

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№12 (163)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 12 (163) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 225 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 11 від 21 листопада 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

Матриця становлення як фактор девіантності національної еліти

У статті розглядаються первинні девіантні умови становлення певних прошарків вітчизняної еліти як фактор наступної її криміногенності.

Ключові слова: архаїзація механізму спілкування, незавершена модернізація, метаморфози мікроматриці становлення та формування.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,

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

Матрица становления как фактор девиантности национальной элиты

В статье рассматриваются первичные девиантные условия становления определенных слоев отечественной элиты как фактор последующей ее криминогенности.

Ключевые слова: архаизация механизма общения, незавершенная модернизация, метаморфозы микроматрицы становления и формирования.

V. PREDBORSKIJ,

doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Matrix formation as a factor deviance national elite

This article discusses the primary deviant conditions of formation of certain segments of the national elite as a factor in its subsequent criminality.

Keywords: archaism mechanism of communication, incomplete modernization, the metamorphosis of microarray development and formation.

Постановка проблеми. Небезпека існування широкої сфери девіантних явищ, напів- та кримінальних діянь сучасної еліти, бюрократії як активного суб'єкта цих процесів обумовлює необхідність продовження та поглиблення системного їх вивчення, зокрема причин та факторів їх виникнення. У зв'язку з цим розгляд закономірностей впливу первинних факторів девіації на процеси гальмування модернізації (реформування) суспільних відносин є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тінювих процесів і механізмів, їх детінізації.

Необхідність протидії тінювій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, закони України «Про антикорупційну 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 досліджень з тінювої економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, 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 кри-

мінально-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 факторів розвитку процесів девіації в середовищі елітних прошарків, вихідних її ланок у вигляді існування особливих механізмів становлення та формування криміногенних процесів.

Виклад основного матеріалу. Сучасність є часом стрімкого піднесення нації, а також занепаду старої парадигми панування пострадянських еліт, для яких характерні наявність значної питомої ваги напівкримінальної та кримінальної форми їх існування та функціонування. Це обумовлює необхідність висунення як одного з найсуттєвіших факторів модернізації суспільних відносин країни, наявність соціально-адекватного управління, перехід до моделі високоефективного державно-адміністративного управління, створення патріотичної, соціально-відповідальної, мобільної, відкритої суспільству політичної та економічної еліти, яка б враховувала головні інтереси суспільного розвитку. У зв'язку з цим пошук закономірностей девіаційного розвитку вітчизняної еліти, причини її деформації, переродження, криміналізації, перетворення на гальмівний, паразитарний фактор на певних етапах розвитку суспільства потребують спеціального розгляду, що потребує звернення до моделі формування та становлення суб'єктів цих девіаційних прошарків еліти на рівні мікроматриць механізмів «включення» індивідуального у тканину соціальної реальності. Іншими словами, це означає, що у об'єктивних суспільних процесах, де переважна роль належить макропроцесам, присутні моменти на рівні малих груп, що визначені свідомою дією та особливими цілями окремих груп індивідів, особливо серед елітних прошарків.

Атрибутивними сторонами мікроматриці формування та становлення особи (МФСО) є особливий механізм її спілкування, який має три взаємозв'язані сторони: комунікативну, інтерактивну та перцептивну. Комунікативна сторона спілкування, або комунікація у вузькому значенні слова, виявляється у обміні інформацією між індивідами, що знаходяться у процесі спілкування. Інтерактивна сторона визначає організацію взаємодії між особами, відносин спілкування. Перцептивна сторона спілкування формує процес сприйняття на цій основі взаєморозуміння. Всі ці сторони, з урахуванням МФСО об'єкта дослідження, мають девіантний характер.

Субстантивними соціально-економічними характеристиками МФСО, криміногенних факторів у діяльності певних прошарків серед вітчизняної еліти є формування при певних умовах механізмів архаїзації (недомодернізації) спілкування у формі другого (чи малого) суспільства. Такими передумовами є становлення особи у соціально-архаїзованому просторі – депресивних регіонах, девіантному оточуючому соціальному середовищі, деформованих сімейних відносинах тощо.

Особливістю соціально-економічної структури країн селянської цивілізації, до складових якої відноситься наявність широких немодернізованих зон (по відношенню до домінуючих країн) суспільних відносин, особливо у тіньових, закритих кримінальних чи напівкримінальних зонах МФСО, соціальний досвід спілкування в яких активно трансформувалася згодом у розвинуті форми девіаційної діяльності особи.

За даними Національного інституту стратегічних досліджень, дві третини сучасної української еліти (в тому числі політичної) становлять особи, старші 50 років. Майже 87% походять із сільської місцевості або невеликих міст, що за укладом життя мало відрізняються від сіл, депресивних регіонів тощо. Таке походження у зв'язку із самим цивілізаційним типом вітчизняного суспільства властиве переважній більшості населення країни, що пережило як фізичне винищення династичної інтелігенції, так і стрімку урбанізацію останніх десятиліть. Фундаментальними девіаційними характеристиками соціально-економічної структури зон особливої соціальної уразливості, у тому числі МФСО, є персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним. Це ще один вагомий аргумент на користь розбудови соціально адекватної державно-адміністративної системи, яка повинна базуватися на засадах модернізованого суспільства.

Одним із проявів незавершеного характеру модернізації малих груп МФСО є невільний вибір партнерів для соціально-економічної взаємодії. Вибір партнера залежить від його приналежності до певної системи персоніфікованих кримінальних чи напівкримінальних обцинних відносин, а отже, від залежності, побудованої на обцинних зв'язках. Можливості суспільного регулювання та контролю за цими зв'язками значно знижені, оскільки вони відкидаються системою обцинною організацією, а отже, набувають характеру тіньових. Реально виключена можливість селекції партнерів для функціонально різнопланової діяльності – суспільної, комерційної тощо. Вимога особистого як вихідної передумови для здійснення економічних дій перетворює будь-якого члена локального обцинного суспільства на універсального партнера, пов'язаного спільною відповідальністю за долю обцини. Локальне суспільство – сім'я, обцина, мафія, організовані злочинні угруповання – завжди є самодостатнім, ізольованим, а отже, і ворожим до навколишнього середовища, протиставленим щодо нього, тіньовим.

У межах локального обцинного суспільства вся сукупність його суспільних відносин зводиться і визначається відносинами між «своїми» внутрішніми персоніфікованими відносинами. Ця форма малого суспільства диференціює статус його члена залежно від системи особистої залежності. Таким чином, соціальна організація традиційного суспільства, «традиційний порядок характеризується потрійним градієнтом: часовим (центральна роль традиції і прецеденту), просторовим (локалізація трансакцій) та ієрархічним (відносини панування та підпорядкування)» [1, с. 80].

Система традиційного архаїзованого суспільства може адаптуватися до існування позалокальних відносин (ринкових, цивільних, комерційних) за умови, що вони підпорядковуються логіці та адресі персоніфікованих відносин. Орієнтація на систему особистої залежності від ієрархії локального суспільства продовжує відтворюватися і на макросоціальному рівні при трансляції обцинних відносин на вищий соціально-економічний рівень.

Іншим проявом незавершеної модернізації суспільства з розвинутою обцинною пам'яттю на рівні МФСО є недосконалий контроль насилля, у тому числі по відношенню до

жертв тіньової економіки, організованої злочинності, криміналітету. Для сучасного суспільства характерною ознакою є інституціоналізація насилля, яка матеріалізується у монополії держави на його здійснення. Незавершена модернізація, навпаки, виявляється у руйнуванні цієї монополії, переході до своєрідної олігополії на насилля, зокрема псевдоправове забезпечення, суб'єктами якого виступають численні суб'єкти організованої злочинності, сепаратистські сили в суспільстві, тероризм тощо, а на найвищих поверхах адміністративно-владної вертикалі (при виході на рівень розвинутої МФСО) асиміляція монополії держави на насилля заміщується абсолютною монополією криміналітету при владі на застосування насилля та на отримання монопольної кримінально-адміністративної ренти.

Одним з критеріїв незавершеної модернізації суспільств обцинної організації, зокрема на рівні МФСО, є дуалізм норм, які оцінюють поведінку, з одного боку, членів своєї малої спільноти, і з іншого – тих, хто знаходиться поза цим суспільством, – чужих. Ступінь інтенсивності дуалізму норм є мірою просування того чи іншого суспільства по шляху модернізації: чим більш двоїсті норми, які існують у суспільстві, тим менш суспільство, яке є об'єктом дослідження, належить до сучасного суспільства. Головна закономірність зміни тенденції його розвитку побудована на наступному: зростання залежного стану традиційного суспільства, посилення тиску на нього з боку норм сучасного суспільства продукує умови для відповідного еластичного посилення архаїзації першого, його дуалізму норм, а отже і тінізації суспільних відносин. Нав'язані ззовні норми, які відбивають експансію домінуючих економічних засад розвитку у простір традиційної економіки, асоціюються в поведінці її економічних агентів із зовнішнім ворогом, викликають протидію та відносну тінізацію, тоді як «свої» норми стимулюють добровільне підкорення, солідарність та пристосування до їх вимог.

Метаморфози мікроматриці становлення та формування сучасної криміналізованої еліти у розвинутій формі завершуються створенням вкрай небезпечного соціально-економічного утворення – паразитарної елітної структури. Паразитарна елітна структура, яка виникла як результат розвитку метаморфоз девіаційної матриці незавершеної модернізації вітчизняного суспільства, – це сфера господарювання, поєданого синкретичними зв'язками з адміністративно-владним ресурсом, для обмеженого кола осіб, що виростили з напів- та кримінальних кіл, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з не обмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування елітного сектора органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної – альтернативних тіньових центрів влади, разом з тіньовим силовим забезпеченням. Елітна економіка – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів, олігархічної ренти за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [2, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, елітна економіка утворює, відповідно до своїх потреб, і тіньову політичну, соціально-еко-

мічну інфраструктуру, яка обумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитичного елітного сектора, виступає монополія на експлуатацію адміністративно-владного ресурсу органів державної влади на свою користь [3, с. 150–167].

Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, виведення її з-під контролю суспільства перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності – на основний двигун, каталізатор поширення тінізації економічного життя через перекидання фіскального тягаря на плечі пересічної економіки. Поява елітного сектора як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини – тіньовий елітний сектор, тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу), тіньовий архаїзований (неформальний) сектор. Питома вага останнього серед мікро- і малих вітчизняних підприємств у даний час становить близько 70% виробництва.

Паразитарна елітна структура, її суб'єкти, які, як правило, зросли як носії вузькокорпоративних, антипатріотичних, антинаціональних інтересів, кримінальних традицій, з огляду на своє домінуюче становище в економічній структурі, виступає як один із головних механізмів, які є підсилювачем деградації, архаїзації суспільних відносин через інвазійний тиск домінуючих країн на економіку селянського (традиційного) суспільства, посилення в ній процесів тінізації та криміналізації.

Поширення модернізаційних трендів МФСО серед сучасної еліти і заміщення нею архаїзованих, паразитарних її сегментів становлять одне із головних стратегічних завдань кадрового забезпечення суспільних реформ в Україні.

Висновки

Одним із найсуттєвіших факторів модернізації суспільних відносин країни є наявність соціально-адекватного управління, перехід до моделі високоефективного державно-адміністративного управління, створення патріотизму, соціально-відповідальної, мобільної, відкритої суспільству політичної та економічної еліти, яка б враховувала головні інтереси суспільного розвитку. У зв'язку з цим пошук закономірностей девіаційного розвитку вітчизняної еліти, причини її деформації, переродження, криміналізації, перетворення на гальмівний, паразитарний фактор на певних етапах розвитку суспільства потребують спеціального розгляду, що потребує звернення до моделі формування та становлення суб'єктів цих девіаційних прошарків еліти на рівні мікроматриць механізмів «включення» індивідуального у тканину соціальної реальності.

Субстантивними соціально-економічними характеристиками МФСО, криміногенних факторів у діяльності певних прошарків серед вітчизняної еліти є формування при певних умовах механізмів архаїзації (недомодернізації) спілкування у формі другого (чи малого) суспільства.

Особливістю соціально-економічної структури країн селянської цивілізації, до складових якої відноситься наявність широких немодернізованих зон (по відношенню до домінуючих країн) суспільних відносин, особливо у тіньових, закритих кримінальних чи напівкримінальних зонах МФСО, соці-

альний досвід спілкування у яких активно трансформувалася згодом у розвинуті форми девіаційної діяльності особи.

Фундаментальними девіаційними характеристиками соціально-економічної структури зон особливої соціальної уразливості, у тому числі МФСО, є персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним.

Метаморфози мікроматриці становлення та формування сучасної криміналізованої еліти у розвинутій формі завершуються створенням вкрай небезпечного соціально-економічного утворення – паразитарної елітної структури.

Паразитарна елітна структура, її суб'єкти, які, як правило, зросли як носії вузькокорпоративних, антипатріотичних, антинаціональних інтересів, кримінальних традицій, з огляду на

своє домінуюче становище в економічній структурі, виступає як один із головних механізмів, які є підсилювачем деградації, архаїзації суспільних відносин через інвазійний тиск домінуючих країн на економіку селянського (традиційного) суспільства, посилення в ній процесів тінізації та криміналізації.

Список використаних джерел

1. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в современном мире / Л. Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 80.
2. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 357 с.
3. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.

В.П. ПАВЛЕНКО,
к.е.н., здобувач,
О.Ю. РУДЧЕНКО,

д.е.н., професор, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Удосконалення формування та реалізації дивідендної політики в державному секторі

У статті розглядаються питання вдосконалення формування та реалізації дивідендної політики в державному секторі економіки України, запропоновано методичні підходи щодо диференціації нарахування дивідендів, а також заходи щодо контролю за їхньою сплатою.

Ключові слова: дивідендна політика, дивіденти, державний сектор.

В.П. ПАВЛЕНКО,
к.э.н., соискатель,
А.Ю. РУДЧЕНКО,

д.э.н., профессор, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Совершенствование формирования и реализации дивидендной политики в государственном секторе

В статье рассматриваются вопросы совершенствования формирования и реализации дивидендной политики в государственном секторе экономики Украины, предложены методические подходы к дифференциации начисления дивидендов, а также меры контроля за их выплатой.

Ключевые слова: дивидендная политика, государственный сектор.

V.P. PAVLENKO,
candidate of Economic Sciences,
A. RUDCHENKO,

PhD, professor, Research economic institute Ministry of economic development and trade of Ukraine

Improvement of forming and realization of dividend politics in state sector

The article deals with issues of improvement of formation and realization the dividend policy in state sector of Ukrainian economy as well as methodological approaches of dividend charging differentiation and control methods of their payout.

Keywords: dividend policy, state sector.

Постановка проблеми. Формування та реалізації дивідендної політики держави в сучасних умовах має важливе значення, оскільки, по-перше, визначає умови функціонування господарських товариств держсектору стосовно пропорцій розподілу чистого прибутку, а по-друге, сприяє поповненню державного бюджету за рахунок дивідендних виплат. Слід зазначити, що в умовах загострення політичної ситуації в країні, а також наявності воєнних конфліктів посилюється значення держави в управлінні розвитком національної еко-

номіки в цілому та держсектором зокрема, що проявляється насамперед у доцільності концентрації фінансових ресурсів та їх цілеспрямованому використанні на найбільш важливих напрямках витрат, що дозволяє ситуативно визнати пріоритетними фіскальні цілі державної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі питання дивідендної політики розглядаються переважно на рівні акціонерних товариств (АТ) приватного сектору, а стосовно державного сектору розгля-

даються в основному питання управління корпоративними правами держави.

Мета статті – розроблення пропозицій щодо вдосконалення формування та реалізації дивідендної політики у державному секторі з позиції узгодження як інтересів держави, так і суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. При розробці рекомендацій щодо вдосконалення формування та реалізації дивідендної політики держави, яку слід розглядати як певний динамічний процес, а не статичне явище, доцільно зосередити увагу як на питаннях врегулювання чинного законодавства, її обґрунтування, забезпечення дотримання інтересів держави з позиції поповнення бюджету та функціонування суб'єктів господарювання, так і поліпшення контролю за здійсненням виплат. Зокрема, розподіл чистого прибутку та виплата дивідендів в АТ доцільно здійснюватися на основі таких методологічних принципів: по–перше, принцип адекватності (кожен економічний агент має отримати такі дивіденди, що відповідні його зусиллям, спрямованим на забезпечення досягнення позитивного результату діяльності АТ в цілому); по–друге, принцип консолідації (намагання досягти консолідації цілей усіх груп суб'єктів управління у сфері корпоративних фінансів); по–третє, принцип обачливості (дивідендна політика в будь–якому випадку не повинна призвести до погіршення фінансово–господарського стану АТ, враховувати реальну ситуацію, що склалася в кожному товаристві, зокрема потреби оновлення виробництва, розвиток кон'юнктури внутрішнього і зовнішніх ринків, за винятком необхідності забезпечення стратегічних цілей держави)[1].

Слід зазначити, що мають місце неузгодженість у чинному законодавстві, що не дозволяє державі в повній мірі реалізувати свої інтереси щодо дивідендної політики. Так, є певні розбіжності в регулюванні процедури щодо прийняття рішення стосовно виплати дивідендів. Зокрема, згідно з п. 5 статті 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» господарська організація, у статутному капіталі якої є корпоративні права держави, за підсумками календарного року зобов'язана спрямувати частину чистого прибутку на виплату дивідендів. Своєю чергою, згідно п. 3 статті 30 Закону України «Про акціонерні товариства» рішення про виплату дивідендів та їхній розмір за простими акціями приймається загальними зборами АТ, а п. 2 статті 32 – АТ зобов'язане щороку скликати загальні збори (річні загальні збори). При цьому п. 2 статті 41 регламентує, що загальні збори АТ мають кворум за умови реєстрації для участі в них акціонерів, які сукупно є власниками не менш як 60% голосуючих акцій. На практиці це приводить до того, що АТ, де держава має корпоративні права в розмірі менше 60%, можуть роками не проводити загальні збори, а підставою для цього є відсутність кворуму, що, своєю чергою, не дозволяє державі реалізувати свої права на отримання дивідендів (яскравим прикладом такого положення є ситуація, що склалася стосовно найбільшої нафтовидобувної компанії країни ПАТ «Укрнафта» з приводу недоотримання державою дивідендів у розмірі 1,9 млрд. грн., тобто «ціна питання» співставна із загальним обсягом щорічних дивідендів, що надходять до державного бюджету).

Крім того, непоодинокі випадки, коли рішення загальних зборів АТ блокуються в судовому порядку на основі заяв мі-

норитарних акціонерів, що також призводить до зазначених наслідків. Так, упродовж 14 років – з 1999 по 2013 рік – у ВАТ «Тернопільобленерго» не могли провести загальні збори, а коли вдалося провести загальні збори 25 вересня минулого року за участі власників та їхніх представників, які сукупно володіють 91,1769% акцій ВАТ (зокрема, держави, якій належить 51%), їхнє рішення було скасовано господарським судом Тернопільської області у зв'язку з позовом міноритарного акціонера про обмеження його прав [2].

Отже, на наш погляд, необхідно більш чітко регламентувати в чинному законодавстві норми, що стосуються процедури з прийняття рішення стосовно виплати дивідендів в АТ, де держава має корпоративні права в розмірі менше 60%. Зокрема, доцільно внести зміни в Закон України «Про акціонерні товариства», зміст яких полягає в тому, що для АТ, де держава має корпоративні права, рішення про виплату дивідендів регламентується з урахуванням вимог п. 5 статті 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності».

Слід також відзначити, що все ще у власності держави мають місце дрібні пакети акцій, що зумовлено насамперед їх «недоприватизацією». В той же час, не представляючи для держави інтересу як з позиції отримання дивідендів, так і щодо здійснення регуляторних функцій, вони відволікають у органів державного управління відповідні ресурси. Саме тому доцільним є вжиття заходів щодо консолідації державного портфеля акцій. Зокрема, для того, щоб позбавитися дрібних пакетів акцій, можливим є ініціювання введення такої правової норми, яка передбачала обов'язковий викуп контролюючими акціонерами міноритарних пакетів акцій, можливо, піднявши планку визначення рівня такого контролю до 90%+1 акція (з урахуванням усіх пов'язаних осіб та осіб, що діють спільно). Запобігти ухиленню від виконання такої норми контролюючими акціонерами міг би допомогти механізм фінансового моніторингу їхньої діяльності. Інформації, якою володіє Держфінмоніторинг, достатньо для того, щоб виявити приховані зв'язки між групами акціонерів для визначення їхньої спільної діяльності [3].

Важливим аспектом дивідендної політики є регламентація порядку визначення розміру дивідендів, що сплачуються АТ до державного бюджету за підсумками відповідного року. Як відомо, відповідно до вимог абз. 5 ч. 5 ст. 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» господарські товариства, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких знаходяться у статутних капіталах господарських товариств, частка держави в яких становить 100 відсотків, сплачують дивіденди безпосередньо до державного бюджету у строк не пізніше 1 липня року, що настає за звітним, у розмірі базових нормативів відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, але не менше 30%, пропорційно розміру державної частки (акцій, паїв) у статутних капіталах господарських товариств, акціонером яких є держава і володіє в них контрольним пакетом акцій. Своєю чергою, згідно з постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку формування та реалізації дивідендної політики держави» №702 від 12.05.2007 (в редакції постанови Кабінету Міністрів №416 від 22.05.2013) Кабінетом Міністрів за поданням Мінекономрозвитку затверджуються щороку базові нормативи частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово–госпо-

дарської діяльності господарських організацій у поточному фінансовому році, та доводяться до відома суб'єктів управління корпоративними правами держави.

На наш погляд, враховуючи винятково складні загальнополітичні умови функціонування економіки, що зараз склалися у країні, які зумовлюють необхідність застосування урядом адміністративних методів управління, достатньо обґрунтованим є встановлення базового нормативу відрахування дивідендів в розмірі 30%. У той же час при нормалізації загальнополітичної ситуації в країні доцільними є запровадження більш диференційованого підходу в цьому питанні з урахуванням наслідків впливу виплати дивідендів на фінансовий стан суб'єктів господарювання, що сприятиме формуванню оптимальних пропорцій розподілу корпоративного чистого прибутку як з погляду державних інтересів, так і суб'єктів господарювання управління.

У цьому контексті достатньо обґрунтованою є думка тих фахівців [4], котрі вважають, що ефективна дивідендна політика підприємств можлива виключно в межах єдиної державної політики, яка має реалізовуватися у взаємодії Кабінету Міністрів, Міністерства фінансів, Мінекономрозвитку, Фонду держмайна, інших суб'єктів, що здійснюють управління корпоративними правами держави. При цьому стратегічні аспекти має визначати Кабінет Міністрів, а оперативну та координуючу функцію необхідно покласти на Мінекономрозвитку, як орган, що забезпечує стратегічний розвиток державного сектору економіки.

Для реалізації цих положень усі АТ держсектору необхідно розділити на три групи: 1) група АТ, в яких отримання дивідендів є пріоритетною ціллю управління корпоративними правами держави (до складу цієї групи доцільно включити крупних платники дивідендів, а також високорентабельні суб'єкти господарювання, які сплачують левову частку дивідендів);

2) група АТ, в якій переважають цілі промислової політики, тоді як розмір дивідендів, що сплачується господарським товариством, несуттєво впливає на загальні надходження до державного бюджету (середньобюджетні платники дивідендів); 3) група АТ, де дивіденди як ціль управління ігноруються, а переважно використовуються політичні та соціальні критерії оцінки ефективності їх діяльності (дрібні платники дивідендів, низькорентабельні виробництва, а також «недоприватизовані» підприємства) [1].

Виходячи з різного розміру пакету акцій у володінні держави формується множина з шести груп підприємств, у кожній з яких будуть реалізовані різні цілі держави щодо дивідендів залежно від фінансового стану товариств (див. табл.).

При цьому найбільш активна дивідендна політика реалізуватиметься для АТ першої групи, зокрема для визначення рекомендованого значення нормативу відрахування дивідендів для першої групи товариств, в яких більше 50% корпоративних прав належить державі, може бути запропонований наступний покроковий порядок.

1. На виплату дивідендів в обов'язковому порядку направляється фіксована частина чистого прибутку АТ (наприклад, на рівні існуючого базового нормативу в розмірі 30%).

2. Розглядається і затверджується фінансування ефективних інвестиційних проектів АТ з чистого прибутку та на підтримання відповідного рівня фінансового та технічного стану основних засобів товариства, забезпечення подальших перспектив його розвитку, а також на соціальні цілі згідно з проектами фінансових планів та інвестиційними планами на середньострокову перспективу. При цьому таке використання чистого прибутку на фінансування інвестиційних проектів визнається ефективним при одночасному виконанні таких трьох умов: по-перше, на інвестиції повністю використані амортизаційні ресурси АТ; по-друге, збільшення позикових коштів АТ є економічно недоцільним; по-третє, рівень прибутковості інвестиційного проекту, що фінансується за рахунок чистого прибутку (без залучення позикових коштів), не нижче рівня прибутковості капіталу, який використовується у даній галузі або інших галузях економіки порівняно з показниками підприємницьких ризиків. У разі якщо хоча б одна з вищевказаних умов не виконується, використання чистого прибутку на інвестиції вважається недостатньо обґрунтованим.

3. На виплату дивідендів направляється певна частина чистого прибутку АТ, що залишилася, залежно від фінансового стану товариства. Для обґрунтування обсягу цієї частини чистого прибутку АТ доцільно проводити аналіз можливого впливу виплати дивідендів на фінансовий стан товариства.

Як показав аналіз застосування такого підходу до дивідендної політики, керівними органами РФ зумовив значне зростання дивідендних надходжень федерального бюджету порівняно з 90-ми роками [5, 6].

Поділ господарських товариств держсектору на групи за цілями в дивідендній політиці та можливістю реалізації майнових прав держави

Цільова група Частка КПД	Пріоритетна	Перманентна	Ігнорування
	Більше 50% корпоративних прав	Активна дивідендна політика з поведінкою мажоритарного акціонера (рекомендований діапазон значення нормативу відрахування дивідендів – понад 30%)	Переважна реалізація цілей промислової політики з супутньою ситуативною дивідендною політикою (рекомендований діапазон значення нормативу відрахування дивідендів – від 15 до 30%)
Менше 50% корпоративних прав	Активна дивідендна політика з поведінкою міноритарного акціонера (рекомендований діапазон значення нормативу відрахування дивідендів – не нижче ніж 30%)	Ситуативна дивідендна політика в якості міноритарного акціонера (рекомендований діапазон значення нормативу відрахування дивідендів – від 15 до 30%)	Пасивна дивідендна політика (рекомендований діапазон значення нормативу відрахування дивідендів – від 0 до 30%)

Розроблено авторами з використанням [1].

Іншим важливим аспектом дивідендної політики є забезпечення дієвого контролю за процесом фактичної сплати дивідендів до державного бюджету. Зокрема, як свідчить практика, одним з характерних порушень чинного законодавства у сфері дивідендної політики є ухилення від сплати дивідендів на підставі відсутності проведення загальних зборів акціонерів. Саме тому доцільним є розповсюдження контролю за реалізацією дивідендної політики з фактичного моменту отримання господарським товариством чистого прибутку за підсумками звітнього року.

Для цього доцільно зобов'язати податкові органи при отриманні фінансової звітності за відповідний рік від господарських організацій, у статутному капіталі яких є державна частка, інформувати відповідні органи управління про фактичну наявність чистого прибутку.

На підстав цього відповідні органи управління, а також Мінекономрозвитку повинні завести відповідний реєстр господарських організацій, у статутному капіталі яких є державна частка, та які отримали чистий прибуток як основу для відстеження подальшого процесу сплати дивідендів. Що стосується ведення зазначеного вище реєстру господарських організацій, у статутному капіталі яких є державна частка та які отримали чистий прибуток як основу для відстеження подальшого процесу сплати дивідендів, то підставою для включення до нього у відповідному році є як отримання чистого прибутку за підсумками попереднього року, так і заборгованість із виплати дивідендів за попередній рік. Це дозволило б мати протягом усього року вичерпну інформацію щодо нарахування та сплати господарськими організаціями дивідендів у відповідному році, наявності заборгованості, а також здійснювати належний контроль за цим процесом в розрізі платників.

Висновки

Для вдосконалення формування та реалізації дивідендної політики держави доцільно вжити таких заходів:

- внести зміни в Закон України «Про акціонерні товариства», зміст яких полягає в тому, що для АТ, де держава має корпоративні права, рішення про виплату дивідендів регламентується з урахуванням вимог п. 5 статті 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності»;
- запровадити (після нормалізації загальнополітичної ситуації в країні) більш диференційований підхід щодо визначення розміру сплачуваних господарськими організаціями

дивідендів з урахуванням їх фінансового стану (залежно від особливостей їх груп та розміру пакету акцій);

- запровадити контроль за виплатою дивідендів з фактичного моменту отримання господарським товариством чистого прибутку за підсумками звітнього року, для чого необхідно зобов'язати податкові органи при отриманні фінансової звітності за відповідний рік від господарських організацій, у статутному капіталі яких є державна частка, повідомляти відповідні органи управління про фактичну наявність чистого прибутку;

- запровадити ведення щорічного реєстру господарських організацій, у статутному капіталі яких є державна частка та які отримали чистий прибуток, як основу для відстеження подальшого процесу сплати дивідендів, а підставою для включення до нього у відповідному році є як отримання чистого прибутку за підсумками попереднього року, так і заборгованість із виплати дивідендів за попередній рік.

Таким чином, впровадження в практику державного управління запропонованих рекомендацій дозволить удосконалити формування та реалізацію дивідендної політики держави, а також здійснювати дієвий контроль за процесом нарахування і перерахування господарськими організаціями дивідендів на державну частку, що сприятиме захисту майнових інтересів держави та урахуванню інтересів відповідних суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Прасолов І.М. Дивідендна політика підприємств державного сектору: проблеми та шляхи їх вирішення / І.М. Прасолов // Ринок цінних паперів України. – №1–2. – 2010. – С. 17–21.
2. Василенко Ю. Для Феміди інтереси держави – другорядні? [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://uamedia.visti.net/content/dlya-femidi-interesi-derzhavi-drugoryadni>
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» (від 14.01.2011 №11). – [Електрон. ресурс] // Режим доступу: www.rada.gov.ua
4. Леонов Д. Діалектика дивідендної політики в умовах зростання невизначеності сучасної економіки / Д. Леонов, І. Прасолов // Економіка України. – 2012. – №7. – С. 45–54.
5. Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы // Институт экономики переходного периода. – М.: 2007. – 176 с.
6. <http://www.rosim.ru/about/reports/performance/108048>

УДК: 336.764

О.В. ЛЮБКІНА,

к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

«Непрозорі» фінансові ринки: види, причини формування та вплив на цінову ефективність і захищеність інвесторів

У статті піднімається проблема забезпечення ефективності фінансових ринків в умовах зростання їх фрагментованості, зокрема в результаті неоднорідної транспарентності систем торгівлі. Аналізується структура, динаміка обсягів «непрозорих» ринків, наслідки їх функціонування для фінансової системи.

Ключові слова: фінансові ринки, системи торгівлі, постторгівельна транспарентність, предторгівельна транспарентність, «темні пули», біржова торгівля, OTC-ринок, фрагментованість систем фондової торгівлі, блок-торгівля.

«Непрозрачные» финансовые рынки: виды, причины формирования и влияние на ценовую эффективность и защищенность инвесторов

В статье поднимается проблема обеспечения эффективности финансовых рынков в условиях усиления их фрагментированности, в том числе в результате неоднородной транспарентности торговых систем. Анализируется структура, динамика объемов «непрозрачных» рынков, последствия их функционирования для финансовой системы.

Ключевые слова: финансовые рынки, системы торговли, постторговая транспарентность, предторговая транспарентность, «темные пулы», биржевая торговля, OTC-рынок, фрагментированность систем фондовой торговли, блок-торговля.

O. LIUBKINA,

PhD, docent, doctorant of department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv

The «opaque» financial markets: types, reasons of formation and their impact on the price efficiency and the investor protection

The article devoted to the issue of ensuring of the efficiency of financial markets in the circumstances of increasing of their fragmentation, that also due to inhomogeneous transparency of trading systems. The author examined of the structure, the volume dynamics of the «opaque» markets, and their impact on the performance of the financial system.

Keywords: financial markets, trading venue, pre-trade transparency, post-trade transparency, «dark pool», exchange trading, over the counter market, fragmentation of trading venues, block trade.

Постановка проблеми. Сучасний фінансовий капітал неможливо уявити поза межами інформаційного простору як в операційному сенсі – переважна більшість фінансових операцій здійснюється в межах комунікаційних мереж, фінансовий капітал майже втратив матеріальну форму, так і з точки зору фундаментальних факторів його функціонування. Інформаційний простір у якому функціонує фінансовий капітал визначає його вартісні параметри, напрям його руху як у галузевому так і у територіальному сенсі. Інформаційна асиметрія, що характеризує невідповідність інформації, якою володіють фінансові суб'єкти та реальної інформації, породжує відхилення ринкової вартості від справедливої вартості фінансових активів.

Основним завданням процедур транспарентності на ринках фінансових активів є надання доступу до інформації про поточні умови ринку. Забезпечення прозорості торгових операцій на фінансовому ринку має ключове значення: (1) з точки зору конкуренції – усуває цінові викривлення, що породжуються фрагментованістю фінансового ринку; (2) з точки зору захисту інвесторів – створює умови для виконання заявок на умовах best execution і за справедливою ціною. В останні 5–6 років усе більшого поширення набувають системи торгівлі, до яких висувуються нижчі вимоги щодо розкриття інформації – «непрозорі» ринки. Подібні торгові системи були розраховані переважно на інституційних інвесторів, і метою їх створення було уникнення тиску на ринкові ціни в результаті укладання великих за обсягом угод. Наразі обсяги цієї торгівлі в окремих країнах співставні з обсягами торгівлі на найбільших національних біржах, що створює потенційну загрозу для ринкової ефективності, приводить до нерівності конкурентних умов і порушення цілісності інформаційного середовища фінансового ринку, стає причиною порушення прав індивідуальних учасників фінансового ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інформаційна складова сучасного фінансового ринку досліджувалася Д. Акерлофом, Г. Беккером, Т. Ваге, Л. Зингалесом, К. Ерроу, Д. Канеманом, Ч. Киндльбергером, К. Кобаяши, Х. Лиллендом, Д. Пайлом, Р. Раджаном, Г. Саймоном, Дж. Синки,

Дж. Стігліцем, Ю. Фамою та іншими. Проте динамічні зміни в торгівельній інфраструктурі фінансових ринків, що породжують інформаційну асиметрію, вимагають подальших досліджень даної проблеми з врахуванням нових умов і у практичному аспекті.

Мета статті полягає у визначенні місця ринків з обмеженою транспарентністю в системі сучасного фінансового ринку, виявленні їхнього впливу на ефективність ціноутворення. В статті оцінюються необхідні заходи в галузі регулювання фінансових ринків для забезпечення захисту прав дрібних інвесторів.

Виклад основного матеріалу. Одним із трендів розвитку фінансових ринків у XXI ст. став розвиток способів комунікації між продавцями і покупцями фінансових активів (trading venue). Послуги з організації торгівлі фінансовими активами надаються значною кількістю інститутів, що відносяться до організованих майданчиків, і великою кількістю посередницьких систем, що не підпадають під категорію організованих ринків.

Сучасні фінансові ринки – сукупність відносно «мільких» ринків, пов'язаних між собою каналами з високою пропускну здатністю, по яким переміщується капітал і інформація. Проте система інформаційного обміну не завжди досконала, що створює проблему фрагментованості ринку, коли торгівля одним інструментом відбувається одночасно на декількох майданчиках, відносно ізольованих один від одного як з точки зору режимів торгівлі, так і з точки зору поширення інформації про ціни.

Важливою передумовою цінової ефективності фінансових ринків в умовах фрагментованості є ступінь їх інформаційної «прозорості». Першою чергою це стосується так званої торгівельної транспарентності, що характеризує строки та повноту поширення даних про ціни і обсяги укладених угод.

Розрізняють предторгівельну транспарентність (pre-trade transparency), що передбачає зобов'язання оприлюднювати у режимі реального часу інформацію про ціни і обсяги поданих до початку торгів заявок. Це дає всім учасникам торгівлі мож-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ливість визначитись щодо очікуваної ціни, її тренду та частково усуває негативний ефект фрагментованості вторинного фондового ринку. Постторгівельна транспарентність (post-trade transparency) передбачає зобов'язання торгової системи оприлюднювати звіт про обсяги та ціни укладених угод. Така інформація дозволяє незалежним торговцям і брокерам порівнювати підсумки торгів на різних торгових майданчиках, а клієнтам – визначити наскільки брокер дотримався принципу «кращого виконання» заявки (англ. best execution).

Постторгівельна транспарентність є звичайною практикою майже для всіх торгових систем з офіційним статусом, а в окремих випадках і для двосторонньої торгівлі. Так, Директивою про ринки фінансових інструментів (MiFID) [1] встановлено навіть вимоги до інвестиційних фірм, що ведуть операції з цінними паперами за межами регульованих ринків, оприлюднювати інформацію про обсяги і ціну, час укладання угод «настільки близько до реального часу, наскільки це можливо на розумній комерційній основі». В США з 1993 року для національних, а з 2008 року і для іноземних цінних паперів встановлена вимога щодо повідомлення про результати угод укладених на OTC-ринку через автоматизовану систему підтвердження транзакцій OTC Reporting Facility (ORF) протягом 90 секунд з моменту її укладання [2].

Предторгівельна транспарентність застосовується не на всіх торгових майданчиках, а тільки на так званих регульованих ринках (фондові біржі, окремі багатосторонні системи торгівлі). В результаті різниця у вимогах, що висувуються до транспарентності торгівлі, надає окремим торговим системам (брокерські кросингові системи, торгові платформи деривативів тощо) певних переваг. Спроба використати конкурентну перевагу приводить до поступового переміщення торгівлі фінансовими активами на нерегульовані ринки.

Найбільш вираженою дана тенденція є на ринках деривативів, де близько 90% угод укладаються поза біржею (off-

exchange venues) (див. табл.). Проблемою, що ускладнює моніторинг ринку деривативів, виступає відсутність системи обов'язкової реєстрації угод та надання звітів про угоди – переважно це стосується індивідуальних двосторонніх угод.

Проте якщо така структура ринку похідних інструментів формувалась протягом декількох десятиліть і на сьогодні досягається певний прогрес у підвищенні прозорості та забезпеченості OTC-деривативів, то на традиційних ринках – особливо це стосується ринку акцій, спостерігається протилежна тенденція. «Темна торгівля» має тенденцію до зростання. В США «темні ринки» займають 15% в торгівлі акціями (див. рис.). Близькі показники мають «непрозорі» ринки і у світовій торгівлі фінансовими активами. За оцінками брокерської компанії Rosenblatt Securities Inc., у режимі відмови від предторгівельної транспарентності укладається понад 10% угод, що укладаються на регульованих ринках, а якщо додати обсяги OTC-торгівлі, то близько 45% ринку є «темним» (див. рис.).

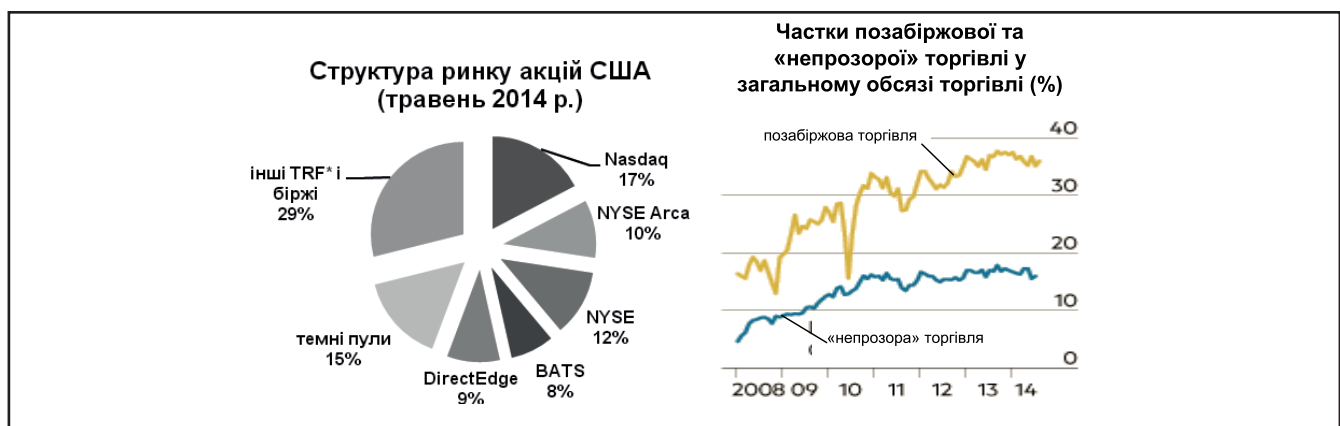
Зростання обсягів електронної торгівлі, яка пропонує можливості швидкого укладання з низькими витратами, і в подальшому може сприяти розширенню «темних ринків» та використанню «темних ордерів». Але перенесення значного обсягу торгівлі на «темні ринки» знижує дієвість системи регулювання ринків, якість механізму визначення ціни загалом на фінансових ринках.

