін, які відбуваються в структурі;
- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів та індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренду формують можливі значення показників у майбутньому, отже, ведеться перспективний прогностичний аналіз;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями однієї або різних форм звітності, визначення взаємозв'язків між показниками;
- порівняльний аналіз – як внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками підприємства, підрозділів, так і міжгосподарський аналіз показників даного підприємства з показниками конкурентів і середніми господарськими даними;
- факторний аналіз – аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження [2, 4].

Традиційна фінансова діагностика аграрних підприємств проводиться вітчизняними аналітиками на основі співставлення фактичних та нормативних значень широкого кола фінансових коефіцієнтів [4], тобто відбувається достатньо спрощений аналіз відносних показників. Таке дослідження вважаємо неповним і недостатнім. Кожний із методів оцінки фінансових показників має свої особливості і, відповідно, переваги та недоліки. Застосування одного з прийомів не надає повної картини ситуації, яка склалася у підприємства, тому під час аналізу потрібно використовувати кілька методів, і лише за таких умов зможемо отримати інформацію, яка об'єктивно відобразить фінансово-господарський стан господарюючого суб'єкта.

Аналіз відносних показників здійснюється за групами коефіцієнтів, які вченими-економістами [5] об'єднано у декілька груп:

- показники оцінки ліквідності та платоспроможності;
- показники оцінки фінансової стійкості;
- показники оцінки майнового стану;
- аналіз прибутковості;
- показники оцінки ділової активності.

Основні дані для розрахунків показників проводяться з використанням форм фінансової звітності №1 «Баланс» та №2 «Звіт про фінансові результати».

Аграрні підприємства мають свої особливості щодо складу фінансової звітності, тому для аналізу фінансових результатів важливим інформаційним джерелом має слугувати також статистична звітність Форма №50-сг. Використовуючи дану звітність, можна розрахувати прибутковість виготовленої продукції в абсолютних і у відносних величинах. Проте, як зазначають науковці, що ґрунтовно займалися питаннями оцінки фінансових результатів аграрних підприємств [2], основним недоліком Форми №50-сг є періодична зміна її структури, що дещо ускладнює можливість порівняння розрахованих показників у часі.

Фінансова діагностика аграрних підприємств надає змогу визначати резерви підвищення рентабельності та можливості збільшення прибутку як основи стабільної роботи господарюючих суб'єктів.

Фінансовий стан підприємств аграрного сектору визначають за такими критеріями: прибутковість роботи підприємства; оптимальність розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства; наявність достатнього обсягу власних фінансових ресурсів для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональне розміщення основних і обігових коштів; платоспроможність та ліквідність [3].

Дані Державного комітету статистики України свідчать, що у 2013 році в аграрному секторі України господарську діяльність здійснювали 55 630 сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, у тому числі: 8245 господарських товариств; 4095 приватних підприємств; 809 кооперативів; 269 державних підприємств; 40 752 фермерських господарств та 1460 підприємств інших форм господарювання.

Результати аналізу фінансових результатів аграріїв за 2012–2013 роки свідчать, що у 2013 році сільськогосподарськими підприємствами було отримано майже вдвічі менше прибутку від основної діяльності порівняно із попе-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

реднім роком (12,5 млрд. грн. у 2013 році проти 24,1 млрд. грн. у 2012 році). Рівень рентабельності цих господарюючих суб'єктів також знизився до рекордних 11,5%, тоді як у 2012 році вона становила 20,2%. При цьому частка підприємств, що отримали у 2013 році прибуток, скоротилася до 66,9% (у 2012 році їх було 74,6%) із одночасним падінням обсягів прибутку у розрахунку на одне підприємство – до 3,1 млн. грн. (у 2012 році – 3,5 млн. грн.). Водночас сума збитку на одне підприємство зросла до 2,1 млн. грн. (або на 31,3% порівняно із 2012 роком). Рівень рентабельності рослинництва та тваринництва у сільськогосподарських підприємствах хоч і залишився на позитивному рівні, але на більшості з них рентабельність виробництва скоротилася майже за всіма видами продукції. Таке скорочення можемо спостерігати у табл. 1.

Як бачимо з табл. 1, рентабельність рослинництва у 2013 році зменшилася на 11% порівняно з минулим роком, а падіння рентабельності тваринництва становило 2,9%. Зернові та зернобобові зазнали катастрофічного падіння рентабельності з 15,2% у 2012 році до 1,7% у 2013 році, що пов'язано з несприятливою ринковою кон'юнктурою на ринку зернових. Серед галузей тваринництва зростання рентабельності відбулося лише у молочному виробництві, в той

час як інші галузі лише поглибили свій і без того «стагнаційний» стан – рентабельність ВРХ скоротилася на 13,7% і досягла «рекордної» збитковості –43,2%.

За показниками економічної ефективності 2013 рік є чи не найгіршим для сільськогосподарських підприємств за останні роки функціонування. Підтвердженням такого твердження є дані табл. 2. Зауважимо, що для підприємств аграрного сектору рентабельність є найважливішим показником ефективності діяльності, який безпосередньо впливає на фінансовий стан суб'єктів підприємництва.

Результатом аналізу наведених у табл. 2 даних є формування висновку, що стабільна динаміка до зростання чи спаду рентабельності на протязі всього досліджуваного періоду не спостерігається за жодним пунктом. Таку ситуацію автор пояснює особливостями ведення бізнесу та рядом негативних факторів, що стримують розвиток аграрного сектору економіки України. В процесі дослідження було визначено, що серед таких чинників знаходяться:

- нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішніх ринках;
- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;

Таблиця 1. Результати діяльності аграрних підприємств України у 2013 році

Продукція сільського господарства	Виручка від реалізації, млн. грн.	Прибуток до оподаткування, млн. грн.	Рівень рентабельності, %		+/- 2013/2012, %
			2012	2013	
Рослинництво	89 101,7	9 060,9	22,3	11,3	- 11
Зернові та зернобобові	46 126,2	785,5	15,2	1,7	-13,5
Насіння соняшнику	20 621,1	4 634,1	45,8	29,0	-16,8
Ріпак	6 172,0	480,7	21,4	8,4	-13
Картопля	793,5	144,0	-21,5	22,2	+43,7
Овочі відкритого ґрунту	635,4	52,0	-6,8	8,9	+15,7
Тваринництво	27 883,7	2 844,5	14,3	11,4	-2,9
ВРХ	1 986,4	-1 512,6	-29,5	-43,2	-13,7
Свині на м'ясо	6 353,7	11,8	2	0,2	-0,8
Птиця на м'ясо	1 141,0	-125,1	-7,2	-9,9	-2,7
Молоко	7 860,5	930,2	2,3	13,4	+11,1
Яйця курячі	7 308,9	2 357,2	52,6	47,6	-5

Джерело: [1].

Таблиця 2. Рівень рентабельності аграрних підприємств України у 2009–2013 роках

Продукція сільського господарства	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Продукція рослинництва					
зернові та зернобобові	7,3	13,9	26,1	15,2	1,7
насіння соняшнику	41,4	64,7	57	45,8	29
ріпаку	23,8	26,6	32,1	21,4	8,4
картопля	12,9	62,1	17,7	-21,5	22,2
овочі відкритого ґрунту	19,1	23,5	9,9	-6,8	8,9
Продукція тваринництва					
ВРХ (на м'ясо)	-32,9	-35,9	-24,8	-29,5	-43,2
свині (на м'ясо)	12,1	-7,8	-3,7	2	0,2
Вівці і кози на м'ясо	-31,8	-29,5	-39,6	-40	-33,9
Птиця на м'ясо	-22,5	-4,4	-16,8	-7,2	-9,9
Молоко	1,4	17,9	18,5	2,3	13,4
Яйця курячі	13,1	18,6	38,8	52,6	47,6
Вовна	-79,4	-82,2	-70,6	-61,0	-73,0

Джерело: [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– ризики збільшення виробничих витрат через зростання зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій при зростанні вартості невідновлювальних природних ресурсів у структурі собівартості;

- нерівномірність розвитку різних форм господарювання;
- несприятлива система їх оподаткування;
- довгострокові інвестиції;
- сезонність виробництва;
- недосконалість законодавчої бази функціонування аграрних підприємств;
- відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських виробників;
- значні втрати продукції через недосконалість інфраструктури аграрного ринку, логістики зберігання;
- відсутність мотивації виробників до дотримання агро-екологічних вимог виробництва;
- обмежена ємність внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції;
- непоінформованість значної частини сільськогосподарських виробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;
- незавершеність земельної реформи.

Для того щоб зменшити негативний вплив вище приведених факторів, визначимо шляхи покращення фінансового стану аграрних підприємств:

- пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу;
- розширення каналів збуту продукції (робіт, послуг);
- збільшення грошових коштів на поточному рахунку підприємства;
- зниження собівартості продукції та витрат виробництва, реалізації продукції (робіт, послуг);
- впровадження технології переробки вирощуваної продукції;
- підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства;
- зменшення питомої ваги постійних витрат у собівартості продукції;
- надання відстрочки платежу споживачам;
- залучення довгострокових кредитів;
- повернення дебіторської заборгованості;
- контроль виконання встановлених нормативів;
- прогнозування фінансових показників.

Перелік напрямів покращення фінансового стану є хоч і індивідуальним для кожного з підприємств, проте вважаємо за необхідне виокремити заходи, які мають пріоритетне значення щодо покращення фінансового стану аграріїв. До першочергових заходів щодо зміцнення фінансового стану аграрних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки віднесемо: визначення оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу; оптимізація збутової політики сільськогосподарських підприємств, що уможливить збільшення реалізації продукції; надання відстрочки платежу споживачам з метою стимулювання збуту в умовах високої конкуренції (за рахунок цього збільшується обсяг реалізації, а отже і прибу-

ток); впровадження технології переробки вирощуваної продукції, що дозволить зменшити відходність виробництва.

Висновки

Результатом проведеного дослідження є формування висновку стосовно важливості та необхідності фінансової діагностики, яку необхідно здійснювати всім господарюючим суб'єктам незалежно від сфери діяльності. Така необхідність обумовлюється існуванням прихованих загроз, які за результатами фінансової діагностики можна вчасно визначити і попередити. Для підприємств аграрного сектору своєчасне виявлення прихованих загроз є особливо актуальним, що підтверджується результатами дослідження, адже пріоритетна галузь економіки знаходиться у фінансовій кризі. Для зменшення негативних результатів діяльності необхідно систематично й глибоко оцінювати фінансовий стан підприємства з використанням різних методів та прийомів аналізу, що дозволить у результаті комплексної оцінки зробити відповідні висновки та уможливить попередження негативних відхилень у майбутньому. Останнє є дуже актуальним, тому що більшість підприємств проводять аналіз з метою простої оцінки платоспроможності та фінансової стійкості, і лише незначна кількість – за допомогою фінансової діагностики оцінюють перспективи розвитку господарюючого суб'єкта в майбутньому.

Проведене дослідження дало можливість визначити обумовлені галузевими особливостями фактори, які стримують розвиток аграрного сектору та негативно впливають на фінансовий стан підприємств. Упровадження заходів із покращення фінансового стану аграрних підприємств дає можливість зменшити негативний вплив деструктивних факторів.

Перспективи подальших розвідок в обраному напрямку стосуються визначення з груп показників тих коефіцієнтів, які мають пріоритетну важливість в оцінюванні фінансового стану аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Білич А., Ярославський О. Фінрезультат аграріїв–2013: Кінчайте дядьку торгувати... / А. Білич, О. Ярославський / Українська аграрна конференція / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/finrezultat-agrariyiv-2013-kinchayte-dyadku-torguvati>
2. Дорогань Л.О., Дорошенко А.П. Основні напрями оцінки фінансових результатів аграрних підприємств / Л.О. Дорогань, А.П. Дорошенко // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 105–108.
3. Жидяк О.Р. Фінансовий стан та вдосконалення контролю за фінансовими показниками аграрного підприємства / О.Р. Жидяк // Вісник Таврійського державного аграрного університету. – 2011. – №10. – С. 138–142.
4. Журавська А.Р. Діагностика фінансового стану сільськогосподарських підприємств: проблеми та перспективи удосконалення / А.Р. Журавська // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – №2. – Т. 2. – С. 357–365.
5. Фінанси підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ Підручник / Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін.; кер. Кол. авт. і наук. Ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 8-ме вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2013. – 519 с.

Взаємозв'язок між проблемами реалізації стратегічного плану та розвитку АПК

У статті досліджено проблеми розвитку АПК у взаємозв'язку з реалізацією стратегії розвитку галузі з метою обґрунтування ролі стратегічного планування в розвитку АПК та вироблення дієвих науково-методичних засад розробки стратегії галузі. Проаналізовано сучасний розвиток АПК, з чого зроблено висновок про неефективність державного стратегічного планування в цій сфері, а також про неефективність існуючих методів управління економічними процесами, що вимагає нових підходів до формування шляхів відновлення економічного потенціалу галузі та підвищення ефективності державного регулювання АПК на основі стратегічного планування.

Ключові слова: стратегічне планування, стратегія, агропромисловий комплекс, сільське господарство.

Взаимосвязь между проблемами реализации стратегического плана и развития АПК

В статье исследованы проблемы развития АПК во взаимосвязи с реализацией стратегии развития отрасли с целью обоснования роли стратегического планирования в развитии АПК и предложения научно-методических основ разработки стратегии отрасли. Проанализировано современное развитие АПК, из чего сделан вывод о неэффективности государственного стратегического планирования в этой сфере, а также о неэффективности существующих методов управления экономическими процессами, что требует новых подходов к формированию путей восстановления экономического потенциала отрасли и повышения эффективности государственного регулирования АПК на основе стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегия, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство.

The relationship between the problems of realization of the strategic plan and agricultural development

The paper studies the problem of agribusiness development in conjunction with the implementation of the strategy development of the industry in order to support the role of strategic planning in the development of agriculture and supply of scientific and methodological bases of the development strategy of the industry. Analyzes the current development of agriculture, from which it concluded that the inefficiency of state strategic planning in this area, as well as the inefficiency of the existing methods of economic management, which requires new approaches to the ways to restore the economic potential of the sector and improve the effectiveness of state regulation of agro-industrial complex on the basis of strategic planning.

Keywords: strategic planning, strategy, agribusiness, agriculture.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс (АПК) України має пріоритетне значення у формуванні продовольчих ресурсів держави, забезпеченні потреб населення продуктами харчування і сировиною для переробної промисловості, що набуває вирішальної ролі в гарантуванні продовольчої безпеки країни, розвитку внутрішнього і зовнішнього аграрного ринку, поліпшенні матеріального добробуту і життєвого рівня жителів України. Крім цього, в останні роки сільське господарство, що є провідною ланкою АПК, робить значний позитивний внесок в економічне зростання, у поліпшення балансу зовнішньої торгівлі, забезпечує зайнятність населення та стимулює розвиток суміжних галузей.

Так, Україна є одним із найбільших виробників сільськогосподарської продукції на пострадянському просторі. АПК традиційно являється одним із найважливіших секторів української економіки. Близько 70% площі країни займають землі сільськогосподарського призначення. У 2012 році агропромисловий комплекс забезпечував 8,2% ВВП України і 14,5% торговельного експорту країни. Україна є яскраво вираженим нетто-експортером сільськогосподарської продукції – протягом 2003–2012 років обсяг експорту сільськогосподарської продукції зріс у 5,3 раза (до \$12,8 млрд. у 2012 році), а обсяг імпорту – в 5,8 раза (до \$6,4 млрд. у 2012 році).

Таким чином, стратегія діяльності агропромислового комплексу та розвитку сільських територій України є невід'ємним фактором успішного розвитку держави, має враховувати особливості розвитку агросектору, мінливість зовнішньоекономічних умов та за допомогою інтегральних управлінських рішень, які мають ґрунтуватися на достовірному інформаційно-методичному забезпеченні, має забезпечувати досягнення очікуваного ефекту.

Проте, незважаючи на прийняті плани та програми розвитку АПК (за останні п'ятнадцять років у сільському господарстві було розроблено і оприлюднено 47 різних програм), проблеми залишаються та трансформуються в нові – це, зокрема, ускладнення виходу на зовнішні ринки вітчизняних товаровиробників через глобальні виклики та загрози, розбалансування місцевих аграрних комплексів і продовольчих ринків, зростання частки імпорту у внутрішньому споживанні некритичних видів продовольчих товарів, що породжено відсутністю модернізації, технологічного прогресу, структурного реформування в галузі, нерозвиненістю інфраструктури заготівлі та збуту сільськогосподарської продукції, скорочення сукупного рівня підтримки виробників внаслідок жорстких зобов'язань згідно угод СОТ. Це свідчить

про неефективність державного стратегічного планування в цій сфері, а також про неефективність існуючих методів управління економічними процесами, що вимагає нових підходів до формування шляхів відновлення економічного потенціалу галузі; підвищення ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств; формування нового типу мислення у керівників, орієнтованого на розв'язання не лише поточних проблем, а й на формування середовища для успішної перспективної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним засадам стратегічного планування присвячували свої праці І. Ансофф, Д. Гудштейн, К. Ендрюс, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Г. Мінцберг, К. Омае, А. Стрікланд, А. Томпсон, Д. Хан, А. Чандлер, Г. Штайнер та інші. Серед російських вчених – це В. Архіпов, С. Болотов, О. Виханський, А. Градов, Ю. Гусев, А. Зуб, В. Катькало, О. Петров, Е. Уткін, Р. Фатхутдінов та ін. Проблеми становлення та питання розроблення стратегії соціально-економічного розвитку України активно досліджено в роботах вітчизняних вчених економістів Я. Базиліюк, В. Беседіна, В. Богомазової, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Ємельянова, Я. Жаліло, А. Кредісова, І. Крючкової, І. Манцурова, С. Мочерного, В. Найдьонова, А. Циганюк, Б. Щукіна та інших. Щодо застосування стратегічного планування в аграрному секторі, то цю проблему досліджували такі вчені, як М.В. Зубець, П.Т. Саблук, Б.Й. Пасхавер, О.В. Шубравська, Л.В. Молдован, М.А. Хвесик та ін. Серед російських науковців – це, зокрема, В. Гарькавий, В. Кузнецов, К. Личко, М. Магомедов, А. Папцов, А. Семін, Р. Сумін. Однак необхідність урахування проблем галузі у процесі стратегічного планування розвитку аграрного сектору зумовлюють подальшу необхідність наукових досліджень у цьому напрямі.

Мета статті – дослідити проблеми розвитку галузі у взаємозв'язку з реалізацією стратегії розвитку АПК з метою обґрунтування ролі стратегічного планування в розвитку АПК та вироблення дієвих науково-методичних засад розробки стратегії галузі.

Виклад основного матеріалу. Під час формування незалежної держави, зміни політичної та економічної моделі розвитку України та переходу від централізованої системи управління до ринкових перетворень стратегічне планування сприймалося як рудимент радянського соціалістичного господарювання, що призвело до прогалин у системі державного управління (мається на увазі стихійність та безсистемність процесу прийняття рішень). Відсутність комплексної системи планування необхідних реформ, їх покрокової реалізації, механізмів оцінки їх наслідків для суспільства, здійснення моніторингу з боку громадськості – все це призвело до парадоксальної ситуації: за умови критичного ставлення до планів розвитку господарства з'явилась величезна кількість стратегій та програм розвитку, які в основному носили декларативний та популістський характер [1].

На сьогодні система стратегічного планування соціально-економічного розвитку України відносно регламентована на законодавчому рівні і ґрунтується насамперед на Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» №1602-III від 23.03.2000, Бюджетному кодексі України, а також

законах України «Про Національний банк України», «Про державні цільові програми» та відповідних постановках Кабінету Міністрів України. Закон регламентує основи системи стратегічного планування, терміни розроблення відповідних документів, їх узгодженість, ним встановлюється загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України. На законодавчому рівні система прогнозно-програмних документів складається з наступних документів: Прогнозів економічного і соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий періоди; прогнозів та програм економічного і соціального розвитку АР Крим, областей, районів та міст; прогнозів та програм розвитку окремих галузей економіки на середньостроковий період [3].

Стратегічні і прогнозно-програмні документи з питань економічного і соціального розвитку України на довгострокову перспективу, які на практиці розроблялися за роки незалежності, можна виокремити у наступні групи (див. табл.).

Окремим сегментом довгострокового стратегічного планування є чергові та позачергові Послання Президента України до народу України, Послання Президента України про внутрішнє та зовнішнє становище України до Верховної Ради України, програми реформ та національні проекти.

В українському суспільстві завжди існувала потреба визначення стратегії розвитку країни. З одного боку, громадськість залучалася до загальнонаціонального обговорення питань визначення національної ідеї, необхідних реформ, системи національних пріоритетів та цінностей, з іншого боку, державні органи час від часу пропонували проекти стратегічних документів на довгострокову перспективу, які в основному так і залишалися на рівні декларацій [2].

Для забезпечення макроекономічної стабільності та інклюзивного економічного зростання необхідно реформувати систему стратегічного планування в напрямі органічного поєднання стратегії, прогнозу, програм соціально-економічного розвитку та державного бюджету, цілей та ресурсів. Успішне впровадження реформ в Україні певною мірою залежить від вдосконалення системи державного управління та забезпечення стійкого зв'язку між програмами, програмними заходами, бюджетом та виконавською дисципліною [4].

Для визначення проблем в агропромисловому комплексі проаналізуємо стан його розвитку в Україні.

Україна має 41,8 млн. га сільськогосподарських угідь (69% загального фонду земель) [6], а частка продукції аграрного сектору в зовнішньоторговельному обороті країни становить понад 19,7% [7].

Результати діяльності господарюючих суб'єктів сільськогосподарства за період 1991–2013 років не дозволяють стверджувати про подолання кризи в аграрному секторі економіки, хоча позитивна динаміка результативних показників має місце [5].

Сільське господарство України є однією з найважливіших галузей економіки. Воно забезпечує 8,2% валової доданої вартості, тут зайнято понад 3 млн. населення, використовується основних засобів вартістю понад 100 млрд. грн., функціонують майже 46 тис. господарюючих суб'єктів, що використовують

Стратегічні і прогнозно-програмні документи соціально-економічного розвитку України

Рівень	Вид документу	Розробники
Стратегії національного розвитку (макрорівень)	Державні стратегії економічного і соціального розвитку країни. Стратегії (програми, плани) розвитку країни	Наукові інституції, політичні партії або окремі політики
	Стратегії розвитку	Громадські організації та незалежні експерти
Стратегії (програми, плани) розвитку на довго- та середньострокову перспективу (макро- та мезорівень)	Програми діяльності Кабінету Міністрів України (КМУ)	КМУ
	Прогнози економічного і соціального розвитку на середньострокову перспективу	
	Стратегії (програми) розвитку у сферах, що потребують окремої уваги з боку держави	Профільні міністерства
	Державні цільові програми. Галузеві стратегії/програми розвитку	
Стратегії регіонального розвитку та стратегії економічного та соціального розвитку, розроблені на субнаціональному та локальному рівні (стратегії розвитку областей, міст)	Виконавчі органи областей, міст	

21,6 млн. га сільськогосподарських угідь (2013). Вироблена в сільському господарстві 1 гривня продукції дає змогу одержувати понад 12 гривень продукції в інших галузях. Сільські території є місцем оздоровлення жителів країни, а сільське населення – оберегом національних звичаїв і традицій [8].

У 2013 році сільськогосподарські підприємства виробляли 54% валової продукції сільського господарства, у тому числі 58,6% продукції рослинництва і 43,4% продукції тваринництва. Господарства населення виробляли меншу частину валової продукції сільського господарства – 45,9%, у тому числі продукції рослинництва – 41,4%, тваринництва – 56,5% [11].

У структурі виробництва продукція рослинництва становила 69,6%, тваринництва – 30,4% (2013). Найбільшу частку виробництва забезпечують зернові культури – 26,5%, технічні культури – 19,4%, картопля, овочі та баштанні продовольчі культури – 18,1%, вирощування худоби та птиці – 14,1%, молоко – 11,5%.

Середньорічне виробництво валової продукції у 2010–2013 роках проти 1990 року зросло на 79,9%, у тому числі рослинництва – на 105,1%, тваринництва – на 53,2% (див. рис.). У 2013 році обсяг сільськогосподарського виробництва порівняно з 2012 роком становив 113,3%, у тому числі в сільськогоспо-

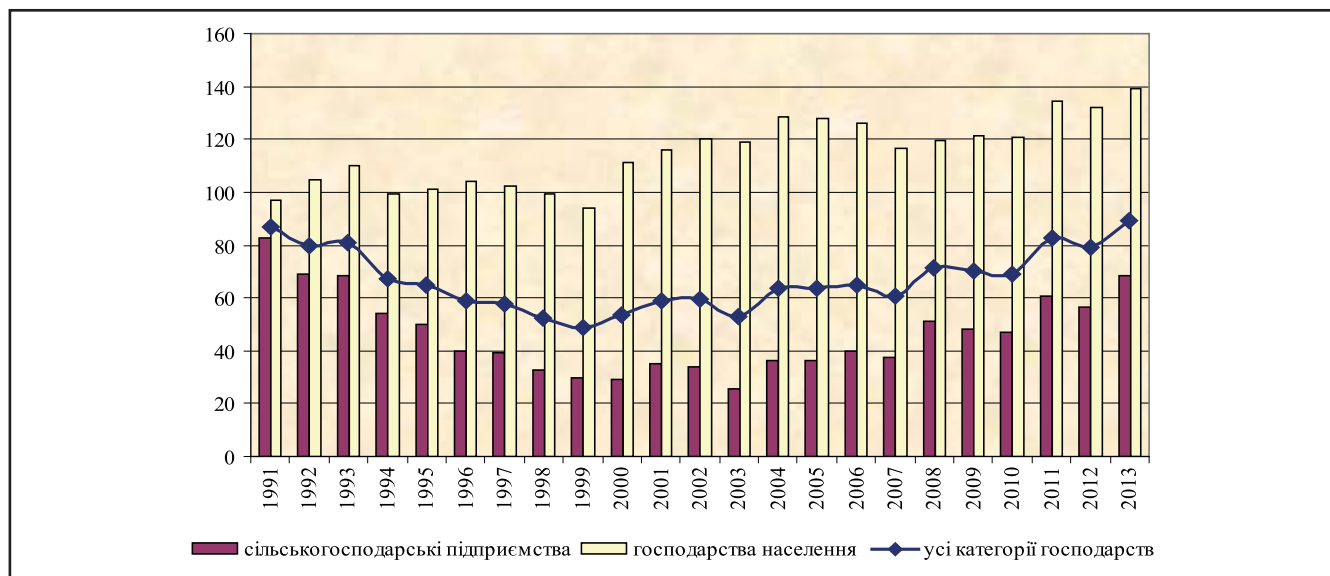
дарських підприємствах – 120,8%, у господарствах населення – 105,5%. Обсяг продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств у фактичних цінах становив 252,8 млрд. грн.

У 2011 році виробництво продукції рослинництва вперше перевищило рівень 1990 року – на 11,1% (у 2013 році – на 20,9% рівня 1990 року), однак продукції тваринництва у 2013 році було вироблено на 56,1% менше, ніж у 1990 році.

У 2008 і 2011 роках отримано найвищий за всю історію України урожай зернових – відповідно 53,3 і 56,7 млн. т проти 51 млн. т у 1990 році.

Починаючи з 2001 року виробництво сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах є прибутковим, рівень рентабельності у 2010 році становив 21,1%, що було найвищим показником за останні десять років. Рівень рентабельності практично завжди прибуткового рослинництва (крім 2008 року) становив 26,7%, а тваринництва – 7,8%. При цьому тваринництво стало прибутковим лише з 2008 року, тоді як у 1995–2007 роках воно було стабільно збитковим (крім 2005 року).

У 2013 році сільськогосподарські підприємства одержали 15,8 млрд. грн. чистого прибутку, в тому числі 14,3 млрд. грн. від реалізації сільськогосппродукції. Продуктивність праці в



Індекси виробництва валової продукції сільського господарства, у % (1990=100%)

Побудовано за даними Держстату [11].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сільськогосподарських підприємствах у 2013 році перевищила рівень 2007 року на 10,3%.

За рахунок власного виробництва забезпечується внутрішня потреба у зерні, цукрі, олії, картоплі, овочах, зросло споживання на одну людину молока і м'яса. Проте науково обгрунтованого рівня харчування, особливо продукції тваринництва, ще не досягнуто: по м'ясу він забезпечується на 61%, молока – на 54%, плодам, ягодам і винограду – на 57% [7].

Щодо зовнішньої торгівлі, то можна зазначити, що сільське господарство – єдина галузь, яка формує позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, а також значну частину українського експорту. За 2013 рік експортовано продукції сільського господарства і харчової промисловості на \$17 млрд. (на \$0,9 млрд. менше, ніж за 2012 рік), що становить 26,8% вартості експорту України (проти 26% у 2012 році) [11].

Так, незважаючи на позитивну динаміку показників економічного розвитку галузі, залишаються проблеми, незмінність яких засвідчує відсутність реформ в АПК унаслідок невиконання (або відсутності) положень стратегії та прийнятих раніше стратегічних документів.

Урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин значно нижчі, ніж у розвинених країнах світу [8].

Продовжується скорочення поголів'я худоби та птиці. У 2013 році проти 2000 року зменшилося загальне виробництво молока на 9,2%.

Близько 19,8% сільськогосподарських підприємств були збитковими, а рентабельність виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції недостатня для забезпечення розширеного відтворення. Низька дохідність виробництва стримує його модернізацію, впровадження нових технологій, оновлення матеріально-технічної бази [8].

Інвестиції на розвиток соціальної сфери села нині становлять лише 7,6 млрд. грн., що набагато нижче потреби в них. Як наслідок, погіршуються кількісні та якісні характеристики демографічних процесів на селі. Середня тривалість життя селян становить лише 66,8 року, в тому числі чоловіків – 61 рік. Щорічно з карти України зникає до 26 сіл, а третина сільських населених пунктів перебувають за межею самовідтворення. Соціальна інфраструктура села продовжує занепадати і руйнуватися.

Знижується трудова зайнятість на селі. З 2000 року кількість найманих працівників у галузі скоротилася від 2,5 млн. до 550 тис.

Реалізовані у 2008–2011 роках заходи Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року не призупинили негативні тенденції. Більшість із завдань програми не досягнуті в повному обсязі, а такі заходи, як компенсація витрат підприємств АПК щодо будівництва у сільських населених пунктах об'єктів соціальної сфери та місцевих газових трубопроводів, стимулювання розвитку депресивних територій, реформування системи аграрної освіти тощо з державного бюджету, не фінансувалися, а відтак і не виконувались [12].

Рівень оплати праці в сільському господарстві майже на 40% нижчий за середній по економіці країни. За межею бідності знаходиться 16,8% сільських домогосподарств, у 48,8% – сукупні витрати не перевищували рівень прожиткового мінімуму.

За даними обстеження, проведеного Державною службою статистики, у 14 тис. населених пунктів (49% від їх загальної кількості) відсутні будь-які виробничо-управлінські підрозділи.

Праця в сільському господарстві залишається малопрес-тижною, продовжує погіршуватися демографічна ситуація на селі: зменшується загальна чисельність і питома вага сільського населення, зростає кількість людей пенсійного віку. Внаслідок цього відбувається подальший міграційний вплив сільської молоді у міста і далеке зарубіжжя.

В українському суспільстві ще не утвердилося розуміння особливої ролі сільського господарства, необхідності забезпечення пріоритетності його розвитку, насамперед як соціально значимої галузі.

Розвиток сільського господарства стримується значним диспаритетом цін на його продукцію та цінами на продукцію, що споживається у галузі. Порівняно з 1990 роком склався восьмикратний диспаритет цін не на користь сільського господарства.

Зберігається монополізм на ринку сільськогосподарської сировини. Переробні підприємства часто застосовують ціни, недостатні для забезпечення рентабельного сільськогосподарського виробництва.

Недостатньою залишається державна підтримка сільського господарства. У 2010 році сільськогосподарські підприємства одержали 4,38 млрд. грн. державної підтримки, в тому числі 3,13 за рахунок відшкодування податку на додану вартість і 1,25 за рахунок бюджетної дотації. У 2010 році, коли внесок останнього у ВВП становив 9,3%, обсяг державної підтримки становив 0,22% ВВП (в окремих державах ЄС цей показник сягає 4,1%) [13].

Таким чином, оцінюючи стан розвитку трудового потенціалу села та забезпечення сільського населення робочими місцями, слід зупинитися на таких аспектах:

1. Знецінення вартості сільської праці та надання великими агропідприємствами переваги екстенсивному землеробству.
2. Недооцінка внеску особистих сільських господарств (дрібних землевласників).
3. Тінізація сільського ринку праці.
4. Руїнація соціальної інфраструктури та позапрофесійних форм підтримки і розвитку людського потенціалу сільських територій.
5. Недостатня увага до диверсифікації ринку праці (до неаграрної зайнятості).
6. Міграційні процеси на сільських територіях.

У середині жовтня 2013 року відбулося ухвалення урядом Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, яка б мала дати інвесторам чіткі відповіді на питання: які сектори галузі держава вважає пріоритетними, яким чином буде забезпечуватися права інвестора, що буде з українською землею тощо. Однак у переліку проблем аграрного сектору економіки, зазначених у стратегії, дефіцит інвестицій та питання інвестиційного клімату взагалі не згадуються. А серед задекларованих цілей стратегії зазначено лише підвищення рівня інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору [14].

Декларуючи успіхи АПК, наша держава в аграрній політиці все ще перебуває на роздоріжжі. З одного боку, приємно рапортувати про рекордні врожаї, «призові» місця у світовій торгівлі зерном, лідируючі позиції на олійному ринку, ринку курячих яєць тощо. Проте все це – заслуги великих вертикально інтегрованих агрохолдингів, яким у стратегії приділе-

но замало уваги – основний акцент і в стратегії, і в програмі «Рідне село» робився на підтримці розвитку дрібного, середнього фермерства і до одноосібних селянських господарств, а от для агрохолдингів місця не знайшлося зовсім [12].

При цьому вже давно ведуться дискусії про форми господарювання на селі – кому віддати перевагу: великим аграрним підприємствам або сімейним фермам. Розробники стратегії наполягали на терміні «селоутворююче господарство» та врешті зійшлися на визначенні «господарство з високою соціально-економічною роллю для сільських громад». Тобто пріоритетними вважалися малі сімейні ферми та їхні кооперативи, оскільки великі аграрні підприємства працевлаштували 620 тис. осіб з 14,2 млн. мешканців сільської місцевості. В той же час особисті селянські господарства забезпечували роботою 4,3 млн. осіб. За оцінками Мінагрополітики, вони давали повну або часткову зайнятість ще 7–9 млн. громадян.

При цьому зазначалося, що агропідприємства дають 45% валового продукту АПК, а одноосібні – 55%. Однак слід зазначити, що весь експортний потенціал створюється якраз великими агропідприємствами, а дрібні – виконують функцію забезпечення продовольчої безпеки. Тому завдання держави, особливо в умовах підписання асоціації з ЄС, – надати можливість цим малим формам господарювання увійти в організований ринок.

Безумовно, два напрями розвитку – і великий агробізнес, і малі сімейні ферми – мають свої переваги і недоліки. Важко не погодитися з необхідністю підтримувати соціальну сферу і традиційний уклад життя на селі, при цьому – забезпечити вирощування 100 млн. т зернових та збільшувати щорічні обсяги експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції на 3–4%.

Крім цього, якщо розглянути приклад Євросоюзу, де сімейні ферми – основа сільського господарства, то слід говорити і про їхню підтримку на рівні 42–45% усього бюджету Євросоюзу, а в Україні – 1,5%, і навіть у віддаленій перспективі такої держпідтримки не буде.

Якщо розглянути в стратегії тези про власність землі та її купівлю, то недосконалим видається задеклароване в стратегії намагання обмежити коло осіб, що мають право набуття пріоритетного права користування (власності) землями сільськогосподарського призначення особами, які проживають у сільській місцевості та господарюють виключно та переважно з використанням власної праці. Незрозуміло залишається і позиція держави стосовно максимального обсягу земельного масиву, що може перебувати у власності (поки що в оренді). В Україні успішно працюють багато агропідприємств, земельний банк яких сягає сотен тисяч гектарів. Якщо держава має плани обмежити земельний банк, варто було б їх окреслити, оскільки стратегічний інвестор залишається невмотивованим вкладати кошти через ризики виходу указу (закон, постанова) про зміни в земельному фонді.

Щодо удосконалення регуляторної політики в аграрному секторі взагалі написано досить плутано: «...створення регуляторної системи на засадах державно-приватного партнерства, впровадження ризикоорієнтованого підходу під час здійснення державного контролю». Тим часом як саме регульованість АПК є основною перепорою для розвитку галузі та залучення інвестицій.

Головними завданнями, вирішити які, на думку розробників, мала стратегія, є, по-перше, відійти від радянської моде-

лі планування, коли розвиток економіки оцінювався лише за показниками ефективності, продуктивності тощо. Однак на сучасному етапі розвитку слід оцінювати рішення і з погляду екології, і з погляду впливу на соціальну сферу.

Крім цього, однією з підвалин стратегії має бути програма «Рідне село», адже третина населення проживає в сільській місцевості, і традиційно ці громади монозалежні від одного виду господарської діяльності – сільськогосподарського виробництва. Тому Мінагрополітики розраховувало, що за 10–20 років інші галузі зайдуть у сільську економіку – наприклад, легка промисловість чи туризм. Але наразі цього не сталося, тому завданням стратегії було відшукати спосіб, у який аграрна економіка створювала б економічне підґрунтя для діяльності сільських громад.

І оскільки основним рушієм розвитку внутрішньої економіки має стати збільшення внутрішнього попиту, то ті 14 млн. осіб, що проживають у сільській місцевості, якраз і є потенційними носіями внутрішнього попиту на продукцію легкої промисловості, будівельної галузі тощо. Тому зростання доходів на селі буде давати мультиплікаційний ефект для всієї економіки держави.

У міжнародному розподілі праці український агропромисловий комплекс має чи не найкращі серед інших галузей перспективи, тому держава вважає, що вигоди від експорту продукції АПК мають якомога повніше отримати ті самі 14 млн. сільських мешканців. Тоді вони зможуть конвертувати їх у внутрішній попит на продукцію інших галузей вітчизняної економіки.

Однак у стратегії відсутні напрями удосконалення транспортно-логістичної інфраструктури експорту та аграрного ринку в цілому.

Наразі в Міністерстві аграрної політики та продовольства України вже приступили до розробки Державної програми розвитку аграрного сектору економіки до 2020 року. Тобто ухвалена урядом стратегія – документ скоріше концептуальний, який говорить про мету і цілі, принципи і напрями. Програма ж говорить про шляхи, способи чи конкретні механізми, впровадження яких дозволить реалізувати поставлені стратегією цілі.

Однак важливо саме реалізувати цілі та вирішити поставлені в стратегіях завдання, а також важливо, щоб буда забезпечена відповідальність за виконання. У зв'язку з цим знаковим є те, що об'єктивний аналіз виконання стратегії до 2020 року, за словами тієї ж стратегії розвитку, будуть проводити наукові установи, неурядові організації та незалежні інститути, що є передумовою до виникнення ряду аналітичних і порівняльних статей науковців аграрного спрямування.

Тобто в умовах, які склалися, враховуючи членство України в СОТ, важливим завданням є формування ефективної, зваженої стратегії АПК держави, яка має поєднувати національні інтереси і можливості з реаліями світової економіки. Крім того, є доцільним не лише підвищити конкурентоспроможність галузі і розширити можливості виходу продукції АПК на зовнішні ринки, а й забезпечувати стабільний розвиток внутрішнього аграрного ринку.

Висновки

Стратегічне планування агропромислового комплексу – процес планування стратегічних завдань та цілей на основі узгодження інтересів всіх суб'єктів АПК, рівноправності всіх форм власності і господарювання, системи соціального захисту всіх верств і груп населення, що забезпечує орієнтацію

цілеспрямованого функціонування АПК як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

В аграрному секторі України вже давно вживалися заходи, спрямовані на адаптацію системи державного регулювання галузю в ринкових умовах. Зокрема, неодноразово уточнювалися функції та структура профільного міністерства, а також регіональних і районних органів управління АПК, посилювалися бюджетна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, проводилися інші перетворення, що позитивно впливали на діяльність формувань галузі. Разом із тим ці заходи не дали бажаного результату – реформування галузі.

У ході дослідження було виявлено та інтерпретовано основні перешкоди на шляху розробки і реалізації ефективної стратегії державного регулювання АПК України, найбільш значущі з яких – незадовільна фінансова, адміністративна, інноваційна, інформаційна та маркетингова підтримка аграрного виробництва з боку держави; недостатній захист прав власності та внутрішнього агропродовольчого ринку. У зв'язку з цим подальшими завданнями є розробка обґрунтованих науково-методичних рекомендацій щодо розробки стратегічних документів та аналізу ефективності їх виконання.

Список використаних джерел

1. Прогнозування і розробка програм / В. Беседін та інші. – За ред. Беседіна В.Ф. – К.: Наук. Світ. – 2000. – 468 с.
2. Богомазова В.М. Впровадження в Україні стратегічного планування, орієнтованого на результат / В.М. Богомазова, Н.Є. Доброханська // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – Вип. 4 (131) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2012. – С. 12–18.
3. Горшкова Н.І., Сітнікова Н.П., Боліла Т.В. Сучасний стан та основні особливості системи стратегічного планування в Україні // Економіка України: стратегічне планування / За ред. Беседіна В.Ф., Музиченка А.С. – К.: НДЕІ, – 2008. – С. 10–22.
4. Щукін Б.М. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку України: Навч.-метод. посіб. – К.: НДЕІ Міністерства економіки України, 2010. – 48 с.
5. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / [за ред. М.А. Хвесика, А.С. Лисецького]. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.

6. Інноваційне забезпечення продовольчої безпеки в Україні і світі [Електрон. ресурс] / М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, П.А. Лайко, О.Д. Витвицька та ін. // Агроінком. – 2011. – №1–3. – С. 23–28. – Режим доступу: http://iae.faaf.org.ua/images/aik/AgroInKom_2011_01-03.pdf

7. Економічний розвиток сільських територій України [Електрон. ресурс] – К.: ПРООН, 2012. – Режим доступу: http://cba.org.ua/images/stories/documents/RED_manula_final_printed.pdf

8. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємництво і менеджмент): [монографія] / [Малік М. Й., Кропивко М.Ф., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.

9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

10. Зубець М.В. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.

11. Пасхавер Б.Й. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Б.Й. Пасхавер, О.В. Шубравська, Л.В. Молдован. – НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 432 с.

12. Хвесик М.А. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / А.М. Хвесик, А.С. Лисецький. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.

13. Сільське господарство України у 2013 році [Електрон. ресурс]: аналітична доповідь – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/sg/dop/dsg_2012.zip

14. Звіт про результати аудиту виконання заходів Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [Електрон. ресурс]; Рахункова палата. – К., 2012. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16740657>

15. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): науково-аналітична доповідь / [В.В. Борщевський, Х.М. Притула, В.Є. Крупін, І.М. Куліш]; НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2011. – 60 с.

16. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.uagra.com.ua/.//APK-STRATEGY_02.2014.pdf

О.П. ФЕЩЕНКО,

здобувач кафедри фінанси, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Теоретичні засади фінансового стану підприємства

У статті розглянуто різні трактування сутності фінансового стану науковцями та здійснено їх критичний аналіз, розглянуто вплив екзогенних та ендогенних факторів на фінансовий стан підприємства, а також запропоновано методичний підхід, який на основі незначної кількості груп показників дозволяє зробити якісну оцінку фінансового стану.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка фінансового стану, фінансовий аналіз, інтегральна оцінка фінансового стану, ендогенні фактори фінансового стану, показники оцінки фінансового стану.

А.П. ФЕЩЕНКО,

соискатель кафедры финансы, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Теоретические основы финансового состояния предприятия

В статье рассмотрены различные трактовки сути финансового состояния учеными и осуществлен их критический анализ, рассмотрено влияние экзогенных и эндогенных факторов на финансовое состояние предприятия, а также предложен методический подход, который на основе незначительного количества групп показателей позволяет сделать качественную оценку финансового состояния.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка финансового состояния, финансовый анализ, интегральная оценка финансового состояния, эндогенные факторы финансового состояния, показатели оценки финансового состояния.

The theoretical basis of the financial condition of the company

The article discusses different interpretations of the nature of financial condition by scientists and their critical analysis, the influence of exogenous and endogenous factors on the financial position and proposes methodological approach, based on a small number of groups of indicators allowing to make a qualitative assessment of financial condition.

Keywords: financial position, financial condition assessment, financial analysis, integrated assessment of the financial condition, endogenous factors of financial condition, performance assessment of financial condition.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки України значно зростає роль об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства, як запоруки його сталого розвитку. Фінансовий стан – це характеристика ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Раціональне розміщення фінансових ресурсів дозволяє отримати високий фінансовий результат. Оцінку такого розміщення можна здійснити за допомогою аналізу ефективності використання фінансових ресурсів, виявити недоліки і проблеми та запропонувати напрями їх подолання оптимізуючи використання фінансових ресурсів підприємства. Значимість оцінки фінансового стану полягає в тому, що вона дозволяє визначати пріоритетні напрями розвитку підприємства, формувати стратегічні плани та контролювати їх виконання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням фінансового стану займалися такі західні вчені, як П. Герстнера, І. Шера, Р. Байгеля, Е. Ремера, Брозіуса, Т. Губера та ін. У Радянському Союзі значну увагу вивченню фінансового стану можна знайти у працях А.К. Рошацького, А.П. Рудановського, Н.А. Блатова, І.П. Ніколаєва та ін. Перші наукові праці з аналізу господарської діяльності належать Д.П. Андріанову та М.Ф. Дячківу і ін. На початку 70-х виходять перші книжки з розробки методичних підходів у теорії аналізу господарської діяльності (В.О. Мец, А.Д. Шеремет, М.Я. Коробов).

Метою статті є узагальнення трактувань поняття «фінансового стану підприємства» різними науковцями та надання пропозицій щодо його уточнення.

Виклад основного матеріалу. З розвитком ринкової економіки виникає необхідність чіткого трактування поняття «фінансовий стан». Основоположником фінансового аналізу прийнято вважати француза Жака Саварі (1622–1690). У XIX ст. ідеї Саварі були поглиблені Д. Чербоні (1827–1917), який створив вчення про синтетичне додавання та аналітичне розкладання бухгалтерських рахунків. Слід підкреслити, що наприкінці XIX – початку XX ст. почало розвиватися балансоведення як один з напрямів обліку, що за своєю суттю є аналізом фінансового стану підприємства. В основу даного напрямку був покладений економічний аналіз балансу. У зв'язку з цим на початку 90-х років відбулося відродження фінансового аналізу. В його основу було покладено аналіз ефективності використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та управління ними. Ефективне використання фінансових ресурсів своєю чергою віддзеркалюється на фінансовому стані підприємства. В цьому зв'язку вчені приділяли велику увагу оцінці фінансового стану підприємства, який почав виокремлюватися в окремий елемент фінансового аналізу. Даний напрям знайшов своє відображення у великій кількості наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених.

У наукових джерелах існує значна кількість підходів до визначення поняття «фінансовий стан підприємства». Разом із тим характерним є відсутність єдиного трактування сутності фінансового стану підприємства, що підтверджується інформацією, представленою в табл. 1.

Недоліком визначення, поданого І.Т. Балабановим, А.В. Калиною, М.І. Конєвою, В.А. Яценком, В.О. Мец, як і того, що розглядалося раніше, є те, що автори недостатньо приділяють уваги ефективності використання капіталу [2, 9, 13]. Такий же недолік визначення фінансового стану підприємства характерний і для В.Г. Артеменка, М.В. Беллендера, Т.Б. Бердникової, О.М. Бандурки та ін. [1, 6, 3], які сутність фінансового стану підприємства розглядають як процес забезпечення наявності та розміщення фінансових ресурсів підприємства.

Перевагою визначення фінансового стану М.Д. Білик є підкреслення кількісного аспекту фінансового стану підприємства та виокремлення його сутності та індикаторів, що його характеризують, але незважаючи на вказану перевагу неточність даного твердження полягає в ігноруванні автором ефективності використання капіталу, яка, своєю чергою, визначає фінансову спроможність підприємства [4, с. 122].

Підхід М.Т. Білухи до сутності фінансового стану виділяє його бухгалтерський аспект і не враховує взаємозв'язку між капіталом і складом активів підприємства, а найголовніше, не надає належного значення ефективності використання капіталу [5, с. 456].

М.А. Болюх, зазначаючи, що фінансовий стан підприємства – це результат фінансової діяльності і характеризується розмірами коштів підприємств, їх розміщенням та джерелами надходження [7].

У фінансовому словнику-довіднику за редакцією М.Я. Дем'яненко фінансовий стан характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу [8].

Своєю чергою, Г.В. Савицька визначає фінансовий стан як «економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкту господарювання до саморозвитку» [17]. Дане визначення розглядає фінансовий стан підприємства як економічну категорію, яка визначає здатність підприємства до розвитку, що, є некоректним, оскільки «фінансовий стан» це не економічна категорія, а поняття. В цілому дане твердження недостатньо приділяє уваги обґрунтуванню фінансового стану як економічної категорії.

Визначення А.Б. Крутик ототожнює поняття ліквідності та фінансового стану підприємства, що не зовсім правомірно, оскільки ліквідність є одним з елементів, що характеризує фінансовий стан підприємства, а не визначає його [12, с. 108].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Визначення сутності фінансового стану підприємства вітчизняними та зарубіжними науковцями

Джерело	Визначення фінансового стану
Балабанов І.Т., Калина А.В., Конєва М.І., Яценко В.А., Мец В.О.	Фінансовий стан підприємства розглядають як «характеристику фінансової конкурентоспроможності (платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою й іншими суб'єктами господарювання»
Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117–128	Автор трактує фінансовий стан підприємства як «реальну (фіксовану на момент часу) і потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка»
Білуха М.Т. Основи наукових досліджень: Підручник. – К.: Вища школа, 1997	Фінансовий стан підприємства – «це його активи і пасиви, що відображають наявність і розміщення фінансових ресурсів на певну дату»
Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие для высш. учеб. заведений / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия». 2008. – 160 с.	Автор розглядає фінансовий стан підприємства як «з'ясування того, чи здатне підприємство відповідати по своїх зобов'язаннях, як швидко кошти, вкладені в активи, можуть перетворюватися на реальні гроші, і наскільки ефективно використовується майно»
Економіка підприємства: Підручник – в 2-х т. Т.2. / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: Хвиля–Прес, 2005. – 280 с.	Автор визначає не фінансовий стан підприємства, а фінансово-економічний, який «характеризується рівнем прибутковості і рентабельності капіталу, фінансовою стійкістю і динамікою структури джерел фінансування, здатністю розраховуватися за борговими зобов'язаннями»
Економічний аналіз господарської діяльності: Навч. посібник / Болух М.А. та ін. – К.: КНЕУ, 2001.	Фінансовий стан підприємства – це результат фінансової діяльності
Фінансовий словник-довідник / Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я. та ін.: за редакцією Дем'яненка М.Я. – К.: ІАЕУААН, 2003	Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства
Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2000	Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності
Фінансовий менеджмент. Кузьменко Л.В., Кузьмін В.В., Шаповалова В.М. – Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2009	Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості
Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003	Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу
Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. – 8-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2013	Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою моделей, методів і показників, які відбивають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Петряєва З.Ф. Курс економічного аналізу: Підручник для студентів ВНЗ / За ред. Прокопенка І.Ф. – Харків: Леґас. – 2004	Фінансовий стан підприємства ними визначено як економічну категорію, що відображає стан капіталу у процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності
Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Ненашев Е.В. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА, 2001	Фінансовий стан підприємства виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і їхніх джерел
Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України №49/121 від 26.01.2001	Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємств

Л.В. Кузьменко, В.В. Кузьмін, В.М. Шаповалова зазначають, що фінансовий стан безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів, крім того, фінансовий стан підприємства може бути задовільний або незадовільний [11].

На наш погляд, твердження С.Ф. Покропивного не містить сутність поняття фінансового стану і ґрунтується на оці-

ночних характеристиках, тобто показниках, що його характеризують. Дане визначення розкриває основні елементи аналізу, тобто виділяє основні складові фінансового стану підприємства [15].

Своєю чергою, М.Я. Коробов визначає фінансовий стан підприємства як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональнос-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ті їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [10].

У підручнику за редакцією А.М. Поддєрьогіна фінансовий стан підприємства визначається як комплексне поняття, однак це трактування є повтором визначення, наведеного в Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, яка була опублікована раніше [14].

Зокрема, дана Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [19] визначає фінансовий стан підприємства як «комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин і визначається сукупністю виробничо-господарських факторів, характеризується системою моделей, методів і показників, які відбивають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів». Виходячи з даного твердження можна підкреслити, що фінансовий стан підприємства характеризується певною системою показників, які базуються на відносних показниках координації та розподілу, проте треба брати до уваги, що рівень або значення вказаних показників є похідними величинами, які залежать від структури активів та капіталу підприємства, обумовлених ефективністю використання останнього.

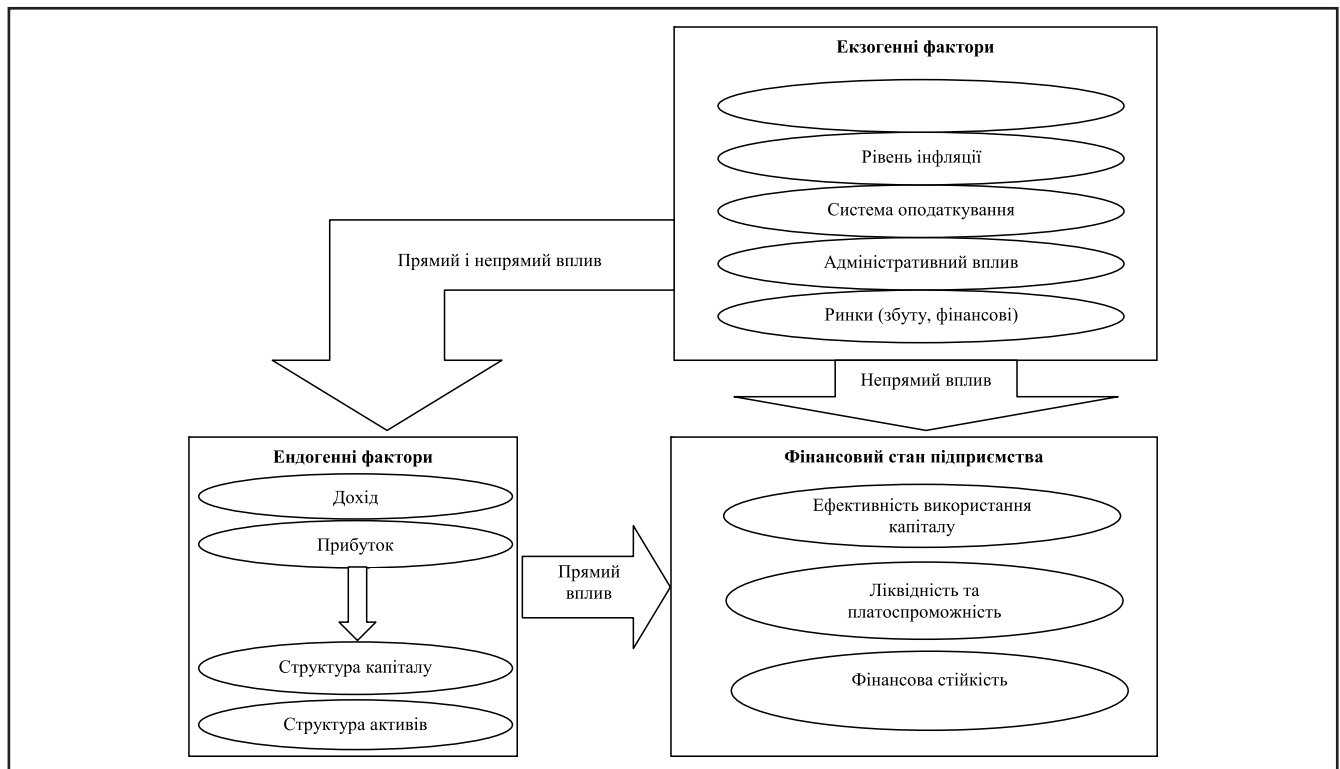
У визначенні І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, З.Ф. Петряєва зроблено акцент на тому, що фінансовий стан підприємства являє собою економічну категорію, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності [16].

А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, Е.В. Ненашев наголошують на тому, що фінансовий стан підприємства виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і їхніх джерел [18].

На наш погляд, фінансовому стану підприємства притаманні внутрішні протиріччя, пов'язані з найбільш ефективним розміщенням власних і позикових фінансових ресурсів для отримання максимального прибутку. Так, для забезпечення певного рівня фінансової незалежності підприємству необхідно мати достатній обсяг власного капіталу, за рахунок якого фінансуються необоротні та частина оборотних активів, що призводить до скорочення платоспроможності та зменшення рівня ліквідності. Збільшити рівень ліквідності можна шляхом вкладення фінансових ресурсів у абсолютно ліквідні активи, що негативно впливає на ефективність використання капіталу. Своєю чергою, збільшити рівень прибутковості підприємства дозволяє здійснення капітальних інвестицій за рахунок позикового капіталу, але залучення останнього негативно позначається на рівні фінансової незалежності. Таким чином, за існування низки протиріч та протилежностей, що мають місце, відбувається перехід підприємства з одного типу фінансового стану до іншого.

Доцільно зазначити, що фінансовий стан підприємства потрібно розглядати як систему, яка має певні складні елементи, пов'язані між собою, що породжує цілісність фінансового стану підприємства.

Розглядаючи фінансовий стан як систему, можна виокремити окремі його складові, аналіз яких, по суті, і є аналізом фінансового стану підприємства. На наш погляд, до основних елементів, які характеризують фінансовий стан, слід віднести: ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість, ефективність використання капіталу. Одночасно зазначені елементи фінансового стану за своєю суттю є окремими економічними поняттями, що характеризують окремі аспекти діяльності суб'єкта господарювання. Ці складові фінансового стану, кожна окремо, мають свою методичну базу, систе-



Фінансовий стан як система взаємопов'язаних елементів

Таблиця 2. Ендогенні фактори фінансового стану підприємства

Основні елементи системи	Системоутворюючі фактори		Структура капіталу		Структура активів		Дохід	Прибуток
	власні кошти	позикові кошти	необоротні активи	оборотні активи				
Фінансова стійкість								
Ліквідність та платоспроможність								
Ефективність використання капіталу	рентабельність							
	оборотність							

Умовні позначення:
 – прямий вплив.

му фінансових показників та факторів, які на них впливають. Водночас не можна стверджувати, що кожний елемент функціонує окремо і не пов'язаний зі зміною іншого, адже вказані елементи перебувають в певній залежності один від одного. Таким чином, можна підкреслити, що виділені елементи самі по собі вже є окремою системою з певними зв'язками, і тому стосовно фінансового стану є підсистемами.

Тобто фінансовий стан підприємства можна визначити як сукупність його підсистем (ефективність використання капіталу, ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість), що відображають тенденції змін структури активів і пасивів, зумовлених використанням капіталу та впливом внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства (див. рис.).

Таким чином, автори виділяють декілька рівнів впливу ендогенних і екзогенних факторів на фінансовий стан підприємства. Так, безпосередньо фінансовий стан залежить від рівня доходу і прибутку підприємства, та структури капіталу й активів. Дані фактори визначають рівень фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ефективності використання капіталу. Слід підкреслити, що зовнішні фактори непрямо впливають на фінансовий стан. Так, вплив екзогенних факторів (див. рис.) на загальний рівень фінансового стану можна оцінити як непрямий, оскільки кількісний вираз впливу того або іншого фактору неможливий, але зазначені фактори безпосередньо впливають на внутрішнє середовище функціонування підприємства, а показники що його характеризують вже прямо впливають на фінансовий стан підприємства. Тобто вплив зовнішніх факторів переважно справляє непрямий вплив.

Окремі підсистем фінансового стану підприємства залежать від ендогенних системоутворюючих факторів, які наведені в табл. 2.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок про те, що між групами фінансових показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, існує взаємозв'язок і взаємозалежність. Показники фінансової стійкості характеризують структуру капіталу та залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та мають зв'язок з оборотністю кредиторської заборгованості, а на розмір власного капіталу впливає обсяг прибутку, отриманого у звітному періоді. Показники платоспроможності, що відображають здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, пов'язані з оборотністю оборотних коштів та кредиторської заборгованості. Така залежність указаних груп фінансових показників та їх різне співвідношення виключає однозначну характеристику фінансового стану підприємства. Наприклад, підприємство має достатній запас фінансової стійкості, а рівень показ-

ників платоспроможності знаходиться на низькому рівні, що ускладнює загальну характеристику фінансового стану підприємства. Дану проблему можна розв'язати, використовуючи системний підхід до аналізу фінансового стану підприємства, який дозволяє вивчати фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність і ефективність використання капіталу підприємства в динаміці, що дає змогу передбачати негативні тенденції зміни фінансового стану та своєчасно запобігати їм, а це, своєю чергою, неможливо без прогнозування фінансового стану підприємства.

Таким чином, можна дійти висновку про залежність груп фінансових показників, які характеризують різні сфери економічної діяльності підприємства, що, своєю чергою, унеможливує однотайну характеристику фінансового стану підприємства. Наприклад, підприємство має достатній запас фінансової стійкості, а рівень показників платоспроможності знаходиться на низькому рівні, що ускладнює загальну характеристику фінансового стану підприємства.

Нами була здійснена спроба поєднати різні групи фінансових показників для визначення фінансового стану підприємства. Вивчення вітчизняного і зарубіжного досвіду дозволило виокремити три групи фінансових показників, що характеризують фінансовий стан. Це група показників, які визначають рівень: фінансової стійкості, ефективності використання капіталу, ліквідності та платоспроможності. Запропонований підхід дозволяє уникнути статичності поняття фінансового стану, оскільки операції, які здійснюються підприємством щоденно, будуть змінювати його тип, тобто зміщення по траєкторії руху буде характеризувати зміну фінансового стану підприємства. Слід зазначити, що зміна траєкторії руху буде зумовлена як внутрішніми, так і зовнішніми факторами.

Наочність даного підходу дозволяє на основі дослідження зміни траєкторії руху, що характеризує фінансовий стан у часі, з певною імовірністю визначити перспективний фінансовий стан підприємства.

Використання запропонованих підходів до фінансового стану підприємства дозволяє вивчати фінансову стійкість, ліквідність та ефективність використання капіталу підприємства в динамічній перспективі, що дозволяє передбачати негативні тенденції зміни фінансового стану та своєчасно запобігати ним.

Висновки

У цілому на підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що результати аналізу фінансового стану дозволяють виявити уразливі місця, що вимагають особливого уваги, і розробити заходи щодо їхньої ліквідації. Таким

чином, є всі підстави стверджувати, що оцінка фінансово-го стану підприємства в даний час – це один з найважливіших елементів системи управління виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства, який дозволяє об'єктивно оцінити внутрішні можливості фінансової стабілізації підприємства.

Список використаних джерел

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: ДИС, НГАЭиУ, 2009. – 231 с.
2. Балабанов А.И., Балабанов И.П. Финансы. – СПб.: Питер, 2004. – 192 с.
3. Бандурка О.А. Финансова діяльність підприємства: О.А. Бандурка Підр. / За ред. О.А. Бандурка. – 2-е вид. перероб. і доп. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
4. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117–128.
5. Білуха М.Т. Основи наукових досліджень: Підручник. – К.: Вища школа, 1997.
6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Т.Б. Бердникова. – Уч. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215 с. – ISBN: 978-5-16-000487-4.
7. Болюх М.А. Економічний аналіз господарської діяльності: Навч. посібник / Болюх М.А. та ін. – К.: КНЕУ, 2001.
8. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник / Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я. та ін. // За редакцією Дем'яненка М.Я. – К.: ІАЕ-УААН, 2003.

9. Калина А.В., Конева М.И., Яценко В.А. Сучасний економічний аналіз і прогнозування // За редакцією А.В. Калина Навч. посібник. – К.: МАУП, 2005. – 272 с.
10. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства // М.Я. Коробов Навч. посібник. – К.: Знання, 2000.
11. Кузьменко Л.В. Финансовый менеджмент // Кузьменко Л.В., Кузьмін В.В., Шаповалова В.М. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2009.
12. Крутик А.Б. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие для высш. учеб. заведений / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия». 2008. – 160 с.
13. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства // В.О. Мец. – Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 262 с.
14. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. – 8-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2013.
15. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – в 2-х т. Т. 2 / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: Хвиля-Прес, 2005. – 280 с.
16. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Петряєва З.Ф. Курс економічного аналізу: Підручник для студентів ВНЗ / За ред. Прокопенка І.Ф. – Харків: Легас. – 2004.
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Уч. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.
18. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Ненашев Е.В. Методика финансового анализа // За ред. Шеремет А.Д. – М.: ИНФРА, 2001.
19. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України №49/121 від 26.01.2001.

УДК 331.45

В.М. АНДРІЄНКО,

к.і.н., доцент, докторант, Університет економіки і права «КРОК»

Незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці в системі економічної безпеки будівельних підприємств

Досліджено закордонний досвід проведення незалежного зовнішнього аудиту безпеки праці на будівельних підприємствах. Запропоновано нове поняття «незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств». Розроблено концептуальний підхід до впровадження незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств. Встановлено мету, завдання, напрями та функції незалежного зовнішнього аудиту. Визначено основні об'єкти та суб'єкти незалежного зовнішнього аудиту. Розроблено алгоритм проведення незалежного зовнішнього аудиту стану системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки на будівельному підприємстві.

Ключові слова: незалежний зовнішній аудит, праця, безпека праці, економічна безпека, система управління безпекою праці, будівельне підприємство.

В.М. АНДРИЕНКО,

к.и.н., доцент, докторант, Университет экономики и права «КРОК»

Независимый внешний аудит системы управления безопасностью труда в системе экономической безопасности строительных компаний

Исследован зарубежный опыт проведения независимого внешнего аудита безопасности труда на строительных предприятиях. Предложено новое понятие «независимый внешний аудит системы управления безопасностью труда как составная системы экономической безопасности строительных предприятий». Разработан концептуальный подход к внедрению независимого внешнего аудита системы управления безопасностью труда как составной системы экономической безопасности строительных предприятий. Установлены цели, задачи, направления и функции независимого внешнего аудита. Определены основные объекты и субъекты независимого внешнего аудита. Разработан алгоритм проведения независимого внешнего аудита состояния системы управления безопасностью труда как составной системы экономической безопасности на строительном предприятии.

Ключевые слова: независимый внешний аудит, работа, безопасность труда, экономическая безопасность, система управления безопасностью труда, строительное предприятие.

Independent external audit of safety management in the economic safety construction enterprises

Studied foreign experience of an independent external audit safety on construction enterprises. A new concept of «independent external audit of safety management as a component of economic security construction companies». A conceptual approach to implementing an independent external audit of safety management as a component of economic security construction companies. Established goals, objectives, guidelines and independent external audit functions. The main objects and subjects of independent external audit. The algorithm for independent external audit of the safety management system as a component of economic security at a construction company.

Keywords: independent external audit, labor, safety, economic security, system safety management, construction enterprise.

Постановка проблеми. Аналіз закордонного досвіду в галузі менеджменту охорони праці свідчить, що його регулювання необхідно здійснювати на підставі оцінки ризиків виникнення нещасних випадків та аварій на виробництві у відповідності зі Стандартом серії OHSAS 18001 «Система менеджменту охорони здоров'я та безпеки персоналу», який не має статусу міжнародного стандарту ISO, але широко використовується у всьому світі і вважається одним із найдосяжніших стандартів по організації менеджменту з питань охорони праці. В ньому система менеджменту управління охороною праці будується на ідентифікації та оцінці загроз виникнення нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Зазначеним стандартом серії OHSAS 18001 «Система менеджменту охорони здоров'я та безпеки персоналу» передбачене проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці, проте сам механізм такого аудиту чітко не встановлений.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням управління системою охорони та безпеки праці на будівельних підприємствах присвячена ціла низка праць зарубіжних та вітчизняних вчених. У своїх дослідженнях питання безпеки праці вивчали Д.В. Зеркалов, Ю.І. Шульга, С.В. Сукач, М.А. Кобилянський, О.Л. Величко, О.В. Мозговой, Н.В. Тирак, О.Б. Горноста, О.Л. Мірус, Н.П. Попова, В.І. Кабанец, З.Д. Смолякова, К.Н. Ткачук, О.І. Полукаров, Д.О. Павленко, О.Є. Кружилко, О.В. Кобилянський, В.Й. Чабан, В.В. Обливанцов, М.Ю. Улітіна, Б.М. Коржик та інші.

Законодавство України також передбачає можливість залучення зовнішніх незалежних експертів-аудиторів для здійснення перевірки стану системи управління охороною праці на підприємствах. Але оскільки питання безпеки праці є більш широкими та включають у себе й інші питання поряд з питаннями охорони праці, а також безпосередньо впливають на стан системи економічної безпеки всіх підприємств, у тому числі й будівельної галузі, вважаємо за доцільне запропонувати авторський підхід до проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

Мета статті полягає у наданні пропозицій щодо розробки концептуального підходу до впровадження незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Основними складовими частинами будь-якого концептуального підходу є такі:

– впровадження терміну «незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств»;

– встановлення мети, завдань, напрямів, функцій та принципів незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств;

– визначення об'єктів незалежного зовнішнього аудиту;

– встановлення суб'єктів незалежного зовнішнього аудиту, їхніх прав та обов'язків;

– розробка алгоритму проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств;

– надання пропозицій щодо оформлення результатів проведеного незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

Під поняттям «незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств» пропонуємо розуміти документально оформлений системний незалежний процес діагностики стану відповідної системи, який здійснюється аудиторською організацією на замовлення власника об'єкта аудиту.

Метою проведення незалежного зовнішнього аудиту є діагностика стану системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

Основними завданнями аудиту є:

– збір достовірної інформації про об'єкт аудиту та формування на її основі аудиторського висновку;

– встановлення відповідності об'єкта аудиту вимогам законодавства з питань безпеки праці;

– оцінка впливу діяльності об'єкта аудиту на стан системи управління безпекою праці;

– оцінка ефективності, повноти і обґрунтованості заходів, що вживаються для забезпечення безпеки праці на об'єкті аудиту.

Конкретні завдання аудиту в кожному окремому випадку визначаються замовником виходячи з його потреб та характеру діяльності об'єкта аудиту.

Основними напрямками незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств є такі:

1. Професійний добір для працівників, які виконують роботи підвищеної небезпеки, з урахуванням стану здоров'я та психофізіологічних показників.

2. Навчання та пропаганда знань з охорони праці.

3. Безпечний стан обладнання.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4. Безпечний стан виробничих процесів.
5. Безпечний стан будівель та споруд.
6. Забезпечення нормативних санітарно–гігієнічних умов праці.
7. Наявність засобів індивідуального захисту (ЗІЗ).
8. Оптимальні режими праці та відпочинку.
9. Лікувально–профілактичне обслуговування працюючих.
10. Санітарно–побутове обслуговування.

Основними функціями незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств є:

- контролююча – передбачає перевірку всіх напрямів забезпечення безпеки праці на підприємствах на їх відповідність законодавчо встановленим нормам;
- консультаційна – надає поради щодо приведення всіх напрямів забезпечення безпеки праці у відповідність із законодавчо встановленими нормами;
- запобіжна – дозволяє виявити та виправити недоліки у стані системи управління безпекою праці на підприємстві до перевірки контролюючими органами.

Незалежному зовнішньому аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств притаманні такі характерні риси:

- добровільність;
- незалежність;
- документальне оформлення результатів;
- засвідчення стану відповідності вимогам законів та інших нормативно–правових актів з питань безпеки праці.

Основними принципами незалежного зовнішнього аудиту є незалежність, законність, обґрунтованість, об'єктивність, неупередженість, достовірність, документованість, професійна компетентність, персональна (індивідуальна) відповідальність виконавця аудиту при проведенні аудиту та складанні аудиторського висновку.

- Основними об'єктами незалежного зовнішнього аудиту є:
- підприємства, установи та організації, їхні філії та представництва чи об'єднання, окремі виробництва, інші суб'єкти господарювання;
 - системи управління охороною праці та промисловою безпекою;
 - роботи підвищеної небезпеки.

Основними суб'єктами незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи

економічної безпеки будівельних підприємств є замовник та виконавець (рис. 1).

Замовником незалежного зовнішнього аудиту є власник чи власники будівельного підприємства, які мають права та обов'язки (табл. 1).

Виконавцем незалежного зовнішнього аудиту є аудиторська організація, під якою пропонуємо розуміти суб'єкт господарської діяльності, який здійснює аудит стану системи управління безпекою праці, та акредитована відповідно до вимог чинного законодавства. У складі аудиторської організації працюють незалежні аудитори – фізичні особи, які пройшли у встановленому порядку навчання та отримали документ на право здійснення аудиту стану системи управління безпекою праці.

На нашу думку, аудиторська організація повинна відповідати таким критеріям:

- бути юридичною особою – резидентом України;
- мати у своєму штаті аудиторів із систем управління якістю;
- мати у своєму штаті аудиторів із систем управління безпекою праці та охорони здоров'я, не менше двох фахівців;
- мати у своєму штаті експертів технічних з промислової безпеки, які працюють на постійних засадах з кожного заявленого напрямку експертної діяльності, з кожного заявленого виду устаткування;
- мати у своєму штаті фахівців з оцінки умов праці на робочих місцях;
- мати атестат акредитації Національного органу з акредитації як органу, що здійснює інспектування згідно з ДСТУ ISO/IEC 17020;
- мати сертифікат на систему управління якістю згідно з ДСТУ ISO 9001;
- мати актуалізований фонд нормативно–правових актів та нормативних документів та систему його актуалізації;
- мати необхідне інформаційно–технічне забезпечення робіт із ведення обліку даних про проведені роботи.

Пропонуємо забороняти здійснення незалежного зовнішнього аудиту будівельних підприємств тим аудиторам, які мають акції цих об'єктів або у іншій формі мають безпосереднє відношення до них.

Аудиторська організація під час проведення аудиту, на нашу думку, також повинна мати певні права та обов'язки (табл. 2).