Таким чином, наразі саме предторгівельна транспарентність є ключовою для процесу формування ціни і виступає основним критерієм для класифікації торгівельного майданчику. Розрізняють так звані світлі ринки (Lit market), на яких застосовується процедура предторгівельної транспарентності, і «темні пули ліквідності», «чорні пули» (Dark pool), або «непрозорі ринки» (Opaque market), торгівельні системи, в яких перед початком торгів не відображаються ціни і обсяги заявок в системі.

Структура ринку похідних інструментів станом на 2009 рік

	OTC			Біржовий сегмент
	OTC-угоди без забезпечення	OTC-угоди із забезпеченням	OTC-угоди через ЦК	Торгівля на регульованому ринку через ЦК
Торгівля	Двостороння і багатостороння (близько 90%)			Багатостороння (близько 10%)
Реєстрація/звітування	Відсутня або обмежена (близько 60%)/ Торгова звітність (4%)		Регульовані ринки (близько 30%)	

Складено на основі даних [3].



Кількісні показники «непрозорих» ринків [4, 5]

Подібні торговельні системи, своєю чергою, представлені двома типами:

а) системи, які кросують ордери і до яких не застосовують вимоги предторгівельної транспарентності. Dark pools, як правило, знаходяться у власності великих інвестиційних банків (Deutsche Bank, Goldman Sachs, Credit Suisse, Barclays, UBS) або великих брокерських фірм (Liquidnet, ITG). Загалом нараховується близько 40 діючих Dark pools у США і 19 в об'єднаній Європі [4]. Це системи електронних торгів, які використовуються брокерами-дилерами, інвестиційними фондами, банками для укладання великих за обсягами угод. Учасники не розкривають котировки для всіх учасників ринку, а сповіщають обмежену аудиторію про намір купити – продати певний інструмент за фіксованою ціною, або за ціною, що буде встановлена;

б) торгові майданчики, що вдаються до процедури офіційної відмови від торговельної транспарентності (pre-trade transparency waiver) (наприклад, багатосторонні системи торгівлі (MTFs)). В окремих випадках існує потреба здійснювати організовану торгівлю цінними паперами без дотримання принципів транспарентності – блок-торгівлю. Блок-торгівля (block trade) застосовується до угод по великому пакету цінних паперів (в США це понад 10 тис. акцій, або пакет облігацій вартістю понад \$200 тис.). Така угода представляє собою дозволена, неконкурентну угоду, що укладається на основі приватних перемовин і з пакетом цінних паперів, що значно перевищує встановлену порогову кількість. Така торгівля відокремлена від голосової торгівлі чи електронної торгівлі і передбачає перемовини з обмеженим колом потенційних покупців. Про результати проведеної угоди відразу сповіщають біржу, яка оприлюднює інформацію.

Метою введення таких «виокремлених» торгів є захист ринку від значної зміни цін внаслідок різкого збільшення пропозиції певного цінного паперу. Такі угоди стають цінним джерелом інформації для оцінки вартості при операціях злиття і поглинання, адже дають вартість в умовах так званого «чистого ринку» (clear the market), коли на ринку достатня пропозиція акцій, та нівелюють вплив цін окремих невеликих угод.

Безпосередньо до «темних пулів» біржі відносяться неоднозначно. З одного боку, визнають їх доцільність для торгівлі між інституційними учасниками ринку, які ведуть укладають угоди з великими пакетами акцій, і часто самі виступають ініціаторами створення таких майданчиків. Наприклад SmartPool – торговельна система утворена NYSE Euronext у партнерстві з HSBC, J.P. Morgan and BNP Paribas, та призначена для укладання угод між інституційними клієнтами без відображення інформації про ціни та обсяги заявок. З іншого боку, існування значного за обсягами «темного» ринку ставить під сумнів інформаційну повноту самого біржового ринку та ефективність організованих ринків у визначенні цін.

Актуалізується і другий аспект впливу поширення «непрозорих» ринків – проблема захисту прав інвесторів. Прикладом тієї уваги, що надається регуляторами діяльності «непрозорих» ринків і певною мірою, неоднозначності проблеми, є позов Комісії з цінних паперів і фондових бірж США до інвестиційного банку Barclays у червні цього року щодо недоброякісної ділової практики та введення в оману клієнтів стосовно рівня захисту при укладанні угод в BarclaysLX –

«непрозорій» торговій системі, утвореній банком. Ключовим моментом тут виступає поєднання двох «інновацій» торгівлі фінансовими активами – Dark pools і високочастотної торгівлі (high frequency trading (HFT)).

HFT передбачає здійснення значної кількості транзакцій за короткий проміжок часу з метою отримання прибутку від над короткострокових коливань курсів при невисоких ризиках. Ведення такої торгівлі безпосередньо пов'язана з можливістю максимально скоротити час між поданням заявки і її отриманням на ринку (латентність торгівлі) за рахунок спрощення систем доступу до торгівлі. Зміст проблеми полягає в тому, що надання окремим учасникам торгівлі каналів швидкісного інформаційного обміну (direct data feeds) ставить у нерівні умови інших учасників. У звинуваченнях конкретно Barclays мова йшла про факти навмисного затримання обробки заявок інших клієнтів, щоб надати можливість для арбітражу HFT-трейдерам, та свідоме введення в оману інвесторів і розповсюдження неправдивої інформації про захищеність торгової системи в рекламних буклетах BarclaysLX. В результаті акції Barclays і ще десяток банків і інвестиційних компаній, що володіли «непрозорими» майданчиками втратили \$13 млрд. своєї ринкової капіталізації.

Отже, результатом недостатньої транспарентності торгівлі на фінансових ринках виступає недостатній захист прав інвесторів. Є декілька драйверів цієї проблеми:

- постачальники навіть одного типу послуг можуть підпадати під різні режими регулювання, тому інвестор, як споживач послуги, користуючись одними й тими послугами різних типів постачальників може мати різний ступінь захисту, часто навіть не здогадуючись про це. Така необізнаність може дати можливість високочастотним торговцям отримувати прибутки за рахунок інших клієнтів;

- звичайна ділова практика передбачає чітке виконання інструкцій клієнта фінансовим посередником на умовах, що є найбільш вигідними. Водночас якість інвестиційної консультації на стадії надання послуги не контролюється. Від інвестиційних консультантів не вимагається чіткого пояснення підстав наданих рекомендацій. Складність сучасних систем маршрутизації ордерів дає можливість брокеру діяти згідно з власними економічними інтересами, а не інтересами клієнта. Наприклад, брокери можуть надавати перевагу угодам в dark pools із нижчими витратами на виконання повідомляючи клієнта про це лише після торгів;

- посередники часто застосовують систему стимулів для залучення клієнтів та підвищення їх активності і мають привести до підвищення якості обслуговування клієнтів. Проте причини та наслідки застосування цих стимулів не завжди повністю зрозумілі клієнтам. Водночас це може породжувати проблему морального вибору для самого інвестора та впливати на його поради клієнту;

- якість виконання заявок клієнта, дотримання практики «найкращого виконання» (best execution) важко оцінити. Проте вимоги до постторгівельної транспарентності передбачають оприлюднення ціни та обсягу лише укладених угод. А такі параметри, як час на виконання угоди, ціни за угодами, що були відмінені до виконання, залишаються недоступними, хоча вони також є важливою інформацією, що дозволила б посереднику виконати доручення клієнта краще. Особливо

на ринках зі значними обсягами HFT–торгівлі: близько 90% заявок високочастотних трейдерів відмінюються.

Таким чином, що стосується захисту прав інвестора, відсутність дій на рівні національних регуляторів може призвести до зростання прецедентів, коли недостатність інформації стає причиною конфлікту інтересів учасників ринку та приводить до прямих збитків. Така ситуація, звичайно, небажана з точки впливу на довіру до фінансових ринків і посередників і може приводити до негативних соціально–економічних наслідків та накопичення системних ризиків.

Даючи оцінку «непрозорим» ринкам, не вірно загострювати увагу тільки на негативних наслідках їх функціонування. Як зазначалося, у такий спосіб фондові ринки можна захистити від цінових коливань унаслідок нестандартних за обсягом угод. Великі за обсягами заявки надходять у «непрозору» базу даних (англ. dark order book) та не впливають на ціни відкритого ринку. З іншого боку, слід враховувати, що на відміну від акцій ринки інших інструментів переважно є дилерськими і демонструють значно нижчу активність вторинної торгівлі. За цих умов обмеження транспарентності дають переваги дилерам, які ризикують власним капіталом виконуючи зобов'язання щодо «підтримки ринку» певного інструменту.

Висновки

На фоні масштабних операцій злиття і поглинання в останні десять років у сегменті організованої фондової торгівлі, урізноманітнення альтернативних торгових майданчиків створює хитку рівновагу між фрагментованістю і концентрованістю ринку. Для фінансових ринків дилема «фрагментованість – концентрація» має декілька аспектів впливу: на конкуренцію, транспарентність, захист прав інвесторів, і врешті – на ступінь ризиків для учасників ринку і ефективність фінансового ринку.

Важливість проблеми забезпечення адекватної транспарентності фінансових ринків усвідомлюється як на рівні національних регуляторів, так і на рівні інтегрованих органів регулювання та нагляду за фінансовими ринками. Проте не слід недооцінювати можливості саморегулювання. За визнанням самих професійних учасників ринків фінансові інститути мають немало власних можливостей для запобігання так званого «забруднення басейну» через встановлення чітких правил торгівлі та контролю за їх дотриманням.

Стосовно напрямів діяльності національних регуляторів, тут спостерігаються різні підходи: від вирішення проблеми у широкому контексті (США, ЄС) до вирішення конкретних проблем, пов'язаних із «непрозорими» ринками (Гонконг, Канада, Австралія).

Прикладом першого виступають заходи європейського і американського регуляторів, які зосереджені на причинах конфлікту інтересів та ускладненні структури фінансових ринків протягом останніх двадцяти років. За рішенням Комісії з цінних паперів і бірж США з 2014 року розпочато оприлюднення інформації про торгівлю в альтернативних торгів-

ельних системах, окремі «темні пули» з власної ініціативи також почали оприлюднювати інформацію про ціни. Проте, враховуючи обсяги торгів на позабіржовому ринку, такої інформації все одно недостатньо. Крім того, навіть на ринках, що застосовують процедуру предторгівельної транспарентності, виникають проблеми: вартості інформації, співставності формату звітів, що дозволяє порівнювати та консолідувати інформацію.

Країни, що більшою мірою зосередилися на нюансах «темної» торгівлі, пропонують дозволити доступ до таких ринків інституційним інвесторам, а для роздрібних ввести заборону (Гонконг), дозволити направляти ордери для виконання в «непрозорих» системах тільки у разі, якщо вони пропонують ціну кращу ніж регульовані ринки (Канада, Австралія). Водночас виникають питання методики оцінки такої кращої ціни. Результатом введення подібних обмежень у Канаді стало перетікання торгівельного потоку до біржового обороту – обсяги торгівлі на «темних» ринках впали вдвічі.

Дискусійним є введення прямих обмежень на торгівлю у «темних» пулах, які плануються в ЄС (не більше 4% операцій у межах однієї системи і не більше 8% місячної торгівлі в регіоні) [6].

Технічні та інституційні інновації у галузі торгівлі фінансовими активами пропонують засоби для підвищення прибутковості фінансової діяльності, проте зміни, пов'язані з ними, приводять до застарівання чинних інституційних і ринкових правил. Нові способи ведення фінансових операцій здатні суттєво змінити співвідношення ринкових і неринкових механізмів та умови конкуренції на фінансових ринках.

Ураховуючи ті специфічні завдання, які виконують «непрозорі» ринки в системі фінансових ринків, та ризики, що пов'язані з їх діяльністю, ключовим питанням є обґрунтування доцільності відмови від предторгівельної транспарентності у кожному конкретному випадку в контексті збереження ефективності цінового механізму фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Markets in Financial Instruments Directive – MiFID. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/securities/isd/mifid/index_en.htm
2. Сайт Комісії з цінних паперів і бірж США. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sec.gov/divisions/marketreg/mrrotc.shtml>
3. The Global Derivatives Market. A Blueprint for Market Safety and Integrity. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deutsche-boerse.com>
4. Rosenblatt Securities| Rosenblatt's Monthly Dark Liquidity Tracker. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://rbll.com/lettherebelight_details.aspx?id=483
5. NYSE daily share volume in NYSE listed issues. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nyse.com/data/transactions-statistics-data-library>
6. Bullock N. Financial regulators probe dark pools. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ft.com/intl/cms>

М.Р. КОВАЛЬСЬКИЙ,

к.н.д.у., доцент кафедри туризму та загальнонаукових дисциплін, Київський славістичний університет

Державне управління земельним фондом

Стаття присвячена актуальним питанням у сфері державного управління використання земельного фонду.

Ключові слова: земельний фонд, державне управління, використання земель.

М.Р. КОВАЛЬСЬКИЙ,

к.н.г.у., доцент кафедри туризму и общенаучных дисциплин, Киевский славістический университет

Государственное управление земельным фондом

Статья посвящена актуальным вопросам осуществления органами государственной власти контроля в сфере государственного управления использования земельного фонда.

Ключевые слова: государственное управление, земельный фонд, использование земель.

M. KOWALSKI,

assistant professor of tourism and general subjects Kiev Slavystycheskyy University

Governance land fund

The article is devoted topical issues in the sphere of state management of land use.

Keywords: land background, governance, land use.

Постановка проблеми. У соціальній значимості земля є базисом розвитку продуктивних сил, засобом виробництва і предметом праці в сільському й лісовому господарствах та джерелом продовольства. В контексті реформування економічної системи України земля як базис будь-якої системи була і залишається основним надійним ресурсом оздоровлення економічної ситуації, що склалася на сьогодні в країні. Подолання економічної кризи через залучення в ефективний обіг земельно-ресурсного потенціалу та удосконалення земельних відносин має розглядатись як пріоритетний напрям соціально-економічного розвитку України [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема управління використання земельного фонду України з кожним роком стає все більш важливою. Способи та методи управління використання земельного фонду України формуються на основі «земельної політики». Економічні питання управління використання земельного фонду України знайшли своє відображення у працях таких вчених, як О.Г. Мордвінов [7], Н.Р. Малишева [6], Ю.Р. Шеляг-Сосонко [5], Я.М. Лазаренко [4], К.В. Афанасенко [3].

Мета статті. Наша країна вже давно на шляху до європейського захисту навколишнього природного середовища, саме тому назріло питання необхідності термінового вдосконалення правової та законодавчої бази державного управління використання земельного фонду України.

Виклад основного матеріалу. Потрібність в управлінні використання земельного фонду України обумовлена нормою Конституції України, згідно з якою: «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться у межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктом права власності українського народу. Від імені українського народу права власника здійснюють органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування...» [1].

Усі землі, що знаходяться в межах території України, становлять єдиний земельний фонд. Залежно від цільового призначення земельний фонд України підрозділяють на категорії земель. Класифікація земель в залежності від їх цільового призначення дозволяє застосовувати диференційований під-

хід до правового регулювання земельних відносин в рамках правового режиму земельного фонду. Під цільовим призначенням земель розуміють встановлений правовий режим, умови і межі використання земель для конкретних цілей. Землі України за основним цільовим призначенням поділяються на землі сільськогосподарського призначення, землі житлової та громадської забудови, землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, землі оздоровчого призначення, землі рекреаційного призначення, землі історико-культурного призначення, землі лісового фонду, землі водного фонду, землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення [8]. Земельні ділянки кожної категорії земель, які не надані у власність або користування громадян чи юридичних осіб, можуть перебувати у запасі. Наведені категорії земель за своїм цільовим призначенням, за своїм внутрішнім складом неоднорідні. Вони включають в себе землі, що використовуються для різних господарсько-економічних цілей, які визначають особливості їх правового режиму в рамках загального правового режиму відповідної категорії земель. Структура земельного фонду не є статичною. Під дією різних економічних, екологічних та інших факторів відбуваються зміни як у складі земельного фонду, так і всередині кожної категорії.

Необхідність державного управління земельним фондом зумовлена економічними значенням землі для життєдіяльності суспільства та незамінністю в сфері матеріального виробництва та інших галузях господарської діяльності. Зміст державного управління земельним фондом полягає у забезпеченні раціонального використання і ефективної охорони земель на основі проведення організаційно-правових та адміністративно-управлінських заходів у поєднанні з стимулюючими мірама економічного характеру.

Загальне державне управління здійснюється державними органами загальної та спеціальної компетенції і має територіальний характер. Воно розповсюджується на всі землі в межах території України незалежно від категорії земель та суб'єктів, що ними володіють. До відання держави у галузі регулювання земельних відносин належить законодавче регулювання земельних відносин, розпорядження землями

загальнодержавної власності України, встановлення порядку і середніх ставок плати за використання землі, граничних розмірів орендної плати за землю, організація і здійснення державного контролю за використанням та охороною земель та їх моніторингу, розробка і виконання разом з місцевими радами народних депутатів державних програм щодо раціонального використання земель, підвищення родючості ґрунтів, охорони земельних ресурсів у комплексі з іншими природоохоронними заходами, встановлення основних положень землеустрою і порядку ведення державного земельного кадастру, організація їх здійснення, вирішення інших питань у галузі регулювання земельних відносин [9].

Діяльність по управлінню земельним фондом розкривається через його функції. Основні функції державного управління земельним фондом включають: ведення державного земельного кадастру і обліку земель, планування використання і охорони земель, надання та виїмка земель, здійснення землеустрою, проведення державного контролю за використанням і охороною земель, вирішення земельних спорів.

Важливою функцією державного управління земельним фондом є контроль за правильним використанням і охороною землі всіма землекористувачами. Контроль за використанням та охороною земель полягає в забезпеченні додержання органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями і громадянами земельного законодавства України. Система контролю за використанням і охороною земель включає в себе здійснення ведення моніторингу земель. Моніторинг земель – це система спостереження за станом земель з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки, відвернення та ліквідації наслідків негативних процесів. Стан земельного фонду оцінюється шляхом аналізу ряду послідовних спостережень і порівнянь одержаних показників. Інформаційне забезпечення моніторингу земель складається з даних, які мають необхідну повноту для об'єктивної оцінки ситуації, її моделювання та прогнозування [7].

Інструментом державного управління земельним фондом є Державний земельний кадастр. Він забезпечує прийняття науково обґрунтованих рішень в області організації раціонального використання і охорони землі. Державний земельний кадастр – це єдина державна система земельно-кадастрових робіт, яка встановлює процедуру визнання факту виникнення або припинення права власності і права користування земельними ділянками та містить сукупність відомостей і документів про місце розташування та правовий режим цих ділянок, їх оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристику, розподіл серед власників землі та землекористувачів. Призначенням державного земельного кадастру є забезпечення необхідною інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зацікавлених підприємств, установ і організацій, а також громадян з метою регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, визначення розміру плати за землю і цінності земель у складі природних ресурсів, контролю за використанням і охороною земель, економічного та екологічного обґрунтування бізнес-планів та проектів землеустрою. Державний земельний кадастр включає дані реєстрації права власності, права користування землею та договорів на оренду землі, обліку кількості

та якості земель, бонітування ґрунтів, зонування територій населених пунктів, економічної та грошової оцінки земель. Землеустрій – це сукупність соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональної організації території адміністративно-територіальних утворень, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил. Основними завданнями землеустрою є: реалізація політики держави щодо науково обґрунтованого перерозподілу земель, формування раціональної системи землеволодіння і землекористувань з усуненням недоліків у розташуванні земель, створення екологічно сталих ландшафтів і агросистем; інформаційне забезпечення правового, економічного, екологічного і містобудівного механізму регулювання земельних відносин на національному, регіональному, локальному, господарському рівнях шляхом розробки пропозицій по встановленню особливого режиму і умов використання земель; встановлення на місцевості меж адміністративно-територіальних утворень, територій з особливим природоохоронним, рекреаційним і заповідним режимами, меж земельних ділянок власників і землекористувачів; землекористуванням, удосконалення співвідношення і розміщення земельних угідь, системи сівозмін тощо [10].

Громадяни та юридичні особи несуть цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність відповідно до законодавства за такі порушення: укладення угод з порушенням земельного законодавства, самовільне зайняття земельних ділянок, псування сільськогосподарських угідь та інших земель, їх забруднення хімічними та радіоактивними речовинами і стічними водами; засмічення промисловими, побутовими та іншими відходами; розміщення, проектування, будівництво, введення в дію об'єктів, що негативно впливають на стан земель; невиконання вимог щодо використання земель за цільовим призначенням; порушення строків повернення тимчасово займаних земель або невиконання обов'язків щодо приведення їх у стан, придатний для використання за призначенням; знищення межових знаків; приховування від обліку і реєстрації та перекручення даних про стан земель, розміри та кількість земельних ділянок; не проведення рекультивациі порушених земель; знищення або пошкодження протиерозійних і гідротехнічних споруд, захисних насаджень; самовільне відхилення від проектів землеустрою; ухилення від державної реєстрації земельних ділянок та подання недостовірної інформації щодо них; порушення строків розгляду заяв щодо відведення земельних ділянок, тощо.

Висновки

Для управління використанням земельного фонду України не вистачає балансу державного та ринкового підходів залежно від екологічної, економічної ситуації, частки земель державної та комунальної власності у загальному земельному фонді. Необхідно враховувати всю важливість нагляду держави. Також можна додати, що для ефективного управління використанням земельного фонду, крім державного управління, значну роль відіграє внутрішньогосподарське управління, що здійснюється конкретними суб'єктами права на землю – власниками земельних ділянок і землекористувачами, в обов'язки яких входить забезпечення в

процесі господарської діяльності раціональне використання земель. У зв'язку з цим таке управління земельним фондом є невід'ємною ланкою загальної системи державного управління земельним фондом України.

Список використаних джерел

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996 – №30. – 126 с.
2. Управління земельними ресурсами за редакцією професора А.М. Третяка. Навч. посібник. – Вінниця: Нова Книга, 2006 – С. 180–210.
3. Афанасенко К.В. Участь делегації Державного комітету лісового господарства України в 4-й міністерській конференції із захисту лісів у Європі у м. Відень (Австрія) // Причорноморський екологічний бюлетень. – 2004. – №1(11). – С. 163–166.
4. Лазаренко Я.М. Становлення законодавчих систем в Україні. Розвиток лісового законодавства України. – К.: Право України. – 2003. – №3. – С. 23–27.

5. Шеляг–Сосонко Ю.Р. Менеджмент охоронних лісів України. – К.: Фітосоціоцентр, 2003. – 299 с.
6. Малишева Н.Р., Олещенко В.І. та ін. Правові засади впровадження в Україні Конвенції про біорізноманіття. – К.: Хімджест. – 2003. – 176 с.
7. Мордвінов О.Г. Управління аграрним природокористуванням в умовах ринкової трансформації: монографія / О.Г. Мордвінов. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 344 с.
8. Земельний кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №3–4. – С. 27–78.
9. Лазор О.Я. Державне управління у сфері реалізації екологічної політики в Україні: організаційно–правові засади: монографія / О.Я. Лазор; [передмова і заг. наук. ред. проф. М.Д. Лесечка]. – Л.: Ліга–Прес, 2003. – С. 253–260.
10. Третяк А. Стан та шляхи розвитку земельних відносин і системи землекористування в аграрному комплексі України / А. Третяк // Землевпорядний вісник. – 2008. – №6. – С. 4–14.

А.О. КОШЕЛЬ,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Особенности оценки земель под сельскогосподарскими угодьями з використанням масових методів оцінювання

У статті проаналізовані основні аспекти оцінки земель сільськогосподарського призначення під сільськогосподарськими угоддями. Запропоновано класифікацію особливостей оцінки земель під сільськогосподарськими угоддями та наведені перспективи використання масової оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: оцінка земель, сільськогосподарські угоддя, масова оцінка, родючість, ґрунти.

А.А. КОШЕЛЬ,

к.э.н., Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Особенности оценки земель под сельскохозяйственными угодьями с использованием массовых методов оценки

В статье проанализированы основные аспекты оценки земель сельскохозяйственного назначения под сельскохозяйственными угодьями. Предложена классификация особенностей оценки земель под сельскохозяйственными угодьями и приведены перспективы использования массовой оценки земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: оценка земель, сельскохозяйственные угодья, массовая оценка, плодородие, почвы.

A. KOSHEL,

Ph.D. in economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Features land evaluation for agricultural land using a weight assessment methods

In this article the main aspects of evaluation of agricultural land for agricultural purposes is analyzed. The classification of the features of land evaluation for agricultural land is proposed and the prospects of using mass appraisal of agricultural land is cited.

Keywords: valuation of land, agricultural land, mass appraisal, fertility of the soil.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні йде процес формування ринку земель сільськогосподарського призначення. В умовах відсутності прозорості земельного ринку у господарюючих суб'єктах існує об'єктивна потреба в достовірній вартісній оцінці. Питання оцінки землі для України є відносно новими, тому що земля тривалий час була виключена зі сфери економічних відносин. Тому гостро стоїть питання щодо розробки відповідного стану ринку підходу до аналізу всього комплексу доступної інформації, який міг би використовуватися і в подальшому по мірі становлення ринку земель сільськогосподарських земель.

Чинна методична база оцінки землі не містить вичерпної відповіді на питання, як необхідно визначати ринкову вартість

земель сільськогосподарського призначення. Враховуючи ситуацію, яка склалася, на сьогодні виникає необхідність розробки якісної, ринково орієнтованої системи оцінки земель.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки земель сільськогосподарського призначення під сільськогосподарськими угоддями займаються ряд вітчизняних вчених, таких як С.Н. Волков, Р. Вессели, Ю.Ф. Дехтяренко, Джозеф К. Еккерт, В.М. Заяць, О.П. Канаш, Ю.М. Манцевич, А.Г. Мартин, Ю.М. Палеха, А.П. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон [4], проте питання масової оцінки земель сільськогосподарського призначення є порівняно новим і малодосліджуваним.

Метою статті є аналіз основних аспектів оцінки земель сільськогосподарського призначення під сільськогосподар-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ськими угіддями, а також розробка класифікації особливостей оцінки земель під сільськогосподарськими угіддями та приведення перспектив використання масової оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу. В умовах формування ринку земель, його непрозорості, недостатньої інформації щодо продажу земельних ділянок найбільшою значимістю набуває масова оцінка. Масова оцінка відрізняється від індивідуальної оцінки за цілями, завданнями і техніці оцінки одних і тих же показників.

Обидва види оцінки, використовуючи одні і ті ж методи, відрізняються технікою оцінки: глибиною аналізу і способами обробки, використовуваною для оцінки інформації.

Індивідуальна оцінка – метод отримання оцінок ринкових вартісних показників одного або декількох об'єктів, при якому для досягнення отриманого результату аналізується вся можлива сукупність факторів.

Масова оцінка – метод отримання оцінок ринкових вартісних показників групи однорідних об'єктів з використанням статистичної обробки реальної ринкової інформації.

Розвиток методів масової оцінки першою чергою визначається власне розвитком ринку. Як правило, результат, який отримується за допомогою масової оцінки, може слугити доброю базою для уточнення оцінюваного показника за допомогою індивідуальної оцінки.

Необхідно підкреслити, що індивідуальна і масова оцінки не є взаємозамінними. Кожна з них має свою область застосування. Масова оцінка – для одночасної оцінки великої однорідної групи об'єктів для оподаткування або оренди, а індивідуальна – для оцінки ринкової вартості окремих об'єктів при передачі їх у власність юридичних чи фізичних осіб. Обидва оцінки можуть лише доповнювати одна одну в необхідних для цього випадках.

І масова оцінка, і індивідуальна оцінка є систематичними видами оцінки, призначені для моделювання ринків, у тому числі ринку земель, засновані на одних і тих же принципах, включаючи принцип найбільш ефективного використання, але відрізняються масштабами моделювання, способами виміру, ціноутворюючих характеристик об'єктів і алгоритмами обробки ринкової інформації.

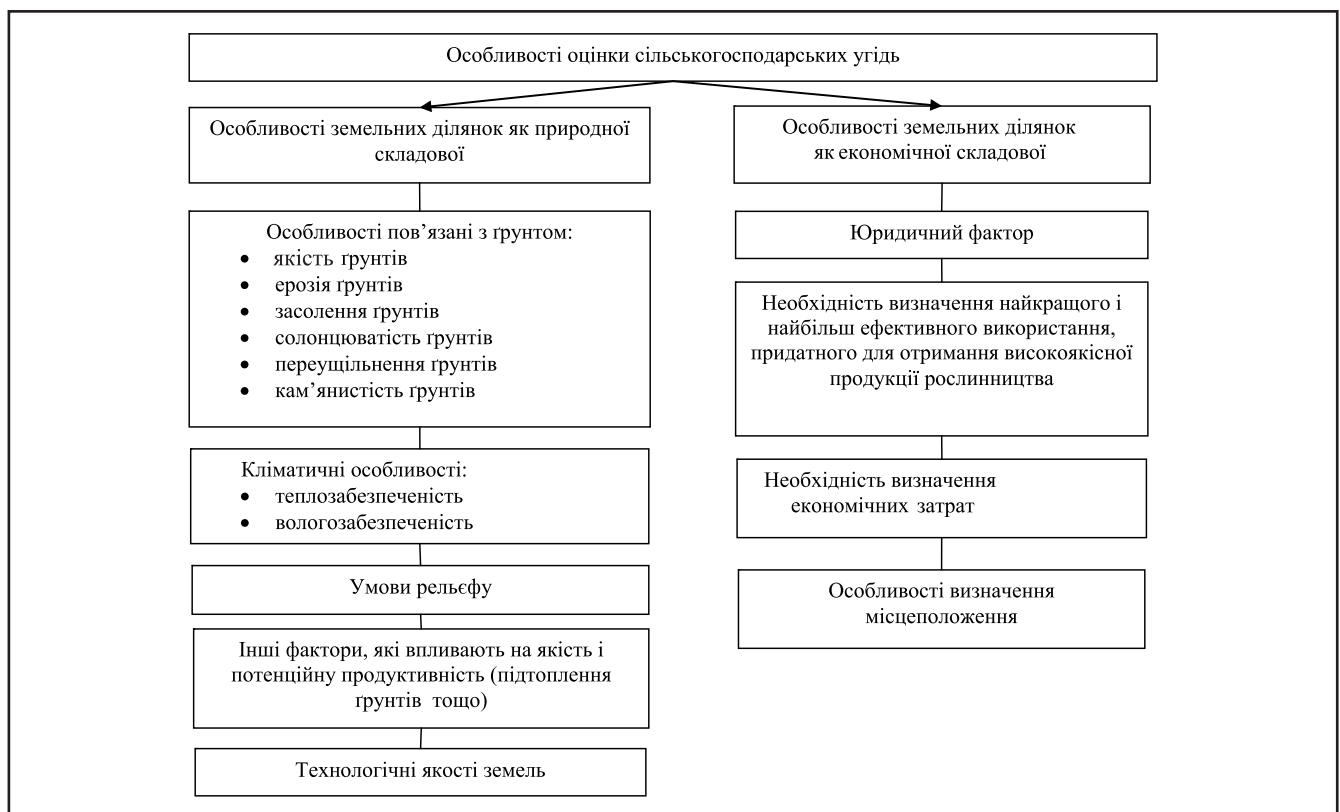
В умовах формування ринку масова оцінка земель сільськогосподарського призначення стає особливо актуальною, оскільки дозволяє сформулювати підхід до аналізу всього комплексу доступної інформації.

Необхідно відзначити, що предметом визначення вартості земельної ділянки сільськогосподарського призначення є не сама по собі земельна ділянка, а вартість правочинів, що впливають із різних прав на земельну ділянку, та дають можливість отримувати певні вигоди і корисності.

При оцінці ринкової вартості земельних ділянок сільськогосподарського призначення предметом оцінки є ринкова вартість права власності на земельну ділянку.

Оцінка земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями повинна провадитися виходячи з їх дозволеного, невиснажувального і найбільш ефективного використання з урахуванням особливостей природно-сільськогосподарського районування території.

У міру становлення ринкових відносин в Україні земля поступово стає товаром – об'єктом господарського обороту. Як будь-який товар, земля має споживчу і ринкову вартість. Споживча вартість відображає вартість землі, призначеної для конкретного користувача. Під ринковою вартістю



Класифікація особливостей оцінки земель під сільськогосподарськими угіддями

земельної ділянки сільськогосподарського призначення розуміється найбільш ймовірна ціна продажу ділянки на конкурентному і відкритому ринку при усвідомлених і раціональних діях в інтересах покупця і продавця, які добре поінформовані і не відчувають тиску надзвичайних обставин.

Фактори, через які проявляються особливості оцінки земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями, умовно можуть бути розділені на дві групи: 1 група – особливості земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями як об'єкта оцінки в частині природної складової; 2 група – особливості земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями як об'єкта оцінки в частині економічної складової (див. рис.).

Природна складова включає такі основні компоненти: родючість ґрунту, розподіл земельних ділянок за рельєфом і конфігурацією, кліматичні умови. Те чи інше поєднання даних чинників може мати прямо протилежний вплив на результативні показники сільського господарства. Так, родючі землі можуть розташовуватися в несприятливих кліматичних умовах або бути незручними для використання сільськогосподарської техніки через складний рельєф або дрібноконтурність полів тощо.

Родючість впливає на врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність земельних ділянок. Розрізняють природну, штучну і економічну родючість земель. «Природна родючість» – властивість, дана природою, яка визначається її фізико-хімічними властивостями. «Штучна» – створюється в результаті розвитку продуктивних сил суспільства. «Економічна» – являє собою синтез природної та штучної родючості, характеризуючи рівень продуктивності праці, здатності землеробства реально використовувати природну родючість ґрунту.

1. Особливості, пов'язані з ґрунтом

ґрунти виконують численні екологічні і господарські функції. З точки зору виконання екологічних функцій вони визначають нормальний режим біосфери, якість і чистоту води і повітря.

З точки зору виконання господарських функцій продуктивні земельні ділянки забезпечують отримання різноманітних продуктів харчування рослинного і тваринного походження, основної маси сировини для легкої промисловості, великої кількості будівельних матеріалів, матеріалів, що використовуються як джерела енергії тощо.

1.1. *Якість ґрунтів.* Існує певний набір ґрунтових факторів, які позитивно впливають на екологічні і господарські функції земель, і в цілому – на рівні їх потенційної продуктивності.

1.2. *Ерозія ґрунтів:* Ерозія ґрунтів призводить до безпосереднього пошкодження рослинного покриву, особливо кореневої системи, до виносу і загибелі насіння рослин. Таким чином, негативний вплив процесів ерозії повинен враховуватись при оцінці продуктивності земель.

1.3. *Засолення ґрунтів.* Токсичні солі в ґрунтах роблять прямий негативний вплив на рослини, що призводить до порушення їх живлення та обміну речовин, послабленню процесу фотосинтезу. Крім того, при високій концентрації солей у ґрунтовому розчині підвищується його осмотичний тиск і в зв'язку з цим порушується постачання рослин водою. Все це знижує рівень родючості ґрунтів, що, своєю чергою, знижує величину земельної ренти, і як наслідок знижує вартість земельної ділянки.

1.4. *Солонцюватість ґрунтів.* Дані ґрунти мають підвищену щільність, недостатню пористість, невеликий діапазон активності вологи, слабку водопроникність, як правило, вони відрізняються і підвищеною лужністю. Солонцюватість значно знижує продуктивність земель.

1.5. *Переущільнення ґрунтів.* Збільшення щільності негативно позначається на багатьох її властивостях, в першу чергу – водно-фізичних. У таких ґрунтах погіршується структура та знижується водопроникність. При високих ступенях ущільнення ґрунт стає слабопроникним для корневих систем. Продуктивність переущільнених земель значно знижується.

1.7. *Кам'янистість ґрунтів* спричиняє в цілому вплив, який збільшує витрати на обробку ґрунту, знижує земельну ренту.

2. Кліматичні особливості

Кліматичний фактор обумовлює сезонність виробництва. Сезонність впливає насамперед на відтворення основного капіталу, що обумовлено відносним нетривалим часом застосування окремих знарядь праці.

3. *Умови рельєфу.* Умови рельєфу впливають на якість і продуктивність ґрунтів як безпосередньо, так і побічно.

Безпосередній вплив умов рельєфу проявляється в тому, що ці умови, насамперед крутизна схилів, обмежують можливий набір рослин, які вирощуються, особливо сільськогосподарських культур [6]. При достатньо крутих ухилах поверхні використання ґрунтів під угіддя з масованим антропогенним впливом (розорювання, зрошення тощо) стає неможливим. Використання таких ґрунтів під менш продуктивну природну рослинність знижує загальну оцінку їх потенційної продуктивності.

4. *Інші особливості, що впливають на якість і потенційну продуктивність ґрунтів*

Серед інших особливостей, що впливають на якість і потенційну продуктивність ґрунтів можна виділити наступні: підтоплення ґрунтів внаслідок нераціонального зрошення, створення водосховищ, ставків і водойм, надлишкова навантаження при випасанні худоби в сухому степу та ряд інших факторів. Вплив даних особливостей на рівень потенційної продуктивності земель необхідно враховувати для кожної земельної ділянки індивідуально.

5. Технологічні властивості земель

При оцінці сільськогосподарських угідь необхідно враховувати технологічні властивості, так як даний фактор впливає на врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність земельних ділянок.

Технологічно властивості впливають на можливості багатогоцілового цільового використання земельної ділянки і тим самим на собівартість одиниці сільськогосподарської продукції. До технологічних властивостей земельної ділянки відносяться розміри і конфігурація земельної ділянки, ступінь розчленованості рельєфу, наявність на ділянці насипів, виймок, великих каменів та інших об'єктів, що ускладнюють ефективне використання земельної ділянки, склад і властивості ґрунтів і багато інших особливостей природного і антропогенного характеру.

Особливості земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями як об'єкта оцінки в частині економічної складової проявляються в наступному.

1. Юридичні особливості

При оцінці сільськогосподарських угідь необхідно враховувати жорстке законодавче обмеження на дозволене використання. При цьому головною умовою ринкової оцінки залишається принцип найкращого і найбільш ефективного використання, при реалізації якого, крім обмеження на дозволене використання, повинні бути враховані особливості природно-сільськогосподарського районування території України.

2. Необхідність визначення найкращого і найбільш ефективного використання на основі критерію невиснажливого використання та максимального доходу. Якнайкраще і найбільш ефективно використання сільськогосподарських угідь складається з розробки для нього оптимальної структури посівних площ, зокрема, системи сівозмін, застосування ефективної системи добрив, системи обробки ґрунту, захисту рослин від шкідників і хвороб сільськогосподарських культур, оптимального режиму зрошення, механізації елементів обробки сільськогосподарської культури. Для реалізації даного фактору природна складова вимагає ретельного опрацювання.

3. Особливості визначення витрат. Необхідно відзначити той факт, що витрати на вирощування сільськогосподарських культур відображають реальні об'єми праці, паливно-мастильних та інших матеріалів, відрахувань на амортизацію і технічне обслуговування сільськогосподарської техніки, що визначаються нормативами і структурою витрат, зональних технологій вирощування та збирання сільськогосподарських культур, спрямованих, як правило, на максимальне використання потенціальної родючості земель. При оцінці сільськогосподарських угідь необхідно враховувати витрати, що відображають природні умови сільськогосподарського виробництва та можливості сучасних інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, що забезпечують не тільки досягнення оптимального рівня врожаїв сільськогосподарських культур, але й збереження родючості ґрунтів [5].

4. Облік фактору місця розташування. Необхідно відзначити, що місце розташування є об'єктивною категорією рентних умов.

Під місцеположенням розуміється розташування земельних ділянок по відношенню до ринків збуту або пунктам реалізації виробленої сільськогосподарської продукції; базам постачання промисловими матеріально-технічними засобами, необхідними для ведення сільськогосподарського виробництва; містам, що впливає на стан виробничої та соціальної інфраструктури, а також щільність (чисельність) населення в зонах впливу ринків збуту сільськогосподарської продукції, до яких тяжіють господарства. Всі вищеперераховані компоненти місця розташування створюють вплив на ефективність використання земель та сільськогосподарського виробництва в цілому.

5. При оцінці земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями необхідно враховувати такі основні особливості землі як засобу виробництва:

- абсолютна немобільність землі як виробничого фактора. Тобто земельну ділянку не можна перемістити в просторі і використовувати в інших цілях;

- неоднорідність окремих земельних ділянок за родючістю. При цьому на родючість земель впливає як природне «власна родючість земель», так і об'єктивні кліматичні чинники (кількість опадів, тривалість вегетаційного періоду тощо);

- обмеженість землі. Ніякими засобами збільшити розмір земельної ділянки неможливо. Зменшення ж може бути тільки умовним – за рахунок невикористання або нераціонального використання частини землі;

- вічність фактора. Ця особливість полягає в тому, що розмір земельної ділянки незмінний як в просторі, так і в часі.

Для практичної реалізації масової оцінки земель сільськогосподарського призначення необхідно провести наукові дослідження та ряд експериментальних розрахунків. Зокрема, ці дослідження за допомогою розробленого модельного забезпечення масової оцінки земель можуть дозволити визначити розміри фіскальних параметрів майнового оподаткування в загальній системі оподаткування в територіальному розрізі і обґрунтувати диференціювання податкових ставок на земельні ділянки в залежності від цільового її використання і рівня благополуччя платників податку. Особливе місце в цих дослідженнях повинна зайняти «ресурсна» нерухомість (сільськогосподарські та лісові угіддя, рекреаційні ресурси, родовища корисних копалин тощо), що дозволить сформулювати пропозиції щодо встановлення ефективних (з позиції власника і користувача природних ресурсів) ставок рентного оподаткування.