Проведення незалежного зовнішнього аудиту стану системи управління безпекою праці на будівельному підприємстві

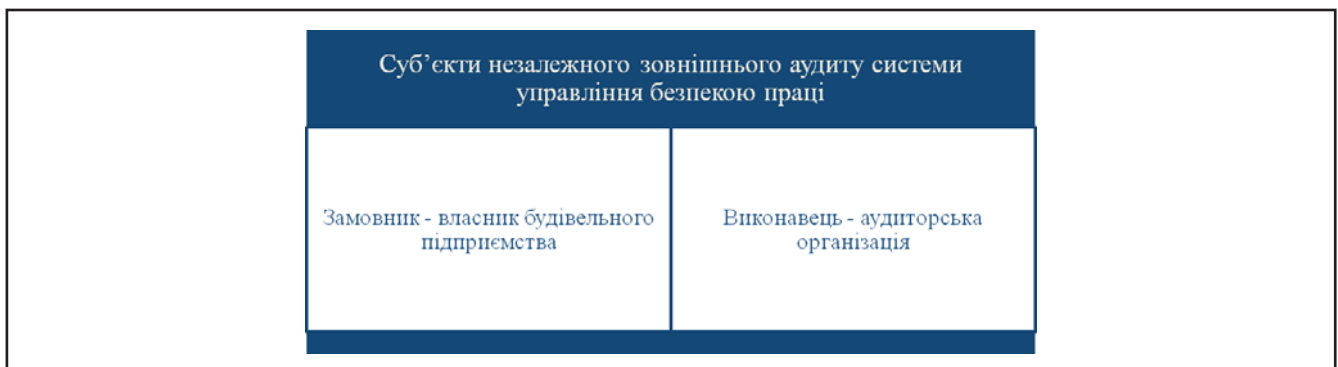


Рисунок 1. Суб'єкти незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств

Складено особисто автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Права та обов'язки замовника незалежного зовнішнього аудиту

Права	Обов'язки
Вільно визначати виконавців аудиту, давати аудиторській організації завдання на проведення аудиту, отримувати інформацію про хід аудиту, одержувати та використовувати висновки та свідоцтва з проведення аудиту	Забезпечувати фінансування проведення аудиту, своєчасне приймання та оплату виконаних робіт та наданих послуг
Право на відшкодування збитків, заподіяних неправомірними діями аудиторської організації під час проведення аудиту	Надавати аудиторській організації всю наявну в нього інформацію, письмові чи усні пояснення щодо об'єктів аудиту
Інші права відповідно до законодавства України	Не допускати дій, спрямованих на примушування виконавця аудиту до зміни форм і методів роботи чи висновків аудиту
	Забезпечувати доступ виконавців аудиту на об'єкт, сприяти їм у проведенні дій, необхідних для належного виконання покладених на них завдань
	Виконувати інші дії, пов'язані з проведенням аудиту відповідно до законодавства України

Складено особисто автором.

стві як складової системи економічної безпеки пропонуємо здійснювати згідно з рис. 2.

Аудит проводиться на підставі договору між замовником та виконавцем, що укладається відповідно до вимог законодавства України, згідно з яким аудиторська організація несе визначену законом та договором відповідальність перед замовником за виконання визначених договором зобов'язань та достовірність висновків аудиту.

Відносини у сфері незалежного зовнішнього аудиту стану системи безпеки праці на будівельному підприємстві регулюються Конституцією України, законами України «Про охорону праці», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про акредитацію органів з оцінки відповідності», іншими актами законодавства України.

Аудиторська організація розробляє Програму аудиту та погоджує її з замовником. Дана програма має містити основні об'єкти аудиту та терміни їх перевірки.

На нашу думку, перевірку об'єктів аудиту доцільно здійснювати в розрізі підсистем системи управління безпекою праці та в розрізі функціональних складових системи економічної безпеки будівельних підприємств, зазначених у пп. 4.2 дисертаційного дослідження. Саме такий підхід дозволить не лише здійснити всебічну оцінку стану системи, а й оцінити вплив загроз невідповідності існуючих параметрів забезпечення безпеки праці законодавчим нормативам на

стан системи економічної безпеки будівельних підприємств у цілому.

Для реалізації поставленого вище завдання пропонуємо розробити методологічний підхід до проведення незалежної оцінки стану системи управління безпекою праці в системі економічної безпеки будівельних підприємств у пп. 5.3 дисертації.

Результати проведення незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці оформлюються у вигляді «висновку аудиту», під яким пропонуємо розуміти документ, який складається аудиторською організацією і містить інформацію про відповідність (невідповідність) об'єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці.

Результати незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці пропонуємо подавати у формі висновку, який має містити:

- загальні відомості про об'єкт та замовника аудиту;
- підстави для проведення аудиту, його мету, завдання, програму та обсяг виконаних робіт;
- відомості про аудиторську організацію (аудитора);
- перелік основних законодавчих актів та інших нормативних документів, на підставі яких та для перевірки на відповідність яким проводився аудит;
- характеристику фактичного стану об'єкта аудиту;

Таблиця 2. Права та обов'язки аудиторської організації

Права	Обов'язки
Самостійно визначати форми і методи проведення аудиту відповідно до законодавства та договору із замовником аудиту	Повідомляти замовника про всі виявлені у процесі проведення аудиту випадки порушення законодавства про промислову безпеку і охорону праці, стандартів, норм, правил та відображати цю інформацію у висновку про проведення аудиту
Отримувати документи, матеріали та інші відомості, наявні у замовника об'єкта аудиту, необхідні для проведення аудиту	Невідкладно інформувати про виявлену у процесі проведення аудиту загрозу аварійної ситуації керівника (власника) об'єкта аудиту
Залучати на договірних засадах для вирішення окремих питань, що виникають у процесі проведення аудиту і вимагають спеціальних знань, фахівців відповідного профілю, не покладаючи на них відповідальність за висновки аудиту	Забезпечувати належне збереження та своєчасне повернення документів, які одержані від власника об'єкта аудиту, замовника та інших осіб для проведення аудиту
	Невідкладно інформувати замовника про відомі аудиторській організації причини, що унеможливають проведення чи продовження аудиту
	Заявляти самовідвід за наявності особистої зацікавленості у результатах аудиту
	Дотримуватися встановлених законодавством та договором на проведення аудиту вимог щодо конфіденційності інформації, яка отримана або стала йому відома під час виконання цієї роботи

Складено особисто автором.

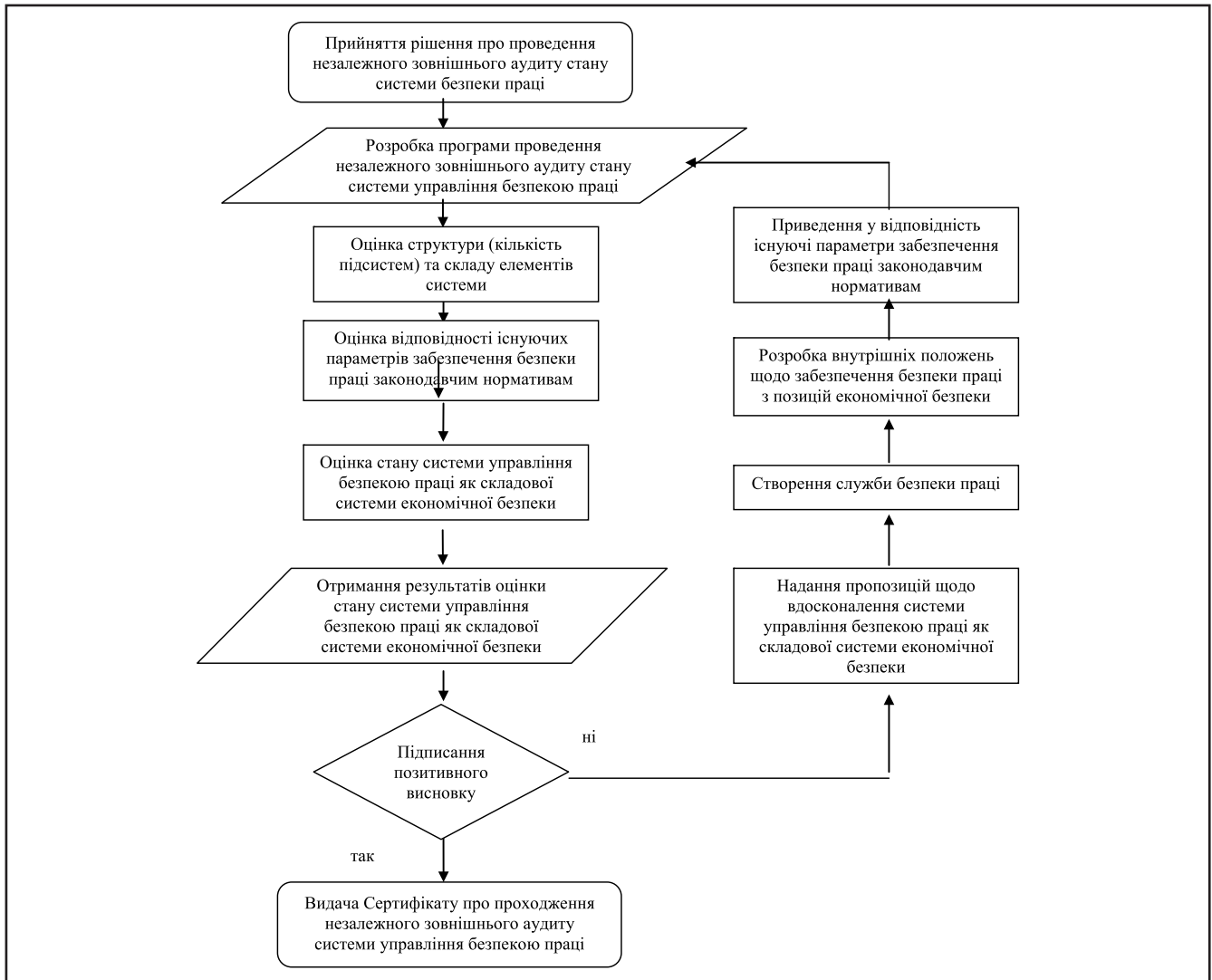


Рисунок 2. Алгоритм проведення незалежного зовнішнього аудиту стану системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки на будівельному підприємстві

Складено особисто автором.

– висновки аудиту щодо виявлених невідповідностей (або відсутності таких) об’єкта аудиту вимогам законодавчих актів та інших нормативних документів;

– відомості щодо підприємств, установ, організацій та осіб, яким надається висновок.

Висновок про проведення аудиту може містити рекомендації щодо заходів, які необхідно вжити для усунення виявлених невідповідностей.

Висновок незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці є офіційним документом, який засвідчується підписом керівника аудиторської організації та печаткою аудиторської організації.

Висновок незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці може бути негативним або позитивним:

– негативний висновок видається у разі невідповідності об’єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці;

– позитивний висновок надається у разі відповідності об’єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці.

За результатами проведеного незалежного зовнішнього аудиту пропонуємо видавати «Свідоцтво», тобто документ дозвільного характеру, який надається аудиторською організацією суб’єкту господарювання і засвідчує відповідність об’єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці. Позитивний висновок є підставою для видачі аудиторською організацією свідоцтва щодо відповідності об’єкта аудиту вимогам законів та інших нормативно-правових актів з питань безпеки праці.

Свідоцтво є документом дозвільного характеру з промислової безпеки і охорони праці, який надає право на провадження діяльності суб’єктом господарювання і діє на протязі трьох років.

Після надання свідоцтва аудиторська організація повинна один раз на рік здійснювати перевірку діяльності замовника аудиту з питань дотримання ним вимог безпеки праці в тому об’ємі, в якому було надано аудиторський висновок.

У разі отримання суб’єктом господарювання свідоцтва пропонуємо органам державної влади, до компетенції яких відноситься проведення перевірки діяльності будівельних підприємств у галузі безпеки праці, не здійснюють перевірку

таких суб'єктів протягом трьох років після отримання свідчення, за виключенням випадків виробничого травматизму зі смертельними наслідками або групових нещасних випадків, викликаних порушенням суб'єктом господарювання умов дотримання безпеки праці.

Висновки

Результати проведеного дослідження дозволили зробити такі висновки:

1. Автором досліджено закордонний досвід проведення незалежного зовнішнього аудиту безпеки праці на будівельних підприємствах.

2. Запропоновано нове поняття «незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств».

3. Розроблено концептуальний підхід до впровадження незалежного зовнішнього аудиту системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки будівельних підприємств.

4. Встановлено мету, завдання, напрями, функції та принципи незалежного зовнішнього аудиту.

5. Визначено основні об'єкти та суб'єкти незалежного зовнішнього аудиту.

6. Розроблено алгоритм проведення незалежного зовнішнього аудиту стану системи управління безпекою праці як складової системи економічної безпеки на будівельному підприємстві.

Список використаних джерел

1. Довідник нормативних документів у сфері охорони праці, пожежної безпеки, гігієни праці та соціального страхування від нещасних випадків [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ws.social.org.ua/Documents/pdf/Додаток_Б_ДОВІДНИК.doc.

2. Зеркалов Д.В. Безпека праці [Електрон. ресурс]: монографія / Д.В. Зеркалов. – Електрон, дані. – К.: Основа, 2012. – 1 електрон, опт. диск (CD-ROM); 12 см. – Систем вимоги: Pentium; 512 MbRAM; Windows 98/2000/XP; AcrobatReader 7.0. – Назва з тит. екрана.

3. Про аудит з промислової безпеки і охорони праці: проект Закону України [Електрон. ресурс] Режим доступу до тексту: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=30760&pf35401=111501

УДК 338.45:629.735 (043.2)

С.О. АРЕФ'ЄВ,

к.е.н., докторант кафедри фінансів, обліку та аудиту, Національний авіаційний університет

Дослідження механізму забезпечення економічної безпеки авіакомпаній у процесі реструктуризації

У статті досліджено механізм збереження потенціалу самофінансування авіакомпаній та чинники його виснаження. В результаті проведеного дослідження встановлено два основних важелі послаблення загроз втрати потенціалу самофінансування авіакомпаніями: скорочення витратомісткості авіаперевезень та зменшення частки витрат на персонал в операційних витратах. Уперше запропоновано методичний підхід до розробки реструктуризаційних стратегій на основі регресійного аналізу потенціалу самофінансування авіакомпаній та обґрунтування його змін у несприятливих економічних умовах засобами нечіткої арифметики.

Ключові слова: потенціал самофінансування, нерозподілений прибуток, витратомісткість, витрати на персонал, трикутне нечітке число, катастрофічний фінансовий стан, економічні інтереси авіакомпаній.

С.А. АРЕФЬЕВ,

к.э.н., докторант кафедры финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет

Исследование механизма обеспечения экономической безопасности авиаккомпаний в процессе реструктуризации

В статье исследован механизм сохранения потенциала самофинансирования авиаккомпаний и факторы его истощения. В результате проведенного исследования установлены два основных рычага ослабления угроз потери потенциала самофинансирования авиаккомпаниями: сокращение затратноёмкости авиаперевозок и уменьшение доли расходов на персонал в операционных расходах. Впервые предложен методический подход к разработке реструктуризационных стратегий на основе регрессионного анализа потенциала самофинансирования авиаккомпаний и обоснование его изменений в неблагоприятных экономических условиях средствами нечеткой арифметики.

Ключевые слова: потенциал самофинансирования, нераспределенная прибыль, затратноёмкость, расходы на персонал, треугольное нечеткое число, катастрофическое финансовое состояние, экономические интересы авиаккомпаний.

This article explores the potential of self preservation mechanism airline and its depletion factors. The study has 2 main levers mitigation potential threats of loss of self airlines: vytratomistkosti reduction in air travel and reducing the share of personnel costs in operating expenses. The first time the methodical approach to developing restructuring strategies based on regression analysis of potential self airlines and justification of its changes in adverse economic conditions by means of fuzzy arithmetic.

Keywords: self-financing capacity, retained earnings, vytratomistkist, personnel costs, triangular fuzzy number disastrous financial situation, the economic interests of airline.

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування авіапідприємств характеризується низкою кола системних проблем, серед яких: недолуге, шкідливе для галузевої конкуренції державне регулювання ринку повітряних перевезень, суперечливість економічних інтересів авіакомпанії та аеропорту, недосконалість ринкового механізму, деструктивний швидкоплинний зовнішній середовище, неефективність системи управління, відсталі технології, відсутність джерел фінансування, низька конкурентоспроможність підприємств. Вирішення цих проблем вимагає реалізації такої реструктуризаційної стратегії, яка була б адекватною не лише економічним можливостям авіакомпаній, а й вимогам макроекономічного оточення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема удосконалення механізму реструктуризації підприємств досить широко висвітлена в наукових публікаціях. Особливої уваги варті ті праці, в яких запропоноване наукове обґрунтування процедур здійснення реорганізаційних заходів та оцінювання наслідків реорганізації для подальшої економічної діяльності підприємств [2–5, 7–13]. Однак зазначені розробки виконувалися для машинобудівних, переробних, торговельних, сільськогосподарських та будівельних підприємств, натомість специфіка економічної діяльності авіаційного транспорту і досі лишилась осторонь наукових досліджень у галузі антикризового фінансового управління підприємствами.

Метою статті є дослідження економічних механізмів авіакомпаній, що різною мірою потребують реструктуризації,

та розробка алгоритму підвищення кадрової безпеки авіаперевізників у процесі реструктуризації.

Виклад основного матеріалу. Серед умов надання прав на експлуатацію повітряних ліній у проекті Авіаційних правил України [1] наголошено на необхідності якнайвищої оцінки авіаперевізника не лише на основі фактичного використання авіаперевізником раніше наданих прав на експлуатацію внутрішніх та міжнародних повітряних ліній, а й за такими критеріями, як [1, Додаток 4]:

- кількість виконаних польотів у межах України за останні 12 місяців, що передували дню подання заявки;
- кількість повітряних суден, що є власністю авіакомпанії або отриманих у лізинг без екіпажу;
- кількість працюючого авіаційного персоналу на кінець останнього звітного періоду, що передре дню подання заяви (тільки тих, хто працює за основним місцем роботи);
- обсяг сплачених коштів до державного та місцевих бюджетів за останні 12 місяців поспіль, що передували дню подання заяви.

Задоволення всіх перерахованих критеріїв безпосередньо суперечить економічним інтересам будь-якої авіакомпанії. На нашу думку, слід виділити три основні суперечності (рис. 1):

- між необхідністю підтримки високого податкового потенціалу та забезпеченням власних можливостей авіаперевізника до фінансування потреб економічного розвитку – суперечність фінансової рентабельності;

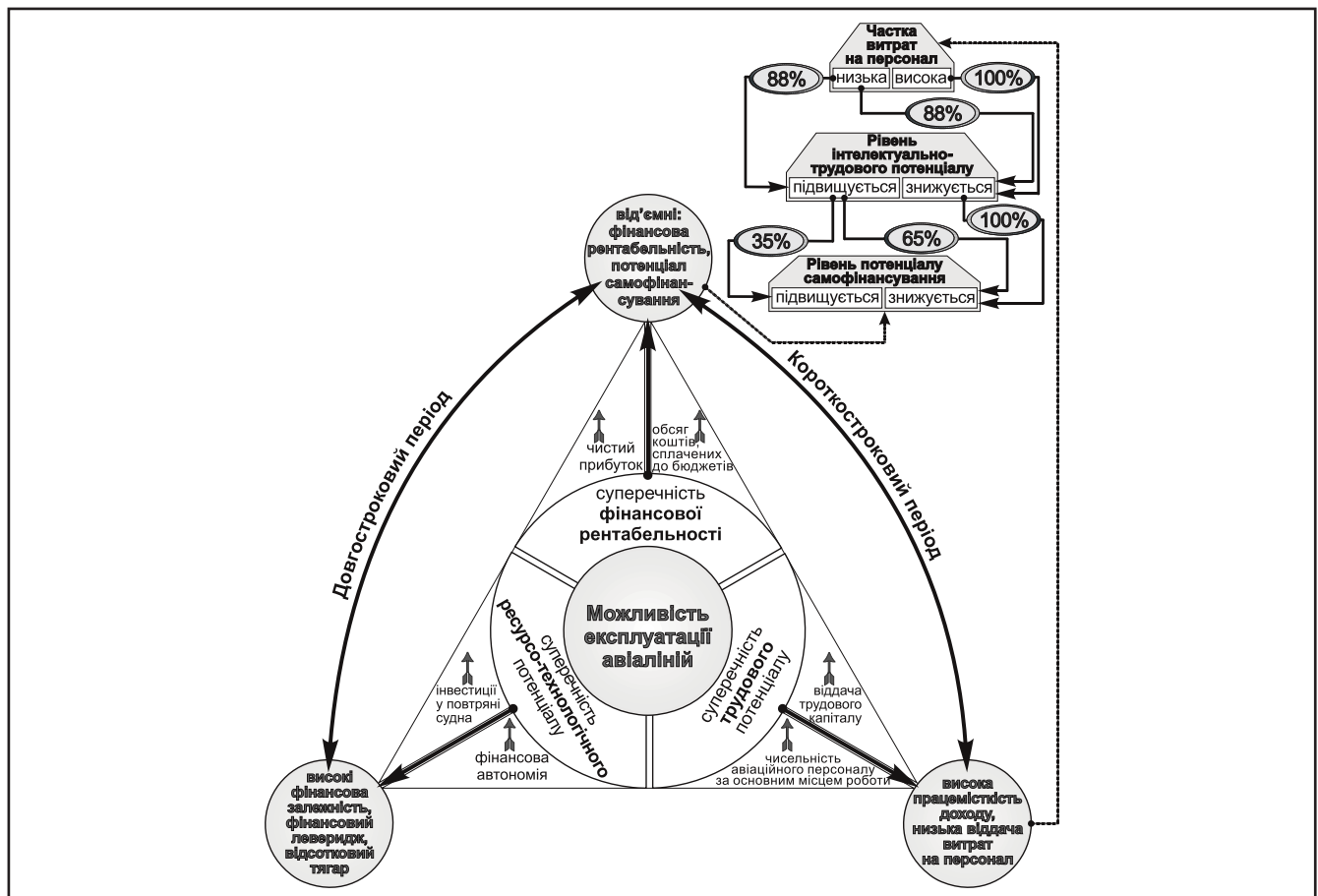


Рисунок 1. Системні суперечності між економічними інтересами авіакомпаній та умовами експлуатації авіаліній
Складено автором на основі [1] та власних розрахунків за даними [6, 14]].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– між необхідністю утримання потужного парку повітряних суден та потребою в забезпеченні фінансової стійкості та автономії авіаперевізника – суперечність ресурсо–технологічного потенціалу;

– між необхідністю створення достатньої для держрегулятора кількості робочих місць та потребами економічної оптимізації витрат на відтворення трудового капіталу – суперечність трудового потенціалу.

Зазначені суперечності існують на відокремлено, а в комплексі, однак інтенсивність їх інтерференції дещо відрізняється на різних часових горизонтах. Зокрема, взаємозв'язок між протиріччями ресурсо–технологічного потенціалу та рентабельності виявляється на довгостроковому часовому горизонті, оскільки повітряні судна, як і будь–які об'єкти основних засобів характеризуються тривалим строком економічного життя, а отже витрати на їх придбання та утримання окупуються у відносно довгостроковому, більшому, ніж 1 рік періоді. Відповідно взаємозв'язок між суперечностями, пов'язаними з трудовим потенціалом та фінансовою рентабельністю, виявляється уже в коротко– та середньостроковому, тривалістю близько 1 року, часовому проміжку. Пояснюється такий короткостроковий комплекс дестабілізаторів загальноекономічною особливістю трудового капіталу як фактору виробництва: цей ресурс у короткостроковому періоді є змінним, у той час як фактор капіталу є відносно стабільним.

Хоча системні суперечності (рис. 1) створюють загрози економічній безпеці авіакомпаній, слід наголосити ще на одному об'єктивному чиннику – перевезення пасажирів на внутрішніх авіалініях є збитковим, унаслідок чого всі без винятку авіапідприємства гостро відчують наслідки кризи збитковості. На рис. 2 наведено динаміку нерозподіленого прибутку по всій авіаційній галузі. Катастрофічне зростання збитковості авіапідприємств відображається майже лінійною залежністю: достовірність апроксимації фактичної тенденції лінійним трендом становить 96,35% (рис. 2), а нахил трендової лінії дає підстави для висновку, про щорічне зростання накопиченого непокритого збитку авіаційної галузі становить майже 1,35 млрд. грн. (рис. 2).

Катастрофічне зростання збитковості вже призвело до фатальних наслідків: на початок 2014 року власний капітал авіаційної галузі набув від'ємних значень і становив 3,0

млрд. грн. [6]. Таким чином, задоволення системних суперечностей неможливе без здійснення реструктуризації авіакомпаній, причому не лише ресурсно–технологічної, а й капіталові–майнової, корпоративно–організаційної та компетентнісно–інтелектуальної.

Дослідження механізму інтерференції суперечностей між трудовим та фінансовим потенціалом було проведено на основі спостережень діяльності авіакомпаній у 2008–2013 роках, які ще не перейшли катастрофічну межу збитковості, індикатором якого є нульове значення балансової статті «Власний капітал». Утім для вивчення механізму втрати економічної безпеки авіакомпаній було досліджено фінансові пропорції розвитку і тих підприємств, які перейшли поріг фінансової катастрофи, набувши від'ємних значень балансової статті «Власний капітал». У подальшому цю підгрупу спостережень будемо називати як «посткатастрофічна», в той час як підгрупу спостережень діяльності авіакомпаній, у балансі яких стаття «Власний капітал» містить додатні значення, будемо називати «передкатастрофічна».

Дослідження «передкатастрофічної підгрупи» спостережень виявило високу імовірність втрати потенціалу самофінансування авіапідприємств. Як відомо, потенціал самофінансування підприємств відображає показник рентабельності сумарних активів за нерозподіленим прибутком, який не повинен бути нижчим за 0,15. Більш низькі значення співвідношення нерозподіленого прибутку та сумарних активів є свідченням недостатності використання резервів підприємства для нарощення своєї виробничо–комерційної бази та посилення фінансової незалежності. Однак ці умови фінансового забезпечення сталого розвитку для вітчизняних авіакомпаній майже повсякчасно порушені: виняток становить лише авіакомпанія «Урга», яка на початок 2012 року характеризувалася рентабельністю активів за нерозподіленим прибутком на рівні 60% та знизила цей показник до кінця року до 40%. Розрахунки показали, що навіть у ринкового монополіста – авіакомпанії МАУ рентабельність активів за нерозподіленим прибутком упродовж 2007–2013 років ці показники були лише від'ємними. Натомість ринковий монополіст виявився лідером за співвідношенням доходів від операційної діяльності до суми витрат на персонал, що являють собою суму витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи.

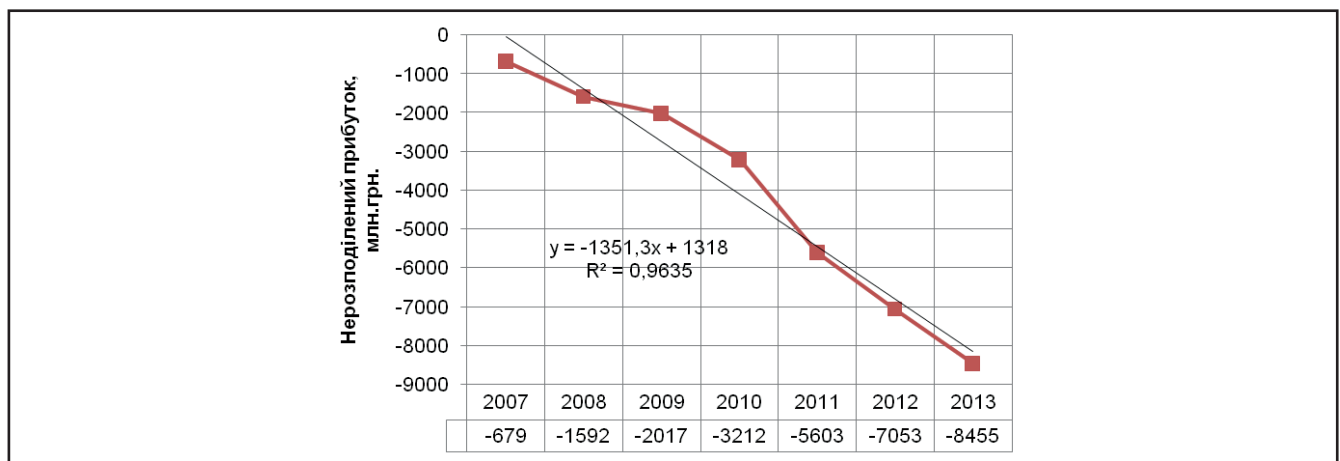


Рисунок 2. Динаміка нагромадженого нерозподіленого прибутку авіаційної галузі

Складено автором за даними [6].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Цей показник ми вважаємо за доцільне розглянути детальніше, оскільки він характеризує ефективність використання трудового капіталу авіакомпаній. Своєю чергою, висока віддача витрат на відтворення трудового капіталу залежить від безпосередньої величини витрат на персонал та її питомої ваги у загальній сумі операційних витрат. З метою вивчення механізму підвищення фінансового та трудового потенціалу авіакомпаній у процесі реструктуризації нами було проведено кластерний аналіз «передкатастрофічної» підгрупи спостережень за критерієм розміру фінансового потенціалу, ефективності використання трудового капіталу та часткою витрат на персонал у загальній сумі операційних витрат. Результати кластерного аналізу, виконаного одразу за всією сукупністю критеріїв, представлено у табл. 1. Аналіз показників варіації кластерного розбиття виявив високу статистичну значимість результатів (табл. 1), оскільки значення р-імовірності для всіх критеріїв значно менші за 0,5, у той час як величина критерію Фішера досить висока для всіх трьох класифікаційних ознак.

Неефективність економічного механізму авіакомпаній проявляється в тому, що остання за короткий проміжок часу може перейти від «передкатастрофічного стану» до «посткатастрофічного». Поділ між останніми досить умовний, що підтверджують усереднені характеристики спостережень третього кластеру – сума нагромадженого непокритого збитку, що припадає на 1 грн. сумарних активів, наближається до 7,06 грн. зі стандартним відхиленням у розмірі 3,51 грн. Типовими рисами подібної ситуації є висока питома вага витрат на персонал в операційних витратах – у середньому вона сягає майже 40% зі стандартним відхиленням на рівні 18 процентних пунктів. Як наслідок, на кожну гривню витрат на персонал авіакомпанія спроможна отримати лише 1,85 грн. операційного доходу, причому останній може варіювати в той чи інший бік у межах 70,5 коп.

За критерієм потенціалу самофінансування кластери №1 та 2 істотно не відрізняються, однак показники ефективнос-

ті використання та відтворення трудового капіталу у зазначених кластерних підгрупах істотно відрізняються. Варто зазначити, що за сукупністю критеріїв кластер №1 жодним чином не може бути охарактеризований як «прийнятний», тим більш як «ефективний». Більш коректною буде назва даного кластера як такого, для якого «загроза фінансової катастрофи відтермінована». Тоді кластер №2 слід охарактеризувати як такий, для якого «загроза фінансової катастрофи відчутна». Умови відтермінування фінансової катастрофи такі: питома вага витрат на персонал в операційних витратах має становити близько 17% зі стандартним відхиленням у той чи інший бік розмірі близько 8 процентних пунктів. Одночасно кожна гривня витрат на персонал має повертатися авіакомпанії у вигляді 8,34 коп. доходів від операційної діяльності, причому можливе відхилення в той чи інший бік у сумі, не вищій за 1,58 грн. За таких умов рентабельність сумарних активів авіакомпанії має перебувати в межах 54 коп. непокритого збитку на кожну гривню валюти балансу, припустимі коливання у той чи інший бік складають 58 коп. Посилення загрози фінансової катастрофи може стати наслідком зростання питомої ваги витрат на персонал в операційних витратах до 29,4% зі стандартним відхиленням у той чи інший бік на рівні 11,7 процентного пункту. Це може призвести до втрат віддачі трудового капіталу – власникам та менеджерам такого авіапідприємства не варто очікувати операційного доходу більшого за 3,50 грн. з кожної гривні витрат на персонал, причому стандартне відхилення цього співвідношення становить близько 1,06 грн. Однак чи не найголовнішим проявом посилення загрози фінансової катастрофи авіапідприємства є виснаження потенціалу самофінансування авіакомпанії до 75 коп. непокритих збитків у розрахунку на кожну гривню сумарних активів, причому стандартне відхилення цього співвідношення в той чи інший бік становить 1,11 грн.

Аналіз табл. 1 дозволяє зробити такі висновки щодо механізму втрати економічної безпеки авіакомпаніями:

Таблиця 1. Результати кластерної діяльності роботи авіапідприємств у «передкатастрофічному стані»

Показник	Середньокластерне значення			Стандартне відхилення в межах кластера			міжкластерна дисперсія	внутрішньокластерна дисперсія	F-критерій	рівень р-значимості
	кластер №1, 14 спостережень	кластер №2, 21 спостереження	кластер №3, 11 спостережень	кластер №1, 14 спостережень	кластер №2, 21 спостереження	кластер №3, 11 спостережень				
Рентабельність активів за нерозподіленим прибутком (потенціал самофінансування)	-0,543	-0,747	-7,057	0,579	1,112	3,511	342,3	152,35	48,3	0,000
Операційні доходи на 1 грн. витрат на персонал	8,340	3,487	1,850	1,579	1,059	0,706	305,0	59,80	109,7	0,000
частка витрат на персонал в операційних витратах	0,167	0,294	0,397	0,080	0,117	0,180	0,7	0,33	10,5	0,000

Розраховано автором за даними [14].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– зростання питомої ваги витрат на оплату праці персоналу виснажує віддачу трудового потенціалу, що, своєю чергою, негативно позначається на потенціалі авіакомпанії;

– кожен відсоток зниження частки витрат на персонал авіакомпанії у сумі операційних витрат призводить до зростання відчаї трудового капіталу в розмірі 28,2 коп. $(=(8,34-1,85)/(16,7\%-39,7\%))$ операційного доходу;

– кожна гривня зростання віддачі трудового капіталу забезпечує таке ж зростання потенціалу самофінансування $(=(-0,54-(-7,06))/(8,34-1,85)=1,00)$.

Під час дослідження механізму втрати економічної безпеки авіакомпаніями нами було виконано повторний кластерний аналіз авіакомпаній відокремлено за кожним із обґрунтованих вище класифікаційних критеріїв. На основі зіставлення перехресних частот потрапляння спостережень у той чи інший кластер було побудовано дерево наслідків управлінського впливу, спрямованого на реорганізацію роботи авіапідприємства (рис. 1). Нами було встановлено, що у випадку зростання питомої ваги витрат на персонал у 100% випадків спостерігалася невисока віддача витрат на персонал. Такий же наслідок спостерігався й у 12% випадків зниження питомої ваги витрат на персонал в операційних витратах, натомість наслідком решти 88% випадків було зростання віддачі витрат на персонал. Однак зростання віддачі витрат на персонал є необхідною, але недостатньою умовою послаблення загрози втрати фінансового потенціалу: підвищення рентабельності сумарних активів за нерозподіленим прибутком відбувалося лише у 35% спостережень підвищення віддачі трудового капіталу. У решті спостережень незалежно від того, чи зростала, чи знижувалася сума операційних доходів,

що припадали на кожну гривню витрат на персонал, потенціал самофінансування авіакомпаній знижувався.

З метою вивчення принципових відмінностей економічного механізму авіакомпаній, що перебувають у перед катастрофічному або посткатастрофічному стані, ми здійснили кореляційно-регресійний аналіз зміни потенціалу самофінансування в залежності від змін фінансових співвідношень, що зазвичай визначаються стратегічними цілями реструктуризаційних заходів. При цьому з метою уникнення мультиколінеарності регресійних моделей з первісного набору факторів було вилучено всі фінансові співвідношення, що розраховуються на основі величини сумарних активів, власного капіталу та чистого прибутку – адже перераховані економічні показники адитивно пов'язані із величиною нагромадженого нерозподіленого прибутку та валютою балансу авіапідприємств. Крім того, з дослідження було вилучено показники ліквідності та платоспроможності, оскільки реструктуризація підприємств переважно спрямовується на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості [15, с. 509].

Побудова регресійних моделей виконувалася за методом вилучення з розрахунків малозначимих факторів, тому отримані співвідношення (табл. 2) характеризуються високими показниками статистичної значимості, як за критерієм достовірності апроксимації, так і за критерієм внеску факторних змінних у характеристики дисперсії результативного показника. У відповідності зі значеннями коефіцієнтів множинної детермінації (табл. 2) найбільш точною виявилась двофакторна регресійна залежність для «перед катастрофічної» підгрупи спостережень, як забезпечує 82,5% достовірності апроксимації. Крім того, у всіх регресійних коефі-

Таблиця 2. Результати регресійного аналізу ефективності механізму забезпечення потенціалу самофінансування авіапідприємствами

Показник	Характеристика чутливості варіації залежної змінної до варіації факторів, виражена у сумах, коефіцієнт Beta	Стандартна помилка коефіцієнту Beta	Регресійний коефіцієнт, B	Стандартна помилка регресійного коефіцієнту B	t-критерій (35)	p-значимість регресійного коефіцієнту
«Посткатастрофічна» підвибірка спостережень роботи авіакомпаній: балансова стаття «власний капітал» має від'ємне значення $R^2=0,812$, $F(4,40)=19,380$ $p<,00000$ Std.Error of estimate: 2,0207						
Вільна константа моделі			-0,56	0,900	-0,622	0,53732
оп. витр/1грн. оп. дох	-0,368	0,10	-1,11	0,293	-3,771	0,00053
Питома вага амортизації нематеріальних активів в операційних витратах	0,469	0,10	33,11	6,936	4,773	0,00002
частка матер.	0,380	0,10	8,54	2,145	3,980	0,00028
частка персон.	-0,500	0,10	-9,51	1,870	-5,084	0,00001
«Передкатастрофічна» підвибірка спостережень роботи авіакомпаній: балансова стаття «власний капітал» має додатне значення $R^2=0,825$, $F(2,37)=19,81$ $p<,00000$ Std.Error of estimate: 0,89818						
Intercept			2,53	0,517	4,887	0,00002
оп.витр/1грн.оп.дох	-0,548	0,10	-1,74	0,369	-4,718	0,00003
частка персон.	-0,575	0,10	-4,76	0,961	-4,950	0,00002
Вся вибірка спостережень роботи авіакомпаній: $R^2=0,748$, $F(2,82)=23,436$ $p<,00000$ Std.Error of estimate: 1,9828						
Intercept			2,19	0,671	3,259	0,00163
оп.витр/1грн.оп.дох	-0,589	0,10	-1,83	0,285	-6,410	0,00000
частка персон.	-0,381	0,10	-6,30	1,523	-4,139	0,00008

Авторська розробка.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

цієнтів при незалежних змінних рівень р-значимості значно менше за 0,05. Те ж стосується і F-критерію кожного з трьох регресійних співвідношень.