Висновки

Аналіз сучасного стану оцінки земель сільськогосподарського призначення під сільськогосподарськими угіддями дозволив зробити висновок про те, що на сьогодні відсутня методика оцінки сільськогосподарських угідь, яка відповідає вимогам формування ринкових відносин в Україні.

Запропонована класифікація особливостей оцінки земель під сільськогосподарськими угіддями дозволяє чітко ідентифікувати цільові групи сільськогосподарських угідь для проведеного їх масової оцінки.

Використання масових методів оцінювання ринкової вартості земель сільськогосподарського призначення під сільськогосподарськими угіддями, дозволить аналізувати весь комплекс доступної інформації та активізувати процес переходу до розвинутого ринку землі.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 №1378-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, №15, ст. 229.
2. «Организация оценки и налогообложения собственности» (під загальною редакцією Дж.К. Еккерта). – пер. з англ., М.: «Красная Гора», 1997.
3. Калинина Н. Массовая оценка недвижимости [Электрон. ресурс] / Н. Калинина [и др.] // www.ma-ss.est.ru (Официальный сайт рынков недвижимости).
4. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: ПрофІ, 2007. – 624 с.
5. Медведева О.Е. Оценка стоимости земель сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества. Приложение к журналу «Имущественные отношения в Российской Федерации». – М., 2004.
6. Оценка природных ресурсов. Под редакцией Антонова В.П., Лойко П.Ф. – М., 2002.

Математичне моделювання чутливості потоку банківських платежів у контексті міжнародного кредитування

У статті для формалізації моделі чутливості потоку банківських платежів введено припущення, що функція поточної вартості потоку вхідних і вихідних платежів NPV неперервна відносно відсоткової ставки R , що дозволило застосувати апарат диференційного числення для знаходження еластичності функції поточної вартості потоку вхідних і вихідних платежів та її розкладу в ряд Тейлора в околі фіксованої процентної ставки. Це дало можливість встановити нижню оцінку приросту процентної ставки для встановлення плаваючої процентної ставки по міжнародних кредитах.

Ключові слова: процентний ризик, методика імунізації, базова ставка по кредиту, ставка «прайм-рейт», функція поточної вартості вхідних та вихідних платежів.

Математическое моделирование чувствительности потока банковских платежей в контексте международного кредитования

В статье для формализации модели чувствительности потока банковских платежей введено предположение, что функция текущей стоимости потока входящих и исходящих платежей NPV непрерывна относительно процентной ставки R , что позволило применить аппарат дифференциального исчисления для нахождения эластичности функции текущей стоимости потока входящих и исходящих платежей, а также ее разложения в ряд Тейлора в окрестности фиксированной процентной ставки. Это дало возможность установить нижнюю оценку прироста процентной ставки для установления плавающей процентной ставки по международным кредитам.

Ключевые слова: процентный риск, методика иммунизации, базовая ставка по кредиту, ставка «прайм-рейт», функция текущей стоимости входящих и исходящих платежей.

Modeling the sensitivity of the flow of banking payment

The article includes the formalization in modelling the sensitivity of the flow of banking payment where imposed an assumption that the function of the present value of the flow of incoming and outgoing payments NPV is continuous according to the interest rate R . It allows applying the unit of differential calculus for identification of incoming and outgoing payments elasticity in the present value of the flow and its decomposition in the Taylor's row of a fixed interest rate area. It has made possible to establish the lower bound of increase in interest rates for setting floating interest rates on international loans.

Keywords: interest rate risk, methods of immunization, the base rate on the loan, the rate of «prime Rait» feature present value of incoming and outgoing payments.

Постановка проблеми. Наша країна перебуває в нестійкій економіці в умовах турбулентності валютних курсів. Це приводить до занепаду ринку міжнародного кредитування та неможливістю довгострокового кредитування, з чого випливають труднощі в прогнозуванні вартості грошових ресурсів, що обумовлюється рівнем депозитів населення (основна ресурсна база банківських кредитів). Наприклад, за період з 1 по 16 вересня 2014 року відтік депозитів з банківської системи становив 6,4 млрд. грн., з яких в іноземній валюті – \$0,4 млрд., з початку 2014 року – це 101 млрд. грн. (валютні депозити рахувалися за валютним курсом 8 грн./\$).

Тому підприємці або переплачують банку за кредити, або відмовлятися від них.

Постає питання прив'язки вартості кредитного портфеля до реальної вартості коштів в економіці. Відповідь на це питання може бути встановлення плаваючих процентних ставок, що містять у собі суперпозицію базової ставки та маржі банку.

Однак не існує єдиного підходу до визначення плаваючих процентних ставок у полі ринкових відносин у банківському секторі держави. Існує практика використання власних індексів.

Міжнародний досвід підказує, що найбільш ефективним способом визначення актуальної ринкової процентної ставки є залучення до її розрахунку банків, що мають найбільшу вагу і вплив на ринку, «маркет-мейкерів».

Розглянемо світовий досвід встановлення базових кредитних ставок.

1. Середньозважена ставка по міжбанківських кредитах у різних валютах і на різні терміни (від одного дня до року) – LIBOR (London Interbank Offered Rate), яка перераховується щодня, враховуючи котирування 16 британських банків-лідерів.

2. Середньозважена ставка по міжбанківських кредитах в євро EURIBOR (European Interbank Offered Rate), що розраховується за підтримки Європейської банківської федерації.

3. Ставка KIEIBOR (Kiev Intebank Offered Rate), що розраховується інформаційним агентством Thomson Reuters з лютого 1999 року.

4. Індекс KIEVPRIME, який у 2007 році Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) виступив з ініціативою створення.

5. Український індекс ставок по депозитах фізичних осіб UIRD (Ukrainian Index of Retail Deposit Rates) – індикативна ставка, яка розраховується на основі номінальних ставок

по роздрібних депозитах і була запроваджена НБУ у вересні 2011 року. Банки, що формують UIRD та дані про поточні значення індексу, публікуються на сайті НБУ.

Зауважимо, що в зарубіжній практиці змінна ставка використовується і при розрахунку вартості кредитів і як базова для різних похідних інструментів.

Банкам прив'язка до плаваючої ставки дасть можливість застрахувати ризики, причому це дозволить понизити вартість кредитів на 1–2% річних, а це, своєю чергою, дасть стимулювання інвестиційної активності.

Тому підходи до визначення плаваючої ставки по кредиту являються актуальною проблемою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Керування процентними ризиками включає різні методики і дії, що банк може використовувати з метою зменшення ризику зниження власних засобів у результаті несприятливих змін процентних ставок [1]. Для аналізу процентних ризиків розглядається аналіз переоцінки і чутливості кредитного портфеля банку. Розглядаються різні аспекти процентних ризиків: ризик переоцінки, ризики зміни кривої доходності, базисний ризик, опціони [2].

Існує декілька моделей керування процентними ризиками. Серед них статистична модель «розриву» [3]. Цей метод одержав таку назву тому, що визначає розрив між активами і зобов'язаннями, що чутливі до процентних ставок. Для проведення такого аналізу баланс розбивається на компоненти, чутливі і нечутливі до процентних ставок. Дані компоненти сортуються потім по періодах (короткострокові, середньострокові і довгострокові) залежно від того, коли процентні ставки по них повинні переглядатися. Такі періоди називаються розривами переоцінки. Необхідно відзначити, що даний аналіз фокусується на моментах, коли процентні ставки можуть змінитися, а не на ліквідності і грошових потоках. Іншими словами, не враховуються терміни погашення активів.

Банки контролюють розмір процентних ризиків шляхом установлення величини максимального розриву як по окремих інтервалах часу, так і в сукупності. Позитивний розрив за визначений період часу вказує на більший обсяг активів і зобов'язань, які необхідно переоцінити, і свідчить про великі обсяги чистих процентних доходів, що можуть бути отримані, якщо процентні ставки зростуть.

Баланс, що володіє такими властивостями, називається чутливим до активів [4]. Протилежна ситуація свідчить про те, що баланс чутливий до зобов'язань, і має на увазі, що при тих же самих ринкових змінах процентних ставок буде отриманий менший обсяг чистих процентних доходів.

Постановка завдання. Розглянемо встановлення процентної ставки за міжнародним кредитом на базі ставки «прайм-рейт». Міжнародний кредит, що надається, наприклад у доларах США, американським банком, фінансується або вітчизняними (для нього) доларами, або євродоларами. Для оцінки кредитів, що фінансуються у вітчизняній валюті, банки використовують власні довідкові (базові) ставки. У США цю роль виконує ставка «прайм-рейт», тобто ставка по кредитах для першокласних позичальників.

Вона є мінімальною ставкою, що використовується банком при оцінюванні кредитів для позичальників із різною кредитоспроможністю. Ставка «прайм-рейт» кожного бан-

ку встановлюється на рівні, який повинен покривати витрати фондів для банку; операційні витрати банку, пов'язані з даним кредитом; цільову прибуткову маржу. Витрати фондів для банку характеризуються першою чергою процентною ставкою, що сплачується по термінових депозитах. Крім того, рахунки клієнтів вимагають витрат по обслуговуванню, які рідко повністю покриваються комісійними, що нараховуються банком за окремі операції по рахунку. Далі, банки підтримують мінімальні резерви проти вітчизняних депозитів у формі безпроцентних рахунків в НБУ.

Зауважимо, що банки в розвинених країнах платять страхові внески за вітчизняні депозити агентствам по страхуванню депозитів. Ці витрати збільшують дійсну вартість вітчизняних фондів для комерційного банку. Крім того, процентна ставка має відображати ризики по даному кредиту, що оцінюються банком. Для компенсації банки включають у ціну кредиту деякий спред понад свою ставку «прайм-рейт». При цьому відмітимо, що не існує абсолютно точного способу оцінки впливу перерахованих чинників на рівень процентної ставки. Тому приведемо підходи до вирішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що поточна вартість потоку вхідних і вихідних платежів NPV визначається за формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+R)^t}, \quad (1)$$

де NPV (net present value) – теперішня номінальна вартість потоку майбутніх доходів або поточна вартість потоку вхідних (вихідних) платежів [2];

B_t – номінальні грошові доходи у відповідні періоди (місяці, роки), вхідний грошовий потік за час t ;

R – норма дисконту (з урахуванням ризику і інфляції) або відсоткова ставка потоку вхідних NPV_A (вихідних – NPV_Z) платежів;

T – кількість періодів (років).

Припустимо, що функція поточної вартості потоку вхідних і вихідних платежів NPV неперервна відносно відсоткової ставки R . Визначимо приріст функції поточної вартості NPV , як приріст ΔNPV , який при зміні відсоткової ставки на ΔR можна визначити як різницю приростів потоку вхідних ΔNPV_A і вихідних ΔNPV_Z платежів.

Приріст функції поточної вартості ΔNPV називають чутливістю поточної вартості, а приріст ΔNPV_A – чутливістю потоку вхідних платежів, а приріст ΔNPV_Z – чутливістю потоку вихідних платежів. В економічній літературі стратегія, яка мінімізує чутливість банківського портфеля щодо змін процентних ставок, називається імунізацією.

Отже, маємо формулу приросту функції поточної вартості NPV :

$$\Delta NPV = \Delta NPV_A - \Delta NPV_Z \quad (2)$$

Визначимо випадкову величину X , що приймає дискретні значення в часі $t_i \in (1, T)$ з ймовірними частотами $\frac{NPV_{t_i}}{NPV}$.

Математичне сподівання $M(x)$ випадкової величини X , яке називається дюрацією і визначається за формулою:

$$M(X) = D = \sum_{t_i=1}^T \frac{NPV_{t_i}}{NPV} t_i = \frac{1}{NPV} \sum_{t_i=1}^T \frac{B_{t_i}}{(1+R)^{t_i}} t_i \quad (3)$$

Для знаходження значення чутливості потоку ΔNPV скористаємося розкладом функції поточної вартості NPV , яка по

припущенню неперервна відносно відсоткової ставки R , – в ряд Тейлора в околі $|R| \leq \Delta R$.

Маємо:

$$NPV = (NPV)_R + (NPV)'_R \Delta R + \frac{1}{2} (NPV)''_R \Delta R^2 + \dots + \frac{1}{n!} (NPV)^{(n)}_R \Delta R^n + \dots \quad (4)$$

З похибкою, меншою ніж ΔR^2 , розглянемо із розкладу функції поточної вартості NPV наближене значення цієї функції:

$$NPV \approx (NPV)_R + (NPV)'_R \Delta R + \frac{1}{2} (NPV)''_R \Delta R^2. \quad (5)$$

Звідси визначимо чутливість (приріст) функції поточної вартості NPV у вигляді:

$$\Delta NPV \approx NPV - (NPV)_R \approx (NPV)'_R \Delta R + \frac{1}{2} (NPV)''_R \Delta R^2. \quad (6)$$

Підставляючи у формулу чутливості функції поточної вартості NPV значення першої та другої похідних функції потоку, одержимо:

$$\begin{aligned} \Delta NPV &\approx (NPV)'_R \cdot \Delta R + (NPV)''_R \cdot \frac{\Delta R^2}{2} = \\ &= -\frac{NPV}{1+R} \cdot D \cdot \Delta R + \frac{PV}{2} \cdot (conv) \cdot (\Delta R)^2, \end{aligned} \quad (7)$$

де

$$(conv) = \left(\sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+R)^2} \cdot \left(D + \frac{1}{NPV} \cdot t^2 \cdot \frac{B_t}{(1+R)^t} \right) \right) > 0,$$

$$D = \frac{1}{NPV} \sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+R)^t} t_i$$

Таким чином, одержана формула

$$\Delta NPV \approx -\frac{NPV}{1+R} \cdot D \cdot \Delta R + \frac{PV}{2} \cdot (conv) \cdot (\Delta R)^2. \quad (8)$$

Зауважимо, що чутливість функції поточної вартості NPV повинна бути додатною

$$-\frac{NPV}{1+R} \cdot D \cdot \Delta R + \frac{PV}{2} \cdot (conv) \cdot (\Delta R)^2 > 0,$$

або

$$\frac{PV}{2} \cdot (conv) \cdot (\Delta R)^2 > \frac{NPV}{(1+R)} \cdot D \cdot \Delta R. \quad (9)$$

Одержуємо нижню оцінку приросту процентної ставки у вигляді нерівності:

$$(\Delta R) > \frac{2D}{(1+R) \cdot (conv)}. \quad (10)$$

Остаточо маємо:

$$(\Delta R) > \frac{\frac{2}{NPV} \sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+R)^t} t_i}{(1+R) \cdot \left(\sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+R)^2} \left(\frac{1}{NPV} \sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+R)^t} t_i + \frac{1}{NPV} t^2 \frac{B_t}{(1+R)^t} \right) \right)}. \quad (11)$$

Отже, формула [11] являється оцінкою (нижня оцінка приросту) приросту процентної ставки у вигляді нерівності, за

допомогою якої можна встановлювати плаваючу процентну ставку не нижче за встановлену межу.

Таким чином, зняряддям щодо оцінювання різного роду активів може бути формула для обчислення теперішньої вартості потоку майбутніх доходів, який власник цих активів (фактичний чи потенційний) сподівається отримати протягом відповідного періоду [5].

Отже, можна корегувати зміну процентної ставки на величину, яка враховує ризики. Така корекція дозволяє компенсувати можливі дії негативних факторів на фінансові потоки банку.

Висновки

Отже, банк повинен мати чітко сформульовані методики і процедури по обмеженню процентних ризиків і контролю над ними. Система виміру процентних ризиків, використовувана банком, має враховувати всі джерела процентних ризиків і дозволяти оцінювати вплив змін процентних ставок не тільки на доходи, а й на економічну вартість банку.

У цілому процентна ставка за міжнародним кредитом котирується банком як «наш прайм-рейт плюс X річних процентних пунктів». При цьому може бути встановлена фіксована процентна ставка, не змінна протягом всього періоду кредиту, без відношення до яких-небудь змін у рівні ставки «прайм-рейт». Крім того, банк може котирувати плаваючу процентну ставку на кредит, яка змінюватиметься за змінами у ставці «прайм-рейт» банку.

Припускаючи, що функція поточної вартості NPV неперервна відносно відсоткової ставки R , визначено приріст функції поточної вартості NPV як приріст ΔNPV , який при зміні відсоткової ставки на ΔR визначається як різниця приростів потоку вхідних ΔNPV_z і вихідних ΔNPV_z платежів. Для знаходження значення чутливості потоку ΔNPV представлено розклад функції чутливості потоку в ряд Тейлора в околі встановленої процентної ставки, що дало можливість встановити нижню оцінку приросту процентної ставки у вигляді нерівності.

Список використаних джерел

1. Frank J. Fabozzi / Bond markets, Analysis and Strategies, NJ: Prentice Hall, 1995.
2. Грачева Н.В. Анализ проектных рисков: учебное пособие для вузов. – М.: Финстатинформ, 1999.
3. Де Грот М. Оптимальные статистические решения. – М.: Мир, 1974.
4. Вітлінський В.В., Верченко П.І., Сігал А.В., Наконечний Я.С. Економічний ризик: ігрові моделі. – К.: КНЕУ, 2002.
5. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
6. Деревська О.Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О.Б. Деревська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №6. – С. 26–31.
7. http://www.eximb.com/img/app_links/1236.pdf

Методичні підходи до визначення еколого–економічної безпеки об'єктів життєзабезпечення

Виділено пріоритети, етапи та методи дослідження еколого–економічної безпеки об'єктів системи життєзабезпечення. Розкрито доцільність застосування, зокрема, маркетингового підходу до її вивчення та нелінійних методів її прогнозування. Обґрунтовано необхідність застосування соціальних методів збору та обробки інформації.

Ключові слова: метод дослідження, система життєзабезпечення, еколого–економічна безпека.

Методические подходы к определению эколого–экономической безопасности объектов жизнеобеспечения

Выделены приоритеты, этапы и методы исследования эколого–экономической безопасности объектов системы жизнеобеспечения. Раскрыта целесообразность применения, в частности, маркетингового подхода к ее изучению и нелинейных методов ее прогнозирования. Обоснована необходимость применения социальных методов сбора и обработки информации.

Ключевые слова: метод исследования, система жизнеобеспечения, эколого–экономическая безопасность.

Methodological approaches to the definition ecological–economic security of system activity of the population

Analysis of different approaches to the definition of system activity of the population security showed the need for methods to assess separately its ecological–economic security. In the course of this goal realization the author established research principles, steps, approaches, and methodology. Attention is paid to comprehensive consideration of the priority of consumers' interest and social services availability, as well as provision of a minimum set of such services by the operation of environmental system activity of the population. The specificity of the main research steps is revealed. The application of environmental–marketing approach is proposed to identify the status and dynamics of ecological–economic security of system activity of the population. This approach allows parameterization of the security as a function which tends to maximize economic efficiency and minimize environmental damage. The necessity is proved of the widespread social methods use in order to gather information in conditions of limited access to objective data. The attention is paid to feasibility of case study extensive use to display the perception of ecological–economic security. It can effectively reflect the severity of the economic process dependence on the state of environment and contribute to an optimal model of the study subject. The author found the fractal properties of the environmental system's attractor, indicating self–similarity in its behavior. The use of nonlinear analysis, i.e. self–organizing maps and neural networks, was substantiated for clustering objects and forecasting.

Keywords: research method, ecological and economic security, support system of the population.

Постановка проблеми. У спадок від командно–адміністративної системи в господарському комплексі нашої країни залишився брак уваги забезпечення безпосередньо потреб людини, формування платоспроможного попиту на комфортні умови життєдіяльності, надання переваги економічним інтересам, навіть швидкоплинним над забезпечення екологічної безпеки [1]. Це, на нашу думку, основні умови ускладнення формування ефективної системи забезпечення еколого–економічної безпеки системи життєзабезпечення населення. Гостро стоїть проблема наукового супроводу її забезпечення. Розробка методики дослідження еколого–економічної безпеки одна з обов'язкових умов вирішення цієї проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методичні основи дослідження економічної безпеки представлені в працях В.М. Геєця, Т.С. Клебанової, Н.Й. Реверчука, О.І. Черняк та ін. На вирішені екологічних проблем економічного розвитку у своїх працях зупинялися О.Ф. Балацький, С.І. Дорогунцов, А.Б. Качинський, О.І. Орлов, О.В. Прокопенко, М.Ф. Реймерс, Є.В. Хлобистов та ін. Між тим практично відсутні роботи, присвячені дослідженню еколого–економіч-

ної безпеки об'єктів системи життєзабезпечення, зокрема щодо відповідної методики.

Мета статті. Розробка методичних підходів до дослідження еколого–економічної безпеки системи життєзабезпечення має на меті визначити принцип, підходи, етапи, критерії, показники та методи оцінки.

Виклад основного матеріалу. Сучасними принципами дослідження безпеки об'єктів життєзабезпечення потрібно визначити [2]:

- пріоритет інтересів споживача – безпосередньо людини – у системі життєзабезпечення;
- визначення пріоритетності системи забезпечення мінімального доступного для громадян обсягу, структури та якості послуг у гарантованих законодавством та відповідних фінансовим можливостям держави;
- збереження соціальної стабільності держави за рахунок підвищення якості життя більшості населення.

Основні етапи вивчення дослідження еколого–економічної безпеки об'єктів життєзабезпечення подібні до аналогічного вивчення інших основних економічних систем та їх складо-

вих [3, 4]. Таке дослідження передбачає виявлення сутності еколого-економічної безпеки системи життєзабезпечення як об'єкта наукового дослідження, аналіз доробку у сфері вивчення системи та функціонування її об'єктів та виявлення сфери та кола питань, яка насамперед потребує наукового пізнання, визначення принципів, основних підходів та етапів дослідження еколого-економічної безпеки об'єктів життєзабезпечення аналіз системи методів та інструментарію його реалізації, аналіз та оцінку еколого-економічної безпеки об'єктів життєзабезпечення України та її регіонів. Це передбачає визначення та аналіз факторів забезпечення безпеки об'єктів життєзабезпечення України. Покомпонентну, комплексну та регіональну оцінку еколого-економічної безпеки.

У дослідженні будь-якої економічної системи необхідно визначити значимість показників еколого-економічної безпеки об'єктів життєзабезпечення. Це дозволяє виявити значення того чи іншого чинника на розвиток системи загалом та її підсистем, на рівень ефективності функціонування системи, визначення спрямованості подальшого розвитку та визначення можливих його траєкторій.

Систему забезпечення еколого-економічної безпеки характеризують внутрішні чинники, які визначені особливостями її структури та функціонування. Ці чинники відображають спрямованість, мету, цілі й завдання системи забезпечення безпеки об'єктів життєзабезпечення, систему зв'язків, рівень технічного забезпечення, підготовки кадрів та організаційної структури. В контексті останнього науковий інтерес до визначення та характеристики внутрішніх чинників, які визначають рівень безпеки, пов'язаний із їхнім впливом на обрання та ефективність використання задіяних технологій, технічних засобів, узгодженості виробничих процесів та структурних підрозділів, їх змін викликаних переходом на ринкові відносини у системі життєзабезпечення. Загалом сукупна дія цих факторів визначає ефективність сформованого механізму забезпечення еколого-економічної безпеки, що гарантує формування необхідних для цього фінансових, технічних, людських ресурсів.

Дослідження еколого-економічної безпеки об'єктів життєдіяльності на регіональному та національному рівнях національної економіки пов'язане із представленням дієвої моделі управління системою життєдіяльності, визначенням регіональних диспропорцій та факторів їх формування, загалом визначенням спрямованості управлінських зусиль щодо формування умов для збалансування економічних та екологічних інтересів розвитку, пошуку моделі оптимальної та реальної для запровадження в Україні [5, 6].

Нормативний підхід до оцінки рівня забезпечення еколого-економічної безпеки об'єктів системи життєзабезпечення обумовлений необхідністю відображення ефективної нормативної моделі функціонування системи забезпечення безпеки. Цей підхід дозволяє порівняти функціональні особливості як окремих складових цієї системи, так і регіональні міжнародні відмінності. Нормативні моделі варто застосовувати насамперед у випадку реформування економіки та розбудови нової системи забезпечення еколого-економічної безпеки.

Дослідження еколого-економічної безпеки об'єктів системи життєзабезпечення передбачає застосування системного підходу та структурного аналізу. Безпека конкретного

об'єкта системи не виключає власне її забезпечення в його власних межах, а залежить від сформованого економічного середовища в межах країни та регіону, відповідної інфраструктури та власне на інших об'єктах системи.

Система об'єктів життєзабезпечення представлена розгалуженою галузевою управлінською складовими. Її основні складові аналізувалися та оцінювалися щодо забезпечення еколого-економічної безпеки з урахуванням їх взаємовпливів та місцем системи життєзабезпечення в економіці країни та регіону, з акцентом на дослідженнях економічних зв'язків [7].

Застосовано також статистичний, соціологічний, історичний та ін. загальнонаукові підходи та методи сучасного дослідження економічних систем. Застосовані також класичні спеціальні методи економічного дослідження: розробка аналітичних таблиць, графічних зображень, індексний, порівняльний, балансовий, факторний, кореляційно-регресійний аналіз, прогнозування, економіко-математичне моделювання та ін.

Зібраний різноплановий статистичний матеріал був проаналізований шляхом побудови ряду класифікацій, типології і групування об'єктів дослідження.

Збір інформації у тому числі здійснено із застосуванням соціальних методів дослідження. Шляхом масового опитування в м. Київ респондентам пропонувалося відповісти на ряд питань, які дозволяють виявити сприйняття опитуваним особливостей утилізації сміття у столиці. Застосовано також метод конкретних ситуацій. Застосування методу для відображення сприйняття населенням еколого-економічної безпеки системи поводження у столиці з твердими побутовими відходами пов'язано з тим, що явище процес, який став об'єктом дослідження, має складний характер із системою великої кількості зв'язків, які важко піддаються параметризації. Звернення до конкретних кейсів дозволяє відобразити гостроту залежності економічних процесів від стану навколишнього природного середовища, зміни функції системи життєзабезпечення у ринкових умовах, під впливом процесів глобалізації економічної діяльності у конкретному випадку, безпосереднього враження людей, які у процесі життєдіяльності безпосередньо включені у ці процеси. Аналіз конкретної ситуації дозволяє виявити модель розвитку об'єкта, яка дозволяє максимізувати прибуток при забезпеченні мінімізації загроз довкіллю, що дозволяє уникнути конфлікту їх функціонального призначення. Застосування методу пов'язано із тим, що його результати можуть стати підставою для прийняття управлінських рішень щодо стратегії економічної діяльності конкретного об'єкта.

Історико-економічний розвиток системи життєзабезпечення визначає особливості сучасного стану функціонування її об'єктів, дозволяє аргументувати прогноз змін їх основних параметрів. Він дозволяє розкрити причини регіональних відмінностей розвитку, причини накопичення проблем забезпечення життєдіяльності людини, не характерних для країн із давньою історією розвитку ринкових відносин.

Метод порівняння є найбільш поширеним і затребуваним в економічному аналізі. При використанні даного методу важливо виділити базу порівняння і показник, що порівнюють. Порівняльний метод дозволяє виявити відмінності у рівні сформованості еколого-економічної безпеки окремих об'єктів та регіонів та їх взаємодії. Цей метод дозволяє також встановити аналогії у розвитку відповідних явищ та процесів.

Дослідження регіональних відмінностей у рівні забезпечення еколого-економічної безпеки системи життєзабезпечення реалізовано через метод регіонально аналізу регіональний аналіз. У роботі проаналізовано відмінності у розвитку системи життєзабезпечення, основних компонентів забезпечення еколого-економічної безпеки за регіонами України. На основі аналізу ефективності задоволення потреб споживача у комплексі послуг системи життєзабезпечення та підтримки прийнятної виявлено напрями удосконалення системи забезпечення еколого-економічної безпеки.

У роботі широке застосування набули основні економіко-математичні метод. Ефективні вони насамперед при обробці зібраних статистичних даних, розробці аналітичних таблиць, графічних зображень. Для систематизованого вигляду отриманих в процесі дослідження абсолютних, відносних і середніх величин розробку аналітичних таблиць. Візуалізація аналізу цих даних та здійснених оцінок, зокрема, здійснена за рахунок графічних зображень. Графічне зображення економічних даних. У роботі розроблено графіки групувань, рядів розподілу, графіки рядів динаміки, графіки взаємозв'язку і графіки порівняння.

На основі застосування цих методів виявлено кількісні співвідношення та закономірності розвитку системи еколого-економічної безпеки системи життєзабезпечення. Оцінка регіональних відмінностей її розвитку передбачає застосування, зокрема, методу групування та ранжирування регіонів за рівнем розвитку еколого-економічної безпеки системи життєзабезпечення та ефективністю функціонування системи життєзабезпечення. Групування – це метод розподілу на основі отриманих найбільш репрезентативних показників на однорідні групи. Ранжирування, своєю чергою, передбачає переведення згрупованих показників в індекси – відносні величини порівняння складних статистичних сукупностей і окремих їх одиниць. Для цього усі показники співставляють із середнім по країні, отримують часткові ранги. Сума окремих рангів групи дозволяє отримати сумарний, який визначає ранг регіону у державі за рівнем еколого-економічної безпеки. Для еколого-економічної безпеки системи життєдіяльності характерна динаміка, нелінійність розвитку. Тому для кластеризації також застосовано методи нелінійного аналізу – побудовано карти самоорганізації, які надають можливість аналізувати нелінійні залежності [8]. Наглядно кластери при застосуванні цього методу відображаються у вигляді карт самоорганізації. За картою можна визначити приналежність об'єкта до кластеру, середньоквадратичну похибку реальних значень та значень, обрхованих за картою, вагові коефіцієнти нейрона та його сусідів [8].

Для прогнозування розвитку еколого-економічної безпеки застосовано методи економіко-математичного моделювання. Оцінка міри ризику еколого-економічній безпеці системі життєдіяльності передбачає реалізацію прогнозування показників її надійності. Складність її функціональної структури, обумовлює необхідність використання методів нелінійного прогнозування. Істотний рівень невизначеності процесів, які визначають стан еколого-економічної безпеки системи життєзабезпечення, необхідність запобігання прояву гострих ризиків реагування на суттєвий ризик вимагають використання принципово нових підходів до про-

гнозу. Система життєзабезпечення населення є відкритою. Вона функціонує під впливом великої кількості об'єктивних і суб'єктивних факторів. Для подібних систем, які характеризуються високою динамікою розвитку властивою є наявність атрактора. Своєю чергою, його фрактальні властивості вказують на притаманність самоподібності в поведженні системи. В таких умовах доцільним є застосування нейромережних методів дослідження. Інформаційною базою побудови нейромережі було обрано набір отриманих при зборі інформації та її аналізі показників у часовій динаміці. Застосування нейромережі у прогнозі еколого-економічної безпеки системи життєзабезпечення є інтерполяцією виявлених нелінійних закономірностей її динаміки.

Висновки

Таким чином, із закріпленням стійкої тенденції посилення екологічного принципу, як одного з основних у виробництві в сучасні економіці, посилюється значення концепції екологічного маркетингу в економічних дослідженнях [9]. Ця концепція спрямована на підвищення рівня еколого-економічної безпеки виробництва. Напрацювання щодо розвитку концепції в реалізованих дослідження та їх адаптація до специфіки життєзабезпечення як економічної системи дозволяє підвищенню рівня еколого-економічної безпеки виробництва. Її дотримання дозволяє забезпечити підприємству еколого-економічну безпеку в довгостроковій перспективі.

Екологічний маркетинг орієнтує виробників на задоволення потреб населення у послугах, зокрема вироблених у системі життєзабезпечення у екологічно орієнтований спосіб. Він передбачає надання послуг, які максимально економічно ефективні та безпечні для довкілля у координатах виробництва, споживання та утилізації. Екологічно-маркетинговий підхід до формування еколого-економічної безпеки зорієнтований на розгляд її як функції системи спрямованої на максимізацію економічної ефективності та мінімізацію негативного впливу на природне середовище.

Список використаних джерел

1. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / Є.В. Хлобистов. – К.: Агентство «Чорнобильінтерінформ», 2004. – 336 с.
2. Балацкий О.Ф. Антология экономики чистой среды / О.Ф. Балацкий. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 272 с.
3. Дорогунцов С.І. Державне регулювання техногенно-екологічної безпеки в регіонах України / С.І. Дорогунцов, А.М. Федорищева // Економіка України. – 2002. – №4. – С. 70–76.
4. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення / А.Б. Качинський – К.: НІСД, 2001. – 311 с.
5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Гець, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х., 2006. – 240 с.
6. Орлов А.И. Проблемы управления экологической безопасностью. Итоги двадцати лет научных исследований и преподавания / А.И. Орлов. – Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing, 2012. – 344 с.
7. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
8. Шевченко І.В. Соціально-економічні проблеми екологічної безпеки: монографія / І.В. Шевченко; за наук. ред. д.е.н., проф., акад.

НАН України Б.М. Данилишина // РВПС України НАН України. – К.: ВГЛ «Обрії», 2009. – 194 с.

9. Прокопенко О.В., Школа В.Ю. Управление эколого-экономической безопасностью предприятия на основе экомаркетинга

«Маркетинг і менеджмент інновацій», 2012 №4 (язык оригинала – украинский). – С. 337–346.

10. Kohonen T. Self-Organizing Maps. / T. Kohonen – Springer, 1997.

О.А. БИЛИК,

аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Економічні засади формування державного сектору та державних корпоративних структур

У статті розкрито становлення державного та державно-корпоративного сектору, їхнє функціональне значення, місце державного корпоративного сектору в державному секторі економіки, а також класифікацію інституційних секторів відповідно до системи національних рахунків.

Ключові слова: державний сектор, державний корпоративний сектор, змішана економіка, соціальне ринкове господарство, приватний сектор, нефінансові корпорації, фінансові корпорації, сектор загального державного управління, сектор домашніх господарств, сектор некомерційних організацій.

А.А. БИЛЫК,

аспірант, Киевский национальный торгово-экономический университет

Экономические основы формирования государственного сектора и государственных корпоративных структур

В статье описаны становление государственного и государственно-корпоративного сектора, их функциональное значение, место государственного корпоративного сектора в государственном секторе экономики, а также классификация институциональных секторов в соответствии с системой национальных счетов.

Ключевые слова: государственный сектор, государственный корпоративный сектор, смешанная экономика, социальное рыночное хозяйство, частный сектор, нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, сектор общего государственного управления, сектор домашних хозяйств, сектор некоммерческих организаций.

О.А. BILYK,

postgraduate of Kyiv National University of Trade and Economics

The economic basis for the formation of the public sector and public corporate institutions

The article analyses the formation of the state and state-corporate sector, their functional significance, the place of public corporate sector in the public sector and institutional sector classification according to the system of national accounts.

Keywords: public sector, public corporate sector, mixed economy, social market economy, private sector, non-financial corporations, financial corporations, general government, non-profit households organizations sector.

Постановка проблеми. Державний та державно-корпоративний сектор є важливими структурними елементами національної економіки, а ефективність їх діяльності має значний вплив на загальний стан економіки України в цілому. Трансформаційні процеси в економіці України сприяли формуванню корпоративного та державно-корпоративного сектору. Оцінка процесів становлення та розвитку державного корпоративного сектору свідчить про їх складність та багатоаспектність. Тому необхідно здійснювати вдосконалення організаційного механізму розвитку і управління державного та державно-корпоративного сектору, що є не тільки актуальним, а й досить складним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Свій внесок у розробку актуальних наукових проблем з теорії і практики становлення державної корпоративної форми господарювання в Україні внесли такі вітчизняні вчені, як О. Білорус, В. Беседін, І. Бондар, М. Долішний, В. Геєць, М. Денисенко, І. Жадан, О. Кібенко, С. Ледомська, О. Мендрул, Г. Назарова, О. Пасхавер, О. Рудченко, П. Самофалов, В. Скудар, М. Чечетов, М. Чумаченко, М. Якубовський та ін. Своєю чергою, серед зарубіжних вчених, що досліджували

це питання, слід виділити роботи Д. Бьюкена, К. Макконела, В. Ойкена, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца, Г. Таллок, Л. Якобсона.

Метою статті є узагальнення формування державного та державно-корпоративного секторів у зарубіжних країнах та в Україні.

Виклад основного матеріалу. Суттєвою рисою змішаної економіки є активне втручання держави в усі сфери суспільного життя країни. Незважаючи на постійні зміни ролі держави, вона залишається значною, хоча, на думку класиків економічної теорії, втручання держави у функціонування ринку перешкоджає економічному зростанню і завдає збитку господарській діяльності підприємств. У цьому зв'язку розкриємо розуміння економіки класиками економічної теорії. Так, англійський економіст А. Сміт розглядав економіку як співтовариство товаровиробників, кожний з яких діє самостійно, але під управлінням «невидимої руки». Виходячи з цього склалася думка, що економічні явища регулюються стихійними і об'єктивними законами.

Хоча погляди А. Сміта в економічній науці є вагомими, час показав, що описана ним економіка ніколи у світі не існува-

ла. Вільний ринок є лише теоретичною конструкцією, необхідною для наукового дослідження закономірностей ринку як такого. Однак якщо б і мали місце всі елементи такого ринку, то далеко не всі проблеми можна було б вирішити за принципом «невидимої руки» і *laissez-faire* [1, с. 112].

Слід підкреслити, що у минулому столітті у сфері державного втручання в економіку з'явилися два напрями наукових досліджень. Одне з них спирається на вчення Дж.М. Кейнса і його послідовників (кейнсіанство і неокейнсіанство), друге обґрунтовує альтернативні кейнсіанству концепції (неолібералізм). Кейнсіанську теорію «регульованого капіталізму» покладено в основу практики державного регулювання економіки в 30-х роках ХХ ст. Дж. Кейнс досліджував негативні прояви капіталізму в економіці – наявність масового безробіття, депресивно-кризовий характер розвитку економіки, нестійкість відтворення, інфляцію, хронічне недовантаження виробничих потужностей тощо. При цьому він підкреслював, що це не випадкові явища, а закономірності суперечливого характеру розвитку капіталістичного виробництва. У цьому зв'язку Дж. Кейнс запропонував модель динамічного суспільного виробництва, що здобула популярність як теорія регульованого капіталізму. Ця теорія об'єднувала такі положення: оцінку стихійного ринкового механізму; пояснення причин суперечностей капіталістичної економіки; рекомендовану систему заходів по регулюванню економіки. Дж. Кейнс підкреслював, що «державна повинна буде здійснювати свій регулюючий вплив на схильність споживання частково шляхом відповідної системи податків, частково формуванням норми відсотка і, можливо, іншими способами», бо «саме у визначенні обсягу зайнятості, а не в розподілі праці тих, хто вже працює, існуюча система виявилася непридатною». З цієї причини Дж.М. Кейнс вважав, що «установа централізованого контролю, необхідного для забезпечення повної зайнятості, вимагає, звичайно, значного розширення традиційних функцій уряду. Однак все ж таки залишаються широкі можливості для приватної ініціативи і відповідальності» [2, с. 308].

Представляють інтерес дослідження Дж.М. Кейнса про взаємозв'язок норми відсотка і норми рентабельності. Норма відсотка, по Кейнсу, виступає низькою межею рентабельності. Коли норма прибутку наближається до норми відсотка, інвестиції стають не вигідними, а при їх рівності вони взагалі неможливі. Тому Дж.М. Кейнс вважав, що для збільшення обсягу інвестицій, що спричиняють збільшення норми рентабельності, держава повинна взяти на себе функцію регулювання норми позикового відсотка і при цьому створювати пільгові умови для приватних підприємств. Дж.М. Кейнс робить висновок, що завдяки цим заходам стає можливим підвищити граничну ефективність капіталу, підсилити його ділову активність, підвищити зайнятість населення [2, с. 310].

Слід вказати на напрацювання представників теорії неолібералізму – В. Ойкен, А. Мюллер–Армаком, В. Репке, О. Рос-товим та іншими. Ідею поєднання принципу «свободи ринку» і справедливого розподілу за принципом соціального вирівнювання. Вперше концептуально її сформулював А. Мюллер–Армак у своїй книзі «Господарське управління і ринкове господарство» (1947), в якій також уперше використав термін «соціальне ринкове господарство». Заслужують на увагу думки і інших вищевказаних дослідників. Так, за характе-

ристикой В. Репке, «соціальне ринкове господарство» – це шлях до «економічного гуманізму». На його розуміння, цей тип господарства протиставляє колективізму – персоналізм, централізму – децентралізм, організації – мимовільність. Л. Ерхард і його однодумці трактують доктрину «сформованого суспільства» як пошук кращого «природного економічного порядку», який можна досягти через створення «соціального ринкового господарства». Ця думка спирається на положення В. Ойкена про те, що людському суспільству властиві тільки два типи господарських порядків: «централізований керований» і «мінове господарство», а також ідеї про поєднання цих типів економіки з переважанням ознак одного з них в конкретних історичних умовах («змішаний господарський порядок»). В основі моделі соціального ринкового господарювання, як вважає В. Ойкен, лежить приватна власність, «досконала конкуренція» як обмежувач негативних наслідків панування приватної власності, а також ринок, як регулятор виробництва за допомогою механізму цін. Причому на цьому ринку відсутні монополії. Успішне функціонування цієї моделі він пов'язував зі стійким грошовим обігом, який може нейтралізувати негативні господарські структури [3, с. 224].

Теорія соціального ринкового господарювання була доповнена новими положеннями у 70-і роки. Якщо класичний лібералізм відводить державі роль «нічого сторожа», то згодом були розширені межі допустимого втручання держави в економічне життя. Це пояснюється такими причинами. По-перше, ринкове господарство припускає відсутність монополії. Монополії, що існують і виникають в реальній економіці у зв'язку з цим, повинні бути обмежені державою, поставлені під її контроль. По-друге, втручання держави в економічне життя викликано соціальними обставинами. В умовах ринкового господарства виникають негативні явища: великий розрив у доходах населення, безробіття, незабезпеченість деяких соціальних груп, які можуть викликати соціальну напругу. Тому в цих процесах держава повинна взяти на себе посередницьку роль. Крім того, розв'язок соціальних питань повинен здійснюватися із залученням підприємців.

Обидві фундаментальні економічні теорії – А. Сміта і Дж. М. Кейнса – у другій половині ХХ ст. набули багато прихильників із числа самих відомих у світі економістів. Так, до числа прихильників А. Сміта можна віднести Мілтона Фрідмана, Джері Сакса. Значний внесок у розповсюдження теорії Кейнса зробив Пол Самуельсон. У цей час роль держави в економіці поступово зростала. Концепції марксистів і соціалістів, котрі робили акцент на вирівнюванні доходів, істотно вплинули на те, що в країнах із ринковою економікою уряду відігравали важливу роль у перерозподілі доходів [4, 1, 3]. Теоретичним фундаментом для розширення ролі держави служив кейнсіанський підхід, що обґрунтував її необхідність для стабілізації економіки і підтримки доходів громадян у періоди циклічних коливань. У 1954 році П. Самуельсон у статті «Чиста теорія державних витрат» показав, що існують особливі товари і послуги, так звані суспільні блага, які не ефективно як проводити, так і розподіляти через механізми вільного ринку. Головна особливість «суспільних благ» – абсолютний «зовнішній ефект», що порушує один із фундаментальних принципів вільного ринку [5, с. 108]. Цей принцип полягає в тому, що користуватися товарами і послугами мо-

же тільки той, хто їх оплатив. Унаслідок цього на ринку «суспільних благ» практично неможлива рівновага між попитом і пропозицією. Для того щоб суспільство отримало можливість користуватися суспільними благами і послугами, забезпечити їх повинен державний сектор, а фінансувати їх виробництво слід за допомогою системи примусових стягнень у формі податків. Таким чином, теоретично доводиться необхідність існування державного сектору економіки.

Окрім суспільних благ існують і квазісуспільні блага (вулиці, автомагістралі, поліцейська і пожежна охорона, музеї, бібліотеки, медичне обслуговування тощо). На них можна встановлювати ціни, і приватні виробники можуть забезпечувати ними споживачів через ринкову систему. Проте ринкова система не буде їх проводити у достатній кількості. Тому держава бере на себе їх виробництво або фінансування з тим, щоб не допустити виникнення дефіцитного виділення ресурсів у цю сферу.

Нобелівський лауреат Дж. Бьюкенен і Г. Таллок у праці «Підрахунок інтересу» заклали основи теорії «суспільного вибору». Згідно з цією теорією державний сектор – це ринок, на якому точно також, як і на капіталістичному ринку, відбувається взаємодія попиту і пропозиції індивідумів. Головна особливість цієї взаємодії полягає в тому, що вона відбувається в рамках політичної системи [6, с. 74].

Протягом 70–80-х років минулого століття відбувався процес поступового зближення теорії «суспільних благ» і «суспільного вибору», а до початку 80-х років сформувався новий напрям у західній економічній науці – «економіка державного сектору». В рамках цього напрямку досліджуються державні фінанси, державне управління, отримують подальший розвиток розробки теорії «суспільних благ» і «суспільного вибору».

В економічній літературі зустрічаються різні трактування поняття «державний сектор». Економісти, які досліджують цю проблему, не дають чіткого його визначення. Сучасний економічний словник трактує державний сектор як «сукупність економічної діяльності підприємств, організацій, установ, що знаходяться в державній власності та керованих державними органами або особами». У Словнику сучасної економіки Макміллана під державним сектором розуміється «частина економіки, яка знаходиться в державній власності, на відміну від тієї, яка знаходиться в приватній власності». В «Економіксі» визначено, що «державний сектор – частина економіки країни, повністю контрольована державою» [8, с. 4].

Аналіз теорій державного сектору дозволяє запропонувати визначення: державний корпоративний сектор – це сукупність суб'єктів господарювання, в яких держава має частку власності і прав щодо управління діяльністю в інтересах держави.

Слід зазначити, що дотепер ні в зарубіжній, ні у вітчизняній літературі не розроблена загальна економічна теорія підприємництва, заснованого на державній власності. Дослідники вказують на різні причини існування державного сектору. Дж.Ю. Стігліц вважає вирішальними чинниками існування державного сектору: незадоволеність конкретними діями фірм, такими як забруднення навколишнього природного середовища; монопольне положення деяких фірм; групами, які мають особливі інтереси, переконання конгресу, в тому що вони заслуговують допомоги; неможливість приватного сектору проводити певні товари і послуги, які є дуже важливими [7, с. 235].

У цілому становлення державного сектору зумовлено двома чинниками. Перший з них полягає в реалізації великомасштабних проектів капіталовкладень, які ініціювалися органом управління з використанням бюджетного фінансування і державних кредитів. Здійснення таких великомасштабних проектів підштовхнуло до створення державних емансипованих підприємств, таких, які вели б свій автономний бухгалтерський облік, мали свою адміністративну природу, а отже можливість розробки стратегічних напрямів розвитку та отримання позик (не тільки від держави). Другим чинником була націоналізація вже існуючих підприємств, як це було після Другої світової війни.

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю головним логічним обґрунтуванням існування державного сектору в економіці вважають прагнення населення країни усунути або пом'якшити нестійкість, неефективність і нерівність, пов'язану з ринковою економікою. До конкретних факторів, які пояснюють історичне зростання і сучасні масштаби державного сектору (зростання витрат і податків), вони відносять такі, як збільшення витрат на національну оборону; зростання народонаселення, урбанізацію і, як наслідок, збільшення попиту на суспільні блага; необхідність вирішення державою проблем навколишнього середовища; фінансування програм подолання убогості і скорочення нерівності доходів [8, с. 217].

На основі думок щодо існування і розвитку державного сектору економіки в розвинутих країнах можна зробити висновок про те, що його функціональне призначення полягає:

- по-перше, в підтримці тих видів господарської діяльності, які вимагають вкладення значного стартового капіталу, де термін окупності капіталовкладень тривалий, а рівень рентабельності низький, тобто в так звані базові галузі виробництва. Внаслідок низької рентабельності вони не приваблюють приватних підприємців, особливо якщо в останніх є можливість розвитку більш прибуткового виробництва. З цього виходить, що існування державного сектору не є самоціллю, а є логічним наслідком існування недержавного сектору. Сфера державної економіки займає частину економічного простору, незайнятого недержавним сектором, і регулює діяльність останнього;

- по-друге, державний сектор використовується як матеріально-речовинна основа економічної і соціальної політики держави. Він створює такі підприємства, які є провідниками науково-технічного прогресу, сприяють прогресивним структурним перетворенням національної економіки. Такі підприємства при належній їх організації успішно конкурують на вітчизняному і зарубіжному ринках, у широкому плані проводять науково-дослідні роботи;

- по-третє, держава як підприємець виступає як один із найбільших працедавців. На державних (або в тому чи іншому ступені, що фінансуються державою) підприємствах зайнята величезна кількість населення. Наприклад, у федеральному уряді США служить 2,9 млн. осіб;

- по-четверте, державний сектор відіграє важливу роль у соціалізації економічної і суспільної системи. Зокрема, на державних підприємствах ряду країн Заходу в першу чергу упроваджувалися соціальні програми (наприклад, надання більш тривалих відпусток, поліпшення умов праці). І лише вслід за державним сектором на аналогічні поступки змушені йти приватні підприємці.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таким чином, правовою основою державного втручання є сама природа державної організації соціального життя суспільства, у тому числі економіки. Проте завжди існувала і матеріальна основа такого втручання. Тут держава як підприємець має відмінні особливості від інших суб'єктів економічної діяльності, чий дохід, як правило, формується за рахунок використання належних йому чинників виробництва. Альтернативний шлях формування доходів – безвідплатні надходження із сторони, але цей шлях для більшості суб'єктів не характерний. Держава ж володіє законним правом примусу, що дозволяє їй безкоштовно одержати переважну частину засобів, необхідних для фінансування державного сектору. Це досягається за допомогою податків, обов'язкових платежів, що регулярно поступають до консолідованого бюджету.

Ресурсний потенціал державного сектору, сформований на базі доходів, реалізується за допомогою державних витрат, які здійснюються в грошових і натуральних формах. У сфері витрат державних засобів Л.І. Якобсон виділяє три групи завдань. Перша – це надання соціальної допомоги тим членам суспільства, які не мають спроможності самостійно себе забезпечити. Друга – це забезпечення обов'язкового соціального страхування на випадок хвороби або безробіття. Третя – це виробництво і придбання благ (послуг), відповідальність за задоволення потреб, в яких бере на себе держава [9, с. 59].

Слід підкреслити, що поняття «державний сектор економіки» досить часто використовується в науковій літературі, на відміну від поняття «корпоративний сектор» та «державний корпоративний сектор». Оскільки поняття корпоративний сектор детально не розглядалося, ми пропонуємо визначити корпоративний сектор як сукупність суб'єктів господарювання з однаковою економічною природою. Державний корпоративний сектор слід вважати складовою державного сектору (рис. 1) і визначати як сукупність суб'єктів господа-

рювання, в яких держава має частку власності і прав щодо управління діяльністю в інтересах держави.

У світовій практиці відомі такі види державних підприємств, як бюджетні (відомчі) підприємства, державні підприємства, суспільні корпорації, змішані компанії. В монополістичному середовищі державні корпорації можуть бути збитковими і тривалий час існувати на дотаціях. У цьому вони подібні на госпрозрахункові підприємства в соціалістичній плановій економіці. Проте в конкурентних галузях вони контролюються менш жорстко, по ступеню самостійності ближче стоять до підприємств приватного сектору і не так залежні від урядів.

Змішані компанії утворюються у формі акціонерних товариств, акції яких належать державі і приватним фізичним або юридичним особам. Вони діють відповідно до законодавства про акціонерні товариства і є юридичними особами, що функціонують на комерційній основі з правами приватних фірм. На відміну від звичайних акціонерних товариств змішані корпорації користуються певними привілеями. Їм надаються державні субсидії, пільговий режим отримання імпорتنих ліцензій, гарантованих поставок сировини і напівфабрикатів з інших державних підприємств за фіксованими цінами, нерідко гарантується ринок збуту виробленої продукції. Змішана компанія вважається державною, якщо державі належить більше половини її капіталу. Вони не мають виходу на фондову біржу і продають свої акції тільки за підпискою. Держава контролює їх діяльність і управлінські рішення лише як акціонер, зацікавлений в прибутку, тобто через голосування своїми акціями.

Сукупність показників послідовного та взаємопов'язаного опису найважливіших процесів і явищ економіки: виробництва, доходів, споживання, нагромадження капіталу, фінансів, утворюють систему національних рахунків. Останнє застосовується в умовах ринкових відносин. Національні рахунки розробляє державна служба статистика згідно із сис-



Рисунок 1. Місце державного корпоративного сектору в державному секторі економіки

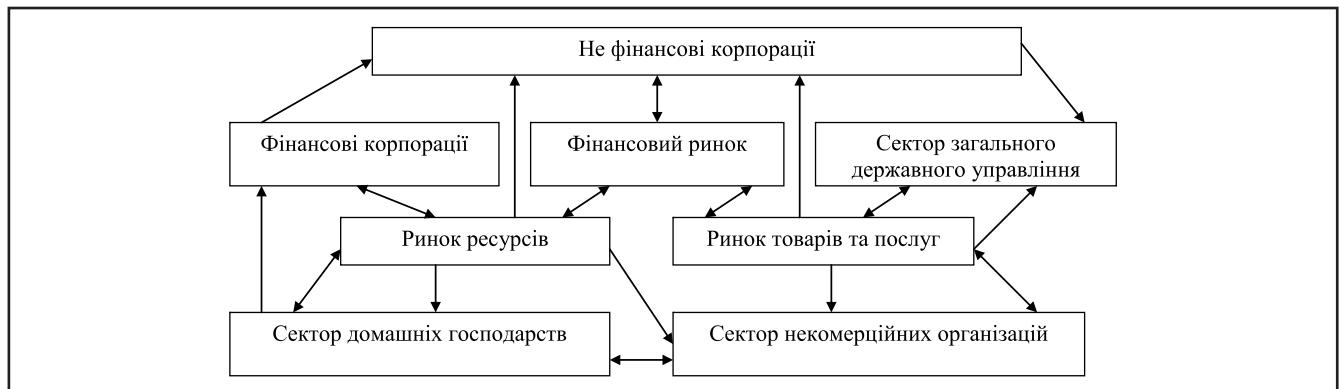


Рисунок 2. Класифікація інституційних секторів згідно із Системою національних рахунків

темою національних рахунків Організації Об'єднаних Націй 1993 року. Відповідно до міжнародних стандартів у системі національних рахунків інституційні одиниці групуються у п'ять секторів (рис. 2).

Серед них виділяються:

– нефінансові корпорації, до них належать інституційні одиниці, які займаються ринковим виробництвом товарів та послуг для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва і забезпечують прибуток;

– фінансові корпорації – комерційні інституційні одиниці, що спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, страхові компанії та ін.);

– сектор загального державного управління, до якого належать органи управління центрального та місцевого, некомерційні бюджетні організації, державні цільові та позабюджетні фонди;

– сектор домашніх господарств, що об'єднує фізичних і юридичних осіб як споживачів, а в деяких випадках – як суб'єктів некорпоративної виробничої діяльності;

– сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, до якого входять інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств, для забезпечення їх політичних, релігійних і професійних інтересів, а також для надання соціально-культурних послуг (соціально-культурні підрозділи не фінансових корпорацій).

Таким чином, перші дві складові, а саме нефінансові та фінансові корпорації, можуть утворювати корпоративний сектор за іншим підходом. Частина корпоративного сектору, де держава має у власності більше 50% корпоративних прав або володіє блокуючим пакетом акцій, утворюють державний корпоративний сектор.

Висновки

У процесі дослідження з'ясовано, що становлення і функціонування державного сектору в країнах Заходу відбувалося не одне століття, і важливим моментом тут є еволюційний тип розвитку державного сектору. Він розвивався разом з регулюючими механізмами, створювалися інститути соціального захисту населення, спрямовані для пом'якшення наслідків безробіття, скорочення убогості, більшої доступності освіти, медичної допомоги тощо. Все це сприяло пом'якшенню внутрішніх суперечностей, перешкоджаючих соціальному і економічному процесу. При цьому роль державного сектору неухильно зростала.

В Україні в період соціально-економічних реформ державні підприємства звинуватили у всіх недоліках планової

економіки, таких як несприятливість до НТП, низька мотивація і якість праці, представивши їх існування виключно негативним явищем. Однак це далеко не так, оскільки:

– по-перше, багато недоліків, характерних для планової економіки, зумовлено, перш за все, монополією на владу, тотальним одержавленням економіки, далеким від ідеалу рівнем і якістю макроекономічного регулювання, необґрунтованим втручанням держави в мікроекономічні процеси;

– по-друге, завдяки, перш за все, діяльності державних підприємств колишній Радянський Союз за короткий строк досяг економічного підйому і став сильною державою. Все це означає, що на державне підприємство не можна покладати більше, ніж воно повинно і здатне ефективно виконувати поставлені завдання.

У змішаній економіці своє місце займає корпоративний сектор з урахуванням його конкретно-історичних умов та особливостей. Він не тільки компенсує «провали» ринку, а й ефективно виконує свої специфічні функції з урахуванням чинника часу.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. Классики кейнсианства: В 2-х т. Т. I. К теории экономической динамики / Р. Харрод. Экономические циклы и национальный доход. Ч. I-II / Э. Хансен. Предисл. сост.: А. Г. Худокормов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика». 1997. – 416 с.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: Пер. с нем. – М: Прогресс. Универс, 1995. – 493 с.
4. Самуэльсон П. Экономика. Пер. с англ. / П.А. Самуэльсон. – Севастополь: Ахтиар, 1995. – 384 с. – ISBN 5-87314-002
5. Самуэльсон П. Чиста теорія суспільних витрат // Опубликовано в Review of Economics and Statistics (1954. Vol. 36, no.4. P. 387-389).
6. Бьюкенен Д. Расчет согласия // Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1 / Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол.: Нуреев Р.М. и др. / – М., «Таурус Альфа», 1997. Бьюкенен Дж., Таллок Г.
7. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектору: Пер. з англ. / А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 856 с.
8. Макконнелл, Кэмпбелл Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. 11-го изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. Е.С. Иванова [и др.]. – Репр. изд. – К.: ХаГар, 2000. – 785 с. – ISBN 5-87920-005-1
9. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

Т.О. ВЛАСЮК,

к.е.н., завідувач відділу навчально-наукового та методичного забезпечення Інституту вищих керівних кадрів Національної академії державного управління

Проблеми та пріоритети удосконалення інституційного та нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України

У статті визначається основний перелік проблем інституційного та нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України та розроблені рекомендації з удосконалення існуючої інституційної системи.

Ключові слова: зовнішньоторговельна безпека, зовнішньоекономічна діяльність, економічна інтеграція.

Проблемы и приоритеты совершенствования институционального и нормативно-правового обеспечения внешнеторговой безопасности Украины

В статье определяется основной перечень проблем институционального и нормативно-правового обеспечения внешнеторговой безопасности Украины и разработаны рекомендации по совершенствованию существующей институциональной системы.

Ключевые слова: внешнеторговая безопасность, внешнеэкономическая деятельность, экономическая интеграция.

Постановка проблеми. З набуттям незалежності Україна як суверенна та економічно незалежна держава почала активно та цілеспрямовано здійснювати курс на інтеграцію економіки у світовий економічний простір. Проте закономірності та особливості розвитку світових галузевих ринків зумовлюють неоднозначний вплив на соціально-економічний стан країни, що вимагає від державної влади прогнозувати і враховувати наслідки впливу зовнішньоекономічної діяльності з метою формування ефективного механізму забезпечення зовнішньоторговельної безпеки – невід’ємної складової економічної безпеки держави. В цьому аспекті важливим залишається передбачення та виявлення усіх негативних чинників, тобто загроз зовнішньоторговельній безпеці і щонайменше зменшення або нейтралізація їх впливу. Разом із тим варто абстрагуватися від стрижня формування зовнішньоторговельної безпеки, тобто виявлення проблем на інституційному та нормативно-правовому рівнях.

Для зовнішньої торгівлі кожної держави, у тому числі України, дуже важливим є дотримання у прийнятних межах показника покриття імпорту експортом, який є індикатором негативних тенденцій у зовнішньоторговельному обороті країни, а також експортної безпеки, тобто «...конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку і відповідності експорту національним інтересам», та імпортної безпеки – «...стану забезпеченості зовнішньої торгівлі, за якого країна не відчуває надмірної залежності від імпорту» [1, с. 179].

Однак багато параметрів зовнішньоторговельної безпеки України визначаються не стільки зовнішніми, як внутрішніми чинниками – галузевою структурою економіки та кон’юнктурою внутрішнього ринку, собівартістю продукції, інноваційною активністю підприємств, зношеністю основних фондів, конкурентоспроможністю продукції, часткою тіньової економіки тощо, що в основному пов’язано із проблемами у правовій площині. Так, неефективність функціонування економічної системи передусім пов’язана з недосконалістю нормативно-правової бази, в яку закладено основні засади та механізми діяльності цієї системи.

На міжнародному рівні проблемою є неузгодженість законодавства різних країн, що породжує низку загроз для існування менш захищеної системи. Особливо це стосується зовнішньої торгівлі, де зовнішньоторговельні зв’язки держави відіграють ключову роль у розвитку економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітним інституційним проблемами присвячені наукові розвідки В. Полтеровича, Н. Манохіної, Д. Петросяна, А. Гриценка, В. Голяна та інших дослідників

Окрім цього, проблематика антиінститутів різнобічно розглядалася у працях М. Сухарева, феноменологія виникнення інституційних мутацій і мімікрій доволі глибоко досліджена Є. Балацьким, проблему інституційних аномій в науковій літературі висвітлює Т. Заславська.

Водночас проблеми та пріоритети удосконалення інституційного та нормативно-правового забезпечення у контексті зовнішньоторговельної безпеки України у науковій літературі практично не висвітлюються.

Метою статті є визначення основного переліку проблем інституційного та нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України та розробка рекомендацій з удосконалення існуючої інституційної системи.

Виклад основного матеріалу. Узагальнено проблеми інституційного та нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України за напрямками співробітництва держави з ЄС та країнами СНД. Зокрема, інституційну базу для здійснення торговельної політики між Україною та ЄС протягом років незалежності становили кілька окремих угод, що передбачали еволюційний розвиток та поглиблення сфер співпраці сторін. Угода про партнерство та співробітництво між Україною і європейськими співтовариствами та їх державами-членами 1994 року [2] започаткувала партнерство між ЄС і Україною у багатьох сферах економічної й соціально-політичної співпраці та створила умови для підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС 27 червня 2014 року. В цьому контексті однією з проблем на законодавчому рівні, як було вище зазначено, є неузгодженість законодавства, зокрема в рамках створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС, що вимагає проведення в Україні низки реформ в зовнішньоторговельній сфері, а саме: торгівлі товарами та послугами, митно-тарифній політиці, стандартизації, гармонізації податкового законодавства, захисту прав інтелектуальної власності, державних закупівлях, інвестиційній та конкурентній політиці.

Однак помітне зростання добробуту може відбутися за умов одночасної лібералізації торгівлі із внутрішніми реформами, які будуть спрямовані на підвищення продуктивності стратегічних галузей, а не вирішення цих питань на законодавчому рівні може створити суттєві перешкоди у ефективному забезпеченні зовнішньоторговельної безпеки. Зокрема, в аналітичному дослідженні [3] ґрунтовно проаналізовано переваги та недоліки створення ЗВТ України з ЄС і зазначено, що показник індексу схожості експорту між Україною та ЄС рівний 0,38. Оскільки цей індекс є досить низьким, це говорить про великі потенційні можливості та

користь зовнішньоторговельної безпеки України від розвитку такої торгівлі, адже структура експорту між зазначеними країнами різна. Проте невирішення вище зазначених питань у середньостроковій перспективі може посилити сировинну орієнтованість українського експорту, що тісно залежить від цінових коливань на зовнішніх ринках, підвищує імпорتنу залежність від високотехнологічних товарів та поглиблює екологічні проблеми.

Іншою загрозою, яка наданий час поступово актуалізується і виникла через укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та може загостритися у разі нездійснення реформування українського законодавства, є втрата ринків Митного союзу. Хоча фахівці зазначають, що втрати не є настільки значними, наскільки зросли потенційні можливості (для прикладу: очікується збільшення експорту до всіх країн на 36% за умови створення ЗВТ України і ЄС, а у разі приєднання до Митного союзу на 17,9%).

Зауважимо, що відсутність державної стратегії розвитку експорту також негативно впливає на забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України, що насамперед проявляється через товарну і географічну незбалансованість експорту та імпорту. Зазначимо, що в рамках державної підтримки українського експорту розроблено Проект Національної стратегії розвитку експорту України [4], в якому зазначено, що у разі реалізації стратегія сприятиме: забезпеченню стабільного зростання обсягів виробництва та ВВП, збільшенню податкових та валютних надходжень, створенню додаткових робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, поглибленню інтеграції економіки у світовий економічний простір, покращенню точного стану платіжного балансу держави.

Окрім зазначених основних проблем варто вирішити питання відсутності правового поля для функціонування прикордонної торгівлі, що породжує тіньовий аспект її функціонування. Створення належних правових умов для підтримки законності переміщення товарів через митний кордон у рамках прикордонної торгівлі ефективно вплине на розвиток малого підприємництва та рівень достатку жителів прикордонних територій.

На інституційному рівні можна виділити такі основні проблеми забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України, які пов'язані з нетарифними обмеженнями (ліцензування, квотування, сертифікація продукції) іноземними країнами. Так, нетарифні методи часто характеризуються протекціоністською та дискримінаційною політикою, що деформує товарну структуру, обсяги та напрями торгівлі.

Зокрема, протекціоністська політика спрямована на захист внутрішнього ринку та регулювання торговельного балансу. Проте проблема полягає в тому, що така політика створює бар'єри в торговельному співробітництві.

Також проблеми виникають із ліцензуванням та сертифікацією. Ці методи уповільнюють експорт українських товарів, а також можуть створити тіньовий сегмент у випадку неефективного розподілу ліцензій на корупційному ґрунті, тим самим завдаючи втрати українському виробнику. Однак активізації видачі імпорتنих ліцензій на українську пшеницю в ЄС сприяли кілька основних факторів: сезонне зростання пропозиції пшениці нового врожаю з України; падіння якос-

ті власного європейського врожаю пшениці в результаті несприятливих погодних умов у період вегетації; побоювання трейдерів, що воєнні дії в Україні можуть блокувати експорт пшениці з нашої країни і бажання вивезти максимальні обсяги в найкоротші терміни.

Щодо сертифікації, то цей метод є якісним обмежувальним бар'єром, який забезпечує захист та контроль безпеки продукції для навколишнього середовища, життя та здоров'я споживача. В результаті процесу сертифікації в Україні бракується від 10 до 15% імпорتنю продукції. Однак невиправданий перелік товарів, які підлягають сертифікації, складність, велика вартість і тривалість цих процедур та надмірний перелік необхідних перевірок і документів створює труднощі в отриманні сертифікату, скорочує частку малих і середніх підприємств-імпортерів, що послаблює конкуренцію на внутрішньому ринку.

Також варто звернути увагу і на таку проблему, як неузгодженість стандартів якості, а саме питання гармонізації національно-технічних, санітарних та фітосанітарних стандартів України і ЄС. Стандарти якості розробляться та приймаються Міжнародною організацією стандартизації (ІСО), Міжнародною електротехнічною комісією (МЕК), Європейським комітетом стандартизації (СЕН), Європейським комітетом стандартизації в електротехніці (СЕНЛЕК) тощо. Оскільки для певних видів товарів необхідна наявність гігієнічного, ветеринарного і фітосанітарного сертифікатів, то неприведення українських стандартів у відповідність, насамперед на законодавчому рівні, із нормами торговельного ринку ЄС створює загрозу запровадження країнами-партнерами нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі, ускладнює отримання сертифікатів та обмежує доступ українського експорту до цих ринків.

Потребує вирішення і таке питання, як створення ефективної інституційної інфраструктури підтримки експорту на державному, громадському та приватному рівнях. Відповідно на основі існуючих органів чи нових механізмів (торгові дома, бізнес-центри, торгово-промислові палати тощо) має бути сформована ефективна система забезпечення підтримки українського експорту за допомогою якої б відстоювалися комерційні національні інтереси в міжнародних організаціях, під час укладання двохсторонніх та багатосторонніх торговельних договорів. Тому відсутність системи органів, яка б сприяла ефективній підтримці експорту на державному, регіональному та приватному рівнях, знижує рівень використання експортного потенціалу України, ускладнює процес пошуку торговельних контактів та доступу експортерів до зовнішніх ринків, за певних економічних змін, знижує їх фінансову стійкість та платоспроможність.

Окрім того, непрозорість системи державної фінансової підтримки експорту ускладнює доступ до неї, збільшує ризики та викликає незадоволення експортерів, створює умови для бюрократизованої та дискримінаційної поведінки. Особливо це стосується відшкодування ПДВ в експортних операціях, а саме складність і формальність певних процедур створюють заборгованості та перешкоди для отримання такого відшкодування реальними експортерами, а також недосконалість цього механізму сприяє формуванню різноманітних тіньових схем.

Ще однією проблемою, яка потребує негайного вирішення, є недосконалість митних процедур. Це пов'язано з тим, що якість

надання послуг щодо здійснення митних процедур в Україні є відчутно низькою. Це викликано в основному недоліками нормативно-правового, організаційного забезпечення, довготривалістю та непрозорістю митних процедур та методів їх здійснення, незрозумілістю нарахування та високими ставками сплати митних платежів, корупційністю митних органів (наприклад, умисне завищення вартості вантажів в експортних операціях з метою подальшого відшкодування ПДВ). Окрім того, існує проблема гармонізації митного законодавства України та ЄС, першою чергою це стосується узгодження єдиних підходів до митної оцінки товарів, уніфікації митних стандартів, обміну інформації між Україною та ЄС. Усі ці негативні аспекти спричиняють непродуктивну втрату часу, ухиляння від сплати зовнішньоторговельних податків, через контрабанду або «сірий бізнес», збільшують корупційну складову, породжують аномію, тобто зменшують довіру до державного управління та системи митних органів, що приводить до зменшення надходжень від митних платежів у державний бюджет.

Додамо, що лобювання власних бізнес-інтересів на державному рівні створює суттєві перешкоди у створенні надійної системи зовнішньоторговельної безпеки України. Основною причиною цього явища є злиття власних бізнесових інтересів з владними рішеннями та опортуністична поведінка представників влади. Часто до владних структур приходять люди з єдиною метою – лобювання власних бізнес-інтересів, що в результаті призводить до деформації структури експорту, монополізації галузевої зовнішньої торгівлі, необґрунтованої державної підтримки підприємств у здійсненні експортних операцій, збільшення тіньової економіки та банкрутства великої частини підприємств. Усе це посилює загрозу потрапляння нашої держави в інституційну пастку через стагнацію виробництва як результат незбалансованої зовнішньоторговельної політики та лобювання власних інтересів певними групами.

Зокрема, таке явище, як монополізація галузевої зовнішньої торгівлі, може виникнути і через низьке представництво і захист інтересів малого і середнього бізнесу в питаннях формулювання і реалізації політики сприяння експорту. Хоча значне втручання у зовнішню торгівлю чи монополізація державою окремих галузей зовнішньої торгівлі характерні країнам, що розвиваються. Проте монополізація державою чи певним посередником експортно-імпортних операцій насамперед зменшує конкуренцію на внутрішньому ринку товарів, що приводить до завищення цін, для населення та заниження закупівельних цін. А також стає перешкодою у формуванні конкурентоспроможних підприємств та створення інноваційної і високотехнологічної продукції. Всі ці процеси призводять до деформації ринкової економіки та становлять загрози для її ефективного розвитку.

Також варто виділити таку проблему, як недосконалість інституційної інфраструктури із обслуговування та просування товарних потоків вітчизняної продукції на зовнішні ринки. Відповідно зазначимо, що відсутність з боку держави значних кроків у формуванні, модернізації та розвитку інституцій (товарні біржі, єврорегіони, торгово-промислові палати, бізнес-асоціації, транскордонні технологічні та індустріальні парки тощо), які б сприяли зовнішньоторговельному співробітництву, а також покращенні транспортної інфраструктури (дороги, порти, газові та електромережі), стримують утво-

рення нових торговельних зв'язків, зменшують ефективність здійснення експортно-імпортних операцій, а також збільшують трансакційні витрати.

Окреслюючи напрями покращення інституційного забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України, першочергову увагу слід звернути на викорінення тих інституційних дисфункцій, які обмежують розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема на підтримку тих інституцій, функціонування яких зосереджене у сфері зовнішньоторговельної діяльності нашої держави, а відтак – чинить безпосередній вплив на її зовнішньоторговельну безпеку.

До основних інституційних дисфункцій, пов'язаних із виникненням додаткових бар'єрів у контексті забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України, слід віднести п'ять основних бар'єрів.

По-перше, інституційні пастки, які є укоріненими квазіефективними інститутами, що зменшують рівень трансакційних витрат для учасників цих пасток, проте збільшують ці витрати для держави в цілому. Тим самим вони несуть відверту загрозу зовнішньоторговельній безпеці держави, оскільки опосередковано створюють додаткове навантаження на бюджети різних рівнів, пов'язане з необхідністю збільшення фінансових видатків на безпеку, логістику, пошук інформації тощо [5].

По-друге, вагомою з погляду деструктивного впливу на зовнішньоторговельну безпеку держави є так звані анти-інститути або ортогональні інститути. Це такі інституційні феномени, які, будучи привнесеними у сферу зовнішньоторговельних відносин нашої держави з-за кордону, насамперед з країн-членів ЄС, виявляються не імплементаваними в її інституційне середовище належним чином, а як правило некритично копіюються. Внаслідок цього вони неспроможні достатньо коректно і глибоко інтегруватися в інституційне середовище України, спричиняючи тим самим виникнення збоїв при здійсненні зовнішньоекономічної, насамперед зовнішньоторговельної, діяльності господарюючих суб'єктів. Це породжує загострення соціальної напруги в суспільстві, посилення опортуністичної поведінки населення у прикордонних та інших регіонах, збільшення трансакційних і фінансових витрат при здійсненні експортно-імпортних операцій [6].

Третьою істотною інституційною дисфункцією, яка суттєво знижує рівень зовнішньоторговельної безпеки України, є мутація та мімікрія низки інститутів, задіяних у сфері зовнішньої торгівлі нашої держави. Мутуючи або мімікуючи, інститути тим самим знижують рівень своєї функціональності і ефективності впливу на експортерів та імпортерів товарів і послуг, а подекуди і здійснюють відверто деструктивний вплив на зовнішньоторговельну безпеку нашої держави через надання господарюючим суб'єктам відверто дезорієнтуючих ринкових сигналів [7].

Четвертою інституційною дисфункцією, подолання якої набуває важливості та актуальності в контексті забезпечення зовнішньоторговельних безпеки України на сучасному етапі її розвитку, є анатомія окремих інститутів, включених у сферу зовнішньоторговельної діяльності нашої держави. Порівняно з усіма попередніми інституційними дисфункціями аномія є відносно менш загрозливою для зовнішньоторговельної безпеки, оскільки основний негативний вплив цієї дисфункції полягає у зменшенні ефективності функціонування інститутів, що обслу-

говують експортно-імпорتنу діяльність вітчизняних товаровиробників через ослаблення та неповноту цих інститутів [8].

П'ятою інституційною дисфункцією, що потребує виокремлення у контексті окреслення напрямів посилення зовнішньоторговельної безпеки України, є інституційний вакуум або брак низки інститутів, а подекуди і частини інституцій, необхідних для повноцінного та ефективного функціонування сфери зовнішньоторговельної безпеки держави. Такі інститути виявляються відсутніми переважно через різного роду ментальні, культуральні чи соціальні проблеми або ж унаслідок правової неврегульованості окремих сегментів сфери зовнішньої торгівлі. Відтак, суб'єкти зовнішньоторговельної діяльності не можуть спиратися на весь спектр необхідних інститутів, що здійснюють забезпечення експортно-імпорتنих операцій у більшості розвинених держав світу, стикаючись з відвертими інституційними прогалинами, які спричиняють виникнення інституційних розривів та інституційних ям [9–12].

Прикладами вищеописаних інституційних дисфункцій у сфері зовнішньоторговельної діяльності України можуть слугувати контрабанда, тіньові операції, корупція як приклади інституційних пасток. Біржова торгівля, державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності, зловживання при відшкодуванні ПДВ та збої в роботі інших регуляторних механізмів у сфері зовнішньої торгівлі, включаючи митно-тарифне та нетарифне регулювання експортно-імпорتنих операцій тощо, як приклади ортогональних або антиінститутів.

Для подолання інституційного вакууму можуть застосовуватися дві основні стратегії відповідно до специфіки впливу цього вакууму на зовнішньоторговельну безпеку держави. По-перше, шляхом адміністративного створення тих інституцій, які повинні закрити наявні прогалини в інституційному середовищі. Однак у цьому разі є ризик перетворення таких інституцій в антиінститути чи їх ослаблення до рівня мутації. По-друге, інституційний вакуум може долатися шляхом формування умов для «виращування» необхідних інститутів, орієнтованих на подолання дисфункцій у сфері зовнішньоторговельної діяльності, зумовлених відповідним інституційним вакуумом. Проте у цьому разі необхідно вносити зміни на рівні економічної політики держави, що вимагає значних зусиль і супроводжується численними ризиками.

Таким чином, більшість інституційних проблем, які знижують рівень зовнішньоторговельної безпеки України, можуть бути подоланими шляхом усунення тих інституційних дисфункцій, що спричиняють їх виникнення та стеряють укоріненню в національній економіці.

Насамперед це стосується інституційних пасток, які зумовлюють поширення іллегальних експортно-імпорتنих операцій і зменшують трансакційні витрати учасників зовнішньої торгівлі через несплату ними частини митних податків і зборів, контрабанду та маніпуляції з поверненням ПДВ. Як уже зазначалося, основними засобами ліквідації інституційної пастки, окресленими на рівні теоретичних узагальнень, є: створення конкурентних інститутів, імплементація саморуйнуючих елементів і лібералізація зовнішнього середовища. В контексті ліквідації вищеописаних інституційних пасток, які знижують рівень зовнішньоторговельної безпеки України, практичними прикладами механізмів, спрямованих на їх руйнування, можуть виступати:

1. Інституціоналізація транскордонного простору між Україною та ЄС шляхом формування нових інститутів, діяльність яких була б орієнтована на якісне обслуговування учасників прикордонної торгівлі та гармонізації економічних інтересів виробників товарів і надавачів послуг на транскордонних ринках, з одного боку, і споживачів – з іншого (такими інститутами можуть виступати транскордонні кластери, транскордонні технологічні, наукові та індустріальні парки, транскордонні партнерства і промислові зони тощо). Вказана інституціоналізація слугує прикладом створення конкурентних інститутів, які ослаблюють вплив інституційних пасток, оскільки дозволяють знижувати трансакційні витрати учасників зовнішньої торгівлі навіть перебуваючи поза межами пастки. Разом із тим це дозволяє долати і таку інституційну дисфункцію, як інституційний вакуум.

2. Запровадження декларування витраток державних службовців, насамперед тих, що стосуються сфери регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема працівників митниць. Інституціоналізація діяльності недержавних інститутів, наукових установ і ЗМІ, які здійснюють громадський контроль у сфері іллегальної діяльності, включаючи інформаційно-аналітичну щодо виявлення та висвітлення проблем корупції та контрабанди. Активізація такої діяльності в контексті проблем зовнішньоторговельної безпеки України слугуватиме прикладом впровадження в інституційні пастки руйнуючих їх зсередини інститутів, одночасно вирішуючи проблему подолання інституційного вакууму.

3. Подальша лібералізація зовнішньої торгівлі України в руслі членства в СОТ та виконання взятих на себе зобов'язань відповідно до підписаної Угоди про Асоціацію з ЄС (як приклад – формування зовнішнього середовища, що сприятиме зниженню трансакційних витрат усіх без винятку учасників зовнішньої торгівлі, нівелюючи тим самим значимість вищеописаних інституційних пасток).

Поряд із покращенням інституційного забезпечення не менш важливою є роль удосконалення нормативно-правового базису зовнішньоторговельної безпеки України. Актуальність цього питання обумовлена існуванням значної кількості чинників негативного впливу у сфері зовнішньоекономічної діяльності, які мають бути нейтралізовані або, принаймні, послаблений їх дестабілізуючий, руйнівний вплив (див. табл.).

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності як вітчизняних, так і іноземних підприємств у рамках правової системи конкретної держави визначається, насамперед ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. Україна в даному разі не є винятком.

Проблеми розвитку системи державного управління у сфері ЗЕД, визначення механізмів їх реалізації та забезпечення зовнішньоторговельної безпеки вимагають розробки науково обґрунтованої Концепції розвитку зовнішньоторговельної політики у контексті осмислення реальних економічних процесів, пов'язаних з необхідністю забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації міжнародних економічних зв'язків з урахуванням комплексного підходу до розв'язання проблеми, а саме: шляхом поєднання регуляторних, економічних, організаційних та правових важелів державного регулювання ЗЕД через систему державних органів [14, с. 56]. Основною метою даної концепції є формування зваженого державного підходу до застосування митно-тарифних та не-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Загрози недосконалого нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України

Загрози	Потенційні наслідки
Зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі України	Зниження курсу гривні, збільшення запозичень за кредитами
Деформація структури експорту – переважання сировини та низька частка продукції з високою доданою вартістю	Зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі й диспропорції між розвитком добувної та переробної промисловості
Надмірна відкритість економіки України	Зростання залежності економіки від зовнішньоекономічної кон'юнктури
Обмеження доступу країни на зовнішні ринки через тарифні і нетарифні обмеження	Стимування експорту продукції та завдання збитків вітчизняним виробникам
Обмежене коло партнерів у зовнішній торгівлі	Надмірна експортна та імпортна залежність від окремих країн
Зростання імпоротної залежності України щодо високотехнологічного імпорту енергоносіїв	Зростання негативного сальдо
Низький рівень конкурентоспроможності українських товарів	Погіршення фінансових результатів та інвестиційних можливостей підприємств, їх позиції на світових ринках
Недостатній рівень гармонізації українських стандартів зі світовими	Ризик запровадження нетарифних торговельних бар'єрів
Низька обізнаність потенційних покупців українських товарів про експортні можливості України	Зниження експортних можливостей України
Низький рівень рекламного та маркетингового забезпечення продажу українських товарів	Зменшення обсягу експорту
Незадовільний стан фітосанітарного контролю експорту	Виникнення ризику запровадження нетарифних обмежень з боку партнерів
Збільшення контрабанди	Скорочення вітчизняного виробництва
Цінові коливання на зовнішніх ринках	Зростання вартості імпорту (зокрема, через зростання світових цін на енергоносії)

Джерело: [13, с. 285].