Принципова розбіжність економічного механізму авіакомпаній, в яких нагромаджений нерозподілений збиток поки що не перевищує сумарне значення статутного, резервного та додаткового капіталів від тих, які спіткала фінансова катастрофа, полягає у вищій чутливості потенціалу самофінансування до структури операційних витрат. Зростання частки матеріальних витрат та амортизації нематеріальних активів могло б істотно вплинути на зростання суми нерозподіленого прибутку, що припадає на 1 грн. сумарних активів таких авіакомпаній. Утім жорсткі умови доступу авіаперевізників до ринку пасажирських перевезень унеможливають активізацію більш прибуткових перевезень, для яких довелося би збільшити матеріальні витрати – насамперед на паливо, матеріальні ресурси та послуги сервісних служб щодо можливості перельотів літальними апаратами. Відповідно малоімовірним є зростання частки амортизації нематеріальних активів в операційних витратах для перевізників, що перебувають у «посткатастрофічному стані».

Натомість виявлена залежність має бути враховуватись у випадку реорганізації авіаперевізників шляхом інтеграції – нематеріальні активи авіакомпаній ні в якому разі не можуть визнаватись надлишковими, а тому їх продаж економічно недоцільний – більш доцільно розглянути варіант надання прав користування такими активами у довгострокову оренду. Відповідно до результатів регресійного аналізу (табл. 2) встановлено два основних важелі послаблення загроз втрати потенціалу самофінансування авіакомпаніями:

- скорочення витратомісткості авіаперевезень, адже кожна додаткова копійка зростання операційних витрат у розрахунку на 1 грн. операційного доходу може скоротити рентабельність сумарних активів за нерозподіленим прибутком на 183 процентні пункти;

- зменшення частки витрат на персонал в операційних витратах, адже кожен додатковий відсоток питомої ваги витрат на персонал призведе до скорочення потенціалу самофінансування на 630 процентних пунктів.

Вплив інших чинників, не включених до регресійного співвідношення підгрупи спостережень «передкатастрофічного» фінансового стану авіакомпаній, позитивний – кон'юктурні, фінансові, інші чинники за сприятливих передумов можуть забезпечити рівень рентабельності активів за нерозподіленим прибутком в розмірі майже 219%.

З урахуванням не 100%–ної достовірності апроксимації отриманих регресійних рівнянь вважаємо за доцільне роз-

робити інструментарій інформаційної підтримки управлінських рішень на основі трикутних нечітких чисел, які можна представити з урахуванням розрахункових значень регресійних коефіцієнтів та їх стандартних відхилень. Насамперед слід зазначити, що поріг втрати потенціалу самофінансування відповідає нульовій рентабельності сумарних активів за нерозподіленим прибутком. Приймаючи за граничне значення витратомісткості операційного доходу 90,0 коп./грн. (цей поріг було обґрунтовано у наших попередніх дослідженнях), на основі параметрів регресійного рівняння для «передкатастрофічної» підгрупи спостережень можна встановити економічно обґрунтований поріг частки витрат на персонал в операційних витратах:

$$a_{\text{перс}} = (0 - 2,53 - (-1,74) \cdot 0,9) / (-4,76) = 0,202 = 20,2\%$$

Лідер галузі за рівнем потенціалу самофінансування – авіакомпанія «Урга» у 2013 році характеризувалася часткою витрат на персонал в операційних витратах на рівні 19,5%. Приймаючи це значення за еталонне, на основі аналогічного перетворення регресійної моделі можна обчислити граничне значення показника витратомісткості операційної діяльності, перевищення якого нівелює потенціал самофінансування:

$$R_{\text{самоф}} = (0 - 2,53 - (-4,76) \cdot 0,15) / (-1,74) = 1,042 \text{ грн./грн.}$$

Однак цей показник доцільно уточнити з урахуванням похибок моделювання, тому всі регресійні коефіцієнти доцільно зменшити на величину, рівну 2/3 стандартного відхилення – у такий спосіб буде враховано можливість песимістичного сценарію діяльності реорганізованої авіакомпанії. Величина коефіцієнту 2/3 була обґрунтована в наших попередніх дослідженнях на предмет контролю ефективності реорганізаційних заходів. Алгоритм розрахунку граничного значення витратомісткості доходу від операційної діяльності представлено у табл. 3. У відповідності із обчисленнями за несприятливого економічного оточення, насамперед істотного скорочення пасажиропотоку, зростання собівартості транспортної роботи, порогом витратомісткості буде сума в 69 коп. операційних витрат у розрахунку на кожен гривну доходів від операційної діяльності. Однак за таких умов втрата потенціалу самофінансування малоімовірна.

Остаточний поріг витратомісткості авіакомпаній приймається на рівні 85%–ного альфа-зрізу (рис. 3), коли в ролі граничного показника приймається таке його значення, імовірність появи якого дослідником (чи особою, відповідальною за прийняття рішень) оцінюється на рівні 85% становить 99 коп./грн. (табл. 3), що має бути нарізним каменем забезпечення економічної безпеки авіакомпаній у процесі реструктуризації.

Таблиця 3. Розрахунок граничного значення витратомісткості операційної діяльності авіакомпанії

Показник	Розрахунковий коефіцієнт регресії	Стандартне відхилення коефіцієнту	Песим коеф, розрахований відніманням від регресійного коефіцієнту 2/3 сигми	Розрахунок витратомісткості за песимістичним сценарієм:
Константа моделі	2,53	0,52	2,182613	$(0 - 2,18 - (-5,4) \cdot 0,15) / (-1,99) = 0,69$
частка витрат на персонал в операційних витратах	-4,78	0,961391	-5,3996	Розрахунок 85% альфа-зрізу
Витратомісткість доходу від операційної діяльності	-1,74	0,368827	-1,98618	$0,69 + 0,85 \cdot (1,04 - 0,69) = 0,99$

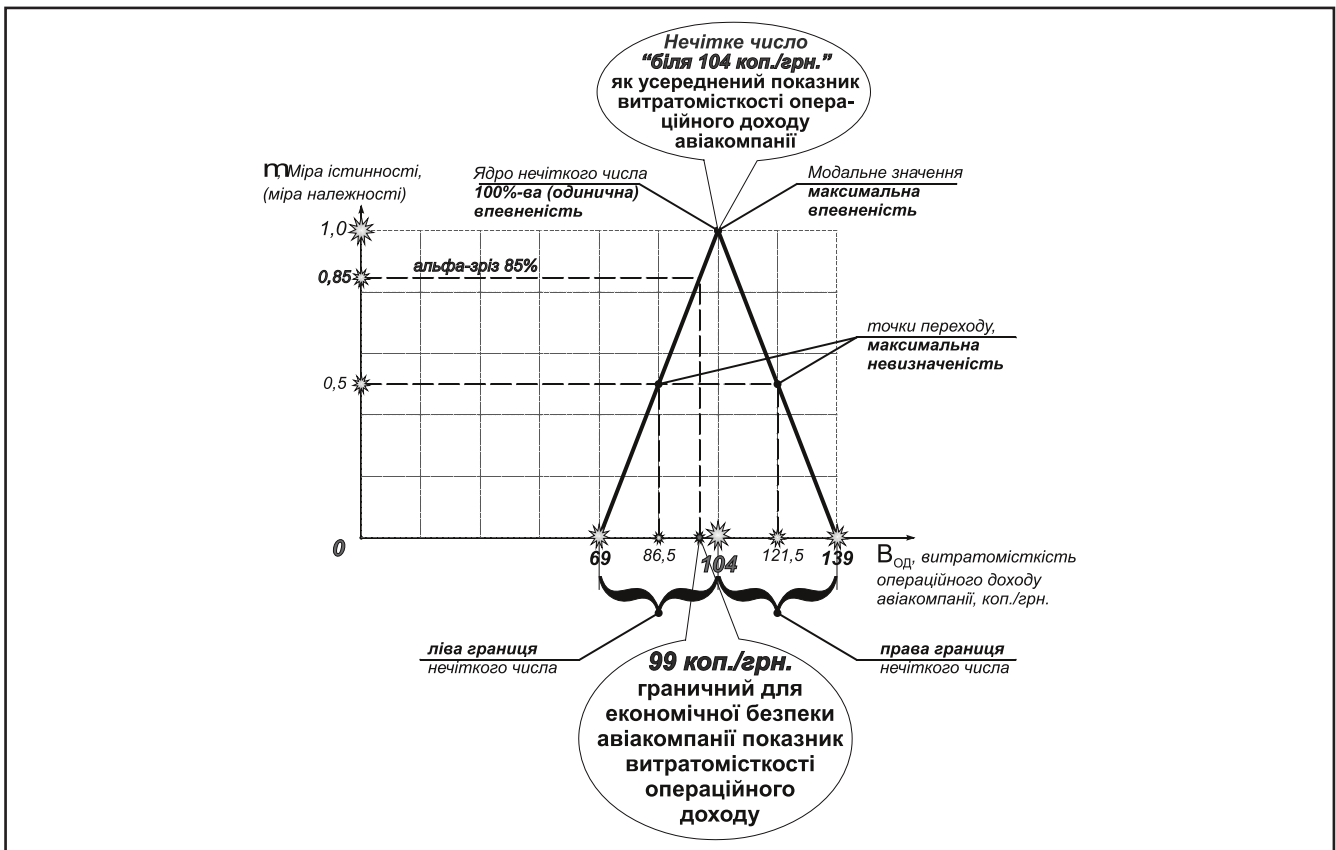


Рисунок 3. Обґрунтування граничного значення витратомісткості операційної діяльності авіакомпанії засобами нечіткої арифметики
Авторська розробка.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Стрімке погіршення фінансового стану авіатранспортної галузі загострюється не лише внаслідок системної макро-економічної кризи, а й через недосконалу політику державного регулювання ринком пасажирських повітряних перевезень. Аналіз вимог, що висуваються державним регулятором до авіакомпаній, виявив три основних суперечності з економічними інтересами авіапідприємств: суперечність фінансової рентабельності, суперечність ресурсо-технологічного потенціалу, суперечність трудового потенціалу. Механізм втрати економічної безпеки авіакомпаніями полягає в такому: зростання питомої ваги витрат на оплату праці персоналу виснажує віддачу трудового потенціалу, що, своєю чергою, негативно позначається на потенціалі авіакомпанії. При цьому кожен відсоток зниження частки витрат на персонал авіакомпанії у сумі операційних витрат призводить до зростання віддачі трудового капіталу в розмірі 28,2 коп. Натомість кожна гривня зростання віддачі трудового капіталу забезпечує зростання потенціалу самофінансування на 100 процентних пункти. В результаті проведеного дослідження встановлено два основних важелі послаблення загроз втрати потенціалу самофінансування авіакомпаніями: скорочення витратомісткості авіаперевезень та зменшення частки витрат на персонал в операційних витратах. До перспектив подальших досліджень проблем забезпечення ефективної реструктуризації авіакомпаній слід віднести розробку моделі та алгоритму оптимізації фінансових, матеріальних та інформаційних потоків, спрямованих на забезпечення сталого

розвитку та підвищення якості й доступності повітряних перевезень для широких верств населення.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Авіаційних правил України «Порядок надання і анулювання прав на експлуатацію повітряних ліній» проект наказу Державної авіаційної служби України: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://avia.gov.ua/uploads/documents/9431.pdf>
2. Антошкина Л.И. Анализ мировых тенденцій реструктуризації підприємств: теорія і практика: [Текст] / Л.И. Антошкина, В.А. Висящев // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – №4(8)2009. – С. 9–18.
3. Безугла Ю.Є. Структурно-функціональне моделювання процесу фінансової реструктуризації підприємств: [Текст] /Є.Ю. Безугла // Вісник економіки транспорту і промисловості №33, 2011. – С. 160–167.
4. Бабій І.В. Методи і моделі реструктуризації і стабілізації діяльності підприємств: [Текст] / І.В. Бабій // Актуальні проблеми економіки. – №6(108), 2010. – С. 84–90.
5. Водовозов Є.Н. Реструктуризація підприємств сфери ЖКГ на основі проектного підходу: [Текст] / Є.Н. Водовозов // Вісник ЖДТУ. 2012. №3 (61) Серія: Економічні науки. – С. 215–218.
6. Діяльність суб'єктів господарювання у 2013 р.: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
7. Кизим Н.А. Проблемы реструктуризації промислових підприємств в Україні: [Текст] / Н.А. Кизим, В.В. Жижарцев. – Харьков: ФЛП Александрова К.М.; ІД «ИНЖЭК», 2009. – 184 с.
8. Кулик В.О. Передумови необхідності фінансової реструктуризації підприємств у сучасних умовах розвитку економіки України:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

[Текст] / О.В. Кулик // Комунальне господарство міст: Науково-технічний збірник №102. – Харків, 2012. – С. 162–169.

9. Ларіонова К.Л. Удосконалення моделі реструктуризації промислових підприємств: [Текст] / К.Л. Ларіонова // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія: Економічні науки. – 2007. – №4, Т. 3. – С. 41–45.

10. Нескуба Т.В. Удосконалення механізму реалізації стратегії реструктуризації структурних підрозділів залізничного транспорту в умовах його реформування: [Текст] / Т.В. Нескуба // Вісник економіки транспорту і промисловості №40, 2012. – С. 108–112.

11. Прушківський В.Г. Моделі процесів реструктуризації промислових підприємств регіону: [Текст] / В.Г. Прушківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №3. – С. 29–33.

12. Пономаренко В.С. Механізм санаційного управління підприємством: засади формування та моделі реалізації: [Текст] / В.С. Пономаренко, О.В. Раєвнева, С.О. Степуріна // Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 304 с.

13. Ситник Л.С. Маркетингова концепція реструктуризації реального сектора економіки в кризових умовах господарювання: [Текст] / Л.С. Ситник, Т.М. Бервенова, Г.В. Ільченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, №5, Т. 4. – С. 118–123.

14. Фінансова звітність емітентів: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: www.smida.gov.ua

15. Фінансовий менеджмент: Підручник [Текст] / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.155:633.34 (477.46)

О.Д. ПІДЛУБНА,
викладач, Уманський національний університет садівництва,
С.М. КОНЦЕБА,
к.е.н., доцент, Уманський національний університет садівництва

Економічна ефективність виробництва насіння сої на регіональному рівні

Розглянуто роль виробництва сої в економіці країни. Проаналізовано динаміку виробництва та реалізації насіння сої, наведено структуру реалізації насіння сої сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області. За результатами дослідження розроблено висновки.

Ключові слова: економічна ефективність, зерно, виробництво, валовий збір, урожайність, динаміка виробництва.

О.Д. ПОДЛУБНАЯ,
преподаватель, Уманский национальный университет садоводства,
С.М. КОНЦЕБА,
к.э.н., доцент, Уманский национальный университет садоводства

Економическая эффективность производства семян сои на региональном уровне

Рассмотрена роль производства сои в экономике страны. Проанализирована динамика производства и реализации семян сои, приведена структура реализации семян сои сельскохозяйственными предприятиями Черкасской области. По результатам исследования разработаны выводы.

Ключевые слова: экономическая эффективность, зерно, производство, валовой сбор, урожайность, динамика производства, прибыльность.

O.D. PODLUBNAY,
lecturer, Uman National University of Horticulture,
S.M. KONTSEBA,
candidate of sciences in economics Uman National University of Horticulture

The economic efficiency of soybean seeds at the regional level

The role of soybean production in the economy is considered. Dynamics of production and sale of soybean seed are analyzed, structure of soybean seeds sale is presented. According to the study conclusions are developed.

Keywords: economic efficiency, soybean, production, gross yield, productivity, dynamics of production, profitability.

Постановка проблеми. Проблемам підвищення економічної ефективності функціонування регіонального ринку насіння сої та продуктів його переробки приділяється значна увага. Така економічна ситуація вимагає об'єктивної оцінки подій у галузі, а отже, виникає потреба в проведенні погли-

бленого дослідження питань щодо її подальшого розвитку і підвищення ефективності господарювання.

У світовому виробництві, торгівлі на світовому ринку соя є головним щорічно відновлюваним білково-олійним ресурсом, за рахунок якого значною мірою вирішується проблема харчового і кормового білка та олії. Україна має природні ре-

сурси, які відповідають біологічним вимогам до вирощування цієї культури, які забезпечують лише 10% потреби внутрішнього ринку. Соя власного виробництва може стати не тільки одним з важливих ресурсів білка та олії, а й статтею значних фінансових надходжень.

Основною метою дослідження є дослідження та аналіз економічної ефективності виробництва сої в Черкаській області; основних чинників, що впливають на розвиток виробництва насіння сої. Основними завданнями є дослідження економічної ефективності виробництва сої в сільськогосподарських підприємствах Черкащини; виявлення загальних тенденцій виробництва, споживання та переробки даної культури; факторів, що впливають на прибутковість підприємств-виробників сої.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різним аспектам ефективного функціонування аграрного виробництва, питанням економічної ефективності, розвитку виробництва сої та окремих олійних культур присвятили праці вітчизняні вчені В.І. Благодатний, П.С. Вишнівський, П.І. Гайдучський, Б.В. Губський, М.Ю. Коденська, О.О. Митченко, А.А. Побережна, П.Т. Саблук, В.С. Уланчук та інші науковці. Проте недостатньо вивченими залишаються проблеми розвитку виробництва сої на регіональному рівні. В цьому контексті особливо великої уваги заслуговує проблема всебічного вивчення стану і наукового обґрунтування напрямів підвищення ефективності виробництва сої.

Мета статті – розглянути роль виробництва сої в економіці країни. Проаналізувати динаміку виробництва та реалізації

насіння сої, навести структуру реалізації насіння сої сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області.

Виклад основного матеріалу. Виробництву продукції олійних культур на Черкащині завжди приділялася значна увага. Основними культурами є соняшник, соя та озимий і ярий ріпак. Ефективність виробництва насіння цих культур різна. Соя в порівнянні з іншими олійними культурами має найменші показники економічної ефективності виробництва (табл. 1).

Так, прибуток на 1 га від виробництва сої у 2013 році на 405,89 грн. менший, ніж від виробництва насіння ріпаку, і на 1717,11 грн. менше, ніж при виробництві насіння соняшнику. Рівень рентабельності насіння сої у 2013 році був на 3,6 в.п. менший, ніж при реалізації насіння ріпаку, і на 25,0 в.п. – при реалізації насіння соняшнику. Таким чином виробництво насіння таких олійних культур, як ріпак і соняшник, є більш прибутковим, ніж виробництво насіння сої, тому сільськогосподарським підприємствам Черкащини необхідно знаходити шляхи підвищення економічної ефективності виробництва насіння цієї культури до рівня інших олійних культур.

Зростання виробничої собівартості насіння сої спричинило збільшення витрат виробництва в розрахунку на 1 га зібраної площі сої (табл. 2).

Разом із загальним зростанням витрат виробництва на 1 га зібраної площі сої помітне значне зростання окремих статей витрат. Так, витрати на соціальні заходи в 2013 році в порівнянні з 2009 роком зросли на 139,4%, витрати на паливо – на 116,3%, амортизація – на 121,0%. Найбільше зросли інші матеріальні витрати – на 149,9%. Практично синх-

Таблиця 1. Порівняння основних показників ефективності виробництва насіння сої з іншими олійними культурами на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Показники	Соя	Ріпак	Соняшник	Відхилення показників сої, (+;-) від показників	
				ріпаку	соняшнику
Урожайність, ц/га	18,4	29,5	32,0	-11,1	-13,6
Собівартість 1 ц, грн.	321,80	278,75	240,98	43,05	80,82
Ціна реалізації 1 ц, грн.	335,79	301,02	311,8	34,77	23,99
Прибуток 1 га, грн.	219,64	625,53	1936,75	-405,89	-1717,11
Рівень рентабельності, %	4,4	8,0	29,4	-3,6 в.п.	-25,0 в.п.

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

Таблиця 2. Динаміка витрат виробництва насіння сої в розрахунку на 1 га зібраної площі на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, грн.

Статті витрат	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2009	
						+;-	%
Оплата праці	176,66	178,51	234,02	257,19	349,96	173,30	198,10
Прямі матеріальні витрати	1685,82	1957,99	2443,15	2639,19	3241,49	1555,68	192,28
насіння	290,84	370,30	457,48	409,82	567,90	277,06	195,26
добрива	483,68	412,63	535,81	544,67	664,12	180,43	137,30
пальне	286,80	361,09	552,77	570,55	620,35	333,55	216,30
оплата послуг сторонніх організацій	268,60	360,97	371,74	497,39	499,75	231,15	186,06
решта матеріальних витрат	355,89	453,00	525,36	7,36	889,38	533,49	249,90
Інші прямі витрати	776,92	781,44	1185,20	1419,67	1573,03	796,11	202,47
амортизація	134,96	151,17	220,39	276,25	298,28	163,32	221,02
соціальні заходи	52,92	65,57	87,55	97,66	126,66	73,75	239,36
загальновиробничі витрати	589,04	564,70	877,26	1045,77	1148,09	559,05	194,91
Разом:	2639,39	2917,94	3862,38	4316,06	5164,48	2525,09	195,67

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ронно зростали витрати в розрахунку на 1 га зібраної площі на оплату послуг сторонніх організацій (на 86,1%), загально-виробничі витрати (на 94,9%), витрати на насіння (95,3%) та на оплату праці (98,1%). Значне зростання амортизаційних відрахувань пов'язане насамперед із впровадженням і використанням новітньої техніки, яка є дорожчою у порівнянні з попередніми аналогами. Використання такої техніки вимагає додаткових витрат для її надійного зберігання і обслуговування (сучасні гаражі, ремонтні майстерні тощо), що, своєю чергою, також збільшує частку амортизаційних відрахувань у структурі виробничої собівартості продукції. Зменшення цієї частки можливе за умови повного завантаження наявної техніки і обладнання для виробництва сільськогосподарської продукції, в тому числі і насіння сої. Якщо підприємства будуть збільшувати обсяги виробництва на одній і тій же самій площі сільськогосподарських угідь завдяки раціональному використанню сучасної техніки, в такому разі буде досягтися економія витрат у розрахунку на одиницю продукції.

Аналіз структури витрат виробництва насіння сої в розрахунку на 1 га зібраної площі наведено в табл. 3.

Більш ґрунтовний аналіз структури витрат на виробництво насіння сої показав, що протягом 2009–2013 років питома вага прямих матеріальних витрат (витрати на насіння, добрива, пальне тощо) практично зменшилася на 1,1 в.п.: у 2009 році – 63,9%, у 2013 році – 62,8%. При цьому значно зменшилася питома вага такої важливої статті витрат, як витрати на добрива, – на 5,5 в.п. відповідно. Поряд із тим зростає частка решти матеріальних витрат – на 3,7 в.п. Також у загальній структурі виробництва зросла частка інших прямих витрат (29,4% у 2009 році, 30,5% у 2013 році). Незначне зменшення частки інших прямих загальновиробничих витрат практично не вплинуло на досить високий показник цієї статті витрат у загальній структурі – 22,2% у 2013 році. Саме зменшення цієї статті затрат на виробництво насіння сої має стати основою зменшення собівартості виробництва в цілому. Розрахунки показують, що при зменшенні загальновиробничих витрат на 10,0% прибуток у розрахунку на 1 га зібраної площі зростає в 2,1 раза, а рівень рентабельності – на 2,3 в.п.

У 2013 році значною є частка витрат на оплату робіт та послуг сторонніх організацій – 9,7%. Поряд із тим частка

витрат на оплату праці працівникам практично не змінюється (зросла на 0,1 в.п. протягом періоду, що досліджувався). Використання орендної техніки і залучених працівників сторонніх організацій дає можливість зменшувати виробничі витрати, однак при цьому зменшуються витрати на оплату праці власним працівникам, що, своєю чергою, породжує погіршення соціального становища на селі.

За методом укрупнення інтервалів виявлено, що за період 2009–2013 рр. в області урожайність сої зростала в середньому на 0,59 ц/га (рис. 2). Збільшення урожайності з 17,4 до 18,4 ц/га або на 1,0 ц/га відбулося при зростанні виробничих витрат на 1 ц продукції на 85,0%. Зросли виробничі затрати в розрахунку на 1 га на 2525,09 грн., що становить 95,7% (табл. 4).

Отже, відмічається загальне незначне збільшення урожайності сої, при цьому значними темпами зростають виробничі витрати на вирощування цієї олійної культури. Основними завданнями розвитку виробництва насіння сої має стати збільшення рівня урожайності при зменшенні прямих виробничих витрат на одиницю продукції і на одиницю площі.

Так, у кращих підприємствах за економічно обґрунтованого і комплексного використання засобів інтенсифікації спостерігається закономірне зростання урожайності більш високими темпами порівняно з витратами, зниження собівартості продукції, підвищується рівень рентабельності. Зокрема, в СФГ «Петровіт» Маньківського району завдяки використанню якісного насінневого матеріалу, внесенню мінеральних добрив та дотриманню технології у 2013 р. на площі 146 га збирали 27,4 ц/га насіння сої. При цьому повна собівартість 1 ц становила 80,0 грн. Завдяки цьому рівень рентабельності виробництва насіння сої на цьому підприємстві досягнув 311,5%.

Динаміка собівартості 1 ц реалізованого насіння сої наведено на рис. 1.

Якщо за період, що досліджувався, собівартість 1 ц реалізованого насіння сої в Україні в середньому зростала на 23,67 грн. щорічно, то в Черкаській області зростання відбувалося більшими темпами (в середньому на 27,78 грн. щорічно). Як на сільськогосподарських підприємствах України, так і у Черкаській області найменшою собівартість 1 ц реалізованого насіння сої була у 2009 році і найменшою у 2013 році.

Таблиця 3. Структура витрат виробництва насіння сої в розрахунку на 1 га зібраної площі на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, %

Статті витрат	2009	2010	2011	2012	2013	Зміна статей витрат 2013 до 2009 (в.п.)
Оплата праці	6,7	6,1	6,1	6,0	6,8	0,1
Прямі матеріальні витрати	63,9	67,1	63,3	61,1	62,8	-1,1
на насіння	11,0	12,7	11,8	9,5	11,0	0,0
добрива	18,3	14,1	13,9	12,6	12,9	-5,5
пальне	10,9	12,4	14,3	13,2	12,0	1,1
оплата послуг сторонніх організацій	10,2	12,4	9,6	11,5	9,7	-0,5
решта матеріальних витрат	13,5	15,5	13,6	0,2	17,2	3,7
Інші прямі витрати	29,4	26,8	30,7	32,9	30,5	1,0
амортизація	5,1	5,2	5,7	6,4	5,8	0,7
соціальні заходи	2,0	2,2	2,3	2,3	2,5	0,4
загальновиробничі витрати	22,3	19,4	22,7	24,2	22,2	-0,1
Разом:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

Таблиця 4. Динаміка основних виробничих показників вирощування сої на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Роки	Урожайність, ц/га	Виробничі затрати, грн.			
		на 1 ц		на 1 га	
		всього	в т.ч. оплата праці	всього	в т.ч. оплата праці
2009	17,4	152,08	10,18	2639,39	176,66
2010	13,8	212,02	12,97	2917,94	178,51
2011	23,3	166,04	10,06	3862,38	234,02
2012	17,6	244,57	14,57	4316,06	257,19
2013	18,4	281,30	19,06	5164,48	349,96

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

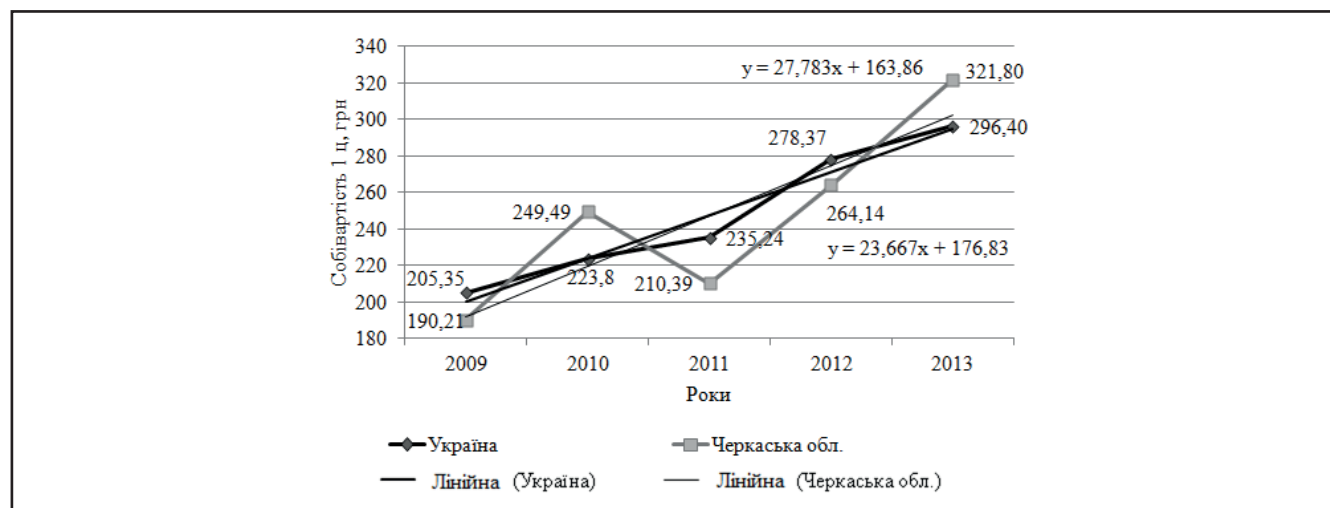


Рисунок 1. Порівняння динаміки собівартості 1 ц реалізованого насіння сої на сільськогосподарських підприємствах України та Черкаської області, грн.

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

Поряд із щорічним зростанням собівартості за період, що досліджувався, виробництво насіння сої залишається прибутковою галуззю (табл. 5).

Основою формування будь-якого продуктового ринку, в тому числі насіння сої, є конкурентоспроможна пропозиція.

Якщо у 2009 році реалізували насіння сої 148 сільськогосподарських підприємств, з них 27,7% отримали від реалізації збиток, то у 2013 році – 251 підприємство, з яких 30,7% отримали збиток, що на 3,0 в.п. більше, ніж у 2009 році. За період, що досліджувався, в розрахунку на 1 га зібраної пло-

Таблиця 5. Економічні показники ефективності виробництва насіння сої в Черкаській області

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2009	
						+;-	%
Кількість господарств, од.	148	195	208	247	251	103,0	169,6
в тому числі, які одержали збитки, од.	41	64	37	48	77	36,0	187,8
У розрахунку на 1 га зібраної площі, грн.:							
чистий дохід	2812,43	2993,38	3537,55	5648,70	5269,50	2457,1	187,4
прибуток	800,62	98,11	858,29	1248,95	219,64	-581,0	27,4
виробничі витрати	2011,81	2895,27	2679,26	4399,75	5049,86	3038,1	251,0
валової продукції в цінах 2010 року	4100,87	3251,97	5496,39	4169,96	4338,13	237,3	105,8
додана вартість	977,28	276,62	1092,32	1506,14	569,60	-407,7	58,3
У розрахунку на 1 ц продукції, грн.:							
ціна реалізації	265,91	257,95	277,79	339,12	335,79	69,9	126,3
виробнича собівартість	152,08	212,02	166,04	244,57	281,30	129,2	185,0
собівартість реалізованої продукції	190,21	249,49	210,39	264,14	321,80	131,6	169,2
прибуток	75,70	8,45	67,40	74,98	14,00	-61,7	18,5
додана вартість	56,31	20,10	46,96	85,35	31,02	-25,3	55,1
Рівень товарності, %	60,9	84,3	54,7	94,4	85,5	24,5 в.п.	x
Рентабельність продажу, %	28,5	3,3	24,3	22,1	4,2	-24,3 в.п.	x
Рівень рентабельності, %	39,8	3,4	32,0	28,4	4,4	-35,4 в.п.	x

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

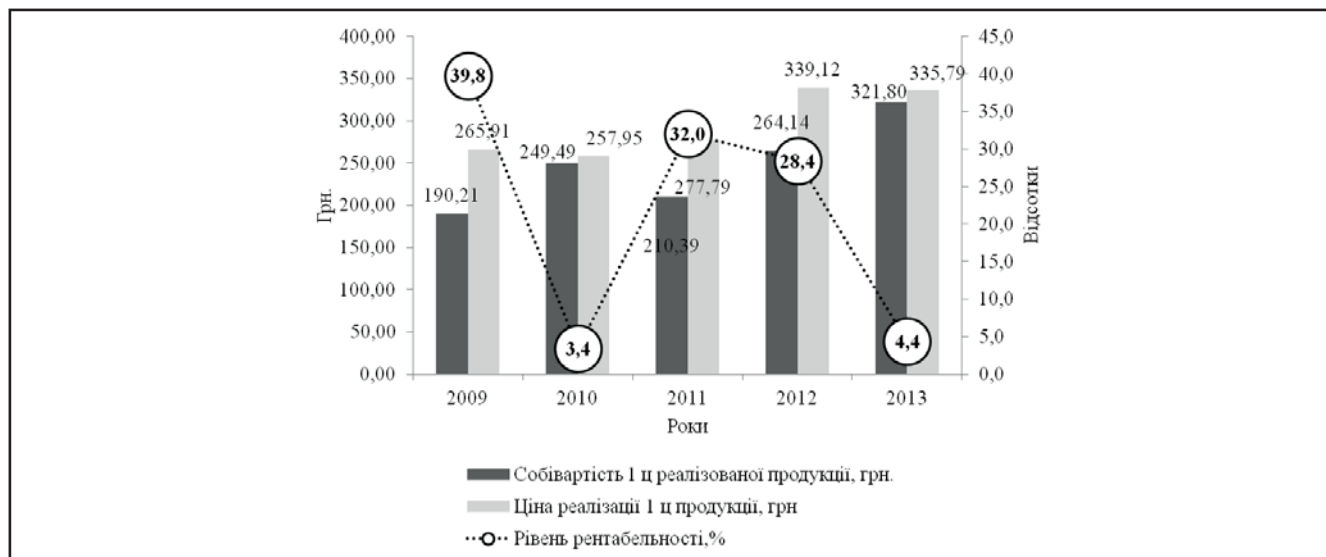


Рисунок 2. Динаміка рівня рентабельності насіння сої на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області
 Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

щі чистий дохід збільшився на 87,4%, а виробничі витрати – на 151,0%, тобто темпи зростання витрат перевищують темпи зростання доходу на 63,6 в.п.

У зв'язку з цим рівень прибутку в розрахунку на 1 га зібраної площі зменшився на 72,6%. Зокрема, у 2013 році сільськогосподарські виробники області від реалізації насіння сої одержали на 1 га посіву 219,64 грн. прибутку при рівні рентабельності 4,4%. Аналогічні тенденції спостерігаються при аналізі показників у розрахунку на 1 ц продукції. Так, ціна реалізації збільшилася за період 2009–2013 років на 26,3%, а собівартість реалізованої продукції – на 69,2%, що спричинило падіння прибутковості 1 ц продукції на 81,5%.

Наслідком нестабільності фінансових результатів від реалізації насіння сої є зменшення рівня рентабельності насіння сої у 2013 році в порівнянні з 2009 роком на 35,4 в.п. Рівень рентабельності виробництва насіння сої протягом 2009–2013 років коливався у межах 3,4–39,8%, що дає підстави стверджувати про відносно нестабільний стан галузі та необхідність пошуку перспектив подальшого розвитку галузі (рис. 2).

Факторний аналіз рівня рентабельності сої дав такі результати (табл. 6).

У 2010 та 2013 роках у порівнянні з попередніми зменшення рівня рентабельності насіння сої відбулося за рахунок

як зменшення ціни реалізації 1 ц продукції, так і збільшення витрат виробництва в розрахунку за 1 ц продукції.

У 2011 році рівень рентабельності збільшився в порівнянні з 2010 роком на 28,6 в.п., у тому числі за рахунок збільшення ціни реалізації 1 ц насіння сої на 9,4 в.п. і за рахунок зменшення витрат виробництва – на 19,2 в.п. При цьому кожний відсоток зростання ціни забезпечує все більший приріст рівня рентабельності (відсоткових пунктів) порівняно з таким приростом за нижчого рівня рентабельності.

У 2012 році в порівнянні з попереднім роком рівень рентабельності зменшився на 3,6 в.п., що насамперед зумовлено різким збільшенням витрат виробництва. Зростання ціни реалізації 1 ц продукції лише частково компенсувало ріст собівартості 1 ц насіння сої. Отже, головним напрямом підвищення рівня рентабельності насіння сої має стати зменшення витрати виробництва в розрахунку на 1 ц продукції.

На думку В.Г. Андрійчука, показники рівня рентабельності та рентабельності продажу взаємодоповнюють один одного при здійсненні оцінки і аналізу економічної ефективності виробництва [1].

Зміна показника рентабельності продажу та результат впливу факторів на цей показник наведено в табл. 7.

У 2013 році в порівнянні з 2009 роком рентабельність продажу зменшилася на 24,3 в.п. Аналіз факторів впли-

Таблиця 6. Результати факторного аналізу рівня рентабельності насіння сої на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Рік	Ціна реалізації, грн.	Витрати, грн. за 1 ц	Рівень рентабельності, %	Відхилення від попереднього періоду (в.п.)		
				всього	в т.ч. за рахунок зміни	
					ціни	витрат
2009	265,91	190,21	39,8	–	–	–
2010	257,95	249,49	3,4	–36,4	–3,2	–33,2
2011	277,79	210,39	32,0	28,6	9,4	19,2
2012	339,12	264,14	28,4	–3,6	23,2	–26,9
2013	335,79	321,80	4,4	–24,0	–1,0	–23,0

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

Таблиця 7. Результати факторного аналізу рентабельності продажу насіння сої на сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Рік	Ціна реалізації, грн.	Обсяг продажу, ц	Витрати, грн. за 1 ц	Рентабельність продажу, %	Відхилення від попереднього періоду (в.п.)			
					всього	в т.ч. за рахунок зміни		
						обсягу продажу	ціни	витрат
2009	265,91	377857,0	190,21	28,5	–	–	–	–
2010	257,95	724988,0	249,49	3,3	–25,2	0,0	–2,2	–23,0
2011	277,79	765810,0	210,39	24,3	21,0	0,0	6,9	14,1
2012	339,12	1366669,0	264,14	22,1	–2,2	0,0	13,7	–15,8
2013	335,79	1171917,0	321,80	4,2	–17,9	0,0	–0,8	–17,2

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

Таблиця 8. Розрахунок інтегрального індексу сукупної ефективності виробництва насіння сої сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, 2009–2013 роки

Райони	Урожайність, ц/га		Виробнича собівартість 1 ц, грн.		Трудомісткість, грн. на 1 га		Ціна реалізації 1 ц, грн.		Інтегр. індекс ефективності	Місце в ранжованому ряді
	середнє значення	індекс	середнє значення	індекс	середнє значення	індекс	середнє значення	індекс		
Черкаси	13,84	0,765	246,92	1,169	121,65	0,487	326,42	1,060	1,426	4
Золотоноша	15,77	0,872	328,24	1,554	306,38	1,225	357,29	1,160	0,531	22
Сміла	13,05	0,722	196,62	0,931	46,13	0,185	305,55	0,992	4,170	1
Умань	14,04	0,776	401,10	1,899	278,23	1,113	312,98	1,016	0,373	23
Городищенський	18,18	1,005	210,29	0,996	185,24	0,741	277,13	0,900	1,227	7
Драбівський	17,89	0,989	221,99	1,051	213,02	0,852	322,27	1,047	1,156	9
Жашківський	20,73	1,146	213,90	1,013	186,32	0,745	311,46	1,011	1,536	2
Звенигородський	12,82	0,709	244,85	1,159	477,92	1,911	345,15	1,121	0,358	24
Золотоніський	16,22	0,897	218,58	1,035	232,58	0,930	339,59	1,103	1,028	14
Кам'янський	17,19	0,951	256,69	1,215	337,20	1,349	341,40	1,109	0,643	20
Канівський	16,76	0,927	187,67	0,889	201,10	0,804	294,35	0,956	1,240	6
Катеринопільський	17,06	0,943	218,29	1,034	219,21	0,877	332,49	1,080	1,124	10
К-Шевченківський	23,60	1,305	203,18	0,962	348,09	1,392	303,73	0,986	0,961	15
Лисянський	17,90	0,990	242,43	1,148	214,70	0,859	298,65	0,970	0,974	14
Маньківський	21,18	1,171	177,75	0,842	217,08	0,868	285,41	0,927	1,486	3
Монастирищенський	19,49	1,078	194,84	0,923	211,24	0,845	307,82	1,000	1,382	5
Смілянський	16,19	0,895	208,49	0,987	208,53	0,834	294,67	0,957	1,041	12
Тальнівський	17,04	0,942	175,67	0,832	256,05	1,024	294,48	0,956	1,058	11
Уманський	17,04	0,942	188,64	0,893	281,77	1,127	292,89	0,951	0,890	16
Христинівський	17,01	0,941	213,84	1,012	348,72	1,395	295,91	0,961	0,640	18
Черкаський	18,93	1,047	220,37	1,043	188,38	0,753	273,50	0,888	1,183	8
Чигиринський	17,04	0,942	216,31	1,024	282,81	1,131	298,64	0,970	0,789	17
Чорнобаївський	13,82	0,764	245,72	1,163	288,91	1,156	288,57	0,937	0,533	21
Шполянський	17,58	0,972	213,20	1,009	234,85	0,939	310,09	1,007	1,032	13
Черкаська область	18,08	1,000	211,20	1,000	250,02	1,000	307,95	1,000		

Джерело: розраховано з використанням: Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 роки / [ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

ву показав, що на цей показник практично не впливає обсяг реалізованої продукції, а головним чинником зміни рентабельності продажу є, як і в випадку з рівнем рентабельності, витрати в розрахунку за 1 ц продукції.

Використання інтегрального індексу сукупної ефективності виробництва дає можливість оцінити територіальні відмінності в ефективності вирощування сої. В розрізі районів області спостерігається значна диференціація у рівнях економічної ефективності виробництва насіння сої (табл. 8).

Виробництво сої найменш ефективне у сільськогосподарських підприємствах Звенигородського (0,358), Чорнобаївського (0,533), Кам'янського (0,643) районах, а також в містах Умані (0,373) та Золотоноші (0,531). Це пов'язано

насамперед зі значно нижчою урожайністю (12,82–15,77 ц/га), ніж у середньому по області – 18,08 ц/га, та високою собівартістю 1 ц сої – до 401,10 грн. порівняно із 211,20 у середньому по області. Виробництво сої у Звенигородському районі відзначається також майже вдвічі вищою за середнє значення трудомісткістю, а в Чорнобаївському районі ціна реалізації продукції одна з найнижчих в області.

Найбільшого інтегрального індексу сукупної ефективності виробництва насіння сої досягли сільськогосподарські підприємства Жашківського (1,536), Маньківського (1,486), Монастирищенського (1,382) районів, а також міст Сміла (4,17) та Черкаси (1,426). Визначальним чинником цього стала висока урожайність (до 20,73 ц/га) в комплексі зі

значно нижчими індексами собівартості та трудомісткості, які мають обернений вплив на інтегральний індекс.

Висновки

Урожайність та собівартість є тими внутрішніми чинниками, що мають визначальний вплив на прибутковість ведення галузі. Тому стратегія сільськогосподарських товаровиробників повинна концентруватися на активному пошуку і мобілізації внутрішніх резервів підвищення урожайності та зниження собівартості одиниці продукції, насамперед за рахунок дотримання технології, підбору сортового складу, використання досвіду кращих підприємств. Тільки комплексне розв'язання цих та інших проблем створять основу для підвищення урожайності, зниження собівартості та підвищення економічної ефективності виробництва насіння сої в регіоні. За цих умов вирощування сої стане перспективним напрямком аграрного виробництва.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія / В.Г. Андрійчук – Вид. 2-ге без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с., с. 64.
2. Бабич А.О. Сучасне виробництво і використання сої. – К.: Урожай, 1993. – 430 с.
3. Димов О.М. Стан і тенденції розвитку виробництва сої в ринкових умовах // Економіка АПК. – 2009, 1. – С. 97–103.
4. Концеба С.М. Економічна ефективність виробництва продукції олійних культур у сільськогосподарських підприємствах / С.М. Концеба, О.Д. Підлубна // Економіка АПК. – К.: Економіка АПК, 2012. – №2. – С. 33–37.
5. Підлубна О.Д. Основні чинники впливу на економічну ефективність виробництва насіння сої / О.Д. Підлубна // Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал. – 2011. – №11. – С. 31–34.
6. Шайко О.Г. Шляхи підвищення ефективності виробництва олійних культур на регіональному рівні / О.Г. Шайко, С.М. Концеба // Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – №5. – С. 31–37.

УДК 004.78:664:332.122

О.І. ВОЛОТ,
к.е.н., Чернігівський національний технологічний університет,
В.Ф. НИКИПОРЕЦЬ,
студентка, Чернігівський національний технологічний університет

Регіональні аспекти розвитку інформаційного забезпечення підприємств харчової промисловості

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку інформаційного забезпечення в регіонах України. Визначені методичні підходи до впровадження новітніх ІКТ у систему управління підприємствами харчової промисловості в залежності від стратегії модернізації.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інформаційно-комунікаційні технології, харчова промисловість, інтернет-технології.

Е.И. ВОЛОТ,
к.э.н., Черниговский национальный технологический университет,
В.Ф. НИКИПОРЕЦ,
студентка, Черниговский национальный технологический университет

Региональные аспекты развития информационного обеспечения предприятий пищевой промышленности

В статье проанализировано современное состояние информационного обеспечения в регионах Украины. Определены методические подходы к внедрению современных ИКТ в систему управления предприятиями пищевой промышленности в зависимости от стратегии модернизации.

Ключевые слова: информационное обеспечение, информационно-коммуникационные технологии, пищевая промышленность, интернет-технологии.

О.І. VOLOT,
PhD, Chernihiv National Technological University,
V.F. NYKYPORETS,
student, Chernihiv National Technological University

Regional aspects development of information management of the food industry

This paper analyzes the current state of information security in the regions of Ukraine. Methodical approaches to the introduction of new ICT system management food industry, depending on the strategy of modernization.

Keywords: information management, information and communication technology, food industry, Internet technologies.

Постановка проблеми. Підприємства харчової промисловості є провідною складовою системи агробізнесу, визначають напрями та перспективи його розвитку, виступають у ролі завершальної ланки продовольчого ланцюга, в рамках яких у значній мірі формується інтеграль-

на ефективність його функціонування. Соціальне значення підприємств харчової промисловості полягає в забезпеченні потреб суспільства у високоякісних продуктах харчування, що сприяє його нормальному функціонуванню та відтворенню.

Забезпечення сталого, ефективного, збалансованого і пропорційного розвитку підприємств харчової промисловості в сучасних модернізаційних умовах вимагає обґрунтування напрямів підвищення ефективності їх розвитку в регіоні шляхом прискорення науково-технічного прогресу, активізації зовнішньоекономічної діяльності, вдосконалення їх організаційно-управлінського механізму. Вирішення цих завдань формує необхідність застосування адекватного інформаційного забезпечення як ключового інструменту ефективного процесу управління та підвищення конкурентоспроможності харчових підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості розвитку галузей харчової промисловості досліджували П.П. Борщевський, М.П. Бутко, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, Д.Ф. Крисанов, П.В. Осіпов, В.В. Прядко, М.П. Сичевський, Г.М. Тарасюк, Л.Г. Чернюк та інші. Дослідженню питань інформаційного забезпечення управління підприємствами присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Т.І. Алачевої, Л.В. Балабанової, В.В. Годіна, З.В. Задорожного, І.К. Корнєєва, Т.В. Лівощко, Ю.А. Мішина, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, А.М. Ткаченка, А.В. Череп, М.Г. Чумаченка та ін. Разом із тим наявні науково-практичні розробки потребують адаптації до сучасних умов функціонування національної економіки, потреб удосконалення інформаційного забезпечення управління підприємствами через впровадження інформаційних систем та технологій у господарську діяльність харчопереробних підприємств України. Саме з цих позицій дослідження є своєчасним і актуальним.

Метою статті є оцінка сучасного стану розвитку інформаційного забезпечення харчопереробних підприємств регіону, аналіз основних чинників, що викликають необхідність використання ІКТ для управління підприємствами, та визначення основних принципів запровадження сучасних ІКТ.

Виклад основного матеріалу. Успіх підприємства все більшою мірою залежить від того, наскільки є досконалою економічна інформація, основне призначення якої полягає у створенні загальних інформаційних, організаційних, нормативно-правових та фінансово-матеріальних умов для ефективного функціонування підприємства, як дієвого способу підвищення ефективності його діяльності в цілому [9]. Отже, забезпечення зростання виробництва та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств неможливе без удосконалення інформаційного забезпечення як системного процесу управління підприємствами.

Застосування інформаційних технологій на підприємствах змінюється завдяки їх інтенсивному розвитку. Якщо основною метою використання інформаційних технологій у 1980–1990-х роках було підвищення продуктивності праці, економія фінансів, пошук нових форм взаємодії, то зараз стратегічна роль інформаційних технологій полягає у сприянні менеджменту адекватно реагувати на динаміку ринку, створювати і підтримувати конкурентну перевагу з метою отримання максимальної вигоди.

Результати досліджень свідчать, що у більшості регіонів країни найбільша частка обсягів реалізованої промислової продукції зосереджена саме на підприємствах переробної галузі, серед яких домінує виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Успішна діяльність підпри-

ємств харчопродовольчого комплексу як провідної складової регіональних господарських систем забезпечується реалізацією взаємопов'язаних заходів організаційного, технічного, економічного, правового, інформаційного та управлінського характеру. Серед них вагоме місце займає застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

Стосовно використання ІКТ у регіонах України (табл. 1), такі відносні характеристики підприємств, як: кількість ПК на одного працівника, частка працівників, що використовували ПК, частка підприємств, які мали доступ до Інтернету, частка підприємств, які використовували внутрішню комп'ютерну мережу, співрозмірні за регіонами України. Далі разом з абсолютними даними (кількість ПК, підприємств, працівників та ін.) та відносними даними (частки) надаються індекси росту відносних даних за 2012 рік у порівнянні з 2010 роком.

Чернігівська область відноситься до групи регіонів, в яких більшість розглянутих відносних характеристик підприємств є нижчими за середній рівень по Україні. Так, відповідно, кількість ПК на одного працівника – 0,90 та 0,93; частка працівників, що використовували ПК, – 23,0 та 29,4% (індекс росту – 1,04 та 1,19); частка підприємств, які мали доступ до Інтернету, – 90,7 та 95,1% (індекс росту – 1,13 та 1,12); частка підприємств, які використовували внутрішню комп'ютерну мережу, – 56,6 та 62,7% (індекс росту – 0,99 та 1,06) (табл. 1).

Аналіз використання ІКТ на підприємствах Поліського регіону та Чернігівської області показав, що частка підприємств, що використовували комп'ютери упродовж року в Чернігівській області, є найбільша у порівнянні з іншими областями Поліського регіону (перше місце з чотирьох областей) та регіоном у цілому (85,9% у цілому по регіону) та дорівнює цьому показнику по Україні в цілому (91,1%) (табл. 2). У порівнянні із всіма областями (25 областей, м. Київ та м. Севастополь) Чернігівська займає 11-те місце за рангом (надалі – ранг). Слід відмітити, що за два роки (з 2010 по 2012р рік) стан використання ІКТ по Чернігівській області покращився: частка підприємств, що використовували комп'ютери упродовж року, збільшилася на 3,9% (індекс росту 1,039), частка працівників, які працюють на підприємствах з регулярним використанням ІТ, збільшилася на 4,1%.

Аналізуючи частку працівників, які працюють на підприємствах з регулярним використанням ІТ, можна визначити, що у Чернігівській області (23,0%) та в Поліському регіоні в цілому (23,4%) цей показник значно менший, ніж по Україні (29,4%) (табл. 2). Чернігівська область серед областей Поліського регіону за рангом – 3, по Україні – 17 (була у 2010 році – 20). Це свідчить про те, що на підприємствах області, де використовуються комп'ютери упродовж року, працює мала кількість працівників, тобто в цілому наявна комп'ютеризація недостатня.

У Чернігівській області ще є підприємства (8,9%, у 2010 році – 12,3%), які не використовують ІТ регулярно, на яких обсяг реалізованої продукції становить 1,4% (у 2010 році – 2,4%) від усіх обстежених підприємств, що більше, ніж по регіону (1,2%, у 2010 році – 1,5%) та Україні в цілому (1,0%, у 2010 році – 1,7%). Це свідчить про архаїчність деяких підприємств та депресивність області. Особливо це показово на фоні Волинської області, де на підприємствах без ІТ виробляється тільки 1,0% продукції. Аналізуючи динаміку за

Таблиця 1. Використання ІКТ по регіонах України*

Область	Кількість ПК, одиниць	Кількість працівників, що використовували ПК, осіб	Кількість ПК на 1 працівника, одиниць	Кількість працівників взагалі, осіб	Частка працівників, що використовували ПК, %	Індекс росту частки працівників, що використовували ПК 2012/2010 роки	Кількість підприємств, які використовували ПК упродовж року, одиниць	Кількість підприємств, які мали доступ до Інтернет, одиниць	Частка підприємств, які мали доступ до Інтернет, %	Індекс росту частки підприємств, які мали доступ до Інтернету 2012/2010	Кількість підприємств, які використовували внутрішню комп'ютерну мережу, одиниць	Частка підприємств, які використовували внутрішню комп'ютерну мережу, %	Індекс росту частки підприємств, які використовували внутрішню комп'ютерну мережу, 2012/2010
АРК	24 820	26 833	0,92	111 946	24,0	1,02	1 685	1 617	96,0	1,09	1 077	63,9	1,07
Вінницька	14 980	15 778	0,95	77 322	20,4	1,00	1 110	1 044	94,1	1,14	690	62,2	1,07
Волинська	13 049	17 737	0,74	65 370	27,1	0,93	833	803	96,4	1,16	528	63,4	1,23
Дніпропетровська	109 428	125 545	0,87	478 420	26,2	1,03	3 365	3 199	95,1	1,09	2 098	62,3	1,04
Донецька	127 065	134 951	0,94	533 953	25,3	1,07	3 829	3 631	94,8	1,11	2 386	62,3	1,03
Житомирська	11 560	13 744	0,84	68 289	20,1	1,08	1 020	936	91,8	1,12	568	55,7	1,03
Закарпатська	10 506	13 687	0,77	57 551	23,8	1,18	747	686	91,8	1,07	418	56,0	1,00
Запорізька	51 575	52 189	0,99	197 059	26,5	0,99	1 810	1 751	96,7	1,08	1 173	64,8	1,00
Ів.-Франківська	10 393	11 937	0,87	54 762	21,8	0,85	908	846	93,2	1,12	532	58,6	1,03
Київська	36 562	45 023	0,81	143 903	31,3	1,17	1 836	1 731	94,3	1,10	1 102	60,0	1,07
Кіровоградська	7 873	8 707	0,90	44 009	19,8	0,83	618	592	95,8	1,13	382	61,8	1,07
Луганська	28 764	30 050	0,96	144 809	20,8	0,93	1 400	1 304	93,1	1,11	827	59,1	0,99
Львівська	50 917	55 206	0,92	237 806	23,2	0,91	2 305	2 200	95,4	1,08	1 485	64,4	0,99
Миколаївська	20 239	19 849	1,02	82 368	24,1	0,95	931	873	93,8	1,16	599	64,3	1,08
Одеська	67 313	68 831	0,98	248 515	27,7	0,99	2 612	2 500	95,7	1,09	1 619	62,0	1,02
Полтавська	27 188	29 277	0,93	125 287	23,4	1,03	1 209	1 150	95,1	1,11	807	66,7	1,04
Рівненська	10 367	13 080	0,79	56 091	23,3	1,03	892	835	93,6	1,13	555	62,2	1,06
Сумська	15 854	17 558	0,90	79 942	22,0	1,05	946	854	90,3	1,03	518	54,8	0,91
Тернопільська	8 314	9 994	0,83	44 744	22,3	1,06	699	655	93,7	1,09	426	60,9	1,08
Харківська	88 345	93 204	0,95	309 793	30,1	1,01	3 060	2 899	94,7	1,09	2 023	66,1	0,91
Херсонська	9 868	11 161	0,88	44 858	24,9	1,02	725	688	94,9	1,17	440	60,7	1,01
Хмельницька	10 766	11 443	0,94	60 236	19,0	1,01	916	852	93,0	1,14	513	56,0	1,06
Черкаська	13 401	15 011	0,89	68 534	21,9	0,97	885	848	95,8	1,10	531	60,0	0,96
Чернівецька	5 501	6 364	0,86	33 208	19,2	0,98	592	544	91,9	1,17	298	50,3	0,94
Чернігівська	11 521	12 840	0,90	55 893	23,0	1,04	966	876	90,7	1,13	547	56,6	0,99
Київ	372 769	383 524	0,97	808 173	47,5	1,04	8 263	8 090	97,9	1,10	5 568	67,4	1,05
Севастополь	7 545	8 091	0,93	28 862	28,0	0,92	486	460	94,7	1,06	292	60,1	1,04
Україна	1 166 483	1 251 614	0,93	4 261 703	29,4	1,19	44 648	42 464	95,1	1,12	28 002	62,7	1,06

* Розраховано авторами за даними [7].

Таблиця 2. Характеристика підприємств по Поліському регіону, що використовували комп'ютери упродовж року*

Область	Частка підприємств, що використовували комп'ютери упродовж року, %	Індекс росту, 2012/2010	Частка працівників, які працюють на підприємствах з регулярним використанням ІТ, %	Індекс росту, 2012/2010	Обсяг реалізованої продукції за рік на підприємствах з регулярним використанням ІТ до обсягу на всіх підприємствах, %
Волинська	77,6	0,899	27,1	0,931	99,0
Житомирська	86,4	1,047	20,1	1,075	98,5
Рівненська	88,6	1,036	23,3	1,031	98,9
Чернігівська	91,1	1,039	23,0	1,041	98,6
Поліський регіон	85,9	1,007	23,4	1,020	98,8
Україна в цілому	91,1	1,039	29,4	1,043	99,0

* Розраховано авторами за даними [7].

два роки (з 2010 по 2012 рік), можна стверджувати про наявність позитивних змін стану розвитку інформаційного забезпечення в Чернігівській області, однак – поступових, доволі повільних. У порівнянні з усіма областями Чернігівська має 17-те місце за рангом (табл. 1), який не змінився в порівнянні з 2010 роком.

Для аналізу використання ІКТ на підприємствах харчової та тютюнової промисловості Чернігівської області (надалі – «Харчова промисловість») із використанням ІКТ на інших підприємствах порівнюємо дані підприємств харчової та тютюнової промисловості Чернігівської області з даними підприємств усіх галузей по Чернігівській області. Частка підприємств харчової промисловості, що використовували комп'ютери упродовж року у Чернігівській області, є однаковою в порівнянні з усіма галузями по Чернігівській області, відповідно – 91 та 91,13% (табл. 3).

Найменшим показником використання ІКТ на підприємствах харчової промисловості Чернігівської області є також кількість комп'ютерів у розрахунку на одного працівника, яка

становить всього 0,15; коли у порівнянні з підприємствами Чернігівської області всіх галузей – 0,9 (табл. 3).

Сучасний стан розвитку інформаційних технологій характеризується такими ознаками [1]:

- наявність великої кількості програмно-апаратних комплексів і платформ для ефективного управління виробництвом, функціонуючих баз даних і баз знань, які містять інформацію за всіма напрямками діяльності суспільства;

- наявність технологій, що забезпечують інтерактивний доступ будь-якого користувача до інформації і ресурсів. Технічною основою для цього служать відкриті і корпоративні системи пошуку інформації, державні і комерційні системи зв'язку, глобальні, національні і регіональні інформаційно-обчислювальні мережі; міжнародні угоди, стандарти і протоколи обміну даними;

- розширення функціональних можливостей ІТ, які забезпечують розподілену роботу баз даних з даними різної структури і змісту, створення локальних і інтегрованих проблемно-орієнтованих інформаційних систем різного при-

Таблиця 3. Характеристика підприємств, у тому числі підприємств харчової промисловості регіону, що використовували комп'ютери упродовж року*

		Кількість підприємств, всього, од.	Кількість працівників, осіб	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг, за рік, тис. грн.	Кількість ПК на підприємствах, од.	Обсяг реалізованої продукції на 1 працівника, тис. грн.	Кількість ПК на 1 працівника, од.
Підприємства всіх галузей по Чернігівській обл.	Обстежені підприємства всіх галузей області	1060	55893	17 235 237,3	11524	308,4	0,21
	Підприємства, що використовували ПК упродовж року	966	12840	17 002 001	11521	1324,14	0,9
	Частка підприємств, які використовували ПК упродовж року до загальної кількості підприємств, %	91,13	22,97	98,7	99,97	–	–
Підприємства харчової промисловості Чернігівської обл.	Обстежені підприємства	78	x	x	x	x	x
	Підприємства, які використовували ПК упродовж року	71	9 376	4 598 197	1 411	490,42	0,15
	Частка підприємств, які використовували ПК упродовж року, до загальної кількості, %	91	x	x	x	x	x

* Розраховано авторами за даними [7] станом на 09.02.2013.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

значення на основі потужних серверів і локально-обчислювальних мереж;

– включення в ІС спеціалізованих інтерфейсів користувача для взаємодії з експертними системами, системами підтримки прийняття рішень, системами підтримки виконання, системами машинного перекладу та іншими технологіями і засобами.

Основою запровадження сучасних ІКТ є дотримання трьох основних принципів: інтегрованості, гнучкості й інтерактивності [2, 4]. До основних характеристик сучасних ІКТ можна віднести такі:

– наскрізну інформаційну підтримку на всіх етапах проходження інформації на основі інтегрованої бази даних, яка передбачає єдину уніфіковану форму подання, збереження, пошуку, відображення, відновлення й захисту даних;

– можливість адаптації форм і засобів подання інформації у процесі вирішення завдань в умовах нестійкого зовнішнього середовища;

– інтерактивний режим вирішення завдань для користувачів, електронний документообіг, колективне виконання документів [5, 6].

Широке застосування ІКТ в управлінні підприємствами об'єктивно зумовлене такими чинниками:

– збільшенням витрат на розробку складних технічних систем, підвищенням продуктивності праці у матеріальному виробництві;

– випереджаючим зростанням інформаційної компоненти виробництва, ускладненням управління підприємствами, постійним збільшенням частки інформаційних продуктів і послуг у сукупному суспільному продукті;

– подальшою глобалізацією економіки за ринками збуту та у сфері виробництва, зростанням значення якості продукції, переходом до європейських і світових стандартів.

Налагоджена система інформаційного забезпечення дозволить якнайповніше і достовірно охарактеризувати зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства, їх зміну, ухвалити оптимальне для кожної конкретної ситуації управлінське рішення. Все це усуває стан невизначеності, знижує ризики в діяльності підприємств, забезпечує їх більш стійкий розвиток.

Висновки

Виявлено позитивні тенденції розвитку інформаційного забезпечення в управлінні підприємствами харчової промисло-

вості регіону, а також проблеми їх подальшої модернізації, що обумовлені впливом сучасних тенденцій розвитку інформаційних технологій. Визначені основні принципи, характеристики та чинники щодо впровадження новітніх ІКТ у систему управління підприємствами харчової промисловості.

Список використаних джерел

1. Граничин О.Н. Информационные технологии в управлении / О.Н. Граничин, В.И. Кияев [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.UNTUIT.ru>

2. Івченко Є.І. Пріоритети розвитку підприємств споживчої кооперації: впровадження інформаційно-комунікаційних технологій / Є.І. Івченко, В.А. Куценко // Споживча кооперація XXI століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку: матеріали Між-нар. наук.-практ. конф., (Полтава, 20–21 листоп. 2008 р.) – Полтава, 2008. – С. 204–206.

3. Інформаційні технології в регіональному управлінні: навч. посіб. / М.П. Бутко, І.М. Бутко, М.Ю. Дітковська та ін. – К.: Знання України, 2006. – 282 с.

4. Компьютеризация информационных процессов на промышленных предприятиях / В.Ф. Сытник, Х. Срока, Н.В. Еремина и др. – К.: Техника; Катовице: Экономическая академия им. Карола Адамецкого, 1991. – 215 с.

5. Маркіна І.А. Методологія оцінки ефективності системи управління / І.А. Маркіна // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі: зб. – Донецьк: ДДУЕТ, 2000. – №8. – С. 104–110. – (Серія «Економічні науки»).

6. Рогоза М.Є. Управління промисловими підприємствами: соціально-економічні чинники та особливості організації: моногр. / М.Є. Рогоза. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 281 с.

7. Статистичний бюлетень «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України» / Державна служба статистики України, ред. І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 50 с.

8. статистичні дані Державного статистичного спостереження Головного управління статистики у Чернігівській області «Використання ІКТ та електронної торгівлі на підприємствах Чернігівської області у 2012 році по галузі «Харчова та тютюнова промисловість» (КВЕД: 15–16)».

9. Шляга О.В. Концептуальные основы информационного обеспечения системы управления предприятия / О.В. Шляга // Вчені записки: наук. журнал. – Харків: XIV, 2003. – Вип. № 11. – С. 100–104.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 338.242.4.025.2:338.43

О.В. ОЛЬШАНСЬКА,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри регіональної економіки,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
О.О. ЄРАНКІН,
д.е.н., професор кафедри економіки агропромислових формувань,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Напрями вдосконалення механізму державного регулювання у сфері агросоціальних відносин

У статті розкрито сучасний стан розвитку агросоціальних відносин, які впливають на економічні можливості соціальних і екологічних перетворень у селах. Обґрунтовано необхідність та основні напрями збалансування подальшого розвитку агропромислової сфери і соціального середовища сільських поселень, вдосконалення державного регулювання у сфері агросоціальних відносин з метою забезпечення їх збалансованості, взаємодії та взаємообумовленості.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, соціальна сфера, агросоціальні відносини, державне регулювання, збалансованість.

А.В. ОЛЬШАНСКАЯ,
д.э.н., доцент, заведующий кафедрой региональной экономики,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
А.А. ЕРАНКИН,
д.э.н., профессор кафедры экономики агропромышленных формирований,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Направления усовершенствования механизма государственного регулирувания в сфере агросоциальных отношений

В статье раскрывается современное состояние развития агросоциальных отношений, которые влияют на экономические возможности социальных и экологических преобразований в селах. Обоснована необходимость и основные направления сбалансирования дальнейшего развития агропромышленной сферы и социальной среды сельских поселений, усовершенствования механизма государственного регулирования в сфере агросоциальных отношений с целью обеспечения их сбалансированности, взаимодействия и взаимообусловленности.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, социальная сфера, агросоциальные отношения, государственное регулирование, сбалансированность.

O.V. OLSHANSKA,
doctor of economics sciences, associate professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
O.O. YERANKIN,
doctor of economics sciences, professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Directions of improvement of the mechanism of state regulation in the sphere of agrosocial relations

The article deals with the current state of development of agrosocial relations that affect the economic opportunities of social and environmental transformation in rural areas. It is substantiated the necessity and the main directions of further

development of the balance of agroindustrial sphere and the social environment of rural settlements, the improvement of the mechanism of state regulation of agrosocial relations in order to ensure their balance, interaction and interdependence.

Keywords: agroindustrial complex, social sphere, agrosocial relations, state regulation, balance.

Проблеми ефективного функціонування соціальної системи сільської місцевості, які стосуються зайнятості сільського населення за місцем проживання, оплати праці, поліпшення демографічної ситуації, удосконалення системи розселення та інших питань, як і поліпшення екологічних умов проживання населення та збереження природної продуктивності земель, можуть бути успішно розв'язані лише в межах об'єктивних економічних законів розвитку сільськогосподарського виробництва, від прогресу якого залежать економічні можливості соціальних і екологічних перетворень у селах. При цьому треба врахувати пріоритетність продовольчих інтересів суспільства та окремих громадян, що свідчить про те, що функція держави об'єктивно необхідна. Державна аграрна політика має формуватися з урахуванням переваг і недоліків великотоварного і дрібнотоварного виробництва продукції, особливостей регіональних, національних і глобальних ринків продовольства, збалансованості корпоративних і суспільних інтересів виробників агропродовольства, наявної цінової політики і соціальної захищеності всіх верств населення України.

Постановка проблеми. Суспільна організація діяльності сільськогосподарського виробництва, яка передбачає створення сприятливих умов для економічного зростання, розв'язання соціальних та екологічних проблем жителів сільської місцевості, для яких сільськогосподарська діяльність є провідною галуззю матеріального виробництва, вимагає складного механізму державного, регіонального і місцевого регулювання системи відносин поточного й стратегічного значення. Складність проблеми полягає в тому, що підприємницька діяльність у ринкових умовах є активним і динамічним чинником досягнення ключової її мети – отримання прибутку. Самостійно така діяльність не може бути регулятором соціально–економічного розвитку як безпосередньо неприбуткової діяльності. Збалансувати виробничу діяльність агротоваровиробників із соціальними і екологічними процесами може і зобов'язана держава шляхом прийняття відповідних нормативно–правових актів. Вони формують систему агровиробничих та агросоціальних відносин як у процесі сільськогосподарської діяльності, так і у взаємозв'язаній з нею соціальній та екологічній сферах як єдиному комплексі взаємодії суспільства та природи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та прикладним проблемам вдосконалення агровиробничих відносин присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених–економістів: Е.Б. Алаєва, І.К. Бистрякова, О.М. Бородіної, П.П. Борщевського, П.В. Ковалю, М.Ф. Кропивка, В.І. Куценко, А.С. Лисецького, М.М. Паламарчука, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука, М.І. Фащевського, Л.О. Шепотько, В.В. Юрчишина та ін.

Проте сьогодні для аграрних відносин характерними є не лише економічні функції, а й соціальні, екологічні та організаційно–управлінські, які впливають на суспільний розвиток громади сільської місцевості в цілому. Питання визначення шляхів подальшого збалансування розвитку агропромис-

лової сфери і соціального середовища сільських поселень, вдосконалення державного регулювання у сфері агросоціальних відносин із метою забезпечення їх збалансованості, взаємодії та взаємообумовленості залишаються недостатньо вивченими та потребують ґрунтовного аналізу та оцінки.

Мета статті. Виявлення основних проблем збалансованості розвитку агросоціальних відносин та пошук шляхів удосконалення механізму державного регулювання в аграрній та соціальній сферах України.

Виклад основного матеріалу. Головними суб'єктами агровиробничої і агросоціальної діяльності в Україні є агропідприємства та господарства населення. Цільова функція агропідприємств – виробництво продукції, її збут і отримання прибутку. Господарства населення більшою мірою зорієнтовані на самозабезпечення продовольством і частково – на виробництво продукції для продажу й отримання прибутку, тому соціальна система села функціонує в певній сфері економічних відносин – аграрних. Соціальна діяльність значною мірою зумовлена функціонуванням аграрної економічної системи. Водночас соціальна діяльність забезпечує функціонування аграрної. Ефективне, тобто корисне як для агропідприємств, так і для населення, функціонування цієї системи вимагає певної збалансованості і пропорційності. Для цього необхідне узгодження видів і сфер діяльності товаровиробників, забезпечення стабільного як економічного, так і соціального його зростання.

Як свідчать аналітичні дані та відзначають науковці, становлення аграрного сектору економіки на першому етапі його трансформації (1991–1999) не тільки не дало бажаних результатів, а призвело до значного спаду виробництва і занепаду села. Основною причиною було недосконале або відсутнє з ряду питань законодавство в аграрній сфері або невиконання прийнятих рішень. Це стосується механізмів функціонування аграрного сектору економіки в умовах нової моделі господарювання, в основному сільськогосподарських підприємств, обсяги виробництва продукції яких знизилися в кілька разів. Господарства населення, які виробляли продукцію найбільше для самозабезпечення, зуміли утримати рівень виробництва, який був до періоду трансформаційних процесів.

За таких умов особливої уваги заслуговують проблеми соціального розвитку села і агропромислового комплексу країни. Тому наприкінці 1990 року був прийнятий Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села агропромислового комплексу в народному господарстві» [1] (далі – Закон). З певними змінами і доповненнями в 1992, 1993, 1994, 1997 та 2000 роках він зараз є основоположним загальнодержавним механізмом розвитку соціальної сфери села та агропромислового комплексу в Україні. Його пріоритетність полягала і полягає сьогодні в тому, що необхідно розв'язати дві взаємозумовлені проблеми – забезпечити виробництво продовольства для населення країни в умовах докорінної трансформації агроекономічних відносин, з одного боку, і виняткової значимості цієї трансформації для забезпечення життєдіяльності понад третини сільського населення

країни – з іншого. Це разом посилює потребу у величезному обсязі нових механізмів і нормативно-правової бази.

Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999) відкрив додаткові можливості реформування аграрної системи. З'явилися суб'єкти аграрної діяльності різних організаційно-правових форм господарювання, серед яких найбільшу частку за чисельністю становили фермерські господарства. Чітко виокремився корпоративний сектор аграрної економіки – сільськогосподарські підприємства. Такий розподіл суб'єктів аграрного виробництва існує й зараз, результати їх діяльності статистично обліковуються й аналізуються. В останній період (після 2004 року) отримали розвиток нові організаційні форми аграрної (агропромислової) діяльності – агрохолдинги (агропромхолдинги). Це великі товаровиробники аграрної (чи агропромислової) продукції зі специфічною вертикально інтегрованою організацією виробничого процесу від первинної ланки – посівів культур – до реалізації товарної продукції й отримання прибутку. Це високоефективні великотоварні виробники конкурентної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, організа-

ція діяльності яких базується на новітній технології, високому технічному оснащенні з низькою часткою трудозатрат. Їхні конкурентні переваги в окремих, насамперед експортно орієнтованих, виробництвах рослинницької продукції (пшениця, соняшник, соя, ріпак, цукрові буряки), а також тваринницької продукції (м'ясо птиці) монополюють високі. Це спричиняє витіснення з аграрного ринку дрібних товаровиробників. Земельні банки таких агроформувань становлять сотні тисяч гектарів орної землі, яка є фактично паями (частками) селян.

У зазначених умовах нагальним стає подальше удосконалення нормативно-правової бази розвитку аграрного сектору економіки, що зумовлене економічними мотивами – монополізацією виробництва крупними агротоваровиробниками конкурентоспроможних на зовнішніх ринках видів продукції, яка є ще й ґрунтовиснажувальною. На рис. 1 відображено напрями подальшого вдосконалення нормативно-правової бази розвитку аграрного сектора економіки в умовах монополізації виробництва крупними агротоваровиробниками та отримані в результаті їх впровадження економічний та соціальний ефекти.