тарифних механізмів регулювання торговельних процесів та посилення контрольної функції держави за протіканням даного процесу та забезпечення економічної безпеки держави в умовах інтеграції України до світового економічного простору. Змістовне наповнення даної Концепції має утримувати: обґрунтування об'єктивних передумов, сутності і ролі зовнішньоторговельної політики України; розроблення методологічного інструментарію дослідження зовнішньоторговельної політики за умов формування інтеграційної економіки; обґрунтування методологічних підходів до формування засад та принципів функціонування зовнішньоторговельної політики в глобальному ринковому середовищі; аналіз сучасних моделей зовнішньоторговельної політики наднаціонального рівня та визначення можливості їх адаптації для використання в Україні з метою реалізації її економічних інтересів та інтересів національної безпеки на світовому ринку; визначення критеріїв й важелів підвищення ефективності функціонування системи державного регулювання та контролю зовнішньої торгівлі в контексті забезпечення її економічної безпеки; дослідження місця і ролі правових регуляторів в Україні у розвитку глобальних інтеграційних процесів та їх впливу на стан економічної безпеки; аналіз економічних наслідків інтегрування України до світового простору на глобальному рівні в контексті забезпечення її національної безпеки; моделювання процесу тарифного та нетарифного реформування з урахуванням інтеграційних процесів та вимог економічної безпеки.

У цілому аналіз сучасного стану нормативно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоторговельної безпеки дозволяє виділити ті ж самі недоліки, що характерні для всього чинного законодавства, зокрема: нестабільність та внутрішня суперечливість законодавчих актів у сфері, що досліджується; диспропорція у

співвідношенні законів та підзаконних актів; відсутність механізмів реалізації нормативних актів та ін. Відтак, вдосконалення нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки передбачає звільнення від застарілих норм, усунення прогалин, упорядкування з метою ефективного використання актів законодавства та систематизацію зовнішньоторговельного законодавства.

Слід звернути увагу на те, що тут є доволі суттєвий напрацьований світовий досвід. Так, у сучасних умовах уніфікація інституціональних і нормативно-правових інструментів відіграє важливу роль у процесах регулювання та гарантування безпеки міжнародних торговельно-економічних відносин. Світовий досвід забезпечення гармонізації правових, адміністративних та організаційних аспектів зовнішньоторговельної безпеки засвідчує ефективність міжнародної співпраці для її забезпечення. Сьогодні міжнародна сумісність регуляторних принципів є результатом багатосторонніх міждержавних угод та домовленостей.

Важливу роль у цьому процесі відіграє регіональна економічна інтеграція, успішними прикладами якої є Європейський Союз (ЕС), Північноамериканська зона вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою (НАФТА), Південно-американський ринок, що об'єднує Аргентину, Бразилію, Уругвай, Парагвай (МЕРКОСУР), Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Особливу роль під час регулювання нетарифних бар'єрів, спрощення технічних і регуляторних обмежень відіграють також міжнародні організації, зокрема Світова організація торгівлі (СОТ). Основними документами СОТ щодо усунення нетарифних бар'єрів є Угода про технічні бар'єри в торгівлі (Токійський раунд) та Угода про санітарні та фітосанітарні заходи (Уругвайський раунд). Закликаючи використовувати міжнародні стандарти, СОТ визнає право країн вста-

новлювати технічні регламенти, стандарти і процедури, які покликані гарантувати безпеку та здоров'я громадян, навколишнього середовища та економіки загалом, однак наголошує, що норми та стандарти, процес тестування та сертифікація не повинні створювати зайвих перешкод у торгівлі.

Висновки

Головними проблемами інституційного та нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України є недостатньо ефективне правове поле та неузгодженість законодавства України і ЄС у зовнішньоторговельній сфері, інституційні бар'єри, які призводять до монополізації, лобіювання та інших проблем «інституційного поля», а також недосконалість інституційна інфраструктура забезпечення ефективного зовнішньоторговельного співробітництва нашої держави.

Удосконалення системи інституційного забезпечення та нормативно-правового поля зовнішньоторговельної безпеки України повинні орієнтуватися на подолання інституційних проблем, які знижують ефективність господарюючих суб'єктів у сфері зовнішньої торгівлі через нарощування їх трансакційних витрат (через контрабанду, ілєгалізацію експортно-імпорتنних операцій і прикордонної торгівлі, корупцію при перетині кордону тощо, які тягнуть за собою додаткові витрати на безпеку та операційну діяльність), інтеграцію нашої держави у світовий соціально-економічний простір і підвищення стабільності та сприятливості вітчизняного законодавства для розвитку відповідних зовнішньоторговельних зв'язків і відносин.

Список використаних джерел

1. Сухоруков А.І. Національна економічна безпека: Навч. посібник / А.І. Сухоруков, С.З. Мошенський, О.М. Петрук; за ред. д.е.н., проф., заслуженого економіста України А.І. Сухорукова. – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 384 с.
2. Закон України від 10.11.94 №237 «Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами» // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

3. Панченко В., Аврамченко К., Філіпчук В. та інші. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України. Аналітичне дослідження. – Київ, 2013.

4. Проект Національної стратегії розвитку експорту України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html>

5. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – Вып. 2. – С. 1–37.

6. Сухарев М.В. Социальные антиинституты / М.В. Сухарев // Экономическая социология / Электронный журнал. – 2004. – Т. 5. – №5. – С. 63–73.

7. Балацкий Е. Мутация и мимикрия экономических институтов / Е. Балацкий [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/176728>.

8. Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации / Т.И. Заславская. – М.: Дело, 2004. – 400 с.

9. Манохина Н. Феномен институционального вакуума: сущность, причины возникновения и диагностика // Н. Манохина // Психология и экономика. – 2008. – Т. 1. – №1–2. – С. 140–145.

10. Петросян Д. Институциональные патологии национальной экономики / Д. Петросян [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.auditfin.com/fin/2007/2/Petrosian/Petrosian%20.pdf.

11. Гриценко А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология / А. Гриценко // Научные труды Дон НТУ. Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103–1. – С. 31–37.

12. Голян В. Институциональные разрывы земельной реформы в Украине / В. Голян // Економіст. – 2012. – №3. – С. 7–11.

13. Система економічної безпеки держави [Текст] / Під заг. ред. д.е.н., проф., заслуженого економіста України А. Сухорукова // Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с.

14. Глобальний конкурентний простір: [монографія] / О.Г. Білорус, Ю.М. Пахомов, І.Ю. Гузенко, О.К. Скаленко, О.В. Гаврилюк; Київ: нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, Міжнар. асоц. «Україна – Рим. клуб, Міжнар. ін-т глобалістики. – К., 2007. – 680 с.

УДК 338.124.4:336.717.18

В.О. ТКАЧУК,
здобувач, Академія фінансового управління

Особливості кризи ліквідності в банківському секторі України у 2014 році

Криза ліквідності є різновидом банківської кризи. У загальному плані криза ліквідності – це така ситуація, коли велика кількість вкладників банку вимагають зняття більшості заощаджень, ніж зазвичай для задоволення нормальних потреб, і банки змушені замінювати вилучення коштів, позичаючи ресурси за підвищеною відсотковою ставкою. Криза ліквідності, як правило, непередбачувана і дуже часто може бути обумовлена відсутністю впевненості громадських кіл у конкретному банку або несподіваною потребою клієнтів банку у готівкових коштах не для споживання, а для альтернативного заощадження. Криза ліквідності може зрештою призвести до «набігу на банк» і навіть до неплатоспроможності банку.

Ключові слова: ризик ліквідності, криза ліквідності, фінансова стійкість банку, подолання кризи у банківському секторі.

В.А. ТКАЧУК,
соискатель, Академия финансового управления

Особенности кризиса ликвидности в банковском секторе Украины в 2014 году

Кризис ликвидности является разновидностью банковского кризиса. В общем плане кризис ликвидности – это такая ситуация, когда большое количество вкладчиков банка требуют снятия большинства сбережений, чем обычно

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

для удовлетворения нормальных потребностей, и банки вынуждены замещать изъятие средств, занимая ресурсы по повышенной процентной ставке. Кризис ликвидности, как правило, непредсказуем и очень часто может быть обусловлен отсутствием уверенности общественных кругов в конкретном банке или неожиданной потребностью клиентов банка в наличных средствах не для потребления, а для альтернативного сбережения. Кризис ликвидности может в конечном итоге привести к «набегу на банк» и даже к неплатежеспособности банка.

Ключевые слова: риск ликвидности, кризис ликвидности, финансовая устойчивость банка, преодоление кризиса в банковском секторе.

The liquidity crisis is a kind of banking crisis. In general terms, the liquidity crisis – this is a situation where a large number of depositors demanding the removal of most of savings than normal to meet the ordinary needs, and banks are forced to replace withdrawals, borrowing resources at higher interest rate. The liquidity crisis is usually unpredictable and often may occur due to lack of public confidence in a particular bank or unexpected needs of customers in cash, not for consumption, but for alternative savings. The liquidity crisis could eventually lead to «raid on the bank,» and even to the insolvency of the bank.

Keywords: liquidity risk, liquidity crisis, financial resistance of bank, crisis resolution in banking sector.

Постановка проблеми. Криза ліквідності була однією з головних причин краху британського іпотечного банку Northern Rock у 2007 році: банк дотримувався «моделі безрозсудного ведення бізнесу», коли майже 30% його ресурсної бази представляли короткострокові кошти оптового ринку, які були використані для фінансування довгострокових іпотек. Банк агресивно просував кредитування житла за рахунок нестабільних джерел фінансування, припускаючи, з одного боку, збереження високої якості своїх активів, а з іншого боку, доступності ресурсів на міжбанківських ринках Європи та США. Коли оптове фінансування вичерпалося, банк потрапив у кризу ліквідності, яка швидко перетворилася на кризу платоспроможності. Криза ліквідності в даному банку посилилася внаслідок погіршення якості іпотечного портфелю та панічного вилучення коштів його вкладниками.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Підвищення стійкості банків до стресів ліквідності у вітчизняній економічній літературі розглядаються як складова управління ризиком ліквідності. Зокрема, О. Барановський, А. Мороз, Р. Набок, О. Петрик, Л. Примостка, С. Реверчук досліджують причини виникнення та заходи з подолання кризи ліквідності під час глобальної фінансової кризи. Глибокий аналіз прояву кризи ліквідності у 2007–2010 роках у країнах Західної Європи та США проводили західні вчені, в тому числі К. Боріо, М. Брунермейер, Д. Даймонд, А. Кришнамурти, Л. Педерсен та ін. Разом із тим ознаки наближення кризи ліквідності залишаються недостатньо вивченими, новий виклик для економічної науки завдала криза ліквідності 2014 року в Україні.

Метою статті є характеристика на базі звітності банків кризи ліквідності в українському банківському секторі у першому кварталі 2014 року та хвилі стресів ліквідності упродовж наступних місяців.

Виклад основного матеріалу. У фінансовому секторі криза ліквідності відноситься до гострої нестачі (або «висихання», «виснаження», «випаровування») ліквідності. У західній економічній науці, на відміну від академічної вітчизняної думки, виділяють два різновиди ліквідності: під ринковою ліквідністю розуміють легкість, з якою актив може бути перетворений в готівку, ліквідність фінансування – легкість, з якою позичальники можуть отримати зовнішнє фінансування. Ринок вважається ліквідним, якщо він може поглинути угоди з метою підтримання ліквідності (продаж цінних паперів, інвестори, щоб впоратися з раптовим потреби в готівці) без великих змін у цінах. Така нестача ліквідності може відобража-

ти падіння цін на активи нижче їхньої фундаментальної ціни у довгостроковій перспективі, погіршення умов зовнішнього фінансування, скорочення числа учасників ринку. В результаті кризи ліквідності банки вимушені шукати заміщення тих ключових ресурсів, на які вони спиралися. Таке заміщення дістається за вищою ціною, або взагалі стає неможливим через відсутність на ринку таких ресурсів. Іншим шляхом для банку в умовах дефіциту ліквідних коштів буде реалізація менш ліквідних активів (так званий розпродаж – англ. firesales), що за масових масштабів викликає обвал цін на такі активи (насамперед, портфелі цінних паперів, а також заставлена за неповернутими кредитами нерухомість).

Вищевказані фактори взаємно підсилюють один одного під час кризи ліквідності. Учасникам ринку, що мають потребу в готівці, важко знайти потенційних торговельних партнерів, щоб продати свої активи. Це може призвести або через обмежене коло покупців на ринку або через зменшення вільних готівкових коштів, або через відсутність кредитування для скупки активів. Таким чином, власники активів можуть бути змушені продавати свої активи за низькими цінами. Поряд із цим позичальники, як правило, стикаються з більш високими витратами за кредитами і вимогами щодо застави, у порівнянні з періодами достатньої (доступної) ліквідності, і практично неможливо отримати незабезпечений борг. Як правило, під час кризи ліквідності ринок міжбанківського кредитування працює дуже нестабільно. Як зазначає американський вчений А. Кришнамурти, існує кілька механізмів, через які переплетіння ліквідності ринку активів та ліквідності фінансування можуть посилювати ефекти невеликого негативного шоку для економіки і призвести до нестачі ліквідності, а зрештою до повномасштабної фінансової кризи [2].

Відомий експерт Банку міжнародних розрахунків К. Боріо визначає кризу ліквідності як раптове і тривале «випаровування» як ринкової, так і фінансової ліквідності з потенційно серйозними наслідками для стабільності фінансової системи і реального сектору економіки [1]. Ринкова ліквідність визначається як можливість реалізувати активи або фінансові інструменти в короткі терміни з мінімальним впливом на їх ціни; фондова ліквідність є здатністю банку залучати грошові (або їх еквіваленти) ресурси або через продаж активу, або шляхом запозичень. Зауважимо, що це трохи відрізняється від традиційного пов'язування ринкової ліквідності та ліквідності фінансування виключно із зобов'язаннями.

Однорічно, на наш погляд, вважати, що несподівана потреба вкладників у готівкових коштах викликана панікою – ірраціональною поведінкою, тобто безпідставною, оскільки в реальності не виникає загрози заощадженням. У період криз ліквідності в Україні впродовж 2014 року вкладники намагалися вилучити свої заощадження, щоб, по-перше, захистити їх від знецінення внаслідок інфляції та девальвації гривні; по-друге, зберегти контроль над цими грошима на випадок неплатоспроможності банків. Обидва міркування були цілком раціональними, оскільки вкладники завжди піклуються про свої активи і у прийнятті рішень керуються різного роду сигналами (тригерами), щоб не пропустити загострення проблем у тих банках, де вони розмітили свої кошти. Вкладники мають повне право на розпорядження своїми коштами. Проте велику загрозу для банку представляє саме одночасна реакція таких вкладників, оскільки запас ліквідних активів дозволяє задовольнити окремих потреби клієнтів у готівкових коштах.

Банківський сектор в Україні має бівалютний баланс, а саме наявність значних обсягів операцій в інших валютах поряд з національною валютою, що також характерно для таких країн, як Швейцарія, Швеція, Японія, Данія, Польща, Казахстан, КНР тощо. Таким системам притаманна асинхронність потрясінь ліквідності в національній валюті та у провідній іноземній валюті. В Україні ключовою іноземною валютою залишається долар США, незважаючи на курс на інтеграцію з ЄС і пов'язану з цим перспективу входження в зону євро.

На наш погляд, криза ліквідності в Україні впродовж 2014 року характеризується такими особливостями:

1) криза ліквідності траплялася неодноразово, мало місце кілька хвиль, остаточно банки не виходили з кризи, а мала місце ремісія проблем;

2) політика центрального банку щодо підтримки ліквідності банків була непередбаченою і переглядалася залежно від політичної кон'юнктури;

3) кризі ліквідності у першому кварталі 2014 року передувала глибока політична криза, яка після її завершення змінилася на військові конфлікти в окремих регіонах країни;

4) неодноразово виникала банківська паніка, пов'язана з кризою довіри до банків і до національної валюти;

5) кризу ліквідності різні банки зазнали і пережили по-різному – від фатального потрясіння до незначного напруження;

6) криза має явно виражений затяжний характер, явно виходячи за рамки модельованих стресів упродовж 30 днів;

7) центральним банком надані колосальні обсяги підтримки ліквідності, сконцентровані в окремих банках;

8) криза ліквідності тісно пов'язана з валютною кризою, ажіотажем на ринку готівкової валюти, зміною валютного режиму;

9) на відміну від фінансової кризи 2008–2010 років кризові явища 2014 року в Україні розвивалися на фоні відносної стабільності на міжнародних фінансових ринках;

Таблиця 1. Розподіл коштів клієнтів у відсотках (умовний приклад)

Строки	Наявність кризи в банківському секторі	Рішення вкладника		
		дострокове вилучення	своєчасне вилучення	продовження
Договірні	–	–	100	–
Очікувані	За нормальних умов	10	50	40
	За кризових умов	30	60	10
Фактичні	–	25	55	20

Складено автором.

10) у більшості банків нормативи ліквідності були значно вище регулятивного мінімуму, характерна надмірна ліквідність у абсолютній більшості банків через відсутність прийнятних позичальників.

Якщо розглядати розміщення коштів вкладником як домовленість, закріплену договором, то визначальною стороною встановлюють строки, а також передбачають умови дострокового повернення коштів. Тому з погляду збереження сталості ресурсної бази банків та передбачуваної поведінки дострокове вилучення коштів без явної (реальної) потреби у таких коштах можна вважати порушенням домовленості з боку клієнта. Інша ситуація, коли після закінчення строку вкладу банк за різними причинами відмовляє клієнту або обмежує його право на розпорядження коштами, передбачене договором про відкриття рахунку. На практиці існують суттєві розбіжності між договірними, очікуваними та фактичними строками заощаджень (табл. 1).

Розподіл за договірними строками погашення за регулятивною звітністю №631 більше підходить для формального балансування активів та пасивів і не є практичним. Наприклад, банк залучає ощадні депозити з правом дострокового вилучення будь-якої суми за бажанням клієнта, але виходячи з історичного досвіду розраховує, що лише 5% таких депозитів будуть вилучені і до 40% договорів будуть пролонговані для нормального стану ринку, а у разі повторення сценарію минулої кризи буде вилучено 30% коштів з депозитів та пролонговано лише 5%. На практиці (фактично) сценарій кризи не повторюється, і банк зазнає вилучення лише 20% та пролонговує 30%.

Слід також враховувати, що в умовах фінансової нестабільності популярності набувають вклади не тільки короткострокові, а й ті, що дозволяють поповнювати та знімати гроші без розриву договору. Таким чином, поведінка держателів рахунків клієнтів описується наступною формулою:

$$\Delta S_t = S_0 + R - P - D - U,$$

де ΔS_t – зміна залишку заощаджень клієнта в банку, S_0 – залишок коштів клієнта у банку, R – сума пролонгації коштів на рахунках, P – сума поповнення рахунків, D – сума зняття коштів в результаті закриття рахунку та U – сума часткового використання коштів на рахунку. Пропорція між компонентами може змінюватися залежно від фінансової стабільності в країні, структури вкладників за поведінки і репутації конкретного банку.

Особливістю кризи ліквідності те, що вона одразу випарується, коли виникає невизначеність. Оскільки банки отримують більшу частину свого фінансування на ринку (а не за рахунок капіталу), вони дуже чутливі до ринкових потрясінь. Якщо у банку виникає проблема з фінансуванням, ця проблема може поширитися на інші банки:

По-перше, через міжбанківський ринок у результаті дефолту проблемного банку та виникнення недовіри банків один до одного.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

По-друге, внаслідок підвищення премії за ризик (та варіантності запозичень), яку вимагають вкладники для всіх банків.

По-третє, збільшення частини тих осіб, що взагалі відмовляються від оформлення нових заощаджень.

Проблеми не можуть потім поширитися і на реальний сектор економіки, якщо, наприклад, банківський кредит більше не доступний для клієнтів через проблеми у банку з ресурсами. При відсутності прямого доступу до підтримки ліквідності банкам доведеться продавати активи, такі як нерухомість або цінні папери, для того щоб виконати свої зобов'язання. Такі продажі можуть створити знижувальний тиск на ціни відповідних активів і можуть привести до істотних втрат банків. Результатом стає порочне коло збільшення розпродажів і подальше падіння цін. Оскільки ціни на активи використовуються як оцінка знецінення застави, банки вимушені закладати додаткове забезпечення для своїх кредитів. Таким чином, дефіцит ліквідності на фінансових ринках і падіння цін на активи може швидко призвести до масштабних потрясінь ліквідності.

Для українського банківського сектору в періоди фінансової або політичної нестабільності характерне переливання заощаджень з одних банків (які є реально або потенційно проблемними) до інших (які сприймаються громадськістю об'єктивно або суб'єктивно відносно стабільними, стійкими, надійними). Таке явище особливо проявилось під час кризи ліквідності у першому–другому кварталах 2014 року. Нами були згруповані банки за однорідністю: державні, іноземні

(західні та російські), великі (системно важливі) та проблемні банки (табл. 2). Найбільше зниження залишків коштів клієнтів в усіх банках припадало на березень.

Найкращу динаміку залишків коштів клієнтів продемонстрували державні та великі системні банки. Аналіз показав, що на кризовий стан у банках реагують всі клієнти вилученням коштів, але підприємства – більш адекватно. Напевно, це пов'язане з тим, що їхні кошти в банках не покриваються гарантіями держави на відміну від коштів фізичних осіб, а також у підприємців існує більше можливостей дізнатися про характер проблем у банку (наприклад, вони оперативніше реагують на затримки поточних платежів і розрахунків тим, що переводять надходження від продажу товарів на рахунки в інші банки). Ми припускаємо, що на зниження коштів клієнтів у деяких західних банках вплинуло призупинення ними кредитування, а відповідно втрата зацікавленості потенційних позичальників у збереженні основних заощаджень саме в таких банках.

У результаті загострення кризи ліквідності на рівні всієї банківської системи та ускладнення доступу до ресурсів на міжбанківському ринку центральний банк залишається дійсно кредитором останньої надії. Про це свідчить зростання залежності українських банків від рефінансування НБУ впродовж 2014 року. Нижче наведені дані (табл. 3) свідчать, що рівень залежності банків від НБУ повертається до 2011 року, але при цьому явно знижується частка коштів інших банків, тобто ситуація гірше, ніж була одразу після фінансової кризи.

Таблиця 2. Щомісячна зміна залишків коштів клієнтів вибірки однорідних груп українських банків упродовж першого кварталу 2014 року

	Кошти СГД			Кошти ФО		
	січень	лютий	березень	січень	лютий	березень
Укрексімбанк	-12,7%	16,8%	10,6%	-0,7%	4,3%	2,3%
Укргазбанк	-12,4%	36,8%	-22,4%	-2,0%	2,3%	0,5%
Державні банки	-12,6%	26,8%	-5,9%	-1,4%	3,3%	1,4%
Промінвестбанк	2,3%	25,3%	-18,7%	-3,5%	3,1%	-2,1%
ВТБ Банк	8,6%	-4,7%	-22,2%	-4,9%	-1,9%	-14,2%
Сбербанк Росії	-9,1%	14,7%	2,8%	-8,3%	19,8%	-13,3%
Альфа Банк	-1,3%	11,1%	26,2%	0,1%	3,7%	-3,6%
Російські банки	0,2%	11,6%	-3,0%	-4,2%	6,2%	-8,3%
Райфайзен Аваль	-3,6%	-9,8%	-0,9%	-4,2%	-2,0%	-1,6%
Укрсоцбанк	-14,7%	-2,1%	-13,9%	-4,1%	-0,3%	-0,7%
КредіАгріколь	-5,4%	10,4%	11,7%	-1,8%	0,3%	6,9%
УкрСиббанк	1,8%	-13,2%	11,9%	-5,5%	-5,2%	0,1%
Прокредит	-2,6%	6,8%	10,3%	-2,9%	3,9%	10,8%
Кредобанк	2,4%	9,4%	1,8%	-1,9%	0,3%	-1,5%
ОТП банк	-14,0%	11,9%	8,9%	-2,9%	7,2%	6,2%
Західні банки	-5,1%	1,9%	4,3%	-3,3%	0,6%	2,9%
ПриватБанк	-2,5%	13,5%	0,8%	-0,4%	3,5%	-1,0%
Дельта Банк	10,1%	5,2%	-19,3%	0,8%	2,7%	-2,1%
Фінанси та Кредит	1,9%	6,4%	1,9%	-0,4%	8,3%	1,0%
Надра Банк	-0,6%	18,0%	8,5%	2,0%	5,6%	-5,7%
ПУМБ	10,7%	34,6%	11,3%	-0,7%	17,0%	3,2%
ВіЕйБі банк	118,1%	0,4%	-6,1%	2,6%	6,0%	0,0%
Великі приватні банки	23,0%	13,0%	-0,5%	0,6%	7,2%	-0,7%
Брокбізнесбанк	-8,7%	13,7%	5,5%	4,2%	-27,2%	2,8%
Форум банк	6,1%	-3,5%	-16,8%	-3,0%	12,4%	36,1%
Великі проблемні банки	-1,3%	5,1%	-5,7%	0,6%	-7,4%	19,4%

Складено автором за даними фінансової звітності банків.

Таблиця 3. Залежність українських банків від коштів Національного банку (частка в зобов'язаннях), 2011–2014 роки

Дата	Частка коштів НБУ, %	Частка коштів банків, %
01.01.2011	8,79	23,08
01.01.2012	7,8	20,05
01.01.2013	7,73	14,51
01.07.2013	6,38	12,78
01.01.2014	6,89	12,25
01.02.2014	7,14	14,2
01.03.2014	7,93	13,93
01.04.2014	9,3	14,16
01.05.2014	9,47	14,96
01.06.2014	9,57	14,97
01.07.2014	9,7	15,01
01.08.2014	9,71	14,36
01.09.2014	9,05	14,51
01.10.2014	9,39	13,76

Складено за даними фінансової звітності банків.

Дані показують, що залежність банків від коштів центрального банку заради підтримки ліквідності суттєво зростає у періоди кризових потрясінь і може слугувати індикатором початку, розгортання і завершення кризи ліквідності. Разом із тим на рівні окремих банків концентрація такого ресурсу значно диференціюється від 0 рівня до 54% зобов'язань, зокрема всього нараховувалося 13 банків, що мали на кінець третього кварталу 2014 року більше 1 млрд. грн. рефінансування, на них припадає 91% усіх коштів НБУ, розміщених у банках. (Для порівняння: на 01.01.2014 також було 13 банків «мільярдерів» з часткою 91%, що вже свідчить про певну закономірність.)

Суттєву частину залучених ресурсів 56 банків-позичальників у НБУ використовують для наступного розміщення гривневих ресурсів в інших українських банках на загальну суму 11,89 млрд. грн., або 10,5% від загального рефінансування станом на 01.10.2014.

Проте найбільші обсяги отриманої рефінансування були використані банками на спекуляцію з валютою: банки грали на ринку в ролі «биків», розраховуючи на девальвацію гривні.

У 2014 році у період кризи ліквідності міжбанківський ринок не виконував свої функції поглинання коливань попиту і пропозиції на ресурси. Спостерігається синхронне коливання ставок та обсягів ресурсів: зростання ставок відбувалося поряд із падінням обсягів розміщення ресурсів та навпаки (рис. 1).

По суті, можна побачити у 2014 році схожу для 2008–2009 років картину. Нижчий рівень ставок може бути пов'язаний певною мірою зі згортанням ринкових операцій та збереженням спеціальних операцій на міжбанківському ринку: угоди між давніми партнерами, репо-операції, валютні свопи, зустрічні операції в одній валюті. Компенсаційна дія центрального банку як надавача ресурсів виявилася занадто дорогою

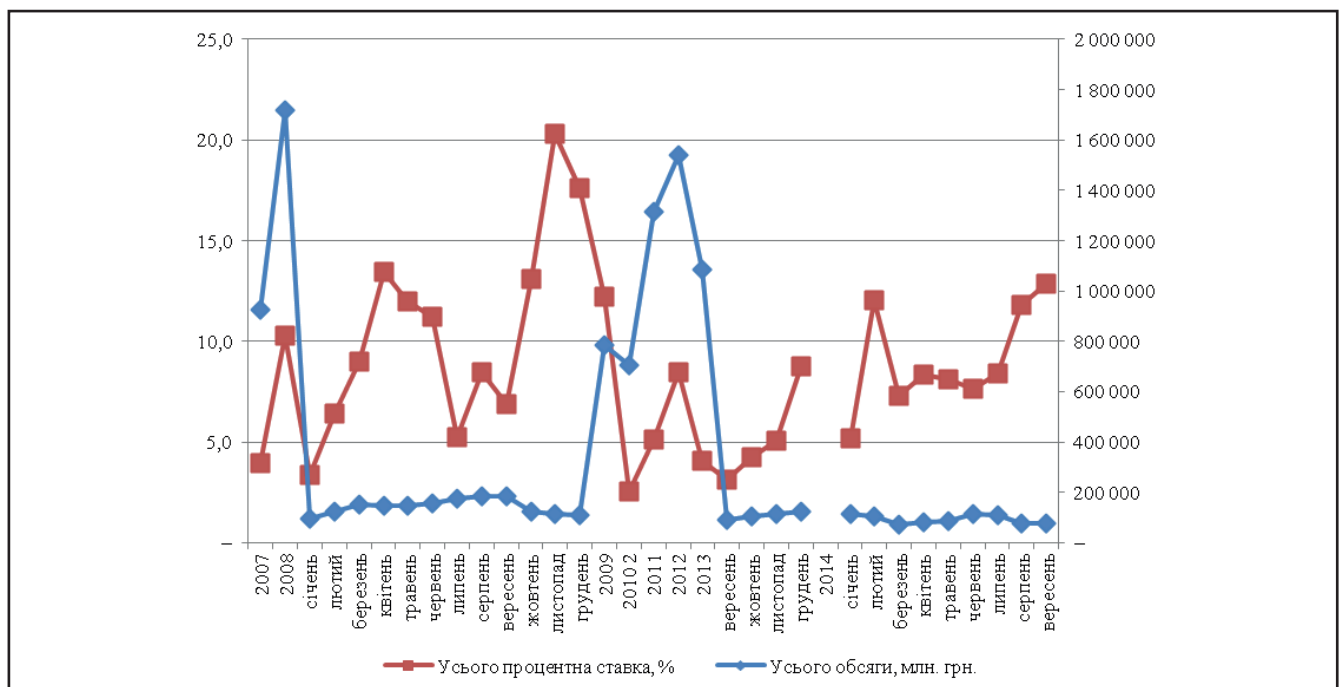


Рисунок 1. Динаміка процентних ставок та обсягів міжбанківських операцій за кредитами і депозитами

Складено за даними: Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. *Грошово-кредитна статистика*. – [Електрон. ресурс] Режим доступу <http://bank.gov.ua/>

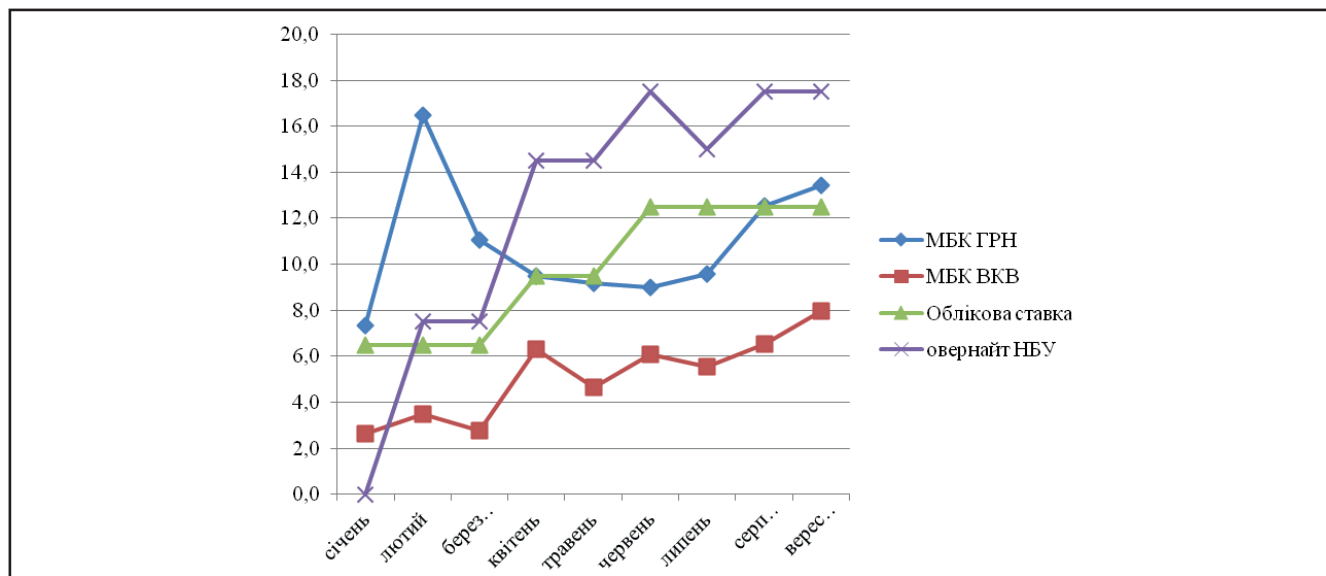


Рисунок 2. Динаміка процентних ставок міжбанківського ринку в 2014 році

Складено за даними: Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. Грошово-кредитна статистика. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://bank.gov.ua/>

для банків. Аналіз міжбанківських операцій у розрізі валют показав дуже високу мінливість ціни ресурсів у гривні (рис. 2).

Підвищення облікової ставки НБУ співпало з паралельним зростанням ставок у гривні на міжбанківському ринку. Центральний банк не застосував політику низьких процентних ставок для стимулювання кредитної активності банків. Замість цього ціна ресурсу овернайт від НБУ підскочила до спекулятивного рівня та перевищила ставку на ринку.

Порівняння з антикризовими заходами центральних банків інших країн світу показало, що НБУ в обмежених масштабах та вибірково надавав рефінансування на більш тривалий термін, ніж звичайно, не надавалися кредити в іноземних валютах, розширився перелік прийнятного забезпечення за рефінансуванням, але не встановив прозорі процедури ціноутворення за кредитами та припустив підвищену концентрацію фінансової допомоги обмеженим колом банків. Виявлено, що ресурсами НБУ скористалися кілька проблемних банків, що згодом були визнані неплатоспроможними.

Оскільки не виключається повторення кризи ліквідності в майбутньому, банківський сектор має краще підготуватися до таких криз, а саме вимагати від банків регулярного тестування стійкості до криз:

- 1) структуру розривів ліквідності у гривні та основних іноземних валют;
- 2) розрахунок запасу покриття ліквідності на випадок стресу, включаючи моделювання грошових потоків за пасивами і активами;
- 3) перевірки наявності достатнього запасу активів, які можуть бути надані у забезпечення або перетворені у готівкові кошти;
- 4) підтвердження чинності угод про надання підтримки ліквідності від інших банків та материнської структури (у формі кредитів або субборгу);
- 5) доступу банку до рефінансування НБУ, включаючи вимоги кредитора до забезпечення, доступні суми та строки;
- 6) результати аналізу історичної і гіпотетичної поведінки ключових груп кредиторів (у тому числі однорідних за поведінкою вкладників та найбільших кредиторів).

Для надзвичайної підтримки ліквідності банків в умовах системної кризи доцільно створити за аналогом інших країн Стабілізаційний фонд. Наприклад, у Швеції такий фонд був створений у 2008 році як реалізація плану заходів на забезпечення фінансової стабільності [3]. Базовим принципом в діяльності цього фонду було передбачено, що фінансові установи у майбутньому будуть приймати на себе витрати на антикризові заходи. Це сприятиме стабілізації державних фінансів, а також послабить зацікавленість банків у прийнятті надмірного ризику. Перший внесок у цей фонд зробив уряд Швеції в розмірі 16 млрд. шв. крон з бюджету. Всі кредитні установи мають сплачувати щорічний збір (внески). Розмір акумульованих коштів фонду (разом із Фондом гарантування вкладів) досягне 2,5% ВВП протягом 15 років.

Висновки

Кризи ліквідності стають систематичними і руйнівними для банківської системи, якщо до таких криз не готуються як регулятор, так і самі банки. Підготовка до криз передбачає не лише створення запасів ліквідності, стабілізаційних фондів або антикризових планів, а й стримування апетиту до фінансових ризиків та контроль стійкості банків до потрясінь різного ступеню. Зростає роль центрального банку у попередженні кризи ліквідності та підтримці банків у разі матеріалізації кризи.

Список використаних джерел

1. Borio C. Tenpropositi on sab out liquidity crises. – BIS WorkingPapersNo 293. – November 2009. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: www.bis.org
2. Krishnamurthy A. Amplification Mechanismsin Liquidity Crises. – American Economic Journal: Macroeconomics. – N 2(3), 2010. – С. 1–30. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/mac.2.3.1>
3. The Stabilisation fund: – Doesitliveup to its name? – The Swedish National Audit Office. 10 October 2011. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.riksrevisionen.se>

Особливості організації складання прогнозного Балансу фінансових активів та зобов'язань України

Стаття присвячена актуальним проблемам удосконалення підходів до формування інструментів аналізу фінансової політики. Зокрема, підвищенню наукової обґрунтованості, реалістичності, збалансованості та системності прогнозних документів, що мають забезпечити уряд надійною інформацією, необхідною для формування та прийняття рішень.

Ключові слова: фінансова політика, фінансові ресурси, Баланс фінансових активів і зобов'язань, організаційний механізм, прогнозування.

Особенности организации составления прогнозного Баланса финансовых активов и обязательств Украины

Статья посвящена актуальным проблемам совершенствования подходов к формированию инструментов анализа финансовой политики. В частности, повышению научной обоснованности, реалистичности, сбалансированности и системности прогнозных документов, которые призваны обеспечить правительство надежной информацией, необходимой для выработки и принятия решений.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовые ресурсы, Баланс финансовых активов и обязательств, организационный механизм, прогнозирование.

Article is devoted to topical issues of improvement of approaches to forming tools for analysis of financial policy. In particular, improving the scientific validity, realistic, balanced and systematic forecasting documents that are designed to provide the government with reliable information necessary for the decision-making.

Keywords: financial policy, financial resources, balance of financial assets and liabilities, institutional mechanism, forecasting.

Постановка проблеми. Розбудова України відповідно до європейських цінностей, таких як розвиток конкурентноспроможної, динамічної, інтелектуалоємкої економіки держави, яка характеризувалася б стійким зростанням, збільшенням кількості робочих місць, якісним покращенням умов праці та величезною соціальною єдністю, потребує суттєвих фінансових ресурсів та значного підвищення ефективності їх розподілу. Реалізація державою фінансової політики шляхом впливу на рух та збалансований розподіл фінансових ресурсів може зрівноважити ситуацію на фінансовому ринку, сприяти спрямуванню фінансових (інвестиційних) ресурсів до інституційних секторів, які мають в них потребу, виправляти деструктивні розбалансуючі рухи, що виникають під впливом стихійних ринкових процесів. Постійний моніторинг обсягів фінансових ресурсів країни та напрямів їх розподілу дозволяє державним регуляторам за допомогою «тонких» механізмів реалізації фінансово-економічної політики (стимулів) спрямовувати їх в ті сегменти ринку, що матимуть найбільший ефект для розвитку національної економіки не тільки у поточному періоді, а й у майбутньому.

Події останніх років висвітлили, наскільки вразливі національна фінансова система та реальний сектор економіки України, виявили нагальну потребу у перегляді основних принципів державного управління розвитком країни, насамперед її фінансовими ресурсами. Наразі обсяг фінансових активів резидентів України оцінюється різними експертами в \$40–60 млрд., але їх прагнення інвестувати в перспективні види економічної діяльності реального сектору економіки України складаються не на користь інтересів держави.

Для розробки державної політики, яка дозволить скорегувати напрям руху фінансових потоків та перерозподілити фінансові ресурси у пріоритетні сектори, велике значення має забезпе-

чення органів державного управління повною і достовірною інформацією, що дозволить провести глибокий аналіз та скласти прогноз очікуваних обсягів та напрямів переміщення фінансових ресурсів між секторами національної економіки у майбутньому. Результати такого аналізу та прогнозу дозволять посилити аналітичну базу та з часом впровадити інструменти, які не тільки мінімізуватимуть ризики та негативний вплив стихійних ринкових факторів, а й дозволять завдяки впровадженню фінансових стимулів забезпечити наближення до визначених цілей соціально-економічного розвитку.

Незважаючи на те що в Україні прогнози, що розробляються державними органами, не мають статусу обов'язкового до виконання плану, вони є базою для оцінки ефективності та корегування коротко- та середньострокових цілей державної економічної політики, пошуку інструментів їх досягнення в частині впливу на загальну макроекономічну ситуацію та рівень життя населення. Прогноз має бути інструментом для вибору найбільш ефективного варіанту як податково-бюджетної, монетарної та інших складових фінансової політики держави, так і їх комбінації. Підвищення наукової обґрунтованості, реалістичності, збалансованості та системності прогнозних документів (і державних програм та проектів, що на них ґрунтуються) дозволить забезпечити фахівців надійною інформацією, яка буде використана під час формування та прийняття урядових рішень.