Необхідно закласти в чинні або нові закони механізми, які спонукатимуть розвиток в Україні переробних підприємств,

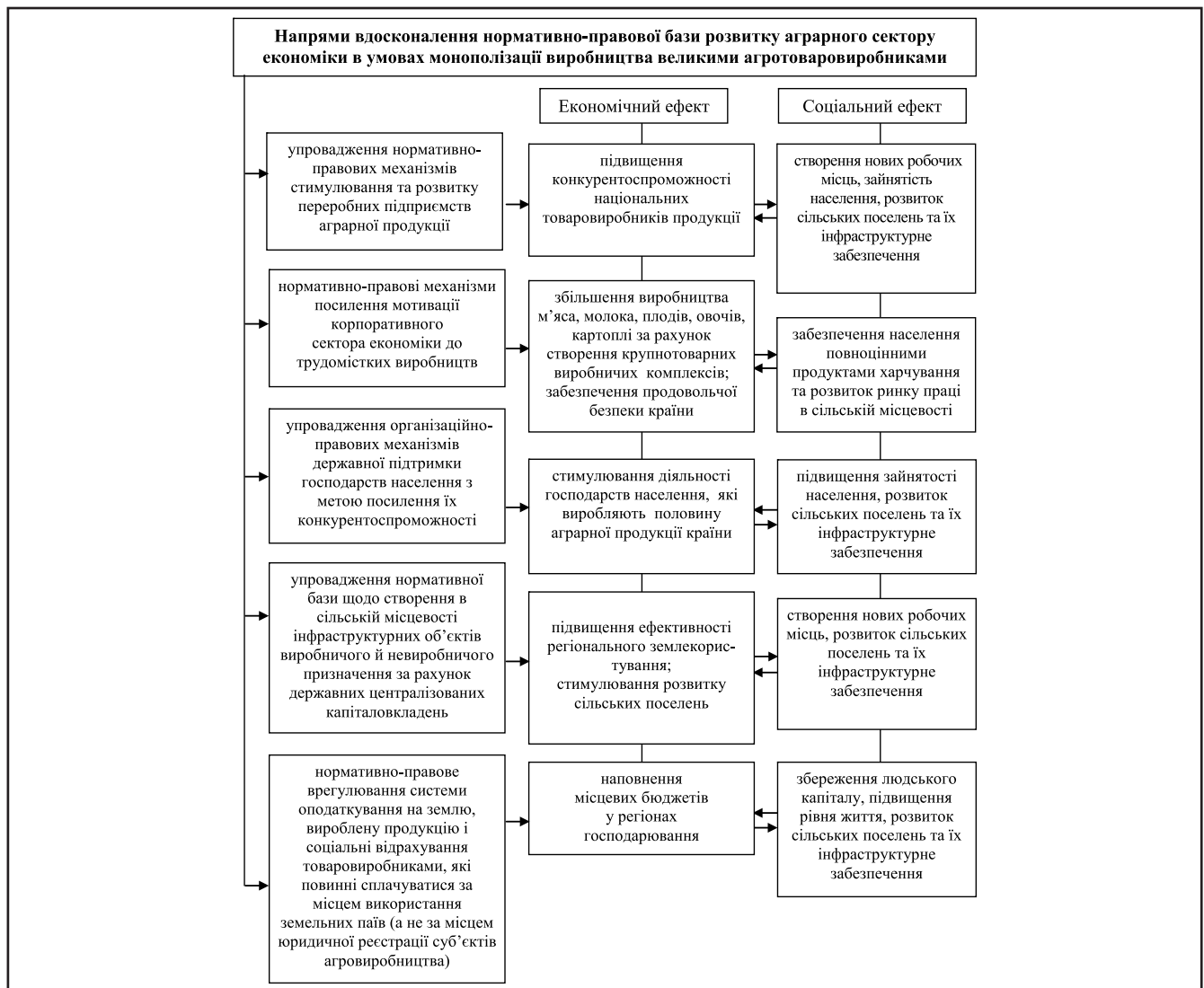


Рисунок 1. Напрями удосконалення нормативно-правової бази розвитку аграрного сектору економіки в умовах монополізації виробництва великими агротоваровиробниками

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

що позитивно вплине і на ринок праці. Потребує більшої уваги корпоративного сектору економіки виробництво плодів, овочів, картоплі, які зараз виробляють переважно господарства населення. Низький рівень участі сільськогосподарських підприємств і у виробництві молока та м'яса у зв'язку з нерозвинутістю великотоварних тваринницьких комплексів.

Окремі організаційно-правові механізми повинні стосуватися діяльності і господарств населення, які сьогодні виробляють у цілому близько половини аграрної продукції країни. Ці господарства позбавлені крупної державної підтримки. Окремі доплати в галузі тваринництва малоефективні. Не реалізовані завдання, передбачені Законом ще в 1990 році, які стосуються створення в сільській місцевості інфраструктурних об'єктів виробничого й невиробничого призначення за рахунок державних централізованих капіталовкладень. Цим Законом був визначений і головний розпорядник цільових державних капіталовкладень – органи місцевого й регіонального самоврядування та місцеві організації, які несуть відповід-

дальність за цільове та ефективне використання коштів. Така нормативна база неодмінно повинна враховувати регіональні особливості землекористування, зважаючи на їх цінність як загальнонаціонального багатства, зайнятість сільського населення, динаміку його міграції, природний приріст людського капіталу, трудонадлишковість чи дефіцитність регіонів.

Окрема група питань, які вимагають нормативно-правового врегулювання, стосується податків на землю, вироблену продукцію і соціальних відрахувань товаровиробниками, які повинні сплачуватися за місцем використання земельних паїв, тобто до сільрад, а не за місцем юридичної реєстрації суб'єктів агровиробництва – у великих містах України, де не ведеться сільськогосподарська діяльність.

Новий етап аграрної реформи розпочнеться в разі вільної купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення. Загострення світової продовольчої кризи, зростання цін на продукти харчування, а також високий конкурентний потенціал аграрного ринку України зумовлює високу прива-

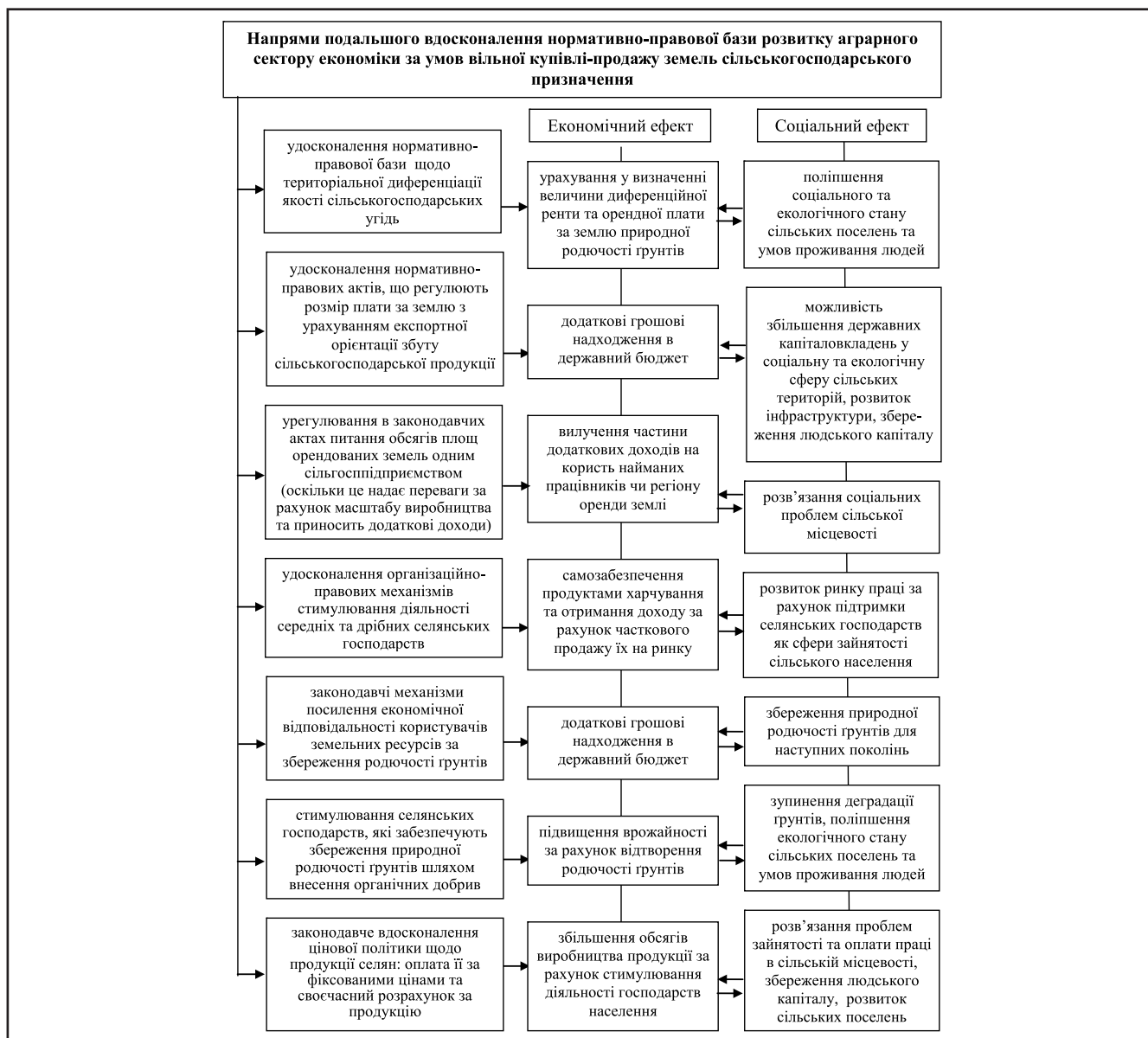


Рисунок 2. Напрями подальшого вдосконалення нормативно-правової бази розвитку аграрного сектору економіки за умов вільної купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення

блівість для вітчизняних і зарубіжних інвесторів. Це вимагає особливо прискіпливого ставлення до розроблення законодавчої бази, конкретизації та оновлення нормативно-правових актів з урахуванням необхідності забезпечення в таких умовах стабільного економічного розвитку сільських територій та соціального захисту сільського населення (рис. 2).

Особлива увага в удосконаленні нормативно-правових актів має приділятися територіальній диференціації якості сільськогосподарських угідь. Адже від цього залежить величина диференційної ренти, оскільки існує різна природна родючість ґрунтів. Це має враховуватися і в диференціації орендної плати за землю. Оскільки великі товаровиробники мають експортну орієнтацію збуту продукції, де грошова оцінка земель значно вища, ніж в Україні, це необхідно включати до розміру плати за землю.

Заслугує вивчення і врахування в законодавчих актах питання обсягів площ орендованих земель одним сільгосп-підприємством. В Україні є випадки, коли вони сягають понад 500 тис. га. Така велика концентрація земель у розпорядженні одного землекористувача надає йому переваги за рахунок масштабу виробництва, а отже приносить додаткові доходи. Вилучення частини цих доходів на користь найманих працівників чи регіону оренди землі сприятиме розв'язанню соціальних проблем сільської місцевості. Ураховуючи те, що виникає значна економія витрат і за рахунок вертикальної та горизонтальної інтеграції всіх ланок виробництва продукції, що значно зменшує витрати на одиницю продукції, це сприяє зростанню доходності виробництва. Забезпечується високий рівень рентабельності агровиробництва.

Водночас у селянських господарствах, на відміну від великих товаровиробників, де для підвищення урожаю використовуються головним чином мінеральні добрива, дрібні товаровиробники орієнтуються насамперед на внесення органічних добрив. Очевидно, у законодавчому механізмі необхідно посилити економічну відповідальність користувачів земельних ресурсів за збереження родючості ґрунтів і відповідне стимулювання селянських господарств, які завдяки комплексному веденню господарства – рослинництва та тваринництва – забезпечують збереження природної родючості ґрунтів шляхом внесення органічних добрив. Цим самим вони беруть безпосередню участь у вирішенні одного з найбільш актуальних завдань аграрного виробництва – зупинення деградації та збільшення відтворення родючості ґрунтів.

Для успішного ведення домашнього господарства необхідно законодавчо вдосконалити цінову політику щодо продукції селян, оплату заготівельниками м'яса, молока, пшениці, картоплі та іншої продукції за фіксованими цінами і своєчасний розрахунок за продукцію. Це стимулювало б діяльність господарств населення. Необхідно вирішити питання паритету цін на промислову й сільськогосподарську продукцію, оскільки для купівлі сільськогосподарської техніки селянам необхідно витратити стільки коштів, які можна заробити лише за кілька років. Необхідно законодавчо передбачити і часткове відшкодування державою вартості купленої селянами чи фермерами техніки, зокрема й високоефективної імпоротної. Заслугує на увагу і удосконалення механізму кредитування селянських господарств під прийнятні для них відсотки, підвищення реальної ролі міс-

цевого самоврядування в підтримці діяльності селянських господарств.

Висновки

Отже, безперечно є необхідність оптимізації аграрного виробництва та законодавчо-нормативного її регулювання. Вимагає змін і доповнень законодавство з питань пріоритетності соціального розвитку села та агропромислового комплексу в господарстві країни, оскільки, як свідчить аналіз, визначені раніше завдання в окремих сферах не досягнуті. Це стосується виробництва продукції, особливо тваринного походження, оптимізації структури виробництва продукції рослинництва та тваринництва, діяльності крупних товаровиробників продукції рослинництва. Монополізація виробництва окремих видів продукції рослинництва призвела до витіснення з аграрного ринку дрібних товаровиробників. Це викликає необхідність у нових правових механізмах, які б спонукали збалансований розвиток рослинництва та тваринництва, збільшення частки виробництва молока і м'яса великими товаровиробниками.

У законодавчих механізмах необхідно посилити економічну відповідальність користувачів земельних ресурсів за збереження родючості ґрунтів і відповідне стимулювання селянських господарств. Особливо законодавчо врегулювати цінову політику на продукцію, яку селяни здають заготівельним організаціям, своєчасний розрахунок за неї. Невідкладними є питання нормативно-правового регулювання податку на землю, вироблену продукцію, соціальних відрахувань товаровиробників за місцем використання земельних паїв, а не за місцем реєстрації суб'єктів агровиробництва в містах.

Особливої уваги заслуговує питання законодавчого врегулювання обсягів площ орендованих земель в одному регіоні. Практика свідчить про велику асиметрію масштабів оренди земельних площ окремими агроформуваннями в регіоні, що забезпечує отримання додаткової монопольної ренти.

Кінцевою метою вдосконалення механізму державного регулювання у сфері агросоціальних відносин має бути створення сприятливих умов для економічної діяльності суб'єктів підприємництва і на цій основі – підвищення рівня і якості життя сільського населення.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві»: за станом на 10.06.2012 [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Відомості Верховної Ради України. – 1990. – №45. – Ст. 602. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/400-12>
2. Прокопа І.В., Беркута Т.В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / Прокопа І.В., Беркута Т.В. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2011. – 240 с.
3. Системно-комплексне оцінювання потенціалу сталого розвитку України / О.М. Алимов, В.В. Микитенко, І.М. Лицур, І.В. Драган, В.Ю. Худолей, О.О. Демешок, О.С. Гребенюк. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2013. – 88 с.
4. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гугоров та ін.]; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – К., 2012. – 56 с.

І.І. РЕПІН,
к.т.н., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
І.В. МОЛЧАНОВА,
НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
Я.В. ХРАПУНОВА,
аспірантка, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Перспективи розвитку системи надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування

Досліджено стан та проблеми надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування. Обґрунтовано важливість проведення адміністративної та адміністративно-територіальної реформи в аспекті комплексного вирішення завдань суттєвого підвищення якості і ефективності надання адміністративних послуг.

У результаті проведеного дослідження сформульовано заходи щодо вдосконалення законодавчої бази, правового, організаційного, інформаційного забезпечення та спрощення процедур надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування.

Ключові слова: адміністративні послуги, реформування, система моніторингу.

И.И. РЕПИН,
к.т.н., НИЭИ Министерства экономического развития и торговли Украины,
И.В. МОЛЧАНОВА,
НИЭИ Министерства экономического развития и торговли Украины,
Я. В. ХРАПУНОВА,
аспирантка, НИЭИ Министерства экономического развития и торговли Украины

Перспективы развития системы предоставления административных услуг органами местного самоуправления

Исследовано состояние и проблемы предоставления административных услуг органами местного самоуправления. Обоснована важность проведения административной и административно-территориальной реформы в аспекте комплексного решения задач существенного повышения качества и эффективности предоставления административных услуг.

В результате проведенного исследования сформулированы меры по совершенствованию законодательной базы, правового, организационного, информационного обеспечения и упрощения процедур предоставления административных услуг органами местного самоуправления.

Ключевые слова: административные услуги, реформирование, система мониторинга.

I.I. REPIN,
Ph.D, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
I.V. MOLCHANOVA,
SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
Y.V. HRAPUNOVA,
postgraduate SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Prospects of development of the system of administrative services local authorities

The state and problems of administrative services by local governments. The importance of administrative and territorial reform in terms of the complex challenges significantly improve the quality and efficiency of administrative services.

The study formulated measures to improve the legal framework, legal, organizational, informational support and facilitation of the provision of administrative services to local governments.

Keywords: administrative services, reform, monitoring system.

Постановка проблеми. Органи місцевого самоврядування найбільш наближені до територіальної громади, тому їхня діяльність, особливо щодо надання послуг населенню, відчувається постійно. Практика свідчить, що понад 90% усіх публічних послуг надаються саме органами місцевого самоврядування. Надання адміністративних послуг як центральними та місцевими органами виконавчої влади так і органами місцевого самоврядування базується в цілому на єдиній законодавчій, нормативно-правовій та методологічній основі.

Однак є ряд відмінностей щодо організаційного, інформаційного, технічного, кадрового забезпечення суб'єктів надання адміністративних послуг – органів місцевого самоврядування у порівнянні з органами виконавчої влади.

Органи місцевого самоврядування як представницькі органи влади мають свої повноваження та порядок прийняття рішень. Також мають місце особливості фінансування органів місцевого самоврядування як з державного так і з місцевого бюджетів. Зазначене потребує проведення наукового аналізу та дослідження шляхів удосконалення надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування з урахуванням специфіки їх діяльності. Багато новацій щодо покращення якості надання адміністративних послуг можуть впроваджуватися за власною ініціативою міських голів та інших керівників органів публічної адміністрації, і це не потребує зміни законодавства чи певного втручання центральної влади.

Основними проблемами, що стримують розвиток сфери муніципальних послуг в Україні, є такі: відсутність єдиної класифікації адміністративно-територіальних одиниць і застарілість порядку та критеріїв їх віднесення до відповідних категорій; значна диспропорція в ресурсному забезпеченні та рівнях соціально-економічного розвитку між адміністративно-територіальними одиницями одного рівня; надмірна подрібненість адміністративно-територіальних одиниць базового (понад 12 тисяч) та районного рівня (понад 500). Наведені проблеми знижують ефективність надання органами самоврядування відповідних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досвід європейських країн з організації надання адміністративних послуг досліджували В. Долечек, В. Соловійов. Аналізом адміністративних послуг в контексті проведення адміністративної та адміністративно-територіальної реформи займалися В.П. Тимошук, В.О. Плющ. Проблемам нормативно-правового забезпечення адміністративних послуг присвячені праці таких науковців, як В.М. Сороко, В. А. Ілляшенко.

Метою статті є аналіз стану надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування та науково обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення правового, інформаційного та організаційного забезпечення надання адміністративних послуг.

Виклад основного матеріалу. Основні положення, структура, функції, права органів місцевого самоврядування визначені Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [1]. Орган місцевого самоврядування – виборний орган, наділений правом представляти інтереси територіальної громади (територіальних громад) й приймати від її імені рішення, він формується і відповідає за належне здійснення своїх повноважень перед мешканцями відповідних територіальних громад [1, с. 4]. Хоча Україна має значний історичний досвід, наша держава помітно відстає від світових та загальноєвропейських тенденцій розвитку самоврядування, а точніше кажучи, на цьому шляху ми мало в чому відійшли від колишніх методів та принципів жорсткої централізації влади.

Ще у 1997 році Верховною Радою України ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, тим самим визнавши нову філософію відносин держави і територій. Проте суперечностей між необхідністю здійснення адміністрування по вертикалі та наданням широких повноважень місцевим громадам не зменшилось. Якщо в Європейській хартії закладено 15 основних принципів місцевого самоврядування то Україна не виконала ще і 10. Цей акт міжнародний, тобто він є наднаціональним правом. Саме тут визначено механізм, через який можна провести децентралізацію державного механізму в Україні.

За твердженням К.І. Ровинської [2], на основі Хартії може бути реалізовано безліч моделей місцевого самоврядування, які будуть відрізнятись між собою. При приєднанні до Хартії кожна з держав, дотримуючись загальноєвропейських стандартів, виробляє свою національну модель самоврядування з урахуванням власних потреб і традицій.

Першочерговим завданням, яке стоїть перед державою, є перерозподіл повноважень і ресурсів від органів державної влади до органів місцевого самоврядування і, на основі вироблених стандартів – реалізація через послуги відповідних потреб гро-

мадян. Тільки передавши повноваження, ресурси, можна очікувати від місцевого самоврядування відповідальності.

Однак і при діючій системі місцевого самоврядування відбуваються помітні зрушення щодо підвищення якості та удосконалення процедур надання адміністративних послуг. Позитивним змінам сприяло прийняття у 2012 році Закону України «Про адміністративні послуги» [3]. На реалізацію положень Закону України «Про адміністративні послуги», заходів щодо реформування системи надання адміністративних послуг у 2011–2013 роках Кабінетом Міністрів України, Мінекономрозвитку прийнято ряд системних нормативно-правових актів, у тому числі:

– розпорядження Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 №1076–р «Про затвердження плану заходів щодо реформування системи надання адміністративних послуг» [4];

– наказ Мінекономрозвитку від 29.12.2012 №1532 «Деякі питання проведення оцінки економічної ефективності» (заєєстровано в Мін'юсті від 15.01.2012 №124/22656) [5];

– постанова Кабінету Міністрів України від 30.01.2013 №57 «Про затвердження Порядку ведення Реєстру адміністративних послуг» [6];

– постанова Кабінету Міністрів України від 30.01.2013 №44 «Про затвердження вимог до підготовки технологічної картки адміністративної послуги» [7];

– постанова Кабінету Міністрів України від 20.02.2013 №118 «Про затвердження Примірною положення про центр надання адміністративних послуг» [8];

– Наказ Мінекономрозвитку від 05.04.2013 №364–13 «Про затвердження інформаційних і технологічних карток адміністративних послуг» [9];

– постанова Кабінету Міністрів України від 29.05.2013 №379 «Про затвердження Типового порядку проведення конкурсу для надання супутніх послуг, пов'язаних з наданням адміністративних послуг» [10];

– розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 №614–р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми створення та функціонування інформаційної системи надання адміністративних послуг на період до 2017 року» [11].

Зазначені нормативні акти, які регулюють процес надання адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади поширюються і на органи місцевого самоуправління, чим підтверджується єдина методологічна та методична основа функціонування системи надання адміністративних послуг в Україні.

Створення Реєстру адміністративних послуг стало важливим етапом для упорядкування переліків адміністративних послуг усіма суб'єктами надання адміністративних послуг. Була проведена уніфікація найменувань адміністративних послуг, скорочена їх кількість шляхом виключення із переліків тих послуг, які не мали правових підстав для їх надання. Також були приведені у відповідність до чинного законодавства переліки платних адміністративних послуг та розміри їх оплати (адміністративного збору).

Кількісний аналіз переліку адміністративних послуг, що надаються міськими радами та їх виконавчими органами за видами послуг, наведено в таблиці. Із 165 адміністративних послуг 12 є платними, 11 з яких пов'язані з реєстрацією юридичних та фізичних осіб – підприємців і одна – видача до-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

відки з Реєстру документів дозвільного характеру (вартість послуги два неоподаткованих мінімуми (34 грн.)).

Процес вдосконалення правового та організаційного забезпечення надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування нерозривно пов'язаний з заходами, спрямованими на підвищення ролі і ефективності їх функціонування в цілому. В розвиток Закону України «Про адміністративні послуги» необхідно унормувати на законодавчому рівні право та обов'язок органів місцевого самоврядування надавати послуги громадянам у межах повноважень, визначених законом, зокрема, шляхом внесення змін до глав 1–4 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» пунктів щодо «надання адміністративних послуг суб'єктам звернень (фізичним або юридичним особам) в межах повноважень органу місцевого самоврядування».

З метою підвищення якості надання адміністративних послуг та ефективності функціонування органів місцевого самоврядування рекомендується широке впровадження міжнародного стандарту ISO 9001:2000.

У ході реформи системи територіального управління в Україні має відбутися перерозподіл повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на користь останніх, з метою наближення надання адміністративних послуг безпосередньо до їх споживачів, а також розвантаження центральних органів виконавчої влади від невластивих для них функцій оперативного господарського та соціального управління і створення умов для проведення більш ефективної політики у вирішенні питань загальнодержавного значення.

Ефективним засобом забезпечення якості послуг має стати активізація творчого потенціалу працівників. Вітчизняна сфера послуг характеризується далеко не повним використанням соціальних факторів управління для підвищення якості послуг. Тому потрібний пошук нових підходів до забезпечення якості вітчизняної сфери послуг.

Сьогодні реалії вимагають реформування адміністративно-територіального устрою України та, як наслідок, зміни територіальної організації місцевого самоврядування. У цьому аспекті необхідним є вдосконалення первинних адміністративно-територіальних одиниць (сіл, селищ і міст) і районів з метою наближення адміністративних послуг до населення шляхом упорядкування меж цих адміністративно-територіальних одиниць, чисельності їхнього населення та розвитку різних сфер життєдіяльності. Обласний поділ в Україні в більшості своїй відповідає вимогам сьогодення і є оптимальним для соціально-економічного розвитку відповідних територій і держави в цілому.

Одним із найнеобхідніших кроків під час проведення в Україні нової регіональної політики, суть якої полягає в розширенні повноважень регіонів, має бути перетворення обласних і районних рад на повноцінні органи самоврядування в регіоні шляхом створення у їх структурі власних виконавчих органів.

Дослідження застосування організаційних форм діяльності районних та обласних рад (сесії рад, засідання їх постійних та тимчасових комісій і робота депутатів із виборцями) виявило такі особливості їхньої діяльності:

1) більша частина рішень, що розглядаються та приймаються на сесіях районних та обласних рад, виносяться на розгляд відповідними місцевими державними адміністраціями, тоді як основним ініціатором розгляду питань на сесіях сільських, селищних, міських рад є їх виконавчі органи;

2) перелік постійних комісій районних та обласних рад звичай ширший за перелік постійних комісій рад базового рівня, адже коло соціально-економічних відносин, що є об'єктом впливу рад регіонального рівня значно ширший;

3) районна та обласна ради, на відміну від сільських, селищних і міських рад мають право утворювати президію (колегію) ради, яка є додатковим постійно діючим дорадчим органом ради.

У результаті аналізу особливостей реалізації повноважень районних та обласних рад було виявлено, що такі з них, як незначний

Кількісний аналіз адміністративних послуг, що надаються міськими радами та їх виконавчими органами*

Види послуг	Кількість послуг		
	безоплатні	платні	усього
Державна реєстрація юридичної особи	11	11	22
Інші послуги щодо підприємств	3	–	3
Сфера містобудування й архітектури	11	–	11
Транспортні послуги (Послуги у сфері перевезень)	8	–	8
Житлова сфера	15	–	15
Земельна сфера	10	–	10
Державна реєстрація прав на нерухоме майно. Інші відносини щодо нерухомого майна	1	–	1
Природоохоронна сфера та щодо використання природних ресурсів	11	–	11
Видача статусу й видачі посвідчень	11	–	11
Соціальні послуги, у т. ч.:			
– сімейна сфера та захист прав дітей	11	–	11
– призначення соціальної допомоги і пільг	23	–	23
– призначення компенсацій	8	–	8
– послуги постраждалим від Чорнобильської катастрофи	13	–	13
Довідки	8	1	9
Інші адміністративні послуги	9	–	9
Усього	153	12	165

* Складено авторами за даними реєстрів адміністративних послуг.

обсяг надання адміністративних послуг, обмежені матеріально-фінансові можливості, порядок формування рад за пропорційною виборчою системою, відсутність виконавчих органів у структурі рад, певною мірою обмежують можливості впливу районних та обласних рад на соціально-економічний розвиток відповідних регіонів і надання якісних послуг населенню.

Зважаючи на особливості формування органів місцевого самоврядування (виборча система), ротацію кадрового складу працівників, які надають адміністративні послуги, необхідно:

- розробити цільову програму підготовки, видання та розповсюдження коментарів до законів України, науково-методичної літератури, навчальних програм, науково-практичних посібників з питань місцевого самоврядування для інформаційного і науково-методичного супроводження діяльності органів і посадових та виборних осіб місцевого самоврядування;
- використовуючи зарубіжний досвід, запровадити принципово нові системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації посадових осіб і працівників органів місцевого самоврядування, депутатів місцевих рад на засадах використання новітніх технологій муніципального менеджменту.

Важливим організаційним заходом є запровадження в органах місцевого самоврядування системи управління якістю надання муніципальних послуг у відповідності до міжнародних стандартів ISO 9001. ISO 9001 є найбільш відомим у світі стандартом для побудови Системи Менеджменту Якості (СМЯ). На сьогодні цей стандарт використовується більш ніж 750 тисячами організацій в 161 країні світу. СМЯ забезпечує успіх організаціям будь-якого типу завдяки підвищенню ступеня задоволення споживачів та мотивації персоналу.

Одним з способів запобігання корупційним ризикам є якнайширше використання поштового зв'язку для отримання суб'єктом звернення адміністративної послуги. За умови надсилання заяви на замовлення послуги поштою можливість вимагання та отримання незаконної винагороди зводиться до мінімуму, оскільки перед посадовою особою з'являється лист (або електронний лист), за яким стоїть невідома йому особа. У службовця у цій ситуації менше можливостей для зловживань, адже втрачається можливість не прийняти заяву чи не зареєструвати її (зокрема, якщо заяву направлено рекомендованим листом), можливість вимагання додаткових документів чи покладення додаткових обов'язків на особу, якщо закон цього не дозволяє (наприклад, на практиці при отриманні заяви на видачу згаданого вище свідоцтва про сплату єдиного податку, податкові інспектори часто вимагають від особи «зібрати візи» з інших підрозділів податкової інспекції).

Науковим підґрунтям реформи органів місцевого самоврядування може слугувати Модель адміністративно-територіальної реформи в Україні, розроблена Інститутом трансформації суспільства (ІТС), яка якісно відрізняється від інших моделей та концепцій [12]. Серед головних відмінностей від інших моделей можна виділити такі:

1) Модель ІТС побудована за горизонтально-мережевим принципом, а в усіх інших зберігається і навіть посилюється вертикально-ієрархічний принцип;

2) в основу Моделі ІТС покладений добровільний принцип об'єднання громад, яке відбувається виходячи з економічних та кооперативно-партнерських інтересів. Інші моделі

передбачають адміністративно-силові методи злиття громад. Процесу злиття має передувати опитування мешканців громад, які об'єднуються, щоб не було негативних наслідків. Перед опитуванням слід провести відповідну просвітницьку, інформаційну роботу, відкриті слухання та зібрання, показати всі позитивні та негативні наслідки, які можуть виникнути через об'єднання громад;

3) реалізація Моделі ІТС дасть можливість створити потужну фінансову базу територіальним громадам і зробити їх економічно та фінансово самодостатніми і незалежними від центру.

Модель спирається на узагальнений досвід європейських країн, і насамперед скандинавських. Тут враховуються такі основні принципи та підходи:

- у системі управління зазначених країн місцеве самоврядування займає ключові позиції;
- подолано розрив між сільськими та міськими громадами;
- ліквідовано зайві рівні в системі управління. Наприклад, у Швеції та Фінляндії не існує районної ланки, а є лише місцеві громади – комуни або муніципалітети; губернії у Фінляндії або провінції у Швеції здійснюють суто номінальну функцію управління;

– більшість повноважень передано місцевим громадам, за якими закріплена стабільна фінансова база, що дає їм змогу розробляти та реалізовувати стратегічні програми розвитку. Наприклад, у фінському місті Тусала з населенням 35 тис. людей доходна частина річного бюджету становить 180 млн. євро, з яких 20 млн. євро – бюджет розвитку міста;

– немає поділу на міста районного, обласного, центрального підпорядкування;

– представники інших рівнів управління, у тому числі центрального, не можуть втручатися у функції місцевого самоврядування;

– казначейство не управляє грошовими потоками територіальних громад – вони самостійно розпоряджаються власними фінансовими ресурсами. Ця установа відсутня на рівні місцевого самоврядування. Функцію контролю за виконанням місцевого бюджету виконує контрольна аудиторська палата, яка є надзвичайно важливим інструментом;

– у розвинутих країнах зазвичай немає такого явища, як делегування органам місцевого самоврядування повноважень центральної державної влади. Якщо ж певні функції делегуються, то під них виділяються необхідні фінансові ресурси;

– відсутнє таке поняття як консолідований бюджет, не поєднуються державний та місцеві бюджети. Міста самостійно приймають власні бюджети. Натомість в Україні, як відомо, місцеві бюджети розглядаються тільки після прийняття Державного та консолідованого бюджетів. Очевидно, що місцеві громади повинні самостійно розпоряджатися власними коштами і приймати місцеві бюджети.

Метою реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади є підвищення якості життя людей у містах, селищах та селах шляхом забезпечення спроможності органів місцевого самоврядування створювати економічні та соціальні умови розвитку територіальних громад та їх об'єднань, а також забезпечення місцевими органами виконавчої влади, територіальними органами центральних органів виконавчої влади доступності жителів цих територіальних громад до адміністративних, соціальних та інших послуг.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Першим етапом реформи передбачено:

- розроблення проектів актів законодавства з питань визначення механізму добровільного об'єднання територіальних громад, державної підтримки такого об'єднання, статусу об'єднаних територіальних громад, врегулювання питань встановлення та зміни меж адміністративно-територіальних одиниць, назв населених пунктів і віднесення їх до певних категорій;
- визначення повних та виключних власних повноважень, прав та відповідальності органів місцевого самоврядування за надання послуг жителям відповідних територіальних громад;
- стандартизацію послуг, що надаються в межах територіальних громад їх жителям;
- розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування різних рівнів, місцевими органами виконавчої влади, територіальними органами центральних органів виконавчої влади;
- прийняття законів про місцеве самоврядування (нова редакція), про місцеві державні адміністрації (нова редакція), внесення змін до бюджетного та податкового законодавства з метою розширення можливостей формування власної бази місцевих бюджетів розвитку; інших законодавчих актів у сфері земельних, господарських, цивільних відносин, охорони навколишнього середовища та інших важливих питань життєдіяльності громад;
- проведення стандартизації та сертифікації адміністративних послуг, які надаються місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;
- визначення повноважень органів місцевого самоврядування районів та областей;
- створення конституційної основи утворення виконавчих органів обласних та районних рад і розмежування повноважень між ними та відповідними місцевими державними адміністраціями;
- визначення повних та вичерпних обов'язкових повноважень органів місцевого самоврядування базового, районного та обласного рівнів з обов'язковим застосуванням принципу субсидіарності;
- формування повноважень місцевих органів виконавчої влади здійснюється після визначення повноважень на кожному рівні місцевого самоврядування;
- законодавче визначення стандартів послуг (адміністративних та соціальних), що надаються на кожному рівні місцевого самоврядування; встановлення індикаторів та критеріїв оцінки якості надання цих послуг;
- чіткий розподіл повноважень між рівнями органів місцевого самоврядування, місцевими органами виконавчої влади та територіальними органами центральних органів виконавчої влади;
- організаційна та матеріальна автономія територіальних громад та органів місцевого самоврядування, наближення якості їхньої діяльності до принципів Європейської хартії місцевого самоврядування;
- наближення надання адміністративних та соціальних послуг до жителів територіальних громад та їхніх об'єднань, підвищення якості цих послуг;
- формування системи контролю з боку держави та населення за наданням адміністративних послуг; зменшення диспропорцій у доступі до послуг у різних територіальних громадах;

– покращення на цій основі якості життя людини в українських містах, селищах та селах.

По завершенню адміністративно-територіальної реформи необхідно розробити проект нового закону «Про місцеве самоврядування в Україні» та внести необхідні зміни до Податкового кодексу, інших законодавчих та нормативних актів, в яких будуть відображені нові повноваження органів місцевого самоуправління, нові функції та інші результати реформування органів публічної влади на місцевому та регіональному рівнях.

Висновки

У результаті проведеного дослідження можна сформулювати заходи щодо вдосконалення законодавчої бази, правового, організаційного, інформаційного забезпечення та спрощення процедур надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування, в тому числі:

1) щодо законодавчого та нормативно-правового забезпечення:

– унормувати на законодавчому рівні право та обов'язок органів місцевого самоврядування надавати послуги громадянам у межах повноважень, визначених законом шляхом внесення змін до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» шляхом: внесення до глав 1–4 пунктів про «надання адміністративних послуг суб'єктам звернень (фізичним або юридичним особам) в межах повноважень органу місцевого самоврядування»;

– з метою упорядкування переліків адміністративних послуг прийняти Закон України «Про перелік адміністративних послуг та плату (адміністративний збір) за їх надання»;

– прийняти Закон України «Про адміністративну процедуру»;

– в середньостроковій перспективі: провести реформи адміністративно-територіального устрою та органів місцевого самоврядування України, що забезпечить перехід на якісно новий етап функціонування системи надання адміністративних послуг;

2) щодо організаційного забезпечення:

– поліпшити інформування щодо надання адміністративних послуг, особливо на рівні сільських та селищних рад;

– завершити формування переліків адміністративних послуг, які надаються органами місцевого самоврядування;

– з метою підвищення якості надання адміністративних послуг та ефективності функціонування органів місцевого самоврядування рекомендується широке впровадження міжнародного стандарту ISO 9001:2000;

3) щодо інформаційного забезпечення:

– забезпечити використання різних способів звернення суб'єкта за адміністративною послугою (окрім безпосереднього прийому), у тому числі, використання:

а) інтернет-технологій, зокрема електронної пошти;

б) Єдиного державного порталу адміністративних послуг;

в) поштового зв'язку;

– максимально уніфікувати та спростити міжвідомчий електронний документообіг в сфері надання адміністративних послуг;

4) щодо спрощення процедур надання адміністративних послуг:

– забезпечити впровадження нормативних та методичних документів щодо спрощення процедур надання адміністра-

тивних послуг в центрах надання адміністративних послуг на всіх етапах процесу надання послуг;

– максимально поширити механізми спрощення процесу надання послуг в ЦНАП на суб'єкти надання адміністративних послуг за відсутності ЦНАП з урахуванням організаційних, інформаційних та технічних можливостей відповідних органів місцевого самоврядування. Зокрема, забезпечити розроблення та використання інформаційних та технологічних карток адміністративних послуг для кожної послуги згідно переліків адміністративних послуг.

Проведення адміністративно-територіальної реформи та реформи органів місцевого самоврядування зумовлює необхідність подальших досліджень щодо державного регулювання процесу удосконалення системи надання адміністративних послуг, комплексного, системного підходу до визначення проблем правового, організаційного та інформаційного забезпечення надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування та визначення напрямів розв'язання цих проблем шляхом оптимізації процедур надання адміністративних послуг.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 №280/97-ВР [Електрон. ресурс] / Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/280/97-вр.
2. Ровинська К.І. Принципи Європейської хартії місцевого самоврядування як основа формування місцевого самоврядування в Україні [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2013-1/doc/5/02.pdf>.
3. Закон України «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 №5203-IV [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 №1076-р «Про затвердження плану заходів щодо реформування системи надання адміністративних послуг» // Урядовий кур'єр, 2011, №202.
5. Наказ Мінекономрозвитку від 29.12.2012 №1532 «Деякі питання проведення оцінки економічної ефективності» (zareestrovano в Мін'юсті від 15.01.2012 №124/22656) // Офіційний вісник України, 2013, №7, ст. 258.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.01.2013 №57 «Про затвердження Порядку ведення Реєстру адміністративних послуг» // Офіційний вісник України, 2013, №9, ст. 339.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.01.2013 №44 «Про затвердження вимог до підготовки технологічної картки адміністративних послуг» // Офіційний вісник України, 2013, №9, ст. 333.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.02.2013 №118 «Про затвердження Примірного положення про центр надання адміністративних послуг» // Офіційний вісник України, 2013, №16, ст. 557.
9. Наказ Мінекономрозвитку від 05.04.2013 №364-13 «Про затвердження інформаційних і технологічних карток адміністративних послуг» [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=206640&cat_id=178430.
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.05.2013 №379 «Про затвердження Типового порядку проведення конкурсу для надання супутніх послуг, пов'язаних з наданням адміністративних послуг» // Офіційний вісник України, 2013, №41, ст. 1476.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 №614-р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми створення та функціонування інформаційної системи надання адміністративних послуг на період до 2017 року» // Офіційний вісник України, 2013, №66, ст. 2403.
12. Соскін О. Модель адміністративно-територіальної реформи в Україні [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2006/9-10/20060921.html>.

О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і економіки, Національний університет фізичного виховання і спорту України,
Н.В. ПОПРОЗМАН,

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Побудова системи управління у сфері соціальної інфраструктури

У статті розкриваються особливості функціонування соціальної інфраструктури, механізм створення ефективного менеджменту в цій сфері та методи побудови системи управління соціальної інфраструктури як складової суспільного виробництва.

Ключові слова: система управління, соціальна інфраструктура, менеджмент, ринкова економіка, трудові ресурси, схема управління, мікросередовище, макросередовище, кадрова політика.

А.І. ПОПРОЗМАН,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и экономики, Национальный университет физического воспитания и спорта Украины,
Н.В. ПОПРОЗМАН,

к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Построение системы управления в сфере социальной инфраструктуры

В статье раскрываются особенности функционирования социальной инфраструктуры, механизм создания эффективного менеджмента в данной сфере и методы построения системы управления социальной инфраструктуры как составляющей общественного производства.

Ключевые слова: система управления, социальная инфраструктура, менеджмент, рыночная экономика, трудовые ресурсы, схема управления, микросреда, макросреда, кадровая политика.

In the article the features of social infrastructure, creating an effective management mechanism in the field and methods of management of social infrastructure as part of social production.

Keywords: management, social infrastructure, management, market economy, human resources, management scheme, microenvironment, macro, personnel policy.

Постановка проблеми. Система управління – це механізм професійно здійснюваної діяльності, спрямованої на досягнення в ході функціонування організації, що діє в ринкових умовах, певних намічених цілей шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів із застосуванням принципів, функцій та методів економічного механізму управління.

Управління у сфері соціальної інфраструктури в умовах ринку, що означає: орієнтацію всіх організацій на попит і потреби ринку, на запити клієнтів й організацію таких послуг, які користуються попитом і можуть дати установам та організаціям даної структури запланований прибуток; постійне прагнення до підвищення ефективності діяльності з метою зменшення витрат і одержання оптимальних результатів; коригування цілей, завдань і програм залежно від кон'юнктури ринку; необхідність використання сучасної інформаційної бази (комп'ютерних мереж та зв'язків) з метою здійснення багатоваріантних розрахунків для прийняття обґрунтованих і оптимальних управлінських рішень; раціональний добір персоналу і його ефективне використання.

Актуальність обраної теми статті полягає в тому, що на сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки, серед проблем, пов'язаних із виходом України з кризового стану, важливе місце посідає завдання формування ефективної системи управління у сфері соціальної інфраструктури. Як найважливіший елемент відтворювальної структури економіки соціальна інфраструктура забезпечує підвищення освітнього й культурного рівня всього населення. Це саме та сфера, яка повинна бути спроможна своєчасно прогнозувати динаміку економічної кон'юнктури, а також якнайшвидше та досить гнучко реагувати на будь-які зміни, що відбуваються у суспільстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Докорінна зміна економічної системи і перехід до ринкової моделі економіки сприяли різкому зростанню інтересу вітчизняних дослідників до проблеми управління у сфері соціальної інфраструктури. Цей інтерес зумовлений появою та розвитком організацій різних форм власності в Україні і втілений у значній кількості публікацій. Серед сучасних вітчизняних видатних вчених економістів, які досліджують проблеми соціальної інфраструктури, слід назвати В. Геєця, Г. Климка, В. Голікова, В. Євтушевського, Ю. Ніколенка, П. Єценка, В. Кудряшова, К. Кривенка, В. Ларцева, С. Ледомську, С. Мочерного, М. Павлишенка, О. Пасхавера, Б. Стеценка. Серед закордонних видатних вчених-економістів цю проблему досліджують Дж. Хорвей, П. Хейне, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Л. Ерхард та інші.

Метою статті є дослідження теоретичної концепції формування системи управління у сфері соціальної інфраструктури, визначення суті елементів управління, а також розробка шляхів удосконалення системи управління на основі узагальнення результатів аналізу існуючої практики у соціальній інфраструктурі та досвіду країн із соціально орієнтованою ринковою економікою.

Виклад основного матеріалу. Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку людини, примноженні їхніх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня.

Сфера соціальної інфраструктури включає такі галузі:

- охорону здоров'я і фізичну культуру;
- освіту та систему підвищення кваліфікації;
- житлово-комунальне господарство;
- пасажирський транспорт і зв'язок;
- побутове обслуговування;
- культуру й мистецтво.

Праця, що затрачена на певну соціальну послугу, є суспільно необхідною і корисною. Вона рівнозначна праці у сфері матеріального виробництва, тому її слід визнати продуктивною. Все це дає підстави вважати, що соціальна інфраструктура є сферою нематеріального виробництва. Обсяг і якість соціальних послуг – це важливий показник економічного прогресу суспільства та рівня життя населення.

Розглядаючи суть поняття «управління», важливо уточнити деякі положення, що входять до його складу. Управління як самостійний вид фахової діяльності передбачає, що менеджер може не мати капітал в організації, в якій він працює. Він може володіти акціями організації, а може і не мати їх, працюючи за наймом на посаді менеджера. Праця менеджера – це продуктивна праця, що виникає в умовах комбінування високотехнологічного процесу з високим рівнем спеціалізації працівників і забезпечує зв'язок та єдність усього процесу діяльності на рівні організації в цілому, філії або відділення.

Подібні вимоги до управління обумовлені збільшенням розмірів суспільних організацій, складністю сучасних технологій, необхідністю професійного володіння управлінськими навиками. В сучасних умовах усі рішення з фінансових, організаційних та економічних питань готуються і приймаються професіоналами у сфері організації управління, котрі здійснюють також нагляд і контроль за виконанням прийнятих рішень [4].

Під управлінською діяльністю у визначенні соціального менеджменту розуміється діяльність організації з метою створення суспільно корисних благ. Змістом соціальної діяльності є забезпечення процесу всіма необхідними ресурсами і організація технологічного циклу в цілому (наприклад: розробка і вдосконалення нових технологій, забезпечення необхідного рівня суспільного продуктів і послуг, виконання усіх видів операцій, матеріально-технічне оснащення для здійснення діяльності, забезпечення персоналом тощо).

Соціальна інфраструктура потребує такого стилю роботи, в основі якого лежить постійний пошук нових можливостей, уміння залучати і використовувати для вирішення поставлених завдань ресурси з найрізноманітніших джерел, домагаючись підвищення ефективності і одержання максимально можливого результату при мінімальних затратах.

Визначення цілей діяльності організації соціальної інфраструктури на найближчу і подальшу перспективу – це основне у менеджменті. Управління шляхом постановки цілей здійснюється з урахуванням оцінки потенційних можливостей організації і забезпечення їх відповідними ресурсами. Розрізняють загальні і специфічні цілі. Загальні (стратегічні) цілі відображають концепцію розвитку соціальної інфраструктури в цілому, специфічні – розробляються в рамках загальних цілей з основних видів діяльності [5].

Раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів передбачає досягнення цілей при мінімумі затрат і максимумі ефективності, яке здійснюється у процесі управління,

за умови, що група співробітників спрямовує свої зусилля на досягнення загальних цілей на підставі відповідної мотивації їх праці. Менеджмент має свій власний економічний механізм. Механізм менеджменту у сфері соціальної інфраструктури складається з трьох ланок:

- внутрішнього управління;
- управління операціями;
- управління персоналом.

Використання механізму менеджменту спрямоване на вирішення конкретних проблем взаємодії в реалізації соціально-економічних, технологічних, соціально-психологічних завдань, що виникають у процесі діяльності. Система управління об'єктивно обумовлена здійсненням певної діяльності в ринкових умовах, коли результати управлінської і господарської діяльності одержують оцінку на ринку в процесі обміну [2].

Ланки системи управління соціальної інфраструктури подані в табл. 1–3. Кінцева мета побудови системи управління – забезпечення ефективності в діяльності організацій шляхом раціональної організації процесу, включаючи управління і розвиток техніко-технологічної бази, а також ефективне використання кадрового потенціалу при одночасному підвищенні кваліфікації, творчої активності та лояльності кожного працівника.

Менеджмент покликаний створювати умови для успішного функціонування будь-якої системи виходячи з того, що ефективність – це не причина існування організацій, а результат їхньої діяльності, який у підсумку визначає ринок.

Ефективність створює передумови для подальшого функціонування організації, оскільки лише ефективність і його складові у вигляді різноманітних фондів дає змогу обмежувати і переборювати ризики, пов'язані з функціонуванням будь-якої організації.

Ситуація на ринку постійно змінюється, відбуваються зміни становища конкурентів на ринку, умов і форм фінансування, стану кон'юнктури в галузі або в країні загалом, умов міжнародних економічних відносин. Звідси – постійна наявність ризику. Метою менеджменту в таких умовах є постійне управління ризиками не тільки тепер, а й у майбутньому. Для цього необхідна наявність певних резервних коштів і надання менеджерам певного ступеня свободи і самостійності для швидкого реагування й адаптації до умов, що змінюються.

Одним із найважливіших компонентів менеджменту є управління соціальним середовищем. Організація діє в дуже мінливих умовах, спричинених розмаїттям відносин, що складаються між нею та різними економічними суб'єктами. Сукупність цих відносин і утворює поняття соціального середовища, яке багато в чому визначає характер діяльності організації і мусить в обов'язковому порядку бути вивчене у процесі проведення маркетингової роботи.

Розгляд соціального середовища проводиться у двох напрямках: аналіз мікросередовища і аналіз макросередовища [4]. Як показано на рис. 1, мікросередовище складається із взаємовідносин усередині самої організації, а також із по-

Таблиця 1. Принципова схема системи управління

Принципи	Функції	Економічні методи
Централізація в управлінні	Маркетинг	Комерційний розрахунок
Децентралізація в управлінні	Планування	Внутрішньоорганізаційний розрахунок
Поєднання централізації і децентралізації	Організація	Ціни й механізм ціноутворення
Орієнтація на довгострокові цілі розвитку	Контроль і облік	Фінансова політика та її найважливіші інструменти
Демократизація управління	Організація	Професіоналізм в діяльності структури

Таблиця 2. Принципова схема управління процесами [2]

Проведення науково-дослідної роботи	Забезпечення розвитку	Забезпечення потреб	Організаційна структура
Розробка соціально-економічної політики	Розробка і забезпечення політики з найважливіших напрямків діяльності	Розробка політики дослідження потреб	Функціональна
Розробка і впровадження нових продуктів і послуг	Розвиток соціальних програм	Вибір каналів і методів забезпечення потреб	Лінійно-функціональна
Організація науково-технічної діяльності	Забезпечення матеріально-технічними ресурсами	Організація процесу надання послуги до споживача	Проблемно-цільове управління
–	Підвищення якості і конкурентоспроможності	–	Матрична структура. Дивізійна
–	Підвищення продуктивності праці	–	Програмно-цільове управління

Таблиця 3. Принципова схема управління персоналом [27]

Розробка і проведення кадрової політики	Оплата і стимулювання праці	Групове управління, взаємовідносини в колективі	Соціально-психологічні аспекти управління
Принципи добору і розстановки персоналу	Форми оплати праці	Залучення працівників до управління	Мотивація праці й творчої ініціативи
Умови наймання і звільнення	Шляхи підвищення продуктивності праці	Розмежування персоналу відділів та їхніх функцій	Організаційна культура
Навчання і підвищення кваліфікації	Заохочувальні системи оплати праці	Взаємовідносини в колективі	Вплив управління персоналом на діяльність організації
Оцінка персоналу і його діяльності		Взаємозв'язок із профспілками	

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

стачальниками, посередниками, конкурентами, клієнтами і контактними аудиторіями.

Внутрішньоорганізаційні відносини залежать не тільки від внутрішньої культури, а й від його формальної та неформальної організаційної структури. На рис. 1 внутрішні взаємодії показані умовно, оскільки різні організації мають різну організаційну структуру. У процесі діяльності їхні структурні підрозділи вступають у різноманітні відносини між собою. Від ступеня їхнього розвитку залежить успіх у досягненні поставлених перед організацією завдань. Тому менеджмент при вивченні мікросередовища повинен мати це на увазі.

Ще одним елементом мікросередовища є відносини, що складаються із споживачами. Ці відносини, їхній розвиток і взаємовигідність багато в чому визначають результат діяльності організації. Як відомо, споживачі поділяються на різні групи. Відносини з кожною з цих груп будуються на специфічних принципах, які обумовлені орієнтацією організації на обслуговування того чи іншого виду споживачів.

Відносини з контактними аудиторіями також справляють певний вплив на дії організації. Прийнято вирізняти п'ять основних груп контактних аудиторій, до яких належать: фінансові організації, засоби масової інформації, державні установи, громадськість, власні працівники. У принципі, відносини з контактними аудиторіями практично не відрізняються від таких відносин у будь-якій іншій сфері діяльності. Поняття макросередовища складається із ширшого спектра відносин установи із силами, що складають її зовнішнє оточення. Глобалізація такого розгляду здійснюється з урахуванням основних чинників демографічного, економічного порядку, а також природних, науково-технічних, політичних та культурних чинників. Схематично всі ці взаємодії показані на рис. 2.

Отже, тільки внаслідок ретельного аналізу мікросередовища з обов'язковим урахуванням усіх чинників макросередовища можна скласти уявлення про соціальне середовище. Розуміння його й управління зазначеними взаємозв'язками – одне з найважливіших завдань системи управління у сфері соціальної інфраструктури.

Органи управління і організаційна побудова системи управління сферою соціальної інфраструктури у чомусь збігаються, а в чомусь відрізняються від інших установ. Головним органом управління є загальні збори. Вони приймають найважливіші рішення – затверджують статут, вибирають раду чи правління, затверджують баланси і звіти, визначають напрям і цілі політики тощо [5].

Способи організації і структура будь-якої компанії визначаються предметом її діяльності, її суспільно-економічною сутністю, її цілями та її історією. Структура і організація діяльності будь-якої організації повинні дозволяти здійснювати всі операції. Ця вимога, як правило, прямо відображається у структурі організації, визначаючи назви підрозділів [5].

З огляду на чітко визначену мету структура управління не може бути застиглою, а навпаки – мусить видозмінюватися, бути динамічною.

По-перше, організації необхідно пристосовувати свою структуру на майбутнє – до того організації, яка має бути створена відповідно до стратегії її розвитку. У сформованій структурі визрівають контури тих відділів, управлінь, секторів, що в перспективі будуть створені в інтересах реалізації стратегічних завдань розвитку соціальної інфраструктури. Поступово з груп співробітників можуть створюватися спочатку сектори, потім відділи і (за необхідності) управління.

По-друге, рухливість структури може бути продиктована зміною поточних завдань. Аналіз ринку послуг виявляє не-

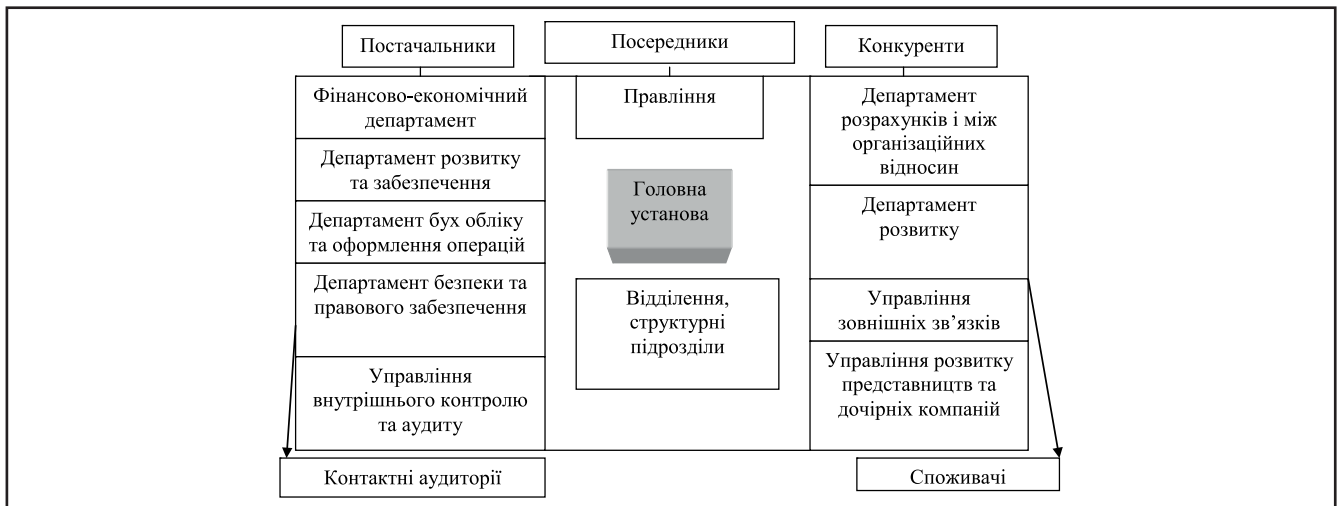


Рисунок 1. Мікросередовище організацій соціальної інфраструктури [4]



Рисунок 2. Макросередовище організацій соціальної інфраструктури [2]

рентабельність розвитку одних і високу рентабельність інших операцій. Зрозуміло, що це має призвести до скорочення (іноді до повного згорання) діяльності окремих відділів і серйозного розширення інших. У зв'язку з новими напрямками своєї діяльності організація повинна змінювати усталені реальності, ревізувати кадровий потенціал, визначати потреби в нових співробітниках.

Організаційна структура є важливою складовою успішного досягнення цілей обраної стратегії. Від рівня організації, налагодження стосунків між керівництвом та підлеглими залежить успіх діяльності. Дуже часто хиби в організаційних структурах призводили навіть досить сильні організації до кризових ситуацій [3].

Організації діють у різних ринкових умовах, спеціалізуються на наданні різних видів послуг, ставлять перед собою різні цілі, а отже їхні організаційні структури можуть варіюватися. Кожний з існуючих видів організаційних структур має свої переваги й недоліки, які слід обов'язково враховувати у процесі вибору придатного способу організації. Обраний спосіб повинен сприяти найбільшій відповідності організації ринковим умовам, в яких вона діє, раціональній організації роботи працівників усіх ланок, успішному налагодженню і виконанню всіх функцій управління, максимальному задоволенню потреб клієнтів і, нарешті, досягненню мети, що стоїть перед організацією [1].

На рис. 3 подані всі основні види організаційних структур. Наведемо стислі характеристики основних груп організаційних структур. Організаційні структури за принципом бюрократії. Поняття бюрократії ввів на початку ХХ сторіччя німецький соціолог М. Вебер як ідеальну модель побудови організації. За його теорією, бюрократична побудова організації передбачає налагоджену роботу всіх ланок управління,

чіткий розподіл праці, сувору регламентацію діяльності кожного службовця і добір кадрів відповідно до їх компетентності. Ці вимоги до організаційної структури стали класичними і лягли в основу діяльності більшості інституцій.

Термін «бюрократія», що асоціюється у багатьох із тяготиною, наявністю великої кількості інстанцій, формалізмом у роботі, має дещо інший зміст, а поява подібних асоціацій викликана різного роду недоліками в роботі з практичної реалізації бюрократичного принципу побудови організацій. Словом, усі позитивні риси теорії бюрократії доповнилися цілим комплексом негативних характеристик, пов'язаних насамперед із надмірною «запрограмованістю» службовців бюрократичних структур, яка призводить до погіршення взаємовідносин як із зовнішнім середовищем, де діє організація, так і всередині самої організації, а це спричиняє втрату гнучкості – одну з основних вимог до діяльності організації в ринкових умовах [5].

Бюрократична модель побудови організації має три основні варіанти:

1. Функціональні організаційні структури.
2. Дивізійні організаційні структури.
3. Організаційні структури, які діють на міжнародних ринках [6].

Розглянемо кожен із цих варіантів розвитку бюрократичних структур. Функціональні організаційні структури. Існує незначна кількість організацій, що керуються принципами організаційної побудови за функціональною ознакою. Функціональна організаційна структура передбачає поділ діяльності на окремі частини, що являють собою відособлені галузі діяльності або функції, здійснення яких сприяє досягненню мети, що стоїть перед організацією. Такими відособленими сферами діяльності, як правило, є управління операцій, маркетингу,

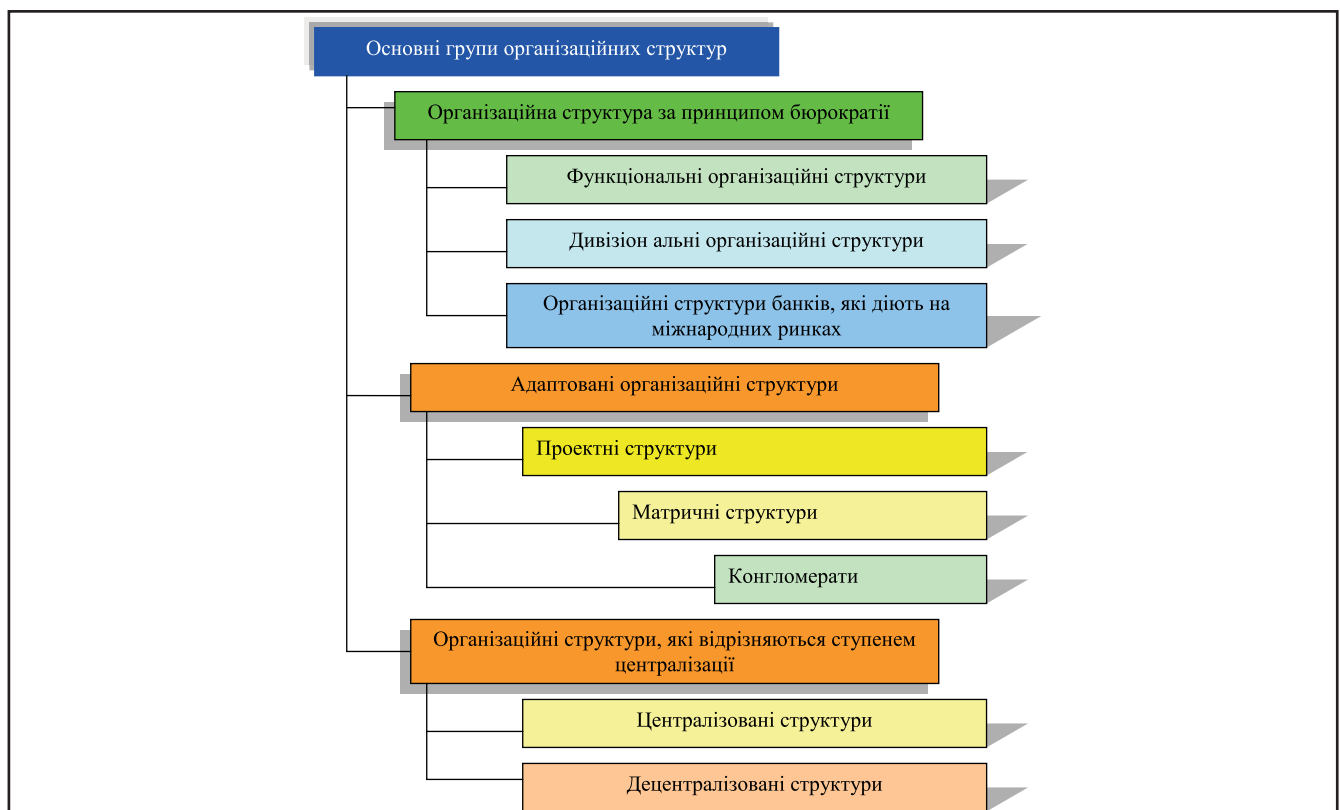


Рисунок 3. Класифікація організаційних структур [7]

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

бухгалтерського обліку і звітності та господарські управління. Залежно від обсягу завдань, які вирішують ці функціональні блоки, можуть створюватися додаткові, дрібніші підрозділи. Функціональна структура застосовується в основному у невеликих організаціях, які суворо спеціалізуються на наданні якогось виду послуг і здатні діяти досить незалежно від ринкових умов. Тобто для застосування функціональної структури необхідна насамперед стабільність ситуації. Проте такі ідеальні умови на практиці трапляються рідко, тому організації частіше використовують інші типи організаційних структур [7].

Дивізіональні організаційні структури. Ринкові умови, що постійно змінюються, зростання конкуренції, удосконалення технологій і, нарешті, тенденції до укрупнення організацій привели до необхідності застосування дивізіональних структур, що передбачають поділ не за функціональною ознакою, а відповідно до видів пропонованої продукції, груп споживачів або за регіональними ознаками. Як наслідок, існує три види дивізіональних організаційних структур:

1. Структури, орієнтовані на надання різних видів продукції.
2. Структури, орієнтовані на різні групи споживачів.
3. Регіональні організаційні структури. Зупинимось на кожному з видів докладніше.

Структури, орієнтовані на надання різних видів продукції. Структури такого типу досить часто зустрічаються в організаціях, які надають своїм клієнтам великі обсяги окремих видів послуг. Причому ці обсяги настільки збільшуються, що з метою ефективного управління стає доцільним здійснювати керівництво окремо наданням кожного продукту. Вказаний принцип і лягає в основу організаційних структур, побудованих за продуктовою ознакою. Ці структури дають можливість зосередити функції управління наданням окремих послуг в руках фахівців із конкретних продуктів. Це створює додаткові переваги при доведенні якості послуг до міжнародних стандартів, а також у розвитку нових видів продуктів.

Керівник, відповідальний за конкретний вид послуг, має у своєму розпорядженні достатньо кваліфікованих працівників з великим практичним досвідом у цій галузі, завдяки чому з таким підрозділом важко конкурувати іншим, організованим не за продуктовим принципом. Крім того, орієнтація структури на окремі види послуг дає змогу щонайкраще координувати весь процес від створення нової послуги і до доведення її до кінцевого споживача.

Структури, орієнтовані на різні групи споживачів. Цей спосіб побудови передбачає орієнтацію на потреби цільових споживачів послуг. Організуючись таким чином організація зосереджує свою основну увагу на певних групах клієнтів. Донедавна організації, що будувались відповідно до такого принципу, обслуговували в основному окремих груп споживачів. Проте поступово таке становище змінювалося, і на внутрішніх ринках акцент зміщувався у бік широкого кола споживачів [7].

Усі надані послуги концентруються в окремих підрозділах, що обслуговують конкретні групи споживачів. Так, послуги роздрібним клієнтам можуть надаватися управлінням персональних послуг та інвестиційного менеджменту, а послуги клієнтам оптового ринку – управліннями операцій на ринку. Така структура дає змогу з максимальною ефективністю задовольняти потреби цільових споживачів.

Регіональні організаційні структури. Коли діяльність охоплює велику географічну територію, то в основу його організації може бути покладений принцип регіональної організації структури, що передбачає побудову діяльності через мережу відділень, які пропонують послуги в різних регіонах.

Структури, організовані за регіональною ознакою, не відчувують особливих труднощів у налагодженні стосунків із своєю клієнтурою. Перед ними відкриваються великі можливості всебічного вивчення діяльності користувачів своїх послуг. Крім того, старанно продумане створення мережі відділень дає змогу налагодити добрий взаємозв'язок між ними і забезпечити максимальне врахування потреб споживачів усіх регіонів.

Висновки

Таким чином, адаптивні структури вирішують найважливіше завдання – пристосовують організацію до мінливих ринкових умов, внаслідок чого набувають великого поширення. Організаційні структури, що відрізняються ступенем централізації. Питання централізації діяльності були і залишаються дуже складними, а вирішення їх доводиться шукати для кожної організації окремо. Кожна зі структур, які відрізняються ступенем централізації, має свої переваги і недоліки, що необхідно враховувати при делегуванні повноважень нижчим ланкам управління.

Ступінь централізації визначається низкою чинників, таких як важливість і кількість управлінських рішень, що належать до компетенції нижчих управлінських ланок, ступінь контролю за їхньою діяльністю. Приймаючи рішення про ступінь централізації діяльності, вище керівництво має враховувати історичні особливості організації, традиції, а також встановлення різних ступенів свободи дій підрозділів у минулому. При цьому часто трапляються випадки, коли різним підрозділам у межах однієї організації надається більше або менше повноважень для прийняття рішень.

Незважаючи на всі відмінності, ряд функцій завжди залишається в руках вищого керівництва. Нижчі ланки постійно (і цілком справедливо) прагнуть до більшої децентралізації, оскільки знизу, при безпосередньому контакті з клієнтами, краще видно всі недоліки і найперспективніші напрями роботи підрозділу. Проте передання їм повноважень щодо визначення основних питань діяльності не мусить набирати характеру переходу від надмірної централізації до анархії, тому що у низових ланок може виникнути відчуття вседозволеності, яке межує із самоправством, порушенням стратегічних ліній центру.

Практика показала, що серед питань, які належать до компетенції низових управлінських ланок, можуть бути такі, як прийняття рішень у сфері формування комплексу маркетингу, а саме: розробка продуктової стратегії, стратегії у сфері цін, систем доведення послуг до споживачів, комунікаційної стратегії. Втім, слід зауважити, що для повноважень структурних підрозділів у сфері надання окремих послуг має бути визначена нормативне зафіксована межа. Отже, децентралізація даватиме плоди тільки в тому випадку, якщо буде проведено таке чітке розмежування функцій центру і низових ешелонів управління, яке якнайкраще збалансує інтереси окремих структурних підрозділів. Таким чином, відбувається

децентралізація управління і концентрація повноважень щодо управління оперативною діяльністю департаменту та виконання завдань, поставлених віце-президентами.

Список використаних джерел

1. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність: Монографія. / В.Г. Герасимчук – К.: Вища школа, 2010. – 265 с.
2. Гурський Б. Конкурентоспроможність української економіки: орієнтири макрополітики в кризових умовах // Економіка України. – №4. – 2012. – С. 4–7.

3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болух, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк. За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2011. – 540 с.

4. Ерхард Л. Добробут для всіх. / Л. Ерхард Переклад з англ. – К., 2011. – 475 с.

5. Кривенко К.Т., Савчук В.С. Політична економія: Навч. посіб. / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук. – К.: Видавництво КНЕУ. – 2010. – 508 с.

6. Харвей Дж. Сприйняття економіки / Дж. Харвей Переклад з англ. – К., 2012. – 387с.

7. Хейне П. Економічний спосіб мислення / П. Хейне. Переклад з англ. – К., 2013. – 585 с.

УДК 336.13

В.В. ОНИЩЕНКО,
здобувач, Європейський університет

Оцінка діяльності Пенсійного фонду України як складової фінансової системи держави

У статті здійснено оцінку діяльності Пенсійного фонду України як складової фінансової системи держави. Проведено аналітичне дослідження щодо тенденцій формування та використання фінансових ресурсів ПФУ. Вивчено чинники, що мають вплив на функціонування Пенсійного фонду України, та фактори, які провокують дефіцит коштів відомства.

Ключові слова: Пенсійний фонд України, власні надходження, витрати, бюджетні дотації, позички на покриття касових розривів, дефіцит бюджету.

В.В. ОНИЩЕНКО,
соискатель, Европейский университет

Оценка деятельности Пенсионного фонда Украины как составляющей финансовой системы государства

В статье осуществлена оценка деятельности Пенсионного фонда Украины как составляющей финансовой системы страны. Выполнено аналитическое исследование тенденций формирования и использования финансовых ресурсов ПФУ. Изучены факторы, влияющие на функционирование Пенсионного фонда Украины, и причины, которые провоцируют дефицит средств ведомства.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Украины, собственные поступления, расходы, бюджетные дотации, ссуды на покрытие кассовых разрывов, дефицит бюджета.

V.V. ONISHCHENKO,
applicant, European University

Assessment of the Pension Fund of Ukraine as a part of the state financial system

The article is about the activity of Pension Fund of Ukraine as a part of the state financial system. An analytical study on the trends of forming and using of the financial resources of PFU has been provided. The factors affecting the functioning of the Pension Fund of Ukraine and the reasons that provoke deficit of funds have been researched.

Keywords: Pension Fund of Ukraine, own revenues, expenditures, budgetary grants, loans to cover cash gaps, budget deficit.

Постановка проблеми. Рівень ефективності функціонування пенсійної системи України визначає якість життя тієї категорії людей, які отримують пенсійні виплати, а отже третини населення держави. Своєю чергою, Пенсійний фонд України (ПФУ) має виступати гарантом стабільності функціонування такої системи. Однак, незважаючи на економічні трансформації та ринкові перетворення, які відбуваються в країні, діяльність такого органу залишається на досить низькому рівні у порівнянні з іншими державними фінансовими інституціями. Насамперед про це свідчать щорічні показники виконання бюджету ПФУ, які демонструють його нездатність до самостійної реалізації функцій щодо забезпечення надійності пенсійної системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання змін у системі пенсійного забезпечення України, пошук шля-

хів підвищення ефективності діяльності Пенсійного фонду, проблема його фінансового забезпечення перебували у колі наукових інтересів таких вітчизняних вчених, як І. Алексєєва, В. Базилевич, В. Бурак, Б. Зайчук, М. Кравченко, О. Коваль, С. Синчук, В. Федосов, С. Юрій, І. Ярошенко та ін.

Однак невирішеність питання ліквідації дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, залежність відомства від державних дотацій зумовлюють подальший аналіз його діяльності задля вирішення вищезазначених проблем.

Мета статті полягає у проведенні оцінки діяльності Пенсійного фонду України як складової державної фінансової системи задля розв'язання питання його фінансової незалежності.

Виклад основного матеріалу. Пенсійний фонд України є складовою національної фінансової системи. Входячи до

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

категорії державних фінансів, він займає окрему ланку серед державних цільових фондів. Згідно із чинним положенням про Пенсійний фонд України відомство входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики з питань пенсійного забезпечення та ведення персоналізованого обліку надходжень від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [1]. Його діяльність як центрального органу виконавчої влади спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через міністра соціальної політики України.

До основних завдань ПФУ входять керівництво та управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; збір, акумуляція та облік страхових внесків; призначення пенсій; забезпечення своєчасного і в повному обсязі фінансування та виплат пенсій, пенсій за особливі заслуги перед Україною, допомоги на поховання, інших соціальних виплат, які згідно із законодавством здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду України; ведення реєстру застрахованих осіб; ефективне та цільове використання коштів, удосконалення методів фінансового планування, звітності та системи контролю за витратами коштів [2, с. 19].

Пенсійний фонд України функціонує за принципом солідарної системи, тобто пенсійний дохід одного покоління фінансується із зарплат наступного. Солідарна система пенсійного забезпечення є спадком СРСР, коли працююче населення відраховувало соціальний податок на утримання пенсіонерів. За радянською статистикою на одного пенсіонера припадало чотири-п'ять працівників, що було ідеальною обставиною для існування такої системи [3]. Однак старіння нації, постійний відтік трудових ресурсів за кордон призвели до того, що нині на одного працюючого припадає один пенсіонер. Підтвердженням такої тези є цифра 13,5

млн. осіб пенсіонерів станом на 2013 рік та 13,7 млн. осіб – платників єдиного соціального внеску (ЄСВ) [4].

Щорічні виплати ПФУ становлять у середньому 20% ВВП країни, що є найбільшим показником серед усіх країн Європи. Приміром, у Великобританії такий показник становить 6,7% ВВП країни, у Росії – 9,4% ВВП країни, у Греції – 12,6% [5]. Причому зростаючий рівень інфляції, девальвація національної валюти як результат подорожчання товарів народного споживання зумовлюють необхідність постійного перерахунку та підвищення розміру пенсійних виплат задля недопущення зубожіння категорії населення, яке отримує пенсійне забезпечення.

Отже, солідарна система, в рамках якої працює Пенсійний фонд України, вже давно себе вичерпала та вимагає бути зміненою, оскільки нинішня діяльність відомства призводить до значного бюджетного навантаження через нездатність ПФУ власними коштами покривати суми пенсійних виплат.

Характеристику діяльності ПФУ подано через показники виконання бюджету відомства (табл. 1). Дані, представлені у таблиці, свідчать про позитивну динаміку зростання обсягів загальних доходів Пенсійного фонду України впродовж 2008–2013 років, попри економічну кризу, що мала місце у 2008–2010 роках. Так, сума доходів у 2013 році на 98901,1 млн. грн. була вищою за суму доходів у 2008 році, тобто впродовж періоду зростання становило 64,2%.