Окрім Основних напрямів соціально-економічного розвитку країни, які є основним макропрогнозом України на наступний рік, на Міністерство економічного розвитку і торгівлі починаючи з 1996 року покладено¹ щорічну підготовку прогнозного Зведеного балансу фінансових ресурсів України (далі – ЗБФРУ).

¹ Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 28.06.1995 №471 «Про організацію складання балансу фінансових ресурсів України»

Прогнозний ЗБФРУ розробляється Мінекономіки на підставі даних Державного комітету статистики, Національного банку України, Міністерства фінансів України та державних соціальних позабюджетних фондів до 1 липня року, що настає за звітним і разом зі звітним. ЗБФРУ подається до Верховної Ради України у складі матеріалів до проекту закону про державний бюджет України. ЗБФРУ є також складовою частиною Державної програми економічного та соціального розвитку країни.

Проте, як показує практика, на сьогодні при практичному використанні ЗБФРУ в системі державного регулювання економіки залишаються у значній мірі не використаними його основні функції – виявлення диспропорцій у розподілі фінансових ресурсів для забезпечення збалансованого економічного розвитку, визначення напрямів необхідного переспрямування та раціоналізації фінансових потоків. Це у значній мірі обумовлено недостатнім ступенем реалізованості прогнозно-аналітичного потенціалу ЗБФРУ, а також існуючими недоліками методики його складання та прогнозування.

Існуючі методи складання і прогнозування ЗБФРУ потребують суттєвого уточнення з урахуванням світового досвіду, зокрема щодо складання широко використовуваних у світовій практиці балансу фінансових активів і зобов'язань інституційних секторів економіки та таблиці фінансових потоків (Flow of Funds Table)², які складаються практично в усіх країнах ОЕСР з використанням єдиної класифікації фінансових інструментів за видами фінансових активів.

Прогнозування змін обсягів фінансових активів і зобов'язань у секторах економіки є важливим елементом в ланцюгу дій влади при формуванні фінансової політики держави на перспективу. Водночас упорядкування визначення прогнозних параметрів балансу фінансових активів та зобов'язань інституційних секторів економіки, який дозволяє дати оцінку потенційним розмірам фінансової системи країни, оцінити можливі перетоки ресурсів між секторами економіки та зміни часток окремих фінансових інструментів, які відбудуться всередині секторів, потребує визначення чіткого організаційного механізму формування його основних прогнозних параметрів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання визначення підходів до формування та застосування інструментів аналізу фінансової політики держави, які б давали оцінку фактичних та прогнозних обсягів фінансових ресурсів, були предметом досліджень таких відомих фахівців фінансової науки, як О.Д. Василик, С.А. Буковинський, К.В. Павлюк [2, 9]. Викладені ними підходи стали методичними основами чинних вимог до складання прогнозного ЗБФРУ. Однак, як уже зазначалося, нині існує потреба в їх удосконаленні з урахуванням сучасного світового досвіду, стану розвитку статистики національних рахунків, інституційної спроможності органів виконавчої влади, що відповідають за формування та реалізацію фінансової політики.

Сучасні дослідження у сфері фінансової політики здебільшого сконцентровані на визначенні її цілей та інструментів, які мають забезпечити стале економічне зростання [5], або

² З метою забезпечення відповідності вживаних термінів їх змістовному наповненню, у подальшому замість терміну «Матриця фінансових потоків», який є прямим перекладом з англійської, вживатимемо термін «Таблиця фінансових потоків».

визначенні підходів до більш повного охоплення статистичними спостереженнями фінансів (фінансових ресурсів) інституційних секторів економіки України [7], що не дозволяє сформулювати повне і чітке уявлення про сучасний механізм формування прогнозного балансу фінансових ресурсів інституційних секторів економіки України.

Також проведений аналіз наукової літератури показав, що на сьогодні відсутні праці, присвячені дослідженню організаційно-економічного механізму формування Балансу фінансових активів і зобов'язань інституційних секторів економіки. В економічній науці немає єдиної теоретичної концепції, узгодженого єдиного розуміння та сприйняття сутності організаційно-економічного механізму. Це відбивається навіть у визначенні такого поняття, як «механізм», який згідно з тлумачним словником С. Ожегова є (1) послідовністю станів, процесів, що визначають собою певну дію, явище; (2) системою, устроєм, що визначає порядок певного виду діяльності [8].

Мета статті – ідентифікувати організаційний механізм та визначити процес складання прогнозного балансу фінансових активів і зобов'язань інституційних секторів економіки України (далі – прогнозний баланс).

Виклад основного матеріалу. Для розкриття сутності організаційно-економічного механізму формування прогнозного балансу важливо враховувати змістовне наповнення базових елементів, що його утворюють. Такими елементами є: «механізм», «організаційний механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм», «вид діяльності (процес)» тощо.

Найбільш типовий, узагальнюючий підхід до сучасного розуміння зазначених базових елементів представлено російською вченою О.П. Страховою, яка зазначала: «При використанні поняття «механізм» передбачається створення такої системи (економічної, господарської, організаційної), що забезпечує постійний управлінський вплив, спрямований на забезпечення певних результатів діяльності» [10].

На думку О.П. Страхової, організаційний механізм являє собою систему методів, засобів та заходів формування та регулювання відносин об'єктів із внутрішньою та зовнішньою середою [10].

Економічний механізм, за визначенням інших авторів [4, 6], складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони. Будь-який організаційно-економічний механізм є певною сукупністю чи послідовністю економічних явищ [6].

На нашу думку, під організаційно-економічним механізмом можливо розуміти упорядковану сукупність (систему) організаційних правил, структур, методів, заходів та засобів, які впливають на економічні процеси через комплекс інструментів державного регулювання, важелів та стимулів, спрямованих на досягнення визначеного результату.

У складі організаційно-економічного механізму доцільно виокремити такі підсистеми: організаційну, нормативно-правову, економічну та інформаційну. Кожна з них сформована з певних цільових блоків, які відображають певні заходи і сприяють забезпеченню управлінських рішень щодо керування певним процесом.

Організаційна підсистема представляє собою організаційну структуру управління процесом³.

Вона відповідає за створення ефективної координації дій суб'єктів процесу – учасників роботи механізму – під час ви рішення визначених їм завдань, тобто він забезпечує:

- структурну єдність механізму;
- реалізацію управлінських ініціатив;
- взаємодію між суб'єктами механізму.

Зокрема, організаційна підсистема організаційно–економічного механізму має передбачати:

- визначення комплексу структурних одиниць механізму (економічних суб'єктів⁴) – учасників процесу, об'єднаних стійкими зв'язками та системою цілей і працюючих на один результат;
- формування оптимальних (раціональних) зв'язків між суб'єктами механізму. На практиці це означатиме визначення форми організації управління або ієрархічних зв'язків, яка найкраще забезпечить виконання поставлених перед механізмом завдань. Вона обумовить розподіл праці між суб'єктами, підзвітність, повноваження, обов'язки та відповідальність конкретних суб'єктів, задіяних у механізмі, що забезпечить структурну єдність і кращу взаємодію між суб'єктами;
- забезпечення організації виконання визначеного плану дій, спрямованого на досягнення результату.

Економічна підсистема процесу передбачає:

- визначення його мети і завдань, обумовлених існуючою економічною потребою;
- визначення ресурсної бази (фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для створення певних стимулів та/чи обмежень для залучення/контролю суб'єктів, що мають необхідні знання та досвід, а також для забезпечення процесу основної діяльності), яка забезпечує організацію та виконання робіт для досягнення наміченого результату;
- вибір економічних важелів впливу, технологічних рішень, методів, що забезпечують досягнення результату. Вони можуть бути як застосовані у безпосередній діяльності економічних суб'єктів, так і спрямовані на зовнішнє середовище для створення сприятливих умов для виконання економічними суб'єктами окремих завдань в рамках механізму.

Нормативно–правова підсистема передбачає:

– визначення існуючої правової бази, що регулює економічні процеси, а також розробку правових документів (інструкцій, положень), що закріплюють цілі і завдання суб'єктів, процесів та процедур, закладених планом дій;

– визначення існуючої правової бази, що регулює діяльність економічних суб'єктів механізму, та створення нових документів (законів, постанов, інструкцій, положень), що регламентують взаємодію між елементами організаційної структури.

Своєю чергою, інформаційна підсистема передбачає:

- визначення інформації, необхідної для забезпечення ефективного та безперервного функціонування механізму, а також форми накопичення та режиму доступу та обміну між суб'єктами;
- визначення комунікаційних каналів. На практиці це означатиме визначення форм обміну інформацією між суб'єктами механізму, як у письмовій формі (звіти, довідки), так і вербальній (наради, зустрічі).

Своєю чергою, для визначення складових організаційно–економічного механізму формування прогнозного балансу необхідно визначити складові процесу формування балансу та усі необхідні елементи організаційної, економічної, нормативно–правової та інформаційної підсистем організаційно–економічного механізму.

Наразі розрахунок прогнозних показників ЗБФРУ здійснюється відповідно до Методологічних вказівок щодо складання балансу фінансових ресурсів України, що затверджені спільним наказом Мінекономіки, Мінфіну та Мінстату (зараз – Держкомстат) від 18.04.96 №49/76/117. Згідно з вимогами цього документу прогнозні параметри ЗБФРУ визначаються в результаті проведення розрахунків, що здійснюються і при складанні фактичного ЗБФРУ, тільки не зі звітними обсягами прибутку, фонду оплати праці, доходів і видатків бюджету та позабюджетних фондів тощо, а з їх прогнозними величинами, що визначені у процесі розробки Державної програми соціально–економічного розвитку України, проекту закону про державний бюджет, Основ грошово–кредитної політики на прогнозний період.

При цьому Мінекономрозвитку, на яке покладено складання ЗБФРУ, узагальнює надані Мінфіном, Національним банком та державними соціальними позабюджетними фондами («співвиконавцями») прогнозні параметри їх складових ЗБФРУ, реалізуючи підхід «знизу–догори». Цей підхід ґрунтується на тому, що «співвиконавці» самостійно розраховують прогнозні обсяги тих показників ЗБФРУ, які відносяться до їх компетенції, при цьому кожний з них може здійснюва–

³ У випадку визначення організаційно–економічного механізму технологічного процесу, пов'язаного з виробництвом товарів або наданням послуг, до організаційної структури обов'язково має бути включено техніко–технологічний процес, систему управління якість тощо.

⁴ Особа, що здійснює економічну, господарчу діяльність (людина, сім'я, підприємець, підприємство, держава).[10]

Основні параметри прогнозного Зведеного балансу фінансових ресурсів України у 2004–2012 роках

	2004	2005	2006	2007	2008*	2009*	2010	2011	2012
млрд. грн.									
Всього ресурсів	223,66	256,83	396,38	481,99	745,19	1131,42	743,98	989,17	1144,51
Всього видатків	220,53	256,52	409,46	487,39	745,17	1131,44	743,98	988,44	1143,97
Сальдо фінансових ресурсів	3,14	0,31	-13,08	-5,40	0,02	-0,02	0,00	0,72	0,54
% у ВВП									
Всього ресурсів	64,81	58,18	72,84	66,87	78,60	123,88	68,72	75,97	81,10
Всього видатків	63,90	58,11	75,25	67,62	78,60	123,88	68,72	75,91	81,06
Сальдо фінансових ресурсів	0,91	0,07	-2,40	-0,75	0,002	-0,002	0,00	0,06	0,04

Розроблено автором за даними матеріалів до проектів Закону України «Про Державний бюджет України» на відповідний рік.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ти розрахунки виходячи із власних припущень щодо майбутнього розвитку ситуації. Орган, відповідальний за підготовку остаточного варіанту ЗБФРУ (Мінекономрозвитку), лише відображає надані йому прогнозні параметри в єдиному документі, незважаючи на їх можливу неконсистентність. А її наявність опосередковано підтверджується незбалансованістю ресурсної і витратної частин ЗБФРУ.

Зазначене свідчить, що підхід, запроваджений 18 років назад, який відповідав тогочасним можливостям інформаційного забезпечення та рівню розвитку методів прогнозування, нині не забезпечує системності у визначенні прогнозних параметрів ЗБФРУ і не враховує тих переваг, які мають сучасні методи прогнозування.

Визначення обсягів та параметрів перерозподілу фінансових активів та зобов'язань на коротко- та середньостроковий періоди потребує застосування сучасних методів прогнозування, спрямованих на забезпечення його системності та можливості прогнозування Балансу як цілісної системи на альтернативній (багатоваріантній) основі з можливим ручним балансуванням (за допомогою експертних оцінок) кінцевого результату, що відповідає підходу «згори–донизу»⁵.

З урахуванням підходу «згори–донизу», який передбачає використання єдиної методики прогнозування та припущень щодо подальшого соціально-економічного розвитку, процес формування прогнозного балансу має здійснюватись

єдиним відповідальним виконавцем (згідно з нинішнім розподілом повноважень у сфері формування фінансової політики – Міністерством економічного розвитку та торгівлі). Своєю чергою, Кабінет Міністрів ухвалюватиме прогнозний Баланс у складі Державної програми економічного і соціального розвитку країни на наступний рік.

Процес формування прогнозного Балансу складатиметься з низки послідовних дій відповідального виконавця та його співвиконавців, що мають на меті визначення прогнозних параметрів Балансу, розрахованих за допомогою відповідного економіко-математичного інструментарію, які узгоджуються з Програмою соціально-економічного розвитку та використовуються для оцінки наслідків запропонованих заходів фінансово-економічної політики. Необхідно зазначити, що низка дій є короткостроковими – такими, що здійснюються відповідальним виконавцем у чітко визначені терміни (наприклад, складання прогнозного Балансу), у той час як решта передбачають цілорічну (безперервну) роботу відповідального виконавця, спрямовану на забезпечення ефективного здійснення короткострокових дій (моніторинг і аналіз поточної макроекономічної ситуації, актуалізація відповідної бази даних тощо). Зокрема, передбачається, що процес формування прогнозного Балансу включатиме:

- складання фактичного Балансу за минулий рік;
- аналіз фактичного Балансу за минулий рік та оцінку якості прогнозу Балансу на минулий рік з метою визначення потреби в удосконаленні економіко-математичного інструментарію (моделей і окремих рівнянь) та зміни структури бази даних;

⁵ Такий підхід передбачає розробку прогнозу одним або рядом органів (у випадку з Балансом фінансових активів і зобов'язань – органів виконавчої влади) з використанням єдиних узгоджених припущень, методів та єдиного інструментарію, зокрема й економіко-математичних моделей.

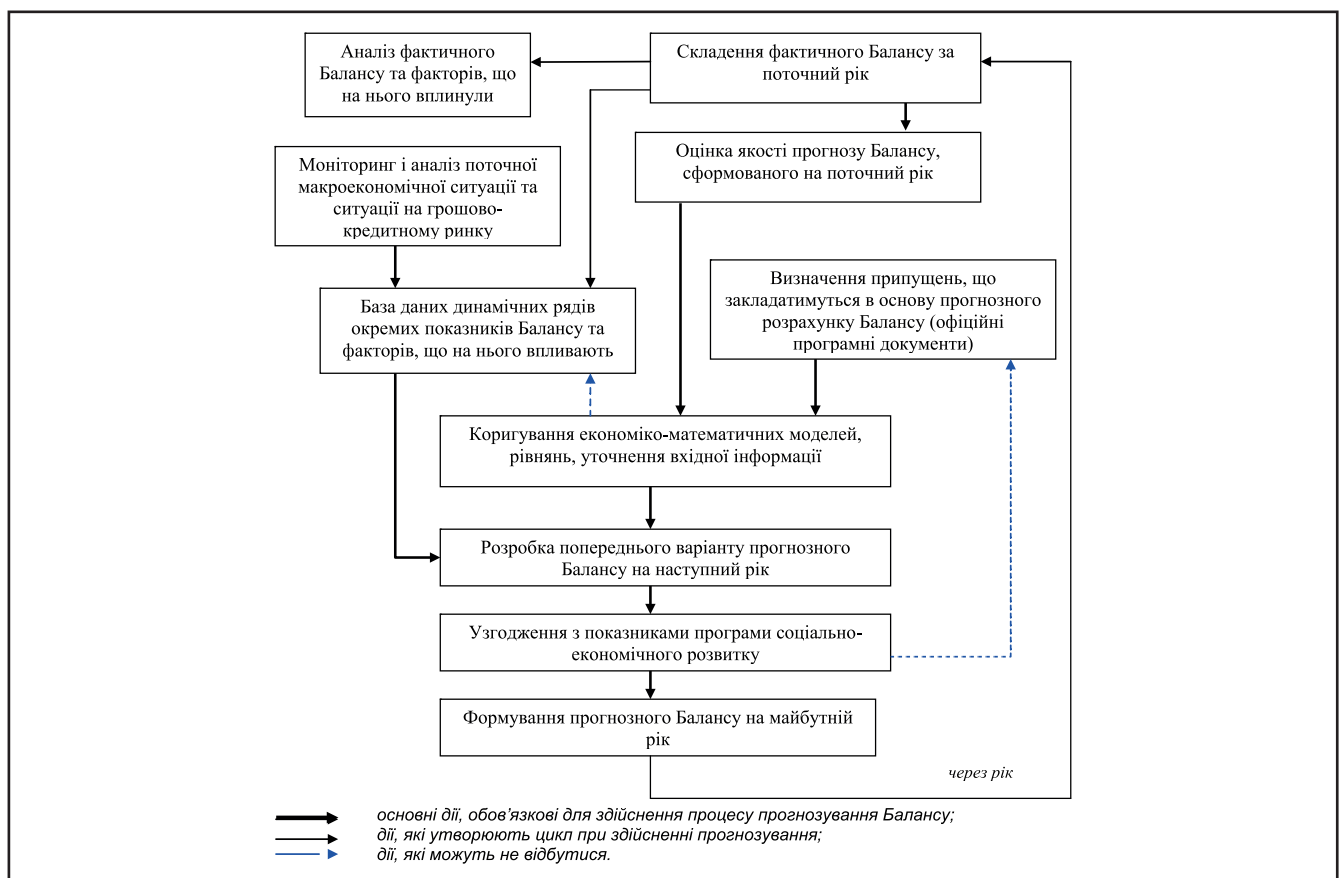


Рисунок 1. Процес формування Балансу фінансових активів та зобов'язань

Розроблено автором.

– розробку попереднього варіанту прогнозу з урахуванням даних та тенденцій минулих періодів за сценарієм «статус-кво» (без змін у політиці та врахування впливу можливих шоків);

– доопрацювання прогнозу (розробка остаточного прогнозу) за підсумками узгодження попереднього варіанту прогнозу з показниками та припущеннями (заходами політики) Державної програми економічного та соціального розвитку.

Учасниками процесу формування Балансу є також низка органів державної виконавчої влади, які надаватимуть на запит Мінекономрозвитку звітну інформацію, яка необхідна для складання фактичного Балансу за минулий рік. До числа таких органів належать Державна служба статистики, Міністерство фінансів, Національний банк, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Формування Балансу базуватиметься як на існуючих законодавчих актах (зокрема, Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»), так і на нормативно-правових документах Кабінету Міністрів України та Мінекономрозвитку.

Передбачається, що формування прогнозного балансу на наступний рік (разом зі складанням фактичного балансу, що є невід'ємною частиною процесу прогнозування) здійснюватиметься у червні-серпні кожного поточного року, тобто по суті це є повторюваним актом, неперервним процесом. Відповідно організація прогнозування вимагатиме процесного управління і властивої для неї лінійно-функціональної структури⁶ з певними модифікаціями⁷.

Порівняння фактичних показників балансу з прогнозованими дозволить виявити можливі недоліки у застосованих методах прогнозування, нові тенденції для внесення потрібних коректив до інформаційної бази, вхідних умов, а також для удосконалення методики прогнозування при формуванні балансу на майбутні періоди що дозволить підвищити, таким чином, якість прогнозу.

⁶ Для керування процесом зазвичай застосовується лінійна (лінійно-функціональна) організаційна структура управління чи її модифікації. Вона складається з лінійних підрозділів, що опікуються основною діяльністю та функціональних служб, що обслуговують процес – бухгалтерія, НІОКР, тощо. За такого підходу формується чітка система взаємних зв'язків між ланками та розподілу праці між ними, а також єдиний центр прийняття рішень. Така організація полегшує інтегрування результатів акту діяльності у роботу суб'єктів організаційно-економічного механізму, хоча й іноді ускладнює виявлення ризиків та недостовірної інформації через недостатню гнучкість та різницю у критеріях ефективності роботи підрозділів (окремих підпорядкованих суб'єктів) та організації-керуючого суб'єкту (організаційно-економічного механізму загалом).

Натомість для проектно-орієнтованих організацій характерна матрична організаційна структура управління, коли кожний з керованих суб'єктів може бути одночасно підпорядкований декільком керівним центрам. За такої структури відбувається розподіл прав керівників підрозділів та керівників проектів. Матричний підхід спрямований не на удосконалення діяльності окремих структурних підрозділів, а на покращення їх взаємодії з метою реалізації того чи іншого проекту, зосередженого на вирішенні конкретної проблеми.

⁷ Такою модифікацією є лінійно-штабна структура, коли лінійно-функціональна структура управління доповнюється групою спеціалістів (так званним штабом, або оперативним аналітичним відділом), яка організовується на постійній чи тимчасовій основі для вирішення конкретних завдань, проблем, які знаходяться на ступі повноважень декількох підрозділів.

Прогнозування балансу вимагає також побудови і підтримки баз даних щодо окремих показників балансу та факторів, що на них впливають. Відповідно необхідно створити базу даних, яка міститиме фактичні та прогнозні дані балансів, також перелік факторів, що на них впливали/впливатимуть, та їх фактичні і прогнозні показники.

Враховуючи викладене та прийняту нами як базову сутність організаційно-економічного механізму, вважаємо, що організаційно-економічний механізм формування прогнозного Балансу можна визначити як комплекс організаційних структур, заходів, методів, принципів, а також економічних процесів та методів, спрямованих на забезпечення формування прогнозних значень фінансових активів і зобов'язань інституційних секторів економіки у розрізі фінансових інструментів для своєчасного коригування фінансової політики з урахуванням можливої реакції економічних суб'єктів на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища з метою підвищення оперативності та ефективності рішень, які потрібно ініціювати для виконання програми уряду.

На думку автора, такий механізм чітко визначатиме такі питання:

- що саме прогнозуватиметься (визначення потреби, мети, завдань)?
- хто задіяний в процесі прогнозування і як вони пов'язані між собою?
- які ресурси вони мають?
- на основі яких правових документів, що регламентують їх діяльність та відносини між ланками механізму, вони діють?
- який метод прогнозування обрано?
- як рухається інформація всередині механізму?
- як здійснюється оцінка якості прогнозу?
- як коригуються елементи механізму виходячи з виявлених помилок, похибок, недостовірної інформації?

Схематично організаційно-економічний механізм формування Балансу фінансових активів та зобов'язань України представлено на рис. 2.

Організаційна підсистема цього механізму окреслює перелік органів державної виконавчої влади, задіяних у процесі формування прогнозного Балансу, та розподіл повноважень між ними для забезпечення ефективної організації прогнозування Балансу. В рамках економічної підсистеми здійснюється вибір методів прогнозування та визначення фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, необхідних для організації процесу складання прогнозного Балансу. Нормативно-правова підсистема передбачає як законодавче забезпечення Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», а також визначає необхідність прийняття нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України щодо організації формування Балансу та внутрішніх розпорядчих документів Мінекономрозвитку, що регламентуватимуть взаємодію між елементами організаційної структури та впорядковуватимуть процес прогнозування. Інформаційне забезпечення процесу формування прогнозного Балансу вимагатиме побудови та підтримки бази даних щодо окремих показників Балансу та факторів, що на них впливають, створення бази даних, яка міститиме прогнози та аналіз цих даних.

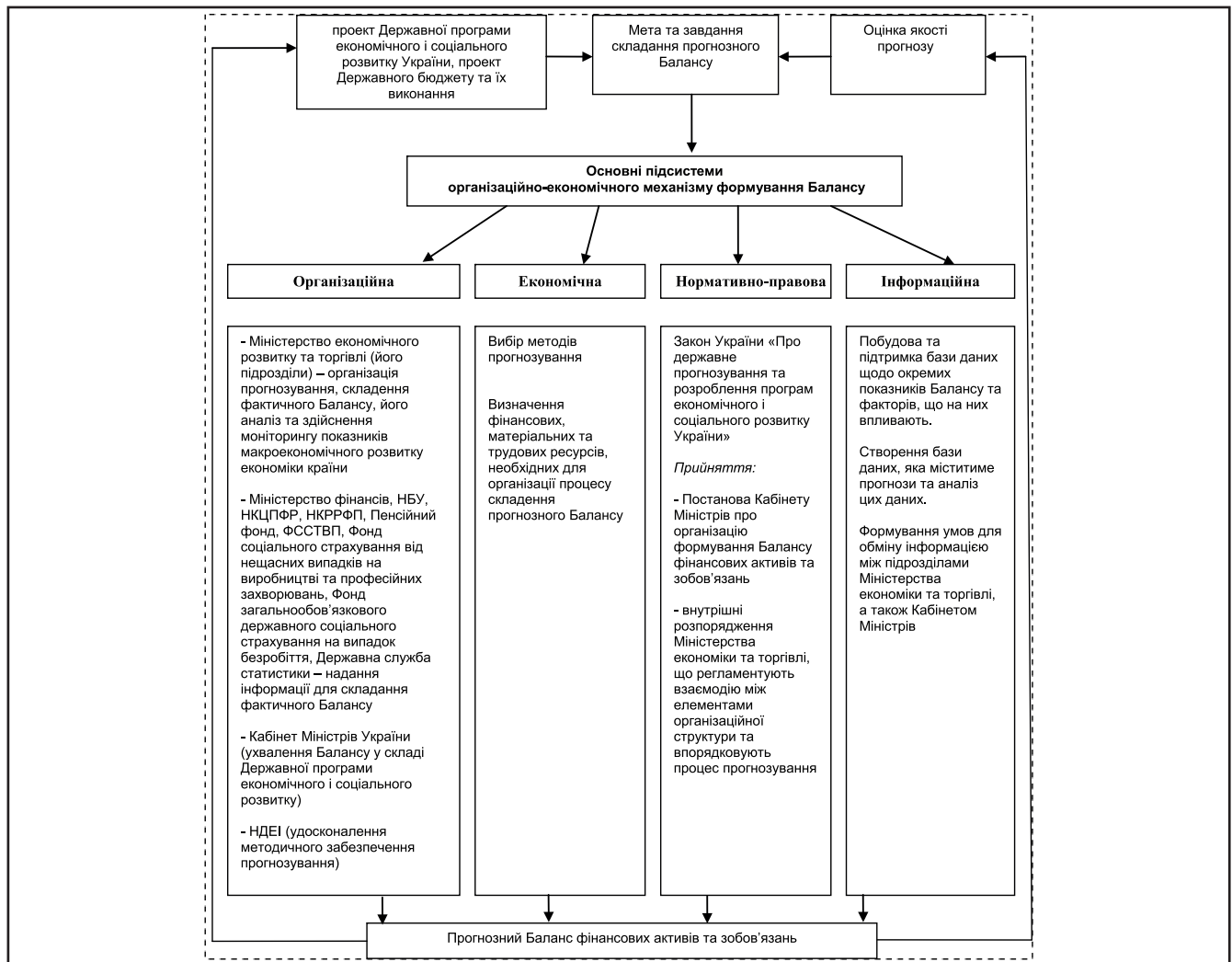


Рисунок 2. Організаційно-економічний механізм формування прогнозного Балансу фінансових активів та зобов'язань України

Розроблено автором.

Висновки

Матеріали статті у концентрованому вигляді відображають підходи до удосконалення складання прогнозного Зведеного балансу фінансових ресурсів України, визначають організаційно-економічний механізм складання прогнозного балансу фінансових активів і зобов'язань інституційних секторів економіки України та містять рекомендації з імплементації розробленого організаційно-економічного механізму в частині чіткого визначення та регламентування завдань органів виконавчої влади з формування звітних показників і прогнозних параметрів.

Подальший розвиток досліджень, викладених у статті, можливий у напрямі визначення рекомендацій з розширення використання зведеного балансу фінансових активів і зобов'язань як основи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової політики, спрямованої на забезпечення пропорційного розвитку економіки України.

Список використаних джерел

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
 2. Василик О.Д., Буковинський С.А., Павлюк К.В. Баланс фінансових ресурсів та витрат держави. Фінанси України, 1996, № 1.

3. Грабовецький Б.Є. Основи економічного прогнозування: Навч. посібник. – Вінниця: ВФ ТАНГ, 2000. – 209 с.
 4. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: [навч. посіб.] / Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С.; за ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
 5. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку / В.В. Зимовець; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 256 с.: табл., рис.
 6. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. / А. Кульман. – М.: АО «Изд. Группа «Прогресс, «Универс», 1993. – С. 192.
 7. Мельничук В.Г. Стан та основні тенденції розвитку фінансів в інституційних секторах економіки України // Фінанси України. – 2006. – №9. – С. 105–116.
 8. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка [Электрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-15467.htm>
 9. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: Монографія. – К.: «НІ-ОС», 1997. – 214 с.
 10. Страхова О.П. О методах организации управления [Электрон. ресурс] / О.П. Страхова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – №5. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/management/1998-5/01.shtml>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

К.Д. ТРУБАЧЕВА,

аспірант кафедри фінансові ринки, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Фінансовий інструментарій портфельного інвестування в Україні

У статті розглядаються фінансові інструменти українського фондового ринку. Проаналізовано вплив їх складу та структури торгів на здійснення портфельного інвестування.

Ключові слова: акції, державні облигації, корпоративні облигації, лістинг, портфельне інвестування.

К.Д. ТРУБАЧЕВА,

аспірант кафедры финансовые рынки, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Финансовый инструментарий портфельного инвестирования в Украине

В статье рассмотрены финансовые инструменты украинского фондового рынка. Проанализировано влияние их состава и структуры торгов на осуществление портфельного инвестирования.

Ключевые слова: акции, государственные облигации, корпоративные облигации, листинг, портфельное инвестирование.

K.D. TRUBACHEVA,

postgraduate student of department of financial market, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Financial instruments of portfolio investment in Ukraine

The paper is about the financial instruments on the Ukrainian stock market. The author analyzed the impact of their availability and trading structure on portfolio investment.

Keywords: stocks, government bonds, corporate bonds, listing, portfolio investment.

Постановка проблеми. Портфельні інвестиції є однією з провідних сучасних форм інвестування. Вони дозволяють учасникам фінансового ринку управляти ризиком шляхом диверсифікації, будуючи портфелі з бажаними характеристиками та параметрами. Проте для цього необхідна наявність на ринку широкого кола фінансових інструментів, які використовуються у процесі реалізації обраної стратегії. В умовах браку необхідного інструментарію ефективність портфельного інвестування буде значно знижено. Саме тому актуальним є дослідження українського фінансового ринку та визначення адекватності його сучасного стану вимогам портфельних інвесторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням формування інвестиційного портфелю присвячені роботи багатьох зарубіжних вчених, зокрема Ф. Блека, Дж. Богла, З. Боді, Р. Бойе, Р. Гібсона, Дж. Ерроу, Г. Марковіца, Р. Мер-

тона, М. Міллера, М. Портера, С. Россо, Г. Тобіна, В. Шарпа тощо. Проблеми портфельного інвестування розглядаються також у дослідженнях вітчизняних науковців: І. Бланка, І. Борщука, О. Васюренка, М. Диби, Т. Клебанової, Ю. Коваленко, Б. Луціва, Т. Майорової, В. Міщенко, С. Онікієнка, А. Пересади, О. Підхомного, Л. Примостки, О. Хмелинка та інших. Проте додаткового дослідження вимагають практичні аспекти інструментального забезпечення портфельних інвестицій в Україні.

Метою статті є аналіз фінансових інструментів українського ринку, що використовуються у процесі формування інвестиційних портфелів, та визначення впливу їх складу та структури торгів на здійснення портфельного інвестування.

Виклад основного матеріалу. Термін «портфель» широко використовується в сучасній теорії та практиці з питань організації і функціонування ринку цінних паперів, прийняття інвестиційних рішень, оцінки якості фінансових активів, здій-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

снення ринкових прогнозів тощо. Аналіз визначень, наведених у нормативно-правових актах України, економічних словниках, роботах вітчизняних та зарубіжних фахівців, вказує, що існує широкий спектр варіантів використання терміну «портфель»: портфель цінних паперів, портфель активів, інвестиційний портфель, фондовий портфель, кредитний портфель тощо. Основний підхід щодо вживання даного терміну полягає в тому, що під портфелем розуміють цілеспрямовано сформовану сукупність певних об'єктів, як слугують інструментом для реалізації визначених цілей, у тому числі інвестування.

Інвестиційний портфель – це перелік чинних проектів з розміщення ресурсів у різні види активів. Найчастіше під інвестиційним портфелем (портфелем інвестицій) мають на увазі портфель цінних паперів. Наприклад, В. Аньшин надає таке визначення: «Вкладаючи кошти у різні цінні папери, інвестор формує портфель інвестицій» [2, с. 70]. Як тожні використовують поняття «інвестиційний портфель», «фондовий портфель», «портфель цінних паперів» Д. Шим і Д. Сігел [8, с. 7–9]. В. Бочаров [3, с. 121–123] та Ю. Аніскін [1, с. 94] також вважають головною метою управління інвестиційним портфелем забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на фондовому ринку з формування портфелю високодохідних фінансових активів (портфелю цінних паперів, фондового портфелю). У цьому сенсі інвестиційний портфель охоплює різні по видах та строках фінансові інструменти. Т. Майорова надає більш розширене визначення інвестиційного портфелю як сукупності об'єктів фінансового та реального інвестування, яке формується відповідно до попередньо розробленої інвестиційної стратегії шляхом підбору найбільш ефективних та безпечних об'єктів інвестування [5, с. 24]. На думку О. Шевченко, портфель можна формувати як сукупність певної кількості об'єктів реального і/або фінансового інвестування за рахунок відповідного виду інвестиційних інструментів згідно з чинним законодавством [6, с. 17].

Отже, інвестиційні портфелі включають різні форми інвестицій і проекти, серед яких найважливішим напрямом інвестування є формування портфелю цінних паперів. При цьому не має значення, скільки об'єктів інвестування вже є в розпорядженні інвестора при здійсненні конкретної інвестиції. Він може формувати свій портфель шляхом вкладення коштів у велику кількість інвестиційних об'єктів, досягаючи різного ступеню контролю над їх господарською діяльністю та диверсифікації інвестиційних ризиків. Інвестиційний портфель може складатися із субпортфелів: згрупованих за типом однорідних об'єктів інвестування, кожен з яких характеризується певними показниками доходу, витрат, ліквідності, ризиків тощо.

Інвестиційний портфельний підхід полягає у тому, що всім держателям портфелю потрібна значна різноманітність типів активів (довго- і короткострокових, з фіксованим і змінним доходом тощо). На вибір активів різними інвесторами впливають як особисті (наприклад, толерантність до ризику, горизонт інвестування), так і інституційні чинники (наприклад, законодавчі обмеження щодо складу та структури портфелю).

Основа портфельних інвестицій складають цінні папери, які купуються та утримуються з метою одержання прибутку або приросту капіталу. Як правило, їх утримують до строку погашення. Цінні папери відрізняються від інших інвестицій-

них інструментів такими ознаками: є грошовими інструментами; визначають відносини між емітентом (продавцем) та власником цінного паперу; надають можливість передачі грошових та інших прав іншим особам, тобто обертання цінних паперів; забезпечують можливість виплати по них доходу у вигляді дивідендів чи відсотків.

У вітчизняному законодавстві [4] виділяють такі види цінних паперів: пайові (посвідчують участь їх власника у статутному капіталі, надають право на участь в управлінні емітентом і отримання частини прибутку та частини майна у разі його ліквідації; дані права можуть бути обмежені для деяких видів цінних паперів), боргові (посвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента або особи, яка видала неемісійний цінний папір, сплатити у визначений строк кошти, передати товари або надати послуги відповідно до зобов'язання), іпотечні (випуск яких забезпечено іпотечним покриттям та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів), приватизаційні (посвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду), товаророзпорядчі (надають їх держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах) та похідні (механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів). Основними цінними паперами, що використовуються в портфельному інвестуванні, є пайові та боргові.

Найпоширенішим різновидом цінних паперів, що засвідчують право володіння, виступають акції. Акції – це пайові цінні папери, які свідчать, що їх власник є співвласником підприємства, заснованого на акціонерних засадах. Акції виступають інструментом, що дає право на участь у розподілі майна акціонерної компанії, у тому числі у вигляді частини прибутку (дивідендів).

У процесі формування інвестиційного портфелю надзвичайно важливе значення має надійність емітентів, чиї цінні папери входять до його складу. На вітчизняному ринку акцій відсутні рейтинги, які могли би зорієнтувати інвесторів. Проте згідно з чинним законодавством усі акціонерні товариства мають заводити свої папери на біржу. Для допуску до торгів вони проходять процедуру лістингу та включаються у біржовий список. Кожен рівень лістингу має свій перелік кількісних вимог, яким повинен відповідати емітент. Це потрібно для захисту інтересів інвестора шляхом відділення так званих сміттєвих цінних паперів від фінансових інструментів надійних емітентів. Розглянемо динаміку кількості акцій за різними рівнями лістингу на українських біржах (рис. 1).

Як показує рис. 1, загальна кількість допущених до торгів випусків акцій упродовж останніх п'яти років зростала, у 2013 досягнувши майже 2000. Проте більшість із цих акцій є позалістинговими. Це означає, що вони є допущеними до торгівлі на фондовій біржі, проте не відповідають лістинговим вимогам. Більшість з них були заведені на біржі лише для формального виконання вимог Закону «Про акціонерні товариства» до публічних акціонерних товариств: кожне з них зобов'язане пройти процедуру включення акцій до біржового списку хоча б однієї фондової біржі (стаття 24). Якщо ж розглянути кількість найбільш надійних акцій (перший рі-

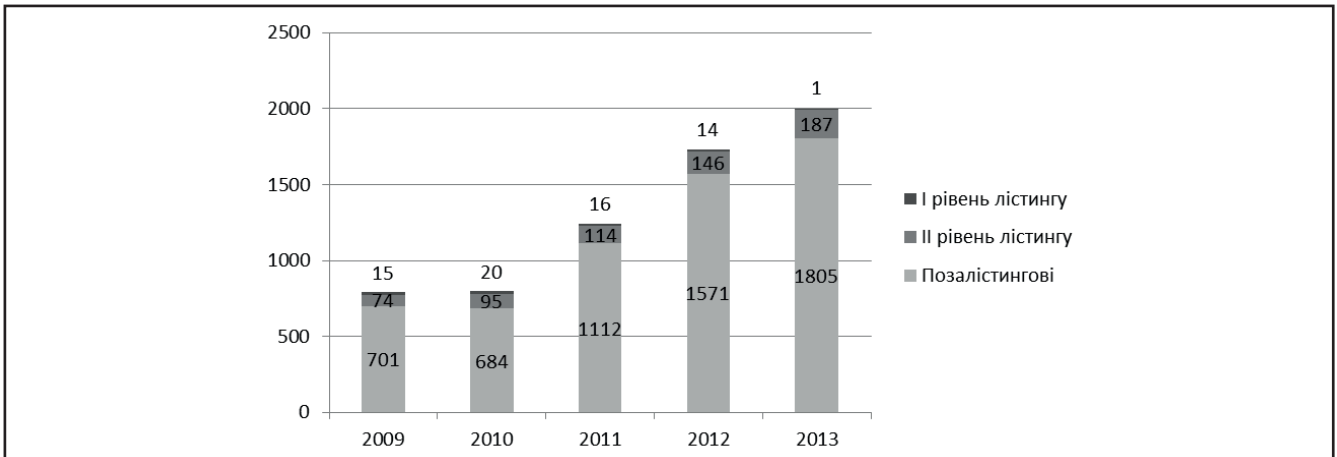


Рисунок 1. Кількість акцій у лістингу на українських біржах у 2009–2013 роках, на кінець року

Побудовано на основі даних [7].

вень лістингу), то їхня кількість не лише не збільшилася, а й у 2013 році зменшилась до однієї компанії – ПАТ «Мотор Січ».

Наведені вище дані свідчать про брак надійних емітентів акцій на вітчизняному фондовому ринку. Це знаходить відображення й у низьких обсягах торгів (рис. 2).

З рис. 2 видно, що незначна позитивна динаміка зростання обсягу торгів у першій половині досліджуваного періоду змінилася на негативну, а у 2013 році відбулося значне падіння обсягу торгів акціями на вітчизняному фондовому ринку. Також розглянемо частку біржового ринку, адже для портфельного інвестування велике значення має ліквідність активів – на організованому ринку вона значно вища. Частка біржо-

вого сегмента в 2013 році значно зросла. Це можна пояснити прийняттям акцизу на позабіржові угоди купівлі та продажу: учасники ринку, прагнучи оптимізувати податкове навантаження, переводили свої операції на організовані майданчики.