Доходи ПФУ формуються з декількох джерел, а саме: власні надходження; кошти державного бюджету України у вигляді дотацій на пенсійне забезпечення військовослужбовців, виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, та компенсації втрат від застосування платниками фіксованого сільськогосподарського податку спеціальної ставки зі сплати збору на обов'язкове пенсійне страхування; кошти Фонду загальнообов'язкового

Показники виконання бюджету Пенсійного фонду України за період 2008–2013 років, млн. грн.

Показник	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Залишок коштів на початок року	4334,2	3504,7	2 226,7	2199,7	1 394,8	2 215,7
Доходи, всього	153853,8	169295,0	193672,4	212109,2	235911,6	252755,0
у т.ч. власні надходження	101950,6	99821,2	119342,7	139055,6	157980,4	166863,9
у т.ч. кошти державного бюджету України	41423,7	48539,0	64086,5	58317,2	64494,1	83233,6
у т.ч. кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	10,9	6,7	24,4	90,6	79,7	55,4
у т.ч. кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	102,8	48,8	111,6	90,2	77,5	75,5
у т.ч. позичка на покриття касових розривів	6031,4	17374,7	7 880,5	12355,9	11885,0	310,9
Видатки, всього	150349,1	167068,3	191472,7	210714,4	233695,9	250349,9
у т.ч. за рахунок власних надходжень	117128,2	132068,7	154754,9	163801,9	191427,0	199431,9
у т.ч. за рахунок коштів Державного бюджету України	32957,8	33345,6	36296,1	46400,2	41743,8	50784,7
у т.ч. за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	13,7	7,1	25,3	92,9	77,9	53,9
у т.ч. за рахунок коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	249,4	307,9	396,5	419,4	447,1	79,4
у т.ч. повернення позички	–	1339,0	–	–	–	–

Джерело: складено за даними щорічних звітів Пенсійного фонду України [4].

державного соціального страхування на випадок безробіття; кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Також до складу доходів ПФУ зараховується позичка, яка надається з єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів, пов'язаних з виплатою пенсій [6].

Структура доходів ПФУ у 2008 році розподілялася таким чином: 66% від загальних доходів становили власні надходження, 27% – кошти, що було отримано з державного бюджету країни, 4% становила позика на покриття касових розривів та 3% становили сумарно кошти від фондів соціального страхування.

Станом на 2013 рік пропорція дещо змінилася. Обсяг власних надходжень зберігся на рівні 66%, проте збільшилася частка коштів державного бюджету до 33%, сумарно кошти фондів соціального страхування та позики з єдиного казначейського рахунку не перевищували 1%. Отже, можна констатувати збільшення бюджетної залежності у діяльності ПФУ. Наразі бюджет ПФУ на третину складається з дотацій державного бюджету, причому для останнього дотації на виплату пенсій обходяться у чверть загальної суми видатків.

Упродовж 2008–2013 років показник надходження власних коштів демонструє тренд до збільшення за винятком найбільш кризового 2009 року, коли відбувся найкритичніший спад ділової активності суб'єктів господарювання, збільшення заборгованості по виплаті заробітних плат, масові звільнення найманих працівників і, як результат, скорочення відрахувань на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування.

У той же час збільшилися на 64% у 2013 році в порівнянні з 2008 роком обсяги бюджетного фінансування діяльності Пенсійного Фонду, що пояснюється збільшенням розмірів видатків за пенсійними програмами та необхідністю покриття дефіциту бюджету ПФУ.

За період, що аналізується, збільшився у п'ять разів розмір надходжень коштів від Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, що пов'язано зі збільшенням розміру відрахувань із заробітної плати. Якщо у 2010 році сукупний розмір відрахувань, що надходив до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, становив 2,2% із загальною суми сплати ЄСВ, то у 2012 році відрахування становили 5,0906%.

Проте обсяг надходжень, яке забезпечується Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, має тенденцію до поступового щорічного скорочення за рахунок скорочення розміру відрахувань із заробітної плати. У 2010 році сукупний розмір коштів, що сплачувалися до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, становив 0,56–13,5% із загальною суми сплати ЄСВ залежно від класу професійного ризику. Станом на 2012 рік відсоток скоротився до позначки 3,6354.

Окрім того, відмічається позитивна тенденція до зменшення обсягів безвідсоткової позики, яку щорічно отримує Пенсійний фонд України для покриття власних касових розривів. Видається логічним, що найбільший обсяг отриманої позики припав на 2009 рік у сумі 17,4 млрд. грн., проте у 2013 році така сума становила лише 310,9 млн. грн.

Структура видатків ПФУ формується у відповідності до джерел надходжень. Загальний обсяг видатків упродовж 2008–2013 років мав таку ж динаміку до зростання, як і динаміка доходів. Розмір видатків 2013 року в порівнянні з 2008 роком збільшився в абсолютному значенні на 100000,8 млн. грн., або на 66,5%. Простежується поступове щорічне зростання видатків як за рахунок власних надходжень, так і за рахунок коштів державного бюджету України та коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття поряд зі зменшенням видатків за рахунок коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Згідно з показниками виконання бюджету Пенсійного фонду України позики, які отримує щорічно відомство, не повертаються до Державного казначейства, а списуються, що є свідченням власної нездатності фінансово забезпечити діяльність. Практика списання таких позик, з одного боку, ставить під сумнів питання щодо фінансової спроможності ПФУ повноцінно здійснювати свої функції, а з іншого – про можливість розбалансування платіжної системи України.

Однією з основних проблем діяльності Пенсійного фонду України є брак власних надходжень, у результаті якого відомство щорічно фінансується за рахунок дотації з державного бюджету та казначейських безоплатних позик. До 2011 року до власних коштів ПФУ зараховувалися обов'язкові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та обов'язкові внески від платників, що обрали спрощену систему оподаткування. Починаючи з 2011 року в результаті впровадження Єдиного соціального внеску [7] до власних надходжень Пенсійного фонду зараховуються сума єдиного внеску, розподілена на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Окрім того, до статей власних надходжень також належать кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами Пенсійного фонду України; кошти на виплату різниці у пенсійному забезпеченні наукових працівників, що відшкодовується за рахунок небюджетних підприємств та установ; кошти підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам, зайнятим на роботах з особливо шкідливими і особливо важкими умовами праці; кошти на виплату пенсій іноземним пенсіонерам, які проживають на території України.

Нестача власних коштів задля забезпечення діяльності пояснюється низкою причин. По-перше, власні надходження не виконуються у достатньому обсязі через невиконання запланованих показників фонду оплати праці (ФОП). Так, згідно з макроекономічними прогнозами на 2013 рік фонд оплати праці був визначений у сумі 482,3 млрд. грн., при цьому він корегувався на розрахункову величину заробітної плати, на яку не нараховуються страхові внески. Отже, ФОП, з якого мав справлятися єдиний внесок, був встановлений на рівні 460,6 млрд. грн. Однак фактичний обсяг фонду оплати праці, на який у 2013 році нараховували страхові внески, становив 455 млрд. грн., що на 5,6 млрд. грн. менше планового обсягу [9, с. 6]. Відповідно до бюджету з цієї суми не було сплачено й єдиний внесок.

Суттєвою проблемою на шляху до отримання страхових внесків Пенсійним фондом є тіньова зайнятість у країні та виплата заробітної плати «в конвертах», що означає уникнення

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

від сплати у повному обсязі податку з доходів фізичних осіб та уникнення від сплати страхових платежів. За різними оцінками, близько 5 млн. українців отримують зарплату «в конвертах» і не здійснюють відрахування на пенсійне забезпечення.

Виплати зарплати поза офіційним звітуванням, тобто «в конвертах», сягають у середньому 145 млрд. грн. на рік, що становить майже четверту частину від загального зарплатного фонду в країні [10].

Варто також зазначити, що роботодавці часто вдаються до практики мінімізації податкових відрахувань та внесків на загальнообов'язкове державне страхування за рахунок виплат офіційних зарплат на рівні мінімальних. Нині близько 2 млн. працевлаштованих громадян (15% від загальної кількості) офіційно отримують мінімальну заробітну плату, яка у 2013 році становила 1147 грн. при середньому рівні зарплати по Україні на початок 2013 року в 3000 грн., а на кінець року – 3619 грн. [4].

Іншою проблемою, яка стоїть на заваді наповнення бюджету Пенсійного фонду власними коштами, є заборгованість зі сплати страхових внесків. На рис. 1 відображено динаміку боргу платників зі сплати страхових внесків, що адмініструвалися ПФУ.

Проте слід відмитити певний позитив у динаміці боргу зі сплати страхових внесків упродовж 2008–2013 років. Обсяг коштів, які недоотримує Пенсійний фонд від платників, має тенденцію до скорочення. За винятком показника

станом на 01.01.2010, що пояснюється гострою фазою економічної кризи, яка припала на 2009 рік. Збільшення заборгованості підприємств по виплаті заробітної плати відобразилося і на обсягах сплати соціальних внесків.

У забезпеченні власних надходжень ПФУ вагому роль відіграють також виплати підприємств на відшкодування пільгових пенсій. Так, у 2013 році зростання заборгованості підприємств щодо відшкодування фактичних витрат на виплату пільгових пенсій, зокрема підприємств вугільної галузі, зумовило недоотримання з цього джерела 156 млн. грн. власних доходів.

Результатом недостатньої забезпеченості власними коштами Пенсійного фонду України та зростаючих обсягів витрат через збільшення кількості населення, яке потребує пенсійного забезпечення, та розміру самих пенсійних виплат (якщо у 2008 році середній розмір пенсії становив 898,36 грн., то станом на 01.01.2014 – 1526,09 грн.) стає дефіцит бюджету Пенсійного фонду України (рис. 2).

Аналізуючи дані останніх шести років, можна констатувати стрімке зростання дефіциту коштів Пенсійного фонду України впродовж 2008–2010 років та подальше поступове скорочення його обсягів у 2011–2013 роках. Щорічно дефіцит майже повністю покривається за рахунок державного бюджету України. Тобто теоретично бюджетні трансфери, що могли спрямуватися на фінансування проведення реформ у країні, виділяються на фінансування діяльності Пенсійного фонду. Такі розміри щорічного дефіциту є дока-

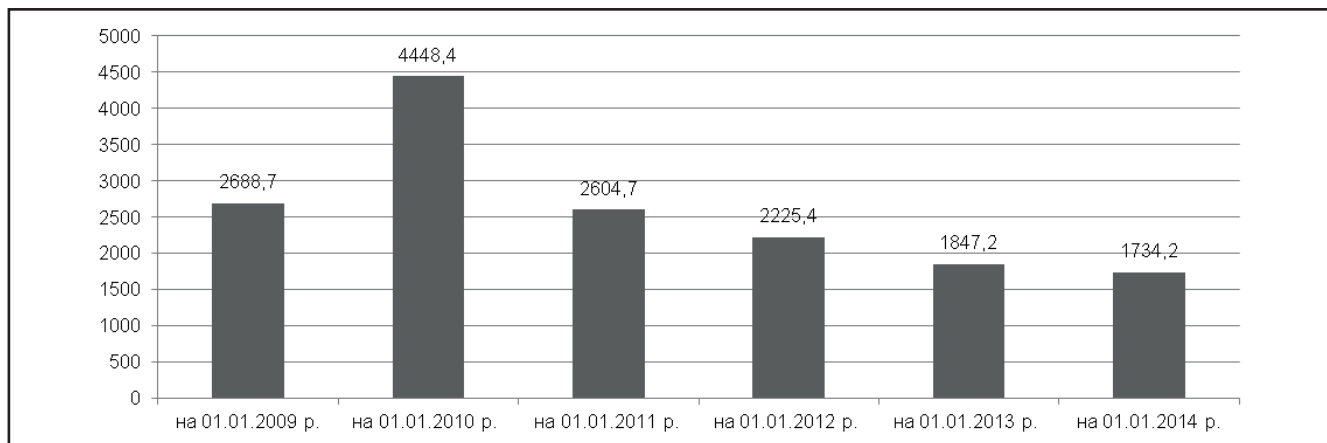


Рисунок 1. Динаміка боргу платників зі сплати страхових внесків, млн. грн.

Джерело: побудовано за даними джерел [4, 8].

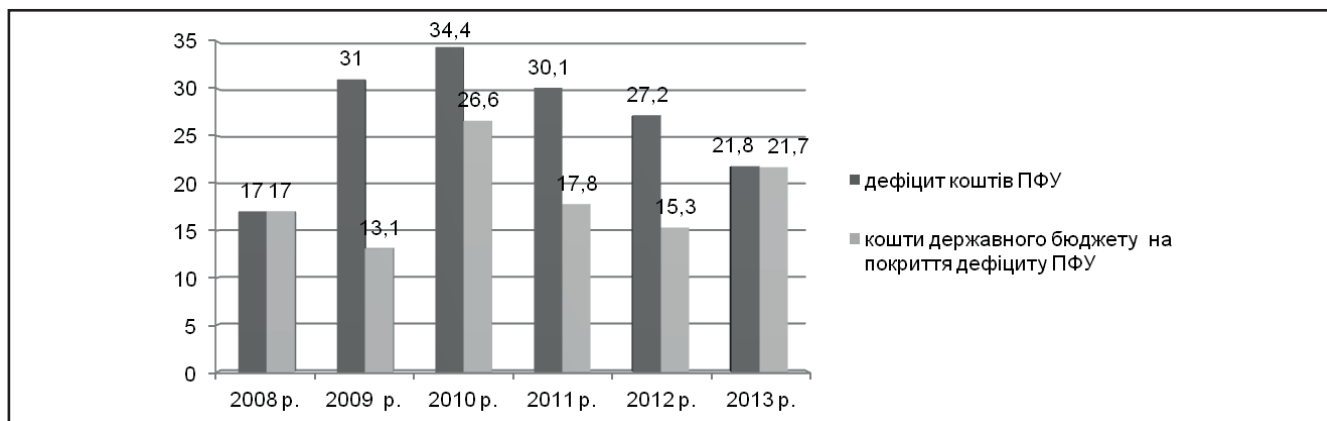


Рисунок 2. Динаміка дефіциту бюджету ПФУ та суми коштів державного бюджету на його покриття, млрд. грн.

Джерело: побудовано за даними щорічних звітів Пенсійного фонду України [4].

зом необхідності впровадження екстрених заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПФУ.

Висновки

Діяльність Пенсійного фонду України створює дисбаланс фінансової системи країни через списання значних сум коштів, які він щорічно отримує з казначейських рахунків для покриття дефіциту бюджету. Потребує вирішення проблема бюджетної залежності діяльності ПФУ, розв'язок якої полягає у збільшенні власних надходжень відомства.

Однак збільшити надходження можна не лише за рахунок практичної реалізації задекларованої пенсійної реформи через збільшення пенсійного віку, широкого розповсюдження добровільного страхування, активізації діяльності недержавних пенсійних фондів та ін., а й вирішувати питання щодо збільшення фонду оплати праці, з якого стягуються страхові внески за рахунок детінізації доходів фізичних осіб – платників внесків через легалізацію заробітних плат «в конвертах». Підвищення рівня мінімальної заробітної плати та встановлення лімітів для кількості працівників на підприємстві, які працюють не на повну ставку, також сприятиме розв'язанню проблеми надходжень страхових внесків.

Задля скорочення боргу платників страхових внесків вбачається за необхідне зменшення ставки Єдиного соціального внеску. Такий захід сприятиме як заохоченню роботодавців до сплати страхового внеску та уникнення штрафних санкцій, так й детінізації заробітної плати. Результатом чого стане скорочення заборгованості перед Пенсійним фондом зі сплати страхових внесків, відповідно збільшення власних надходжень та скорочення дефіциту відомства.

Список використаних джерел

1. Положення про Пенсійний фонд України: Указ Президента України від 06.04.2011 №384/2011 // Офіційний вісник України, 2011. – №29. – С. 41.
2. Організація роботи Пенсійного фонду України: навч. посіб. / Д.М. Кравцов, О.А. Яковлев, Н.М. Швець; за заг. ред. В.В. Жернакова. – Х.: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. – 147 с.
3. ПасхOVER О. З пенсією по життю / О. ПасхOVER // Дзеркало тижня. Україна, 2014. – №8. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/z-pensiyeyu-po-zhittyu-_html
4. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>
5. Коваль О.П. Ризики, загрози, пріоритети та наслідки реформування пенсійної системи України: аналіт. доп. – К.: НІСД, 2012. – 44 с.
6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 №1058-IV. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1058-15>
7. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 №2464-VI [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
8. Звіт Рахункової палати України про результати аналізу формування та використання бюджету ПФУ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727325>
9. Колесникова К. Пенсійна система працює стабільно / К. Колесникова // Вісник Пенсійного фонду України. Загальнодержавне інформаційно-аналітичне видання, 2014. – №4 (142). – С. 6–7.
10. Офіційний сайт Фіскальної служби України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

Н.О. ГАРКАВЕНКО,

к.е.н., с.н.с., НДІ праці і зайнятості населення Мінсоцполітики України і НАН України

Регулювання ринку праці

У статті розглядаються питання регулювання ринку праці на державному рівні та чинники його розвитку в умовах зменшення чисельності економічно активного населення.

Ключові слова: ринок праці, модель, зайнятість, робоча сила, баланс, попит, пропозиція, прогноз.

Н.А. ГАРКАВЕНКО,

к.э.н., старший научный сотрудник НИИ труда и занятости населения Минсоцполитики Украины и НАН Украины

Регулирование рынка труда

В статье рассматриваются вопросы регулирования рынка труда на государственном уровне и факторы его развития в условиях сокращения численности экономически активного населения.

Ключевые слова: рынок труда, модель, занятость, рабочая сила, баланс, спрос, предложение, прогноз.

N.O. GARKAVENKO,

candidate of economic sciences, senior research worker

NDI to labour and employment of population of Ministry of social policy of Ukraine and NAN of Ukraine

Regulyuvannya rinku pratsi

In the article the questions of adjusting of labour-market at state level and factors of his development are examined in the conditions of diminishing of quantity economically active population.

Keywords: labour-market, model, employment, robochaya force, balance, demand, suggestion, prognosis.

Постановка проблеми. В умовах трансформації та кризових явищ в економіці, подолання наслідків фінансової кризи основним стратегічним ресурсом економічного зростання є трудовий потенціал, який реалізується за допомогою ефективного функціонування ринку праці. Можли-

вість ефективного функціонування ринку праці залежить від його збалансованості та якості трудового потенціалу.

Модель ринку праці в Україні, яка діє на даний час, не сприяє ефективній реструктуризації зайнятості, супроводжується значними соціальними втратами: міждержавною міграцією,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

знеціненням кваліфікаційно-фахової освіти, зниженням рівня життя тощо.

Метою статті є підвищення ефективності державного регулювання ринку праці з урахуванням прогнозу балансів трудових ресурсів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Використання балансу робочої сили дозволяє оцінити стан трудових ресурсів, збалансованість потреби та пропозиції трудових ресурсів, робочих місць і підвищити ефективність використання робочої сили, а також визначити джерела її формування у прогнозованому періоді.

Виклад основного матеріалу. В умовах трансформаційних змін в економіці, ринок праці є розбалансованим та малоефективним. Відсутність механізмів реструктуризації зайнятості населення призвела до пристосування підприємств до нових умов господарювання, нестандартних підходів до адаптації, таких як маневрування тривалістю трудового процесу (неповний робочий день, вимушені відпустки тощо), та зниженням оплати праці. Визначені специфічні дії сфери трудових відносин створили умови для підприємств, особливо традиційних секторів, щодо утримання надлишкової чисельності зайнятих при низькій заробітній платі та заборгованості у її виплаті.

Доцільно відмітити, що у наведеній моделі основне місце займає один із структурних показників, на якому концентрується увага щодо ринку праці, це – безробіття. Основні зусилля державних заходів щодо стабілізації ринку праці спрямовані саме на зменшення рівня зареєстрованого безробіття населення працездатного віку, який за останні п'ять років становив (у % до економічно-активного населення працездатного віку 15–70 років): у 2009 році – 3,4%, у 2010 році – 2,2%, у 2011 році – 2,5%, у 2012 році – 2,5%, у 2013 році – 2,4% [1, 2].

Однак такі явища адаптації на ринку праці спостерігалися і раніше та породжували надлишкову зайнятість на підприємствах на фоні одночасного скорочення виробництва, несприяли структурній перебудові економіки та залишали неефективну застарілу структуру зайнятості, що призводить до соціальної напруги у суспільстві, погіршенню становища зайнятості економічно активного населення щодо гідної праці (порушення вимог законодавства та контрактів).

Відсутність балансів трудових ресурсів та робочих місць поряд із неструктурованістю ринку праці стримує регулювання структурних перетворень в економіці, ускладнює процеси прогнозування та вироблення макроекономічної політики для забезпечення стійкого економічного зростання у перспективі.

Тому в новій моделі ринку праці, яка має відповідати загальним потребам реструктуризації економіки, чинне місце має бути приділено балансам трудових ресурсів та робочих місць для перерозподілу робочої сили між секторами економіки та основними видами економічної діяльності з урахуванням зменшення чисельності економічно активного населення, що може особливо прискоритися у 2015–2020 роках унаслідок виходу в цей період за межі працездатного віку найбільш численних післявоєнних поколінь.

Сутність такого ринку полягає у пропозиціях економічно активного населення, а попит визначається сумарною кількістю зайнятих і вакантних робочих місць. Суб'єктами ринку праці є

наймані працівники, самозайняті, безробітні, роботодавці та держава, яка виконує такі функції: виступає як роботодавець, регулює ринок праці за допомогою законодавчих та нормативних актів. Одночасно держава є посередником між роботодавцями і найманими працівниками та безробітними.

Особливість методу розробки балансів полягає в тому, що в цьому механізмі сфера ринку праці розглядається через попит та пропозиції щодо найманої робочої сили та робочих місць. Використання цього підходу між цими показниками набуває функцію регулятора [4].

Сукупність факторів ринку праці для збалансування попиту та пропозиції трудових ресурсів передбачає визначеність загальної кількості населення, частки в ньому населення працездатного віку та безробітних, які шукають роботу (див. рис.) [7].

В Україні на даний час переважає надлишковий ринок праці за окремими видами професій з нестачею висококваліфікованих робітників, що підвищує значущість потреби в складанні балансів трудових ресурсів та робочих місць, особливо по регіонах [5].

Використання прогнозних балансів робочої сили на перспективу для функціонування виробничої сфери економіки набуває нової значущості і потребує розробки заходів, спрямованих на обґрунтування потреби у працівниках, їх підготовки за фахом і роботою за отриманою освітою.

Тенденції змін показників балансів робочої сили на прогнозний період мають складатися під впливом чинників, які матимуть як позитивну, так і негативну спрямованість.

Щодо проблем, які можуть найбільш суттєво впливати на розвиток ринку праці в перспективі, то до них, беручи до уваги предмет даного дослідження, можна віднести:

- професійно-кваліфікаційний дисбаланс на ринку праці;
- складнощі у працевлаштуванні неконкурентоспроможних на ринку праці груп населення (інвалідів, раніше не працюючої молоді тощо);
- недостатня мотивація до праці безробітних унаслідок низького рівня зарплати на вакантних робочих місцях;
- практична відсутність координації роботи між Державною службою зайнятості України та недержавними агенціями з працевлаштування, що не дає можливості отримати повну і достовірну картину стану ринку праці та збалансованості попиту і пропозиції робочої сили.

Найбільш актуальними завданнями державної політики на ринку праці згідно з попередніми пропозиціями до економічного і соціального розвитку на прогнозний період є [5, 6]:

- удосконалення нормативно-правової бази у сфері зайнятості населення, зокрема правові, адміністративні і економічні важелі державного регулювання виробничих та соціально-трудових відносин, запровадження в дію положень Закону України «Про зайнятість» та Національної тристоронньої угоди про зайнятість та робочі місця (Трудового пакту);
- запровадження на державному рівні прогнозування попиту на робочу силу в професійному розрізі, що досягається складанням балансів для забезпечення збалансованості між пропозицією робочої сили (за професіями) та попиту на неї (спеціальність за галузями знань) у цілому та в регіональному розрізі;
- удосконалення професійної підготовки кадрів, підвищення якості робочої сили (проведення профорієнтаційної роботи

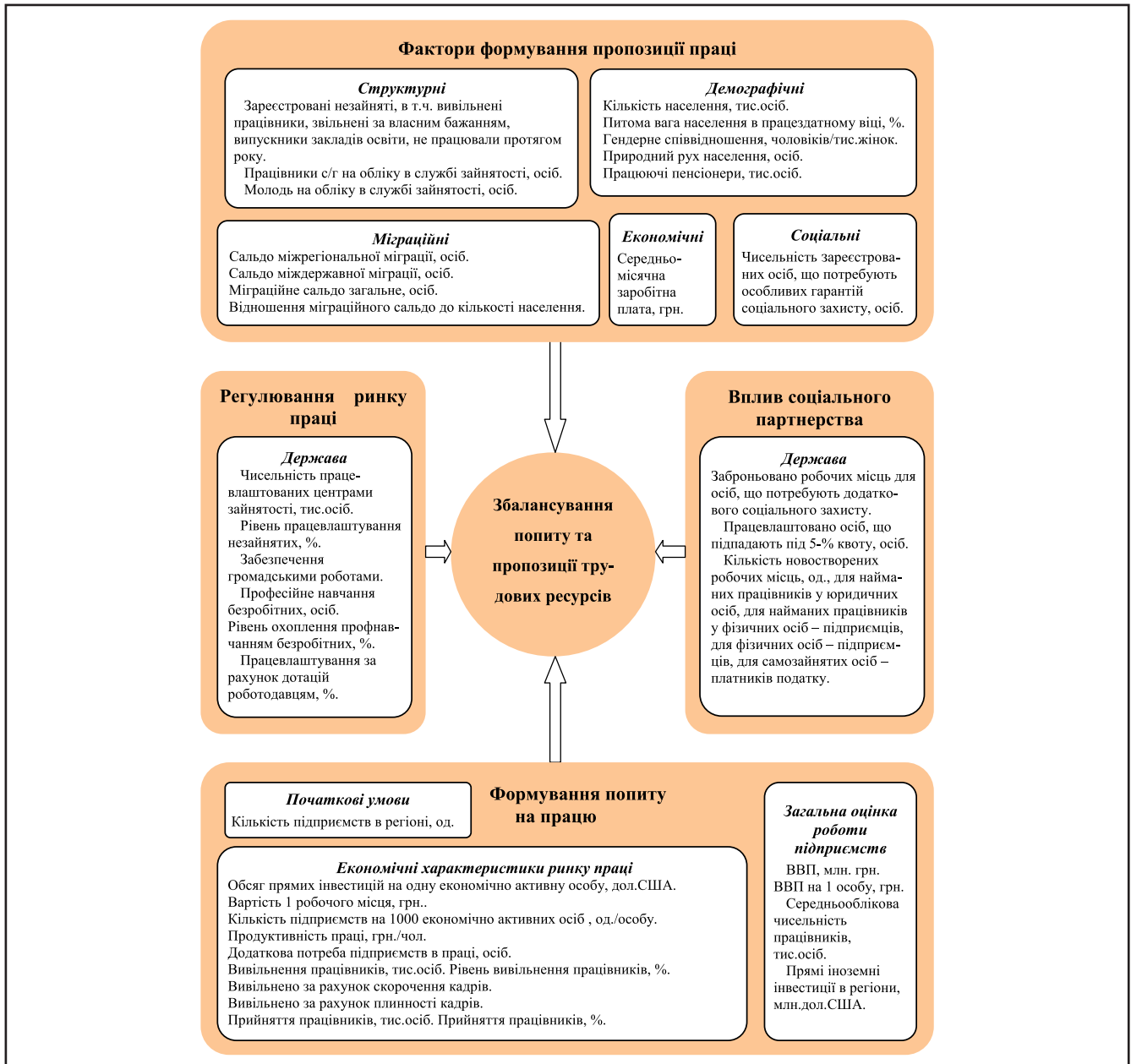


Рисунок 1. Модель збалансування попиту та пропозиції на ринках праці

серед населення, у тому числі незайнятих осіб та молоді, яка навчається, шляхом переходу на інтегровані професії) [8];

- сприяння ефективній зайнятості шляхом підвищення конкурентоспроможності громадян на ринку праці;
- посилення мотивації до легальної продуктивної зайнятості, детінізація відносин на ринку праці,
- переорієнтація ринку освітніх послуг на потреби соціально-економічного розвитку країни;
- забезпечення професійної орієнтації населення;
- сприяння розвитку підприємницької ініціативи громадян та самостійної зайнятості населення.

При розрахунках зайнятих за видами економічної діяльності на прогностичний період необхідно врахувати основні завдання економічного розвитку, яке буде обумовлено реалізацією структурних реформ в усіх сферах економіки.

Основними ризиками, які можуть вплинути на проведення державної політики, є подальше зменшення чисельнос-

ті населення працездатного віку, прискорення старіння економічно активного населення, звуження сфери прикладання праці під впливом технологічної модернізації економіки та можливого впливу нової хвилі світової фінансово-економічної кризи [5].

Висновки

За останні роки в Україні скорочується чисельність трудових ресурсів за рахунок демографічних змін (зменшення наявного населення, народжуваності, збільшення смертності), міграції, постарінням населення, наявності безробітних та ін. При цьому в країні існує надлишковий ринок праці, який збільшується та має тенденцію до «постаріння» (збільшення прошарку працюючих за віком).

На сьогодні для покращення становища на ринку праці необхідно розробляти державні заходи за урахуванням балансових розрахунків TP і PM, які є механізмом

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

запобігання обмеження безробіття, скорочення робочих місць, погіршення системи робочих місць за рівнем оплати праці та умовами праці, зниженням професійно-кваліфікаційного рівня, збереження наявних трудових ресурсів.

Складання балансів трудових ресурсів (ТР) та робочих місць (РМ) потребує врахування цільових програм розвитку економіки відповідно до зайнятості, зростання продуктивності праці та створення високопродуктивних робочих місць за умов інноваційно-інвестиційного забезпечення на всіх рівнях економічної діяльності.

Модель для розрахунків балансових показників на перспективу може бути використана як один із механізмів впровадження заходів активної політики зайнятості, що сприятиме зменшенню розбалансованості попиту та пропозиції робочої сили за професіями.

Список використаних джерел

1. Ринок праці України у 2013 році. Аналітично-статистичний збірник. – К.: 2013. – 271 с.
2. Економічна активність населення України. Стат. збірник / Державний комітет статистики. – К.: 2009, 2010, 2011, 2012, 2013. [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Статистичний щорічник України. – К.: 2013. Державний комітет статистики [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Об утверждении Методики по формированию и расчету баланса трудовых ресурсов [Електрон. ресурс] – Режим доступу: busel.org/texts/cat5vh/id5qwncdv.htm
5. Бевз В.П., Бугаенко Є.О. Підвищення ефективності використання людського потенціалу як визначальний чинник економічного і соціального розвитку / В.П. Бевз, Є.О. Бугаенко. – Формування ринкових відносин в Україні – К.: 2012. – №5(132). – С. 134.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc>
7. Шаульская Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром.-ті. – Донецьк, 2005. – 502 с.
8. Маршавін Ю. Проект концепції державної системи прогнозування професійного розвитку ринку праці / Ю. Маршавін. Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України (ІПК ДСЗУ).

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тіньова економіка та економіка війни: небезпека синергетичного тіньового посилення	3
РИЧКА М.А. Вплив режимів валютно-курсової політики на економічний розвиток	7
ФЕНЕНКО П.О. Особливості та тенденції оподаткування зовнішньоторговельних операцій в Україні	11
ХАРКАВИЙ М.О. Фінансові детермінанти митного контролю після випуску товарів на митну територію України	16
КРИСТИНЯК М.Б. Малий бізнес та мале підприємництво як важливий фактор розвитку національної економіки	21
ТКАЧУК В.О. Методологічні засади оцінки стійкості банку до кризи ліквідності	26
ЖЕБЧУК Р.Л. Теоретико-методологічні основи оцінки неподаткової складової бюджетного потенціалу території	32
ЗИКОВА О.І. Системні ризики фінансової доларизації	36
ЩЕРБИНА В.В. Організація процесу прогнозування доходів бюджету за законодавством країн європейської співдружності	42

Інноваційно-інвестиційна політика

ЛОПУШНЯК Г.С., ЛОБОДИНА З.М. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку охорони здоров'я	46
ХРЕБТОВ А.О. Планирование инновационного развития на основе национальных инновационных систем, сформированных в качестве сред реализации жизненных циклов инноваций	55
БОГАТИРЬОВ І.І. Управління фінансовими потоками компанії в ході реалізації інвестиційних проєктів	69
ВИШИВАНЮК М.М. Адаптаційні механізми формування інноваційної стратегії підприємства в індустрії туризму	71
ЄРЕШКО Ю.О., ЛОБОДЗИНСЬКА Т.П. Особливості венчурного інвестування в Україні як причина гальмування інноваційно-інвестиційного розвитку	74
ВОЛОВА О.В., ДІДЕНКО Є.О. Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку	77
КВАСОВА О.П. Забезпечення економічної безпеки інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на засадах саморегулювання	82
ОСАДЧИЙ В.С. Поняття, цілі та принципи інвестиційних стратегій в інноваційному бізнесі	87
ЛЕВЧЕНКО К.М. Міжнародні стандарти відображення результатів інвестиційної діяльності компанії з управління активами	92

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

УЛЬЯНЧЕНКО О.В., ГОНЧАРЕНКО О.Г. Основні тенденції функціонування виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи з позиції системного підходу	98
ЗЕЛІНСЬКА Г.О., ЗАПУХЛЯК І.Б. Інтеграція вищої освіти як один з механізмів забезпечення інтелектуальної складової розвитку вітчизняних нафтогазових підприємств	103
ЗОЛОТАРЕВСЬКИЙ А.В. Створення стратегії економічного розвитку підприємства	107
ДАНІЛОВА Е.І. Підходи до оцінки впливу корпоративних конфліктів на рівень капіталізації підприємства з урахуванням міжнародного досвіду	113
ІВАНЮТА Т.М. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств молокопереробної галузі як чинників економічної безпеки	118
ПОПОВИЧ О.В., АРЕНДАР Л.М. Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні	122
СОЛОМЯНЮК Н.М. Застосування метрик при плануванні в маркетингу	126
УС Р.Л. Інспекційні методи аудиту інформаційних технологій	130
ЛИТВИНЕНКО Л.Л. Управління потенціалом інтеграції авіакомпанії в умовах міжнародного конкурентного середовища	134
СТУДІНСЬКА Г.Я. Алгоритмізація процесу побудови та управління брендом в умовах ринкової економіки	138
МІКАЕЛЯН С.Г. Інноваційна концепція розвитку вартісної моделі фінансового управління компанією	144
ОСАДЧА О.А. Стан та напрями поліпшення фінансового забезпечення фермерських господарств	148
БОДЮК А.В., КУБИЦЬКИЙ В.В., ЯРЕМЕНКО С.І. Обґрунтування поняття товару як об'єктів потреб	151
ПИЛЬНОВ Д.О. Підвищення якості аудиторських послуг як запорука успішного розвитку аудиту в Україні	154
БЕНИК Н.Г., ОДЛИЖУК І.О. Етапи рівня впливу зовнішнього середовища на ефективність діяльності підприємств	159
БІЛА О.Ю. Факторингові послуги в Україні: стан і розвиток	163
РОЗУМЕЙ С.Б., СЕМЕНЕНКО К.Ю., РОЗПУТНЯ І.П. Методичні підходи щодо оцінювання каналів розподілу продукції	169
МОШЕНСЬКА А.В. Функціональні залежності реакції збуту на рекламні звернення підприємства	174
КОМАР Н.Г. Фінансова діагностика підприємств аграрного сектору України	178
ОГАНОВСЬКА А.В. Взаємозв'язок між проблемами реалізації стратегічного плану та розвитку АПК	182
ФЕЩЕНКО О.П. Теоретичні засади фінансового стану підприємства	187
АНДРІЄНКО В.М. Незалежний зовнішній аудит системи управління безпекою праці в системі економічної безпеки будівельних підприємств	192
АРЕФ'ЄВ С.О. Дослідження механізму забезпечення економічної безпеки авіакомпаній у процесі реструктуризації	197

Розвиток регіональної економіки

ПІДЛУБНА О.Д., КОНЦЕБА С.М. Економічна ефективність виробництва насіння сої на регіональному рівні	205
ВОЛОТ О.І., НИКИПОРЕЦЬ В.Ф. Регіональні аспекти розвитку інформаційного забезпечення підприємств харчової промисловості	211

Соціально-трудова проблеми

ОЛЬШАНСЬКА О.В., ЄРАНКІН О.О. Напрями вдосконалення механізму державного регулювання у сфері агросоціальних відносин	216
РЕПІН І.І., МОЛЧАНОВА І.В., ХРАПУНОВА Я.В. Перспективи розвитку системи надання адміністративних послуг органами місцевого самоврядування	221
ПОПРОЗМАН О.І., ПОПРОЗМАН Н.В. Побудова системи управління у сфері соціальної інфраструктури	226
ОНИЦЕНКО В.В. Оцінка діяльності Пенсійного фонду України як складової фінансової системи держави	232
ГАРКАВЕНКО Н.О. Регулювання ринку праці	236

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
 2. Обов'язковими є рецензії фахівця у відповідній галузі науки.
 3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - *анотація* на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - *ключові слова* на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - *постановка проблеми* у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - *формування цілей статті* (постановка завдання);
 - *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - *висновки* з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
 4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
 5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша на трьох мовах (українська, російська, англійська).
 6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
 7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул MathType Equation, який вбудований в усі версії програми Microsoft Word.
 8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
 9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
 10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
 11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
 12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
 13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
 14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
 15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.
- Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
сайт НДЕІ: <http://ndei.me.gov.ua>
веб–сторінка збірника: <http://frv.com.ua>
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

**Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№11 (162) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 22.11.2014 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 28,13.
Гарнітура Еurore. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net

Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.
Друк СПД «Яковенко О.Л.»
Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1