Таким чином, можна зробити висновок, що на українському ринку бракує високоякісних пайових фінансових інструментів, які можна було б включити до інвестиційного портфелю. Ті вітчизняні компанії, які хотіли залучити капітал на фінансовому ринку, зазвичай робили це за кордоном (див. табл.).

Як показує таблиця, досить значна кількість компаній з активами в Україні (формально компанії не українські, це холдинги з реєстрацією в різних юрисдикціях, зазвичай оф-

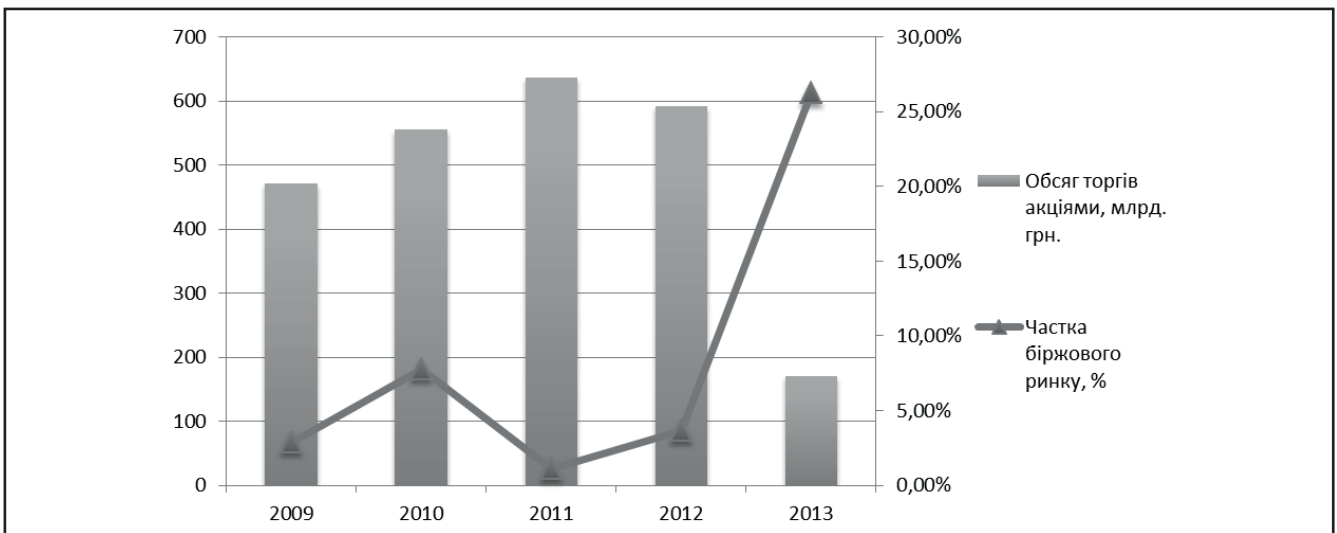


Рисунок 2. Обсяги торгів акціями на українському ринку в 2009–2013 роках, млрд. грн.

Побудовано на основі даних [7].

Компанії з активами в Україні на зарубіжних майданчиках

Варшавська біржа	Лондонська біржа (включаючи AIM)	Франкфуртська біржа
Kernel, Astarta, Coal Energy, ImCompany, Milkiland, Ovostar, KSGAgro, Agroton	Avangardco, Landkom International, DUPD, Ferrexpo AG, KDD, XXI Century	TMM, UkrRos, Agricole, Mriya Agro Holding, United Media Holding

Складено автором.

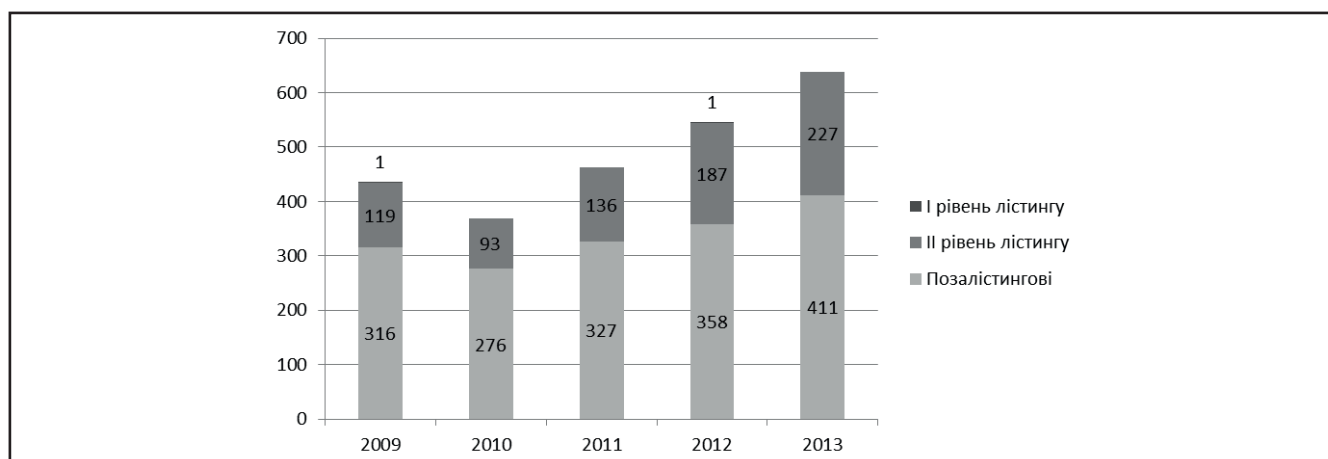


Рисунок 3. Кількість корпоративних облігацій у лістингу на українських біржах у 2009–2013 роках, на кінець року
Побудовано на основі даних [7].

шорах) здійснювали розміщення своїх акцій на Варшавській, Франкфуртській та Лондонській біржах. На Варшавській біржі навіть існує індекс українських компаній. Зараз ведуться розмови щодо запровадження подвійного лістингу, тобто можливості торгувати акціями таких компаній паралельно і на вітчизняних біржових майданчиках. Нормативно-правова база для цього вже створена. Проте станом на кінець 2014 року ці плани ще не були реалізовані.

Не менш розповсюдженим інструментом інвестиційного портфелю є облігації. Облігація – емісійний цінний папір, що закріплює право її власника на отримання від емітента облігації в передбачений термін її номінальної вартості і зафіксованого в ній відсотка від цієї вартості або іншого майнового еквівалента. Облігації відносяться до категорії боргових цінних паперів. Серед облігацій на вітчизняному фінансовому ринку можна виділити дві ключові категорії: корпоративні та державні облігації. Для початку розглянемо першу з них (рис. 3).

З рис. 3 видно, що впродовж 2011–2013 років спостерігалось зростання кількості облігацій підприємств, які входили до біржових списків (падіння у 2010 році можна пояснити наслідками кризи 2008–2009 років). Так, кількість позалістингових облігацій зросла зі 276 до 411, тобто майже у півтора рази, а облігацій II рівня лістингу – зі 93 до 227, що становить 244%. Проте дана тенденція не є справедливою

для корпоративних боргових цінних паперів найвищої якості, які входять до I рівня лістингу, – їх не стало взагалі. Це значно ускладнює формування низькоризикових інвестиційних портфелів із фіксованим доходом.

Як показує рис. 4, обсяг торгівлі облігаціями підприємств зростав у 2010–2012 роках. У 2013 році відбулося падіння, проте не настільки значне, як на ринку акцій. У цілому ж обсяги торгів корпоративними борговими цінними паперами менше, ніж пайовими. Частка біржового ринку в 2013 році зросла до майже 50%, що можна пояснити введенням акцизу на позабіржові операції.

Принципово відрізняється ситуація на ринку державних боргових цінних паперів (рис. 5). Обсяг допущених до торгів облігацій упродовж аналізованого періоду постійно зростав. При цьому дане зростання відбувалося за рахунок значного збільшення кількості цінних паперів I рівня лістингу. Паралельно зі зростанням обсягу допущених облігацій збільшувався і обсяг торгів у 2009–2012 роках. Державні боргові цінні папери стали основним фінансовим інструментом на вітчизняному ринку. Проте значне падіння в 2013 році не оминуло їх. Частка біржового ринку за державними облігаціями становить майже 50%.

Наведені вище фінансові інструменти забезпечують майже 95% обсягу торгів на вітчизняному біржовому ринку (рис. 7). Із них 74,62% припадає на державні облігації. Об-

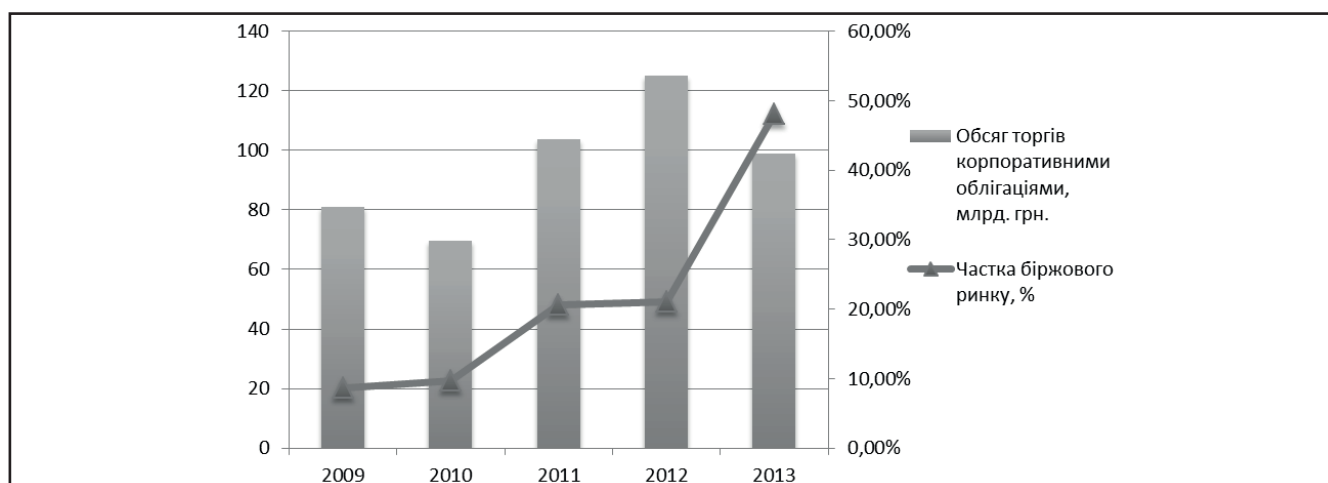


Рисунок 4. Обсяги торгів корпоративними облігаціями на українському ринку в 2009–2013 роках, млрд. грн.
Побудовано на основі даних [7].

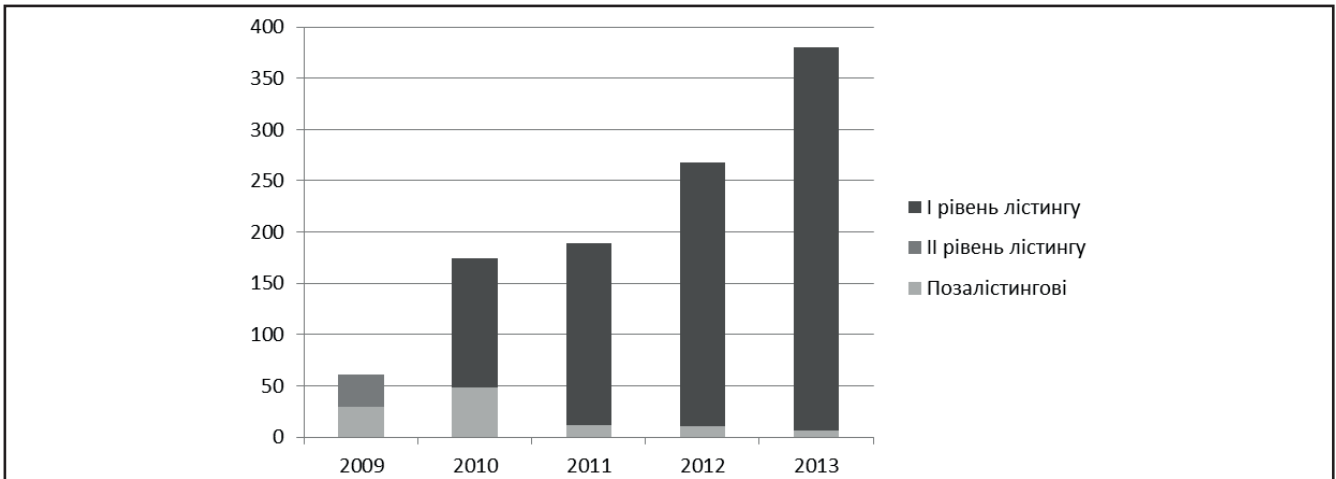


Рисунок 5. Кількість державних облігацій у лістингу на українських біржах у 2009–2013 роках, на кінець року
Побудовано на основі даних [7].

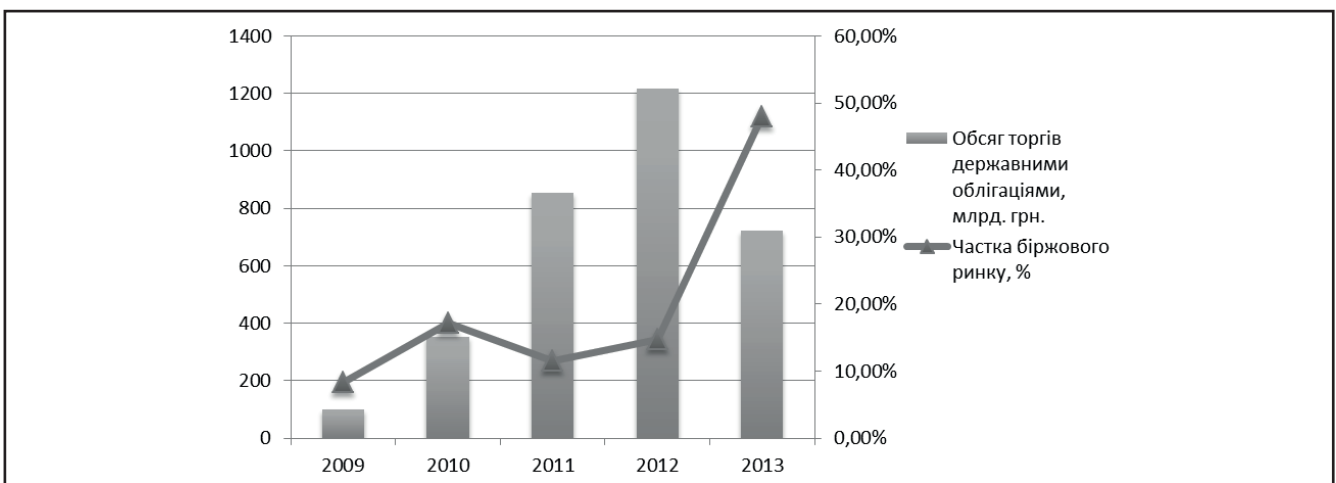


Рисунок 6. Обсяги торгів державними облігаціями на українському ринку в 2009–2013 роках, млрд. грн.
Побудовано на основі даних [7].

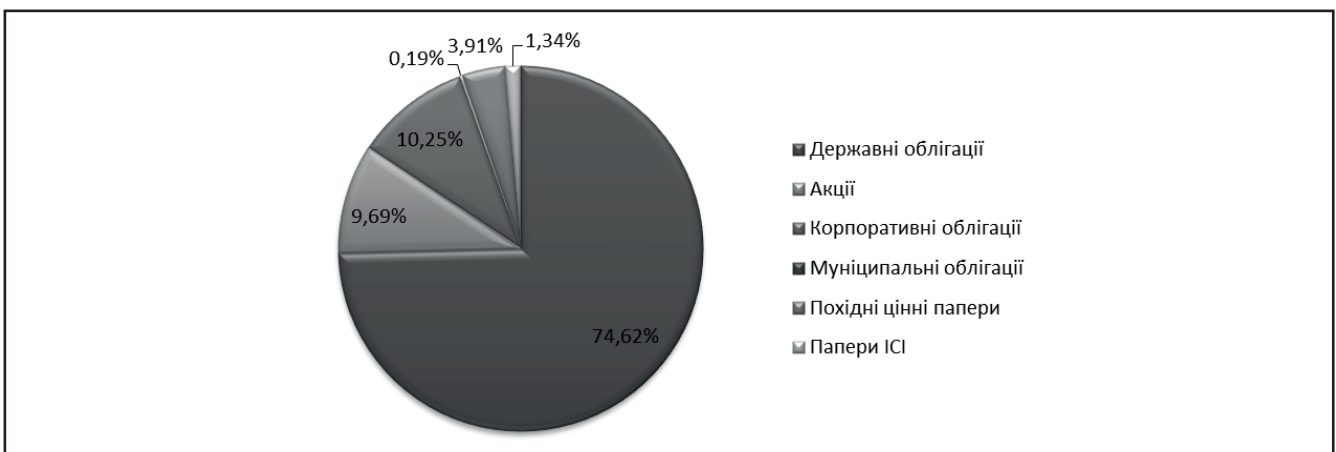


Рисунок 7. Структура торгів цінними паперами на українському ринку в 2013 році, %
Побудовано на основі даних [7].

сяги торгів акціями становлять менше 10%. Майже відсутні інструменти хеджування ризиків інвестиційних портфель – ф'ючерси та опіони. Такі диспропорції значно ускладнюють формування диверсифікованих портфельів, зменшують гнучкість інвестиційних стратегій. Окрім того, досить істотним залишається ризик державного дефолту, що необхідно брати до уваги при створенні портфелю.

Ринок інших фінансових інструментів представлений ощадними сертифікатами, сертифікатами ФОН (фондів операцій з нерухомістю), іпотечними цінними паперами, депозитними сертифікатами НБУ, заставними цінними паперами, казначейськими зобов'язаннями та векселями. Він існує переважно у позабіржовому сегменті та займає незначну частку фінансового ринку.

Висновки

Таким чином, з проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Здійснення портфельного інвестування вимагає наявності на ринку значної кількості фінансових інструментів з різними показниками дохідності, ризику, термінами обігу тощо. Це є необхідним для задоволення потреб учасників ринку з різними інвестиційними пріоритетами та цілями.

2. На українському ринку наразі домінуючим фінансовим інструментом виступають державні облигації, загальна частка обсягу торгів якими у 2013 році сягала 43,02%, а на біржовому ринку – 74,62%. При цьому частка акцій становила всього 10,20% у загальному обсязі торгів та 9,69% на біржовому ринку.

3. На вітчизняному ринку досить мало високоякісних надійних фінансових інструментів, що негативно впливає на можливості створення інвестиційних портфельів не схильних до ризику учасників ринку.

4. Інструментальна структура вітчизняного ринку значно ускладнює формування диверсифікованих за різними видами ризику портфельів та обмежує гнучкість можливих інвестиційних стратегій.

Отже, можна сказати про наявність потреби у появі на українському ринку значно більшої кількості фінансових інстру-

ментів з різними характеристиками, які дозволять підвищити ефективність здійснення портфельного інвестування.

Список використаних джерел

1. Анискин Ю.П. Управление инвестициями: Уч. пособие. – М.: ИКФ Омега-Л. – 2002. – 167 с.
2. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учеб.–практ. пособие. – М.: Дело, 2000. – 280 с.
3. Бочаров В.В. Финансовое моделирование. – СПб: Питер, 2000. – 208 с.
4. Закон «Про цінні папери та фондовий ринок» [Електрон. ресурс] – Офіційний сайт ВРУ – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 376 с.
6. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
7. Річний звіт НКЦПФР 2013 [Електрон. ресурс] – Офіційний сайт НКЦПФР – Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf
8. Шим Д.К., Сигел Д.Г. Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. – СПб: Пергамент. – 1998. – 496 с.

Д.В. АРЛАЧОВ,

*директор Департаменту стратегічного планування та розвитку у сфері комунальних послуг
Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг,*

Т.О. БУРЕНКО,

к.н. держ. упр., начальник відділу економічного аналізу та прогнозування Департаменту стратегічного планування та розвитку у сфері комунальних послуг Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг,

О.Ю. КОРЧМІТ,

к.н. держ. упр., перший заступник голови Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України,

Т.О. КРАМАРЕНКО,

начальник відділу енергетичного аудиту та менеджменту

Департаменту державного регулювання Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України

Підвищення інвестиційної привабливості підприємств сфери централізованого водопостачання і водовідведення

У статті досліджено стан сфери централізованого водопостачання і водовідведення та визначено механізми створення умов для залучення інвестицій. Одним з основних шляхів підвищення інвестиційної привабливості цієї сфери є агрегація водоканалів на принципах соціально-економічної, технічної, басейнної та адміністративно-територіальної єдності.

Ключові слова: регіональні підприємства, регіональні тарифи, інвестиції у сфері централізованого водопостачання і водовідведення, агрегація підприємств.

Д.В. АРЛАЧОВ,

*директор Департамента стратегического планирования и развития в сфере коммунальных услуг
Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере коммунальных услуг,*

Т.А. БУРЕНКО,

к.н. гос. упр., начальник отдела экономического анализа и прогнозирования

Департамента стратегического планирования и развития в сфере коммунальных услуг

Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере коммунальных услуг,

А.Ю. КОРЧМІТ,

к.н. гос. упр., первый заместитель председателя

Государственного агентства по энергоэффективности и энергосбережению Украины,

Т.А. КРАМАРЕНКО,

начальник отдела энергетического аудита и менеджмента Департамента государственного регулирования

Государственного агентства по энергоэффективности и энергосбережению Украины

Повышение инвестиционной привлекательности предприятий сферы централизованного водоснабжения и водоотвода

В статье исследовано состояние сферы централизованного водоснабжения и водоотвода и определены механизмы

создания условий для привлечения инвестиций. Одним из основных путей повышения инвестиционной привлекательности этой сферы является агрегация водоканалов на принципах социально-экономического, технического, бассейнового и административно-территориального единства.

Ключевые слова: региональные предприятия, региональные тарифы, инвестиции в сфере централизованного водоснабжения и водоотвода, агрегация предприятий.

D.V. ARLACHOV,
Director of the Department of Strategic Planning and Development in the utilities sector,
National Commission of the state public utilities regulation,
T.O. BURENKO,

Ph.D, head of the economic analysis and forecasting sector of the Department of Strategic Planning and Development in the utilities sector, National Commission of the state public utilities regulation,
O.Y. KORCHMIT,

Ph.D, First Deputy Chairman of the State Agency of Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine,
T.O. KRAMARENKO,

Head of the energy audit and management sector of the Department of State Regulation,
State Agency of Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine

Raising investment attractiveness of water supply and sanitation companies

The paper investigates the state of the centralized water supply and wastewater systems and the mechanisms of investment-attractive conditions creation. One of the main ways to increase the investment attractiveness of this are the aggregation of water companies on the basis of socio-economic, technical, basin and administrative and territorial cohesion.

Keywords: regional companies, regional tariffs, investments in centralized water and wastewater sector, companies aggregation.

Постановка проблеми. Вкрай незадовільний технічний та фінансовий стан підприємств централізованого водопостачання і водовідведення в Україні є наслідком тривалого їх недофінансування через низькі тарифи, що не покривають навіть собівартості [2].

Така ситуація виникла через те, що на початку 90-х років було проведено поділ великих підприємств із централізованого водопостачання і водовідведення з районним чи обласним управлінням на дрібні та їх передачу в комунальну власність і управління органів місцевого самоврядування. Позитивним наслідком стало те, що підприємства отримали змогу покращити оперативне управління, однак негативні наслідки виявилися більшими. Так, мери міст були зацікавлені в тому, щоб не піднімати тарифи, тому довгий час у водоканалів не було можливості планувати модернізацію підприємств – заміну мереж, насосів чи іншого обладнання. Через постійне скорочення обсягів місцевих бюджетів для водоканалів втрачалася можливість отримання інвестицій для оновлення основних засобів підприємств. Адже бюджети органів місцевого самоврядування залишаються чи не головним джерелом інвестицій для підприємств сфери централізованого водопостачання і водовідведення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Залучення інвестицій у сферу централізованого водопостачання і водовідведення розглядається зараз переважно з точки зору потреб технічного переоснащення за рахунок державного чи місцевих бюджетів України [3, 4]. Менше уваги приділяється підвищенню інвестиційної привабливості підприємств через покращення економічних характеристик їх діяльності (зниження використання електроенергії, зменшення собівартості послуг водопостачання і водовідведення тощо). Інвестори погоджуються вкладати кошти тільки у прибуткові підприємства. З огляду на те що тарифи на централізоване водопостачання та водовідведення поступово доводяться до економічно обґрунтованого рівня, основним завданням зараз є пошук шляхів виходу підприємств на рівень прибутковості.

Підприємства централізованого водопостачання і водовідведення в Україні мають різний рівень інвестиційної привабливості з погляду їх економічних показників функціонування. Але простежується чітка тенденція: більш потужні підприємства мають кращі показники внаслідок ефекту масштабу і, як наслідок, мають більше можливостей на отримання інвестиційних ресурсів. Тому в наукових колах та в органах державної влади протягом останніх років обговорюються проблеми агрегації підприємств централізованого водопостачання і водовідведення [5]. Так, рішенням Київської обласної ради від 24 листопада 2011 року №224-12-VI створено Київську регіональну комунальну компанію Київської обласної ради, яка мала об'єднати водоканали та теплопостачальні компанії області. Однак органи місцевого самоврядування не поспішають передавати майно місцевих громад до новоствореної компанії. Причинами цього є відсутність економічних вигод від об'єднання для підприємств та громад міст, селищ та сіл Київської області і ризику втрати майна громадами.

Мета статті. Пошук механізмів підвищення інвестиційної привабливості підприємств централізованого водопостачання і водовідведення у регіонах України.

Виклад основного матеріалу. За даними Державної служби статистики України [1], 5486 суб'єктів господарювання надають послуги з централізованого водопостачання і водовідведення, з них лише 2144 мають ліцензії на провадження даного виду діяльності. Одночасно малі підприємства централізованого водопостачання і водовідведення позбавлені можливості залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, зокрема з причини обмеженості бюджетів розвитку місцевих громад для надання місцевих гарантій під фінансові запозичення.

Співпраця з міжнародними фінансовими інституціями протягом більш як двадцять років свідчить про перспективність отримання фінансових ресурсів лише великими підприємствами. Так, лише 2% найбільших підприємств, які ведуть ліцензовану діяльність з централізованого водопос-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

тачання та водовідведення, отримали, продовжують отримувати або перебувають в стадії прийняття рішення щодо отримання інвестиційних ресурсів від міжнародних фінансових інституцій (рис. 1).

Значна кількість суб'єктів господарювання не забезпечує належного задоволення попиту на якісну та доступну (технічно, економічно) воду для населення через відсутність інвестиційних коштів на модернізацію у більшості цих підприємств на модернізацію. Так, 75% населених пунктів (4,0 млн. домогосподарств) в Україні не мають доступу до централізованого водопостачання, 94% населених пунктів (4,2 млн. домогосподарств) не забезпечені послугами з централізованого водовідведення [1].

Тарифи на послуги водоспоживання в малих містах, селищах та селах у 2–5 разів перевищують тарифи, що діють у великих містах (в межах однієї області), в той час як міжрегіональна різниця між найнижчим та найвищим тарифами сягає кількох десятків разів. Соціально несправедлива диференціація тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення для населення полягає в тому, що, наприклад, у Вінницькій області максимальна різниця становить більше 11 разів, а по Україні – близько 16 разів. Встановлення єдиних регіональних тарифів дозволить зменшити розрив до чотирьох разів (рис. 2).

Це обумовлено понаднормовими втратами і збільшеними операційними витратами при малих обсягах збуту води малих підприємств, а також регіональними технологічними особливостями надання послуг водоспоживання.

Враховуючи, що середньомісячні доходи домогосподарств у малих населених пунктах (у 2013 році – 4010,66 грн.) на 15% нижчі, ніж у великих містах (у 2013 році – 4747,89 грн.) [1], значні витрати домогосподарств на централізоване водопостачання і водовідведення посилюють соціальну нерівність навіть у межах одного регіону.

Механізмом державного регулювання питань підвищення рівня технічної доступності, встановлення соціальної справедливості у малих поселеннях і початку модернізації галузі є

приєднання малих підприємств централізованого водопостачання і водовідведення до найбільш потужних підприємств, шляхом створення єдиних регіональних підприємств.

Досвід європейських країн свідчить про ефективність роботи агрегованих підприємств. Усі країни вибирали різні критерії та шляхи агрегації, однак усі вони значно скоротили чисельність підприємств водопостачання і водовідведення. Так, станом на сьогодні в Англії та Уельсі послуги водопостачання надають 32 компанії, в Румунії – 42, в Італії – 91, в Болгарії – 10. Середнє підприємство водопостачання в ЄС виробляє близько 45 млн. куб. м води за рік (рис. 3).

Аналіз вітчизняного досвіду агрегації підприємств з централізованого водопостачання і водовідведення (КРП «Вода Криму», ОКВП «Дніпро–Кіровоград») свідчить про позитивні економічні наслідки – зниження операційних витрат на електроенергію (до 27% у КРП «Вода Криму»), оптимізацію штатної чисельності (до 13% ОКВП «Дніпро–Кіровоград») та соціальний ефект – перехід на цілодобове водопостачання для населення малих міст (КРП «Вода Криму»), зниження тарифу на послуги з централізованого водопостачання і водовідведення для 84% домогосподарств у малих поселеннях (ОКВП «Дніпро–Кіровоград»).

Виклики, які постали сьогодні перед нашою країною, змушують в короткі терміни доводити тарифи на послуги централізованого водопостачання і водовідведення до економічно обґрунтованого рівня. Якраз економічно обґрунтований тариф, що включає інвестиційну складову, і може гарантувати підприємству постійні надходження від споживачів для проведення модернізації основних засобів. Єдиний економічно обґрунтований тариф буде діяти для всіх категорій споживачів: бюджетних установ, інших споживачів, домогосподарств (населення).

Найбільш суттєве підняття тарифів очікується на малих підприємствах з незначним обсягом реалізації послуг, оскільки умовно постійні витрати на таких водоканалах є суттєвими. Причому в таких умовах одним із головних заходів збалансування інтересів підприємств та споживачів, зокрема населення, є агрегація підприємств централізованого

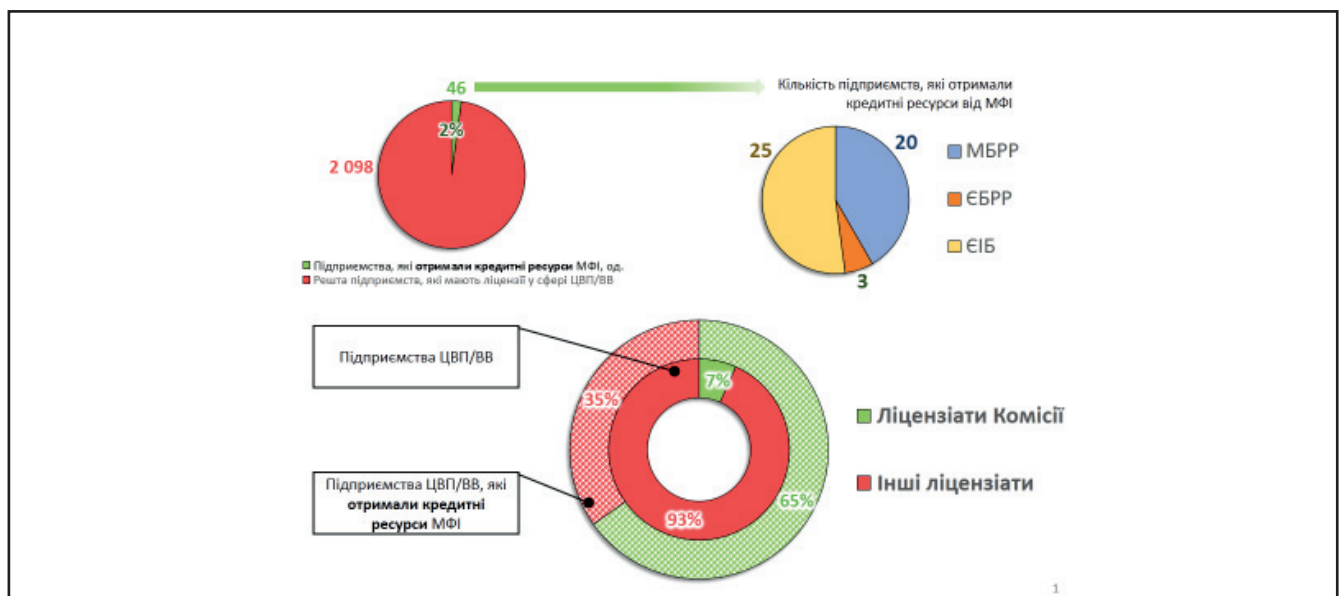


Рисунок 1. Структура і динаміка отримання кредитних ресурсів від міжнародних фінансових інституцій підприємствами централізованого водопостачання і водовідведення

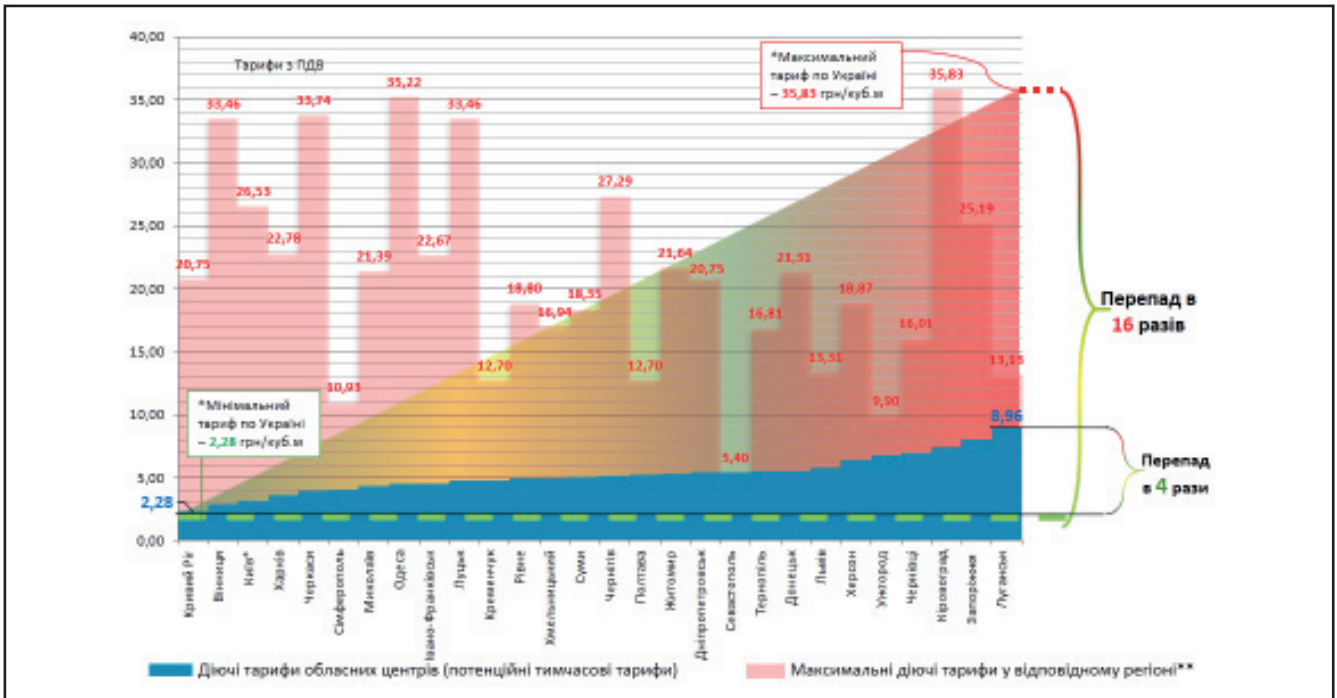


Рисунок 2. Диференціація тарифів на послуги централізованого водопостачання і водовідведення у регіонах України

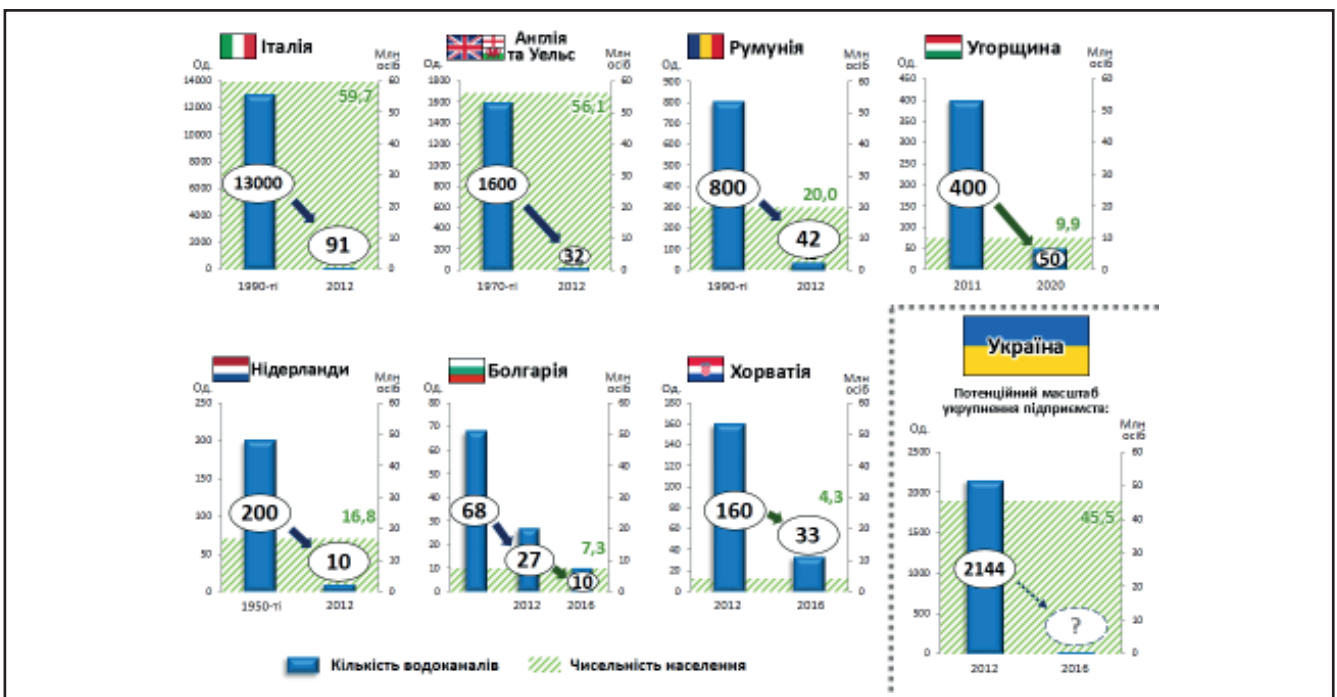


Рисунок 3. Європейський досвід агрегації підприємств централізованого водопостачання і водовідведення

водопостачання і водовідведення. З одного боку, це дозволить зменшити витрати за рахунок економії на масштабі, а з іншого – приведе до зниження тарифів на послуги централізованого водопостачання і водовідведення для споживачів малих підприємств.

Для того щоб отримати позитивний результат, агрегацію підприємств необхідно проводити поетапно – приєднання найбільших підприємств області до підприємства обласного центру (в окремих випадках необхідно виділяти декілька «вузлів агрегації» – підприємство обласного центру та інше велике підприємство співставне за масштабами виробни-

цтва та рівнем тарифу) на першому етапі та остаточне приєднання решти малих підприємств області до створеного єдиного регіонального підприємства. За такої послідовності дій будуть створені умови для поступового перетворення кількісних змін ресурсів водоканалів в якісні зміни функціонування об'єднаного підприємства. Причому найбільший позитивний ефект від агрегації отримають малі підприємства.

Низка міжнародних організацій надає підприємствам централізованого водопостачання і водовідведення кредити на модернізацію. Однією з умов надання кредитів в Європейському Союзі є визначена сума (близько 25 млн. євро),

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

яку може повернути тільки достатньо потужне підприємство. Тому на особливу увагу заслуговує критерій інвестиційного потенціалу областей. Він вказує на потенційну спроможність області для отримання кредитів міжнародних організацій [6].

При застосуванні різних критеріїв агрегації підприємств водопостачання (загальна чисельність населення, чисельність населення з підключенням до мереж водопостачання, обсяг водоспоживання) в Україні можна створити від 34 до 69 агрегованих регіональних підприємств.

За критерієм інвестиційного потенціалу переважна більшість областей України може отримати по одному кредиту до 25 млн. євро на область, а місто Київ, Дніпропетровська і Донецька області – відповідно по 5, 6, 7 кредитів. Методологія розрахунків за інвестиційним критерієм базується на припущенні, що підприємства мають об'єднуватися до досягнення сумарного рівня річного доходу, 10% якого достатньо для погашення протягом 15 років кредиту, обсяги якого є характерними для міжнародних фінансових установ. За найбільш поширеною практикою позики надаються Європейським Союзом в обсягах 25 млн. євро. Для України цей критерій означає, що для отримання кредитів міжнародних організацій з європейськими вимогами у переважній більшості областей потрібно створювати по одному регіональному підприємству на область. Але на територіях з критерієм, що перевищує 1, не обов'язково створювати багато підприємств, просто у одного підприємства є можливість отримати більше коштів на модернізацію (рис. 4).

На основі проведеного аналізу ми прийшли до висновку, що процес агрегації має здійснюватися в два етапи та на основі послідовного застосування соціального, технологічного, басейнового, територіального принципів та використанням форми агрегації – управління спільною власністю територіальних громад (обласних рад) (рис. 5). Етапність агрегації викликана тим, що найбільш суттєвий ефект відбу-

ється при агрегації 620 великих та середніх підприємств. Інші 1524 підприємства, що мають ліцензії на надання послуг централізованого водопостачання і водовідведення, зможуть приєднатися до вже агрегованих регіональних підприємств на другому етапі. Одночасна агрегація водоканалів може перетворитися у суто адміністративні заходи окремих органів влади і розтягнутись у часі.

Запропонований організаційно-правовий механізм практично опрацьований та має позитивні соціально-економічні наслідки: агрегація на договірних засадах на праві спільної власності об'єктів права комунальної власності, реалізація процедури агрегації у порівняно короткі терміни та відсутність перешкод для встановлення єдиних (обласних) тарифів.

Технологічна єдність підприємств дозволить суттєво покращити якість надання послуг централізованого водопостачання та водовідведення за рахунок використання спільних виробничих потужностей та досягнення ефекту масштабу.

Найбільш дієвим і прийнятним соціальним механізмом стимулювання місцевих громад до агрегації є визначення єдиного регіонального тарифу на централізоване водопостачання і водовідведення для регіонального підприємства, яке є центром об'єднання.

Як правило, найбільш потужне підприємство регіону знаходиться саме у обласному центрі і має найнижчий тариф. За результатами проведеного нами аналізу можна зробити висновок, що на першому етапі агрегації із встановленням регіональних тарифів 90% домогосподарств країни не змінять або зменшать свої витрати на послуги централізованого водопостачання і водовідведення (рис. 6).

Отже, низький тариф підприємства обласного центру буде стимулювати органи місцевого самоврядування інших населених пунктів до агрегації в регіональні підприємства.

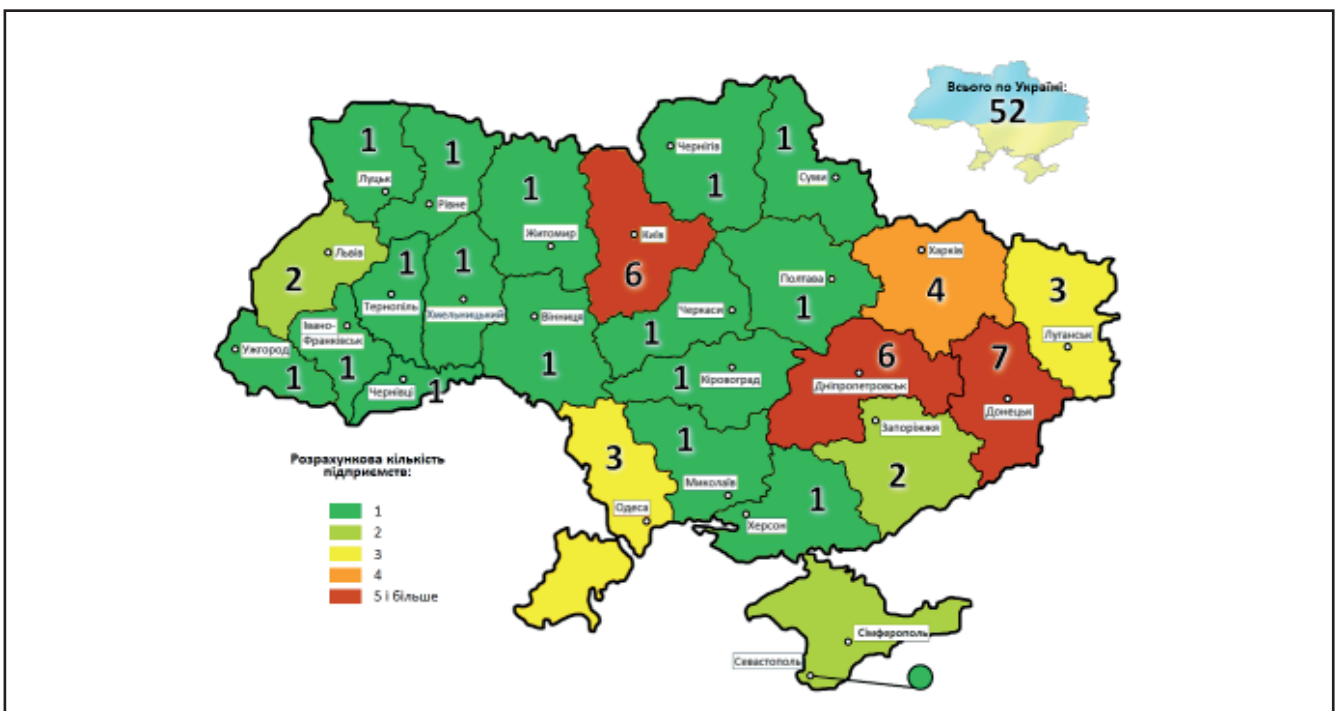


Рисунок 4. Кількість агрегованих підприємств за критерієм інвестиційного потенціалу

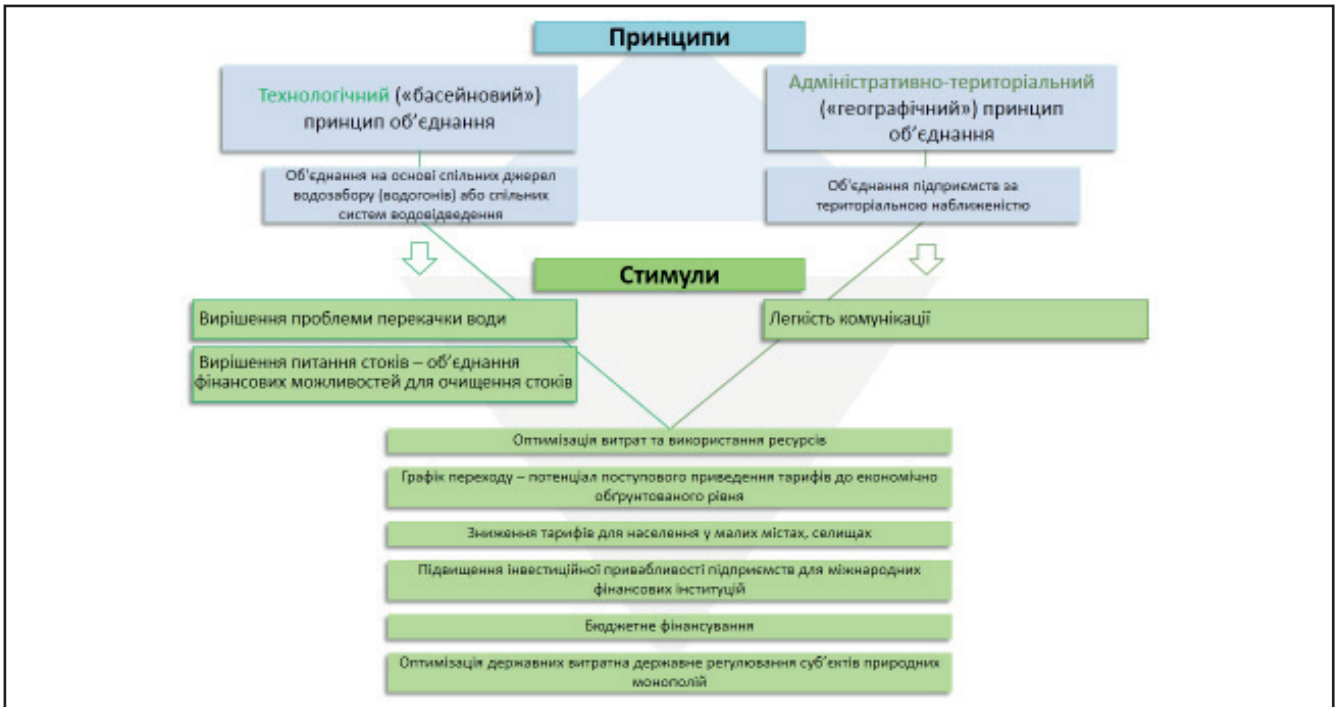


Рисунок 5. Рекомендовані умови агрегації підприємств централізованого водопостачання і водовідведення

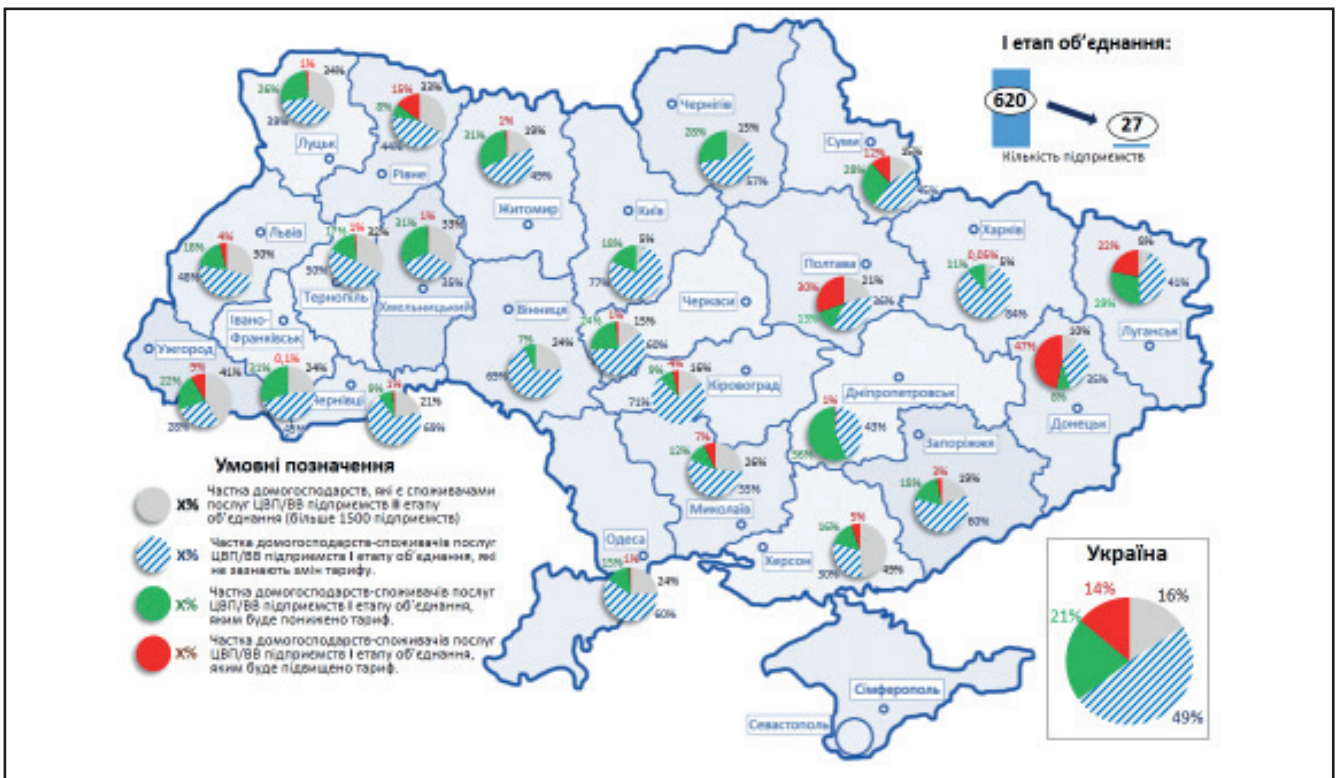


Рисунок 6. Ефект від встановлення єдиних регіональних тарифів

Висновки

Дослідження дозволяє зробити висновок, що одним з оптимальних механізмів підвищення інвестиційної привабливості підприємств централізованого водопостачання і водовідведення у сучасних умовах функціонування є їх агрегація навколо найбільш потужних підприємств області із встановленням єдиного регіонального тарифу на економічно обґрунтованому рівні для підприємства – центру агрегації.

Агрегацію підприємств централізованого водопостачання і водовідведення необхідно проводити у два етапи та на основі послідовного комплексного застосування соціального, технологічного, басейнового, територіального принципів об'єднання. Це дозволить покращити роботу підприємств, уникнути значної диференціації тарифів у регіонах України та буде сприяти встановленню соціальної рівності при користуванні послугами централізованого водопостачання і водовідведення.

У подальшому планується дослідити вдосконалення механізмів залучення інвестицій у сферу централізованого водопостачання і водовідведення з урахуванням соціальної доступності цих послуг.

Список використаних джерел

1. Сайт державної служби статистики. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Системи оптимізації систем водопостачання та водовідведення. Режим доступу: http://vodarivne.com/ua/sistemi_optimizatsiyi_sistem_vodopostachannya_ta_vodovidvedennya/

3. Кравченко В.А., Кравченко А.В. Новые пути водоснабжения Украины / Кравченко В.А. // Виробничо-практичний журнал «Водопостачання та водовідведення». – 2013. – №5. – С. 2–7.

4. Как заинтересовать Запад финансировать модернизацию украинских систем водоснабжения и водоотведения? Режим доступу: <http://vgolian.com>.

5. Косянчук І. Зворотний бік «тарифної медалі» / І. Косянчук // Урядовий кур'єр. – 2012. – №80. – С. 6.

6. Вивчення інституційних можливостей в секторі водопостачання та водовідведення Хорватії. Режим доступу: www.witteveenbos.com

Т.К. КВАША,
проф. н. с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
Л.В. ЛЯХ,
ст.н.с., УкрІНТЕІ

Визначення пріоритетів інноваційної діяльності та моніторинг результативності цих пріоритетів: світовий досвід

У роботі досліджено процес визначення пріоритетних напрямів за допомогою Форсайт методики. Проаналізовано досвід проведення моніторингу результативності інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками у ЄС на основі деяких програм, серед яких: Сьома рамкова програма (РП7), Горизонт 2020, Центральна Європа, Міжрегіональна програма співробітництва INTERREG IVC.

Крім того, було розглянуто порядок моніторингу пріоритетів, який затверджено в Ірландії в рамках Національного пріоритетного дослідницького завдання, а також особливості моніторингу в Україні.

Ключові слова: пріоритетні напрями, моніторинг результативності, інноваційна діяльність.

Т.К. КВАША,
вед. н.с., НИИ Минэкономразвития и торговли Украины,
Л.В. ЛЯХ,
ст.н.с., УкрІНТЕІ

Мировой опыт мониторинга приоритетов инновационной деятельности

В работе исследован процесс определения приоритетных направлений с помощью Форсайт методики. Проанализирован опыт проведения мониторинга результативности инновационной деятельности по приоритетным направлениям в ЕС на основе некоторых программ, среди которых: Седьмая рамочная программа (РП7), Горизонт 2020, Центральная Европа, Межрегиональная программа сотрудничества INTERREG IVC.

Кроме того, был рассмотрен порядок мониторинга приоритетов, утвержденный в Ирландии в рамках Национального пріоритетного исследовательского задания, а также особенности мониторинга в Украине.

Ключевые слова: пріоритетные направления, мониторинг результативности, инновационная деятельность.

Т. KVASHA,
senior researcher Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
L.LYAKH,
senior researcher of UkrINTEI

International experience of innovative priorities monitoring

In the article the process of identifying priority areas using Foresight methods was studied. The EU experience of monitoring the impact of innovation activities in the priority areas was analyzed on the basis of several programmes, including: Seventh Framework Programme (FP7), Horizon 2020, Central Europe, Interregional Cooperation Programme «INTERREG IVC».

It was also examined the procedure of monitoring priorities, approved in Ireland for the National Research Prioritisation Exercise and some peculiarities of monitoring in Ukraine.

Keywords: priority areas, monitoring tht impact, innvation activities.

Постановка проблеми. Економічне зростання країн та їх окремих регіонів, рівень життя населення визначається значною мірою ефективністю інноваційної діяльності. Сучасна економіка все більше має інноваційні риси, що пов'язано з розробкою, впровадженням і використанням нововведень, з

перетворенням організаційно-економічного механізму господарювання.

Одним з основних пріоритетних стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності держави є перехід від ресурсного типу економічного розвитку до інноваційного, за-

снованого на використанні інтелектуальних ресурсів та високих технологій.

Сьогодні жодна країна у світі не може дозволити собі одночасно і рівномірно розвивати всі галузі економіки, бути лідером у всіх технологіях та інноваціях. Навпаки, необхідна концентрація зусиль на проривних галузях, тому кожна країна визначає свої пріоритетні напрями інноваційної діяльності.

Традиційні оцінки інноваційної діяльності промислового комплексу не можуть забезпечити цілісне уявлення про стан і перспективи її розвитку, реалізацію інноваційних програм, тому питанню моніторингу пріоритетів інноваційної діяльності необхідно приділяти значну увагу. Моніторинг, як засіб отримання статистично достовірної інформації і складання короткострокових і довгострокових прогнозів, безумовно, необхідний для якісного управління процесами зростання. Все це доводить актуальність даної тематики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначенню та моніторингу пріоритетів інноваційної діяльності присвячено ряд робіт вітчизняних науковців, зокрема: В.М. Гееця, Л.А. Мусіної, О.С. Поповича, Б.А. Маліцького, В.П. Соловйова, Т.В. Писаренко, Т.К. Кваші та ін. Серед зарубіжних експертів можна виділити праці Дж. Брайта, С.Ю. Глазьева, Р. Нельсона, Г. Румпфа тощо. Однак досвід інших країн щодо методології проведення моніторингу пріоритетів інноваційної діяльності в роботах українських авторів не розглядався.

Метою статті є вивчення досвіду проведення моніторингу результативності пріоритетних напрямів інноваційної діяльності у різних країнах.

Виклад основного матеріалу. У багатьох країнах на сьогодні основним інструментом для виявлення пріоритетних напрямів і переліку критичних технологій є Форсайт, процес побудови бачення майбутнього науки, технологій, економіки і суспільства з метою ідентифікації зон стратегічних досліджень і нових технологій, які можуть принести найбільші економічні та соціальні вигоди державі [1].

За останні два десятиліття технологічному Форсайту відводиться все більш важлива роль в інноваційній та технологічній політиці країн. Значне збільшення технологічних ноу-хау, зростаюча складність технологій і необхідність ефективно використовувати вичерпні ресурси, щоб створити інновації є лише деякими з причин. Навіть скорочення інноваційних циклів, що супроводжується високим конкурентним тиском, додає поштовх попиту на знання про майбутнє, які необхідні для прийняття стратегічних рішень урядами, міжнародними організаціями і компаніями.

Національні та міждисциплінарні дослідження технологічного Форсайту мають дати основу для оцінок і рішень урядів щодо розвитку нових технологій і частково для стратегічного планування на національному рівні. Міжнародні організації, як договірні сторони, доповнюють цю інформацію через надання оцінок на міжнародному або регіональному рівнях. Технологічні дослідження багатонаціональних груп сприяють галузевій специфікації. Наприклад, Німеччина як країна, експорт якої орієнтований у бік високотехнологічної продукції, залежить від раннього виявлення нових тенденцій і шляхів розвитку. Тому тут враховуються не тільки самостійно сформовані прогнози, а й моніторинг міжнародних досліджень.

Таким чином, Форсайт дослідження можуть сприяти формуванню загальної картини щодо майбутнього розвитку технологій і з'ясування національних сильних сторін і можливостей. Контент-аналіз Форсайту дозволяє отримати оперативну інформацію про основні технологічні напрями, а міжнародні порівняння є особливо ефективним способом виявлення загальних тенденцій.

Світова практика свідчить, що протягом останнього десятиріччя використовуються три основних методології Форсайту: метод Дельфі, метод критичних технологій, метод панелей або цільових груп експертів [2]. Використовуючи ці методології, або їх поєднання, багато країн світу проводять форсайтні дослідження з метою визначення пріоритетних напрямів наукової та інноваційної діяльності.

Дослідження змін, які відбувалися у пріоритетності різних тематичних напрямів протягом 2004–2013 років, показує, що у 2004 році передовими вважалися ІКТ, електроніка, нові матеріали, біотехнології. У процесі трансформації економіки вектор пріоритетів змінився, вивівши у 2013 році вперед енергетику, біотехнології, медичну інженерію, нано- та мікросистеми. ІКТ та нові матеріали залишаються пріоритетними, але ступінь їх важливості значно зменшилася, оскільки вони у значній мірі вже відіграли свою роль і зараз постало питання про розвиток інших галузей [3].

Багатокритеріальні задачі, які характерні для управління інноваціями, висувають високі вимоги не тільки до розробки і обґрунтування управлінських рішень, а й до контролю за їхнім виконанням, відстеження всіх елементів інноваційної системи. Тому крім визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності важливо також відстежувати їхню реалізацію та ефективність.

Моніторингом результативності реалізації політики за обраними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності займається ряд країн, зокрема ЄС, Ірландія, Австралія.

Пріоритетні напрями у світі поділяють на середньострокові (2010–2013, 2010–2014, 2011–2015, 2013–2017, тобто в середньому на 4–5 років) та на стратегічні періоди (до 2020, 2025, 2030 та 2050 років).

У рамках проведеного дослідження щодо інноваційної активності країн з функціонуючою національною інноваційною системою для 32 країн світу та країн Європейського Союзу визначено, що пріоритетні напрями інноваційної діяльності в основному були визначені разом із пріоритетами науково-технічної діяльності.

У загальному випадку численні механізми, що практикуються урядами європейських країн для імплементації тих чи інших пріоритетів, носять стратегічний або операціональний характер. Стратегічні пріоритети втілюються в життя головним чином у формі політичних програм, рад, платформ, а також за допомогою різних спеціалізованих органів. На операціональному рівні застосовуються такі взаємозалежні механізми вертикальної координації та реалізації пріоритетів:

- фінансово-бюджетні заходи;
- тематичні конкурси;
- управління за результатами (performance management);
- коопераційні угоди;
- нові ініціативи і механізми підтримки;
- рамкові програми;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– непряме стимулювання.

Найбільш традиційна і поширена форма інноваційної політики – планування бюджету та виділення коштів на втілення певних пріоритетів. Вона є елементом практично всіх механізмів та інструментів реалізації пріоритетів, оскільки помітна їх частина заснована на державному фінансуванні. Бюджетні заходи також служать найважливішим імплементаційним механізмом вищого рівня. Навіть найдосконаліші інноваційні стратегії і плани зазнають краху, якщо не заручаться підтримкою з боку міністерства фінансів і не отримають необхідної частки коштів з державного бюджету.

Однією з п'яти ключових цілей європейської Стратегії до 2020 року залишається досягнення частки витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП 3% серед країн Європейської співдружності. Це також є одним з основних пріоритетів країн із розвинутою економікою, таких як США, Китай тощо.

Характерною ознакою визначених пріоритетів наукових досліджень та інноваційної діяльності є критерії їх екологічності та соціальності, що свідчить про тенденцію щодо екоінноваційної діяльності з метою раціонального використання ресурсів, збереження природного середовища, покращення клімату, тобто переходу світових економік до моделі «зеленої» економіки та «зеленого» зростання.

В Європейському Союзі існує ряд міждержавних програм, спрямованих на інтенсифікацію інноваційних процесів.

Зокрема, передбачено певний перелік показників, що вказують на позитивний чи негативний результат у досягненні поставлених цілей за кожним з пріоритетів. На їхній основі визначаються напрями для здійснення подальшого фінансування.

Моніторинг результативності програм ЄС здійснюється структурою, що включає установи на загальноєвропейському, національному та регіональному рівнях. Головний орган, який приймає рішення, – Комітет з моніторингу, який складається з представників держав – членів програми. Керуючим органом виступає Департамент зі стратегії економічного розвитку ЄС, який відповідає за оперативне управління програмами. Він діє за підтримки Спільного технічного секретаріату, а також мережі контактних пунктів, які знаходяться в державах-членах.

Комітет з моніторингу контролює та забезпечує якість і ефективність реалізації програми і затверджує проекти для подальшого фінансування.

Основні підрозділи Комітету з моніторингу:

- Підрозділ з управління. Керівний орган, який несе відповідальність за раціональне управління та реалізацію програми відповідно до законодавства ЄС.

- Підрозділ з сертифікації. Орган з сертифікації засвідчує, що витрати відповідають європейським і національним правилам, і несе відповідальність за платежі з Європейського фонду регіонального розвитку партнерам проекту.

- Підрозділ з аудиту. Гарантує, що аудит проводиться відповідно до міжнародних стандартів аудиту для перевірки заявлених витрат.

- Спільний технічний секретаріат допомагає підрозділу з управління та при необхідності підрозділу аудиту в управлінні програмою. Тут надаються консультації та рекомендації для партнерів проекту та заявників, забезпечується управління

проектом. Також секретаріат несе відповідальність за моніторинг виконання проекту.

- Мережа контактних пунктів. Координуючись Спільним технічним секретаріатом, контактний пункт має на меті сприяти поширенню інформації про програму та надавати консультації заявникам [4].

Високорівневою панеллю вимірювання інновацій (High Level Panel on Measurement of Innovation) було запропоновано ряд основних індикаторів моніторингу інноваційного розвитку на рівні Європи:

- продуктивність праці;
- патентні заявки/ ВВП;
- % зайнятих у діяльності з інтенсифікації знань;
- частка швидко зростаючих та інноваційних підприємств у економіці;
- вклад продукції інноваційного виробництва у торговельний баланс [5].

Моніторинг пріоритетних напрямів за Сьомою рамковою програмою (РП7)

Перша доповідь з моніторингу реалізації заходів РП7 охоплює 2007 рік та була побудована вже на основі нового підходу. У той час як моніторинг РП6 і попередніх програм був виконаний на основі щорічних панельних опитувань незалежних експертів за конкретними обраними галузями реалізації РП для подальшого аналізу та звітування, система моніторингу РП7 визначена як внутрішній інструмент управління на основі узгодженої системи показників. Наступні щорічні звіти з моніторингу РП7 мають на меті виявити тенденції і зміни в реалізації РП7 шляхом здійснення порівняльного аналізу [6].

Нова система моніторингу заснована на статті 7 (1) і 6 (1) Рішення ЄС і Євратом по РП7, в якому прописано, що: «Комісія повинна постійно і систематично стежити за здійсненням Сьомої рамкової програми та її окремих програм і регулярно звітувати й поширювати результати цього моніторингу». Оновлення системи оцінки і моніторингу було здійснено у зв'язку зі збільшенням масштабу і складності РП7.

Зміни в оцінці та моніторингу для РП7 переважно спрямовані на підтримку політики та прийняття рішень, на поліпшення авторитетності та корисності цих рішень, підвищення якості та узгодженості доказової бази, а також покращення загальної узгодженості дій по РП7.

Особливості системи моніторингу пов'язані з необхідністю мінімізації навантаження на послуги, максимізацією впливу, корисністю системи і забезпеченням прозорості.

Моніторинг пріоритетних напрямів за програмою «Горизонт 2020»

Програма «Горизонт 2020» була прийнята для досліджень та інновацій на період з 2014 до 2020 року і прийшла на зміну РП7. У порівнянні з РП7 нова програма, як очікується, надалі усуне фрагментацію в галузі наукових досліджень та інновацій [7].

«Горизонт 2020» фокусується на трьох основних пріоритетах, а саме:

- генерування найкращих надбань науки в цілях зміцнення світового класу наукових знань ЄС і підвищення конкурентоспроможності досліджень та інноваційної системи ЄС;
- сприяння індустріальному лідерству для прискорення розробки технологій, які будуть підтримувати бізнес та інновації, в тому числі для невеликих компаній;

Таблиця 1. Структура фінансування програми Горизонт 2020, %

I. Наука	31,73%
1. Європейська дослідницька рада	17,00
2. Майбутні і нові технології	3,50
3. Дослідження Марії Кюрі	8,00
4. Дослідницька інфраструктура	3,23
II. Промислове лідерство	22,09%
1. Лідерство у промислових технологіях	17,60
2. Доступ до ризикового фінансування	3,69
3. Малі і середні інноваційні підприємства	0,80
III. Соціальні проблеми	38,53%
1. Здоров'я, демографічні зміни і благополуччя	9,70
2. Якість їжі і морські дослідження	5,00
3. Енергетика	7,70
4. Транспорт	8,23
5. Зміни клімату, ресурси та сировина	4,00
6. Інклюзивні товариства	1,70
7. Товариства безпеки	2,20
Поширення передового досвіду і розширення участі	1,06%
Наука для суспільства	0,60%
Європейський інститут інновацій та технологій	3,52%
Об'єднаний дослідницький центр: неядерні дослідження	2,47%

– вирішення соціальних проблем для того, щоб реагувати на пріоритети, визначені в стратегії Європа–2020 щодо підтримки діяльності усього ланцюжка від наукових досліджень до ринку.

Розподіл бюджету (у відсотках) для програми «Горизонт 2020» передбачається за такими напрямками (табл. 1).

Моніторинг пріоритетів за програмою Центральна Європа

Одна з важливих програм ЄС щодо кооперації в сфері інновацій має назву «Центральна Європа». Її основною метою є заохочення співпраці між країнами Центральної Європи для поліпшення інноваційного середовища, доступності до інновацій з метою підвищення конкурентоспроможності та привабливості їх міст та регіонів [8].

За програмою «Центральна Європа інвестується 231 млн. євро у забезпечення фінансування транснаціональних проєктів співробітництва за участю державних і приватних організацій з Австрії, Чехії, Німеччини, Угорщини, Італії, Польщі, Словаччини, Словенії та України.

Програма фінансується за рахунок Європейського фонду регіонального розвитку та діяла з 2007 по 2013 рік.

За програмою «Центральна Європа» забезпечується фінансування проєктів за чотирма пріоритетними напрямками:

Пріоритет 1. Сприяння інноваціям в Центральній Європі:

- створення умов для інновацій;
- створення потенціалу для поширення й застосування інновацій;
- сприяння поширенню знань.

Пріоритет 2. Покращення доступності інновацій всередині і за межами Центральної Європи:

- поліпшення взаємопов'язаності регіонів Центральної Європи;
- сприяння сталій і безпечній мобільності;
- сприяння використанню інформаційно-комунікаційних технологій, а також альтернативні рішення для підвищення доступності;

– розвиток мультимодального логістичного співробітництва.

Пріоритет 3. Використання навколишнього середовища відповідально:

- розвиток високої якості навколишнього середовища, управління та захист природних ресурсів і культурної спадщини;
- зниження ризиків і наслідків природних і техногенних небезпек;
- підтримка відновлюваних джерел енергії та підвищення енергоефективності;
- підтримка екологічно чистих технологій і заходів.

Пріоритет 4. Підвищення конкурентоспроможності та привабливості міст та регіонів:

- поліцентричний розвиток структур поселень, територіальна співпраця;
- вирішення питань територіальних демографічних і соціальних змін;
- капіталізація культурних ресурсів, щоб зробити міста й регіони більш привабливими.

Ключові моменти проєкту описуються за такими розділами:

- Контекст і завдання проєкту – виділяються основні цілі проєкту та важливі питання, що розглядаються в проєкті.
- Основні досягнення – короткий опис основних очікуваних результатів від проєкту.
- Партнерство та додана вартість від співпраці – виділити додану вартість, яка виникла в результаті застосування підходу транснаціональної кооперації.
- Стійкість – намітити стійкість результатів проєкту, можливість їх передачі й подальшого продовження діяльності в цьому напрямку.

Таким чином, організації, які мають проєкти за даною програмою, надають звіт до компетентних органів Комітету з моніторингу про результати та досягнення за обраним пріоритетним напрямом за чітко визначеною структурою.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Досягнення проекту подаються у вигляді таблиці, де необхідно вказати отримані результати за кожним індикатором інноваційної діяльності.

Моніторинг пріоритетів за Міжрегіональною програмою співробітництва INTERREG IVC Європейського фонду регіонального розвитку

Міжрегіональна програма співробітництва має на меті кооперацію між установами регіонального і локального рівня країн ЄС та Норвегії, Швейцарії. Має форму проекту з обміну досвідом та розвитку спільних підходів та інструментів до покращення ефективності політики регіонального співробітництва та модернізації економіки. Програма доповнює стратегію ЄС по зростанню та зайнятості, а також є важливим інструментом впровадження ініціативи ЄС «Регіони економічних змін». Програма співфінансується за рахунок Європейського фонду регіонального розвитку. Сумарний бюджет становить 321 млн. євро на період 2007–2013 років.

Програма структурована за трьома пріоритетними напрямками:

Пріоритет 1: економіка інновацій і економіка знань. Акцент зроблено на тематиці інноваційного і технологічного розвитку, розвитку досліджень, підприємстві, у тому числі МСП, інформаційному суспільстві, зайнятості, людському капіталі та освіті.

Пріоритет 2: навколишнє середовище та попередження ризиків. Природні та технологічні ризики, менеджмент водних ресурсів, менеджмент відходів, біорізноманіття, екологічний транспорт, ландшафти.

Пріоритет 3: технічна допомога.

Моніторинг цієї програми надає інформацію про різні етапи впровадження проектів за ключовими пріоритетами. Моніторинг включає фінансові питання, а також досягнення на рівні проектів і базується на регулярних звітах від керівників проектів. Програма має спеціальні індикатори для моніторингу і виміру досягнутого прогресу. Ці індикатори відображають операційні та тематичні цілі програми і формують основу моніторингу. Спільний технічний секретаріат визначає кількість необхідних індикаторів. Вони можуть бути доповнені Комітетом з моніторингу. Провідні партнери зобов'язані регулярно надавати звіти по досягненням у ході діяльності в рамках проектів. Ці звіти також мають містити рекомендації щодо розширення переліку запропонованих індикаторів. Спільний технічний секретаріат збирає і обробляє дані з цих звітів, проводить аналіз результативності проектів на рівні реалізації програми. Підрозділ з управління використовує ці документи разом з фінансовими показниками для формування заключного звіту Комітету з моніторингу [9].

Моніторинг пріоритетних інноваційних напрямів в Ірландії

Процес здійснення моніторингу в Ірландії схожий на той, що проводиться в Україні, оскільки в контексті Національного пріоритетного дослідницького завдання (National Research Prioritisation Exercise) існує три рівні пріоритетів: всеохоплюючі національні, пріоритети департаментів/агентств і 14 пріоритетів по галузях. Для моніторингу реалізації національних цілей існує 79 показників. Серед основних індикаторів:

– витрати бізнесу на дослідження і розробки (у євро та у % ВВП, ВНП);

– кількість зайнятих в сфері досліджень і розробок у бізнес секторі/ загальна кількість зайнятих у бізнес секторі;

– частка продажу продукції, виробленої на ірландських підприємствах за останні три роки (нової для ринку, нової для підприємства);

– загальна кількість іноземних підприємств, які інвестують в важливі дослідження і розробки й загальна зайнятість на цих підприємствах;

– загальний обсяг фінансування досліджень і розробок ірландських підприємств за рахунок програми ЄС Горизонт 2020 та інші [10].

На галузевому рівні проводиться моніторинг за такими пріоритетними напрямками:

1. Мережі та комунікації.
2. Аналітика, менеджмент, безпека та приватність.
3. Цифрові платформи, контент та додатки.
4. Охорона здоров'я.
5. Медичні пристрої.
6. Діагностика.
7. Виробництво медичних препаратів.
8. Здорове харчування.
9. Стале виробництво продуктів харчування.
10. Морська відновлювана енергетика.
11. Розумні грід-технології та розумні міста.
12. Виробнича конкурентоспроможність.
13. Процесові технології і нові матеріали.
14. Інновації в послугах і бізнес процесах.

Для виміру результативності на рівні 14 пріоритетних областей використовуються такі показники:

- Реалізація продукції.
- Додана вартість.
- Загальна зайнятість.
- Продуктивність (додана вартість/зайнятість).
- Частка державного бюджету чи видатків на дослідження і розробки (Governments Budget Appropriations or Outlays on R&D) пов'язана з пріоритетною областю.

Дані про частку державного бюджету чи видатків на дослідження і розробки отримуються від дослідницьких фондів через наукове опитування, яке проводить Forfas. Всі інші показники визначаються на основі Щорічного бізнес-огляду економічного впливу. Кожного року здійснюється опитування більше ніж 3,5 тис. клієнтів агентств з розвитку. В опитуванні за 2012 рік було додано нове завдання, де пропонують зазначити ще одну пріоритетну область, яка стосується саме бізнесу респондентів. Для кожної з пріоритетних областей поставлено ціль – покращити на 10% всі основні показники протягом 2013–2017 років.

Крім того, буде досліджено динаміку трьох основних показників (загальної зайнятості, доданої вартості і продажу) за три роки. Ці показники, в тому числі й продуктивність, дадуть змогу визначити фактори надійності пріоритетних областей економіки та перспективи на майбутнє.

Моніторинг пріоритетів інноваційної діяльності в Україні

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні – науково, економічно і соціально обґрунтовані та законодавчо визначені напрями інноваційної діяльності, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах та збільшення експортного потенціалу держави.

Початок проведення форсайтних досліджень було покладено Державною програмою прогнозування науково-технічного розвитку на 2004–2006 роки, в рамках реалізації якої було визначено тематичні пріоритетні напрями науково-технічного розвитку. Протягом 2008–2011 років проводилися стратегічні маркетингові дослідження для виявлення перспективних (критичних) вітчизняних новітніх технологій за напрямками «Енергетика та енергоефективність», «Біотехнології», «Нові матеріали», «ІКТ» та пріоритетних напрямів інноваційної діяльності – середньострокових загальнодержавного та галузевого рівнів.

З 2013 року проводиться моніторинг реалізації головними розпорядниками бюджетних коштів стратегічних, середньострокових та галузевих пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Досліджуються такі показники, як фінансове забезпечення, обсяг реалізації інноваційної продукції, створення, використання та передання нових технологій. Моніторинг дає змогу дослідити рівень розвитку інноваційних технологій в рамках визначених напрямів для кожного з головних розпорядників бюджетних коштів, співставити обсяги витрачених коштів з отриманими результатами та оцінити правильність визначення пріоритетів.

Висновки

Вибір пріоритетних напрямів і перспективних технологій – ключова задача науково-технічної та інноваційної політики. Практика їх встановлення та моніторингу характеризується істотними міждержавними відмінностями.

У цілому, незважаючи на наявність численних правил та інструкцій, розроблених Єврокомісією для забезпечення однаковості в методах експертизи, її конкретні практики навіть в масштабах Європи далекі від уніфікованості. Вони характеризуються різним ступенем зрілості, суттєвою варіативністю використовуваних інструментів, залучених інститутів та ролі експертизи в загальній системі політики. З цієї причини важливо, щоб враховувалися сильні сторони національних інноваційних систем в усьому їх різноманітті, що дозволить виробити систематичні практики оцінювання пріоритетів і «вбудувати» їх у процес формування політики. Досвід окремих країн свідчить, що процедури моніторингу та експертизи повинні розроблятися в прив'язці до політики або її окремих інструментів і програм, які підлягають оцінці. Тільки завчасне планування забезпечить збір необхідних даних, узгодження процедур та критеріїв оцінки усіма зацікавленими сторонами.

Досвід ЄС з моніторингу результативності інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками може бути ефективно використаний і для України. Зокрема, варто досліджувати такий показник, як продуктивність праці. Підвищення продуктивності праці є результатом здійснення інноваційної діяльності і одним з головних чинників подолання економічного спаду, забезпечення стійкого і потужного економічного зростання та покращення рівня життя населення. Досягнутий рівень продук-

тивності праці виступає індикатором якості державного регулювання економіки та результативності впровадження програм за визначеними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності, а забезпечення позитивної її динаміки свідчить про ефективність регулювання економічних процесів.

Також важливим показником для здійснення моніторингу є вклад інноваційної продукції в торгівельний баланс, оскільки експорт наукоємної та високотехнологічної продукції є найбільш надійним способом зайняти нішу на світовому ринку та підвищити конкурентоспроможність промисловості України у порівнянні з іншими країнами.

Список використаних джерел

1. Миндели Л.Э. Основные результаты разработки долгосрочного технологического прогноза России / Л. Э. Миндели, М.А.Мотова. – М.: Изд-во «Наука», 2006 // Проблемы прогнозирования. – №5. – 2006. – 128 с.
2. Кваша Т.К. Форсайтні дослідження в Україні / Т.К.Кваша // Матеріали міжнародного симпозиуму «Актуальні проблеми науково-технологічної та інноваційної політики в контексті формування загальноєвропейського наукового простору: досвід та перспективи» (м. Київ, 16–17 червня 2010 р.). – Фенікс, 2010. – 555 с. – С. 353–357.
3. Axel Zweck, Anette Braun, Sylvie Rijkers-Defrasne. International Foresight of the 2000s: Comparative Analysis / Zweck Axel, Braun Anette, Rijkers-Defrasne Sylvie // Foresight-Russia. – National Research University – Higher School of Economics, 2014. – №2. – С. 6–15.
4. Central Europe Cooperating for Success. Reporting and Monitoring Templates [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.central2013.eu/central-projects/implementing-a-project/necessary-documents/reporting-and-monitoring/>
5. Accounting for Progress: How to Measure Innovation and Entrepreneurship [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lisboncouncil.net/component/downloads/?id=702>.
- First FP7 Monitoring Report. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/reports/2009/pdf/first_fp7_monitoring_en.pdf
7. Council adopts «Horizon 2020»: the EU's research and innovation programme for 2014–2020. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/intm/139875.pdf
8. Central Europe Cooperating for Success. Reporting and Monitoring Templates [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.central2013.eu/central-projects/implementing-a-project/necessary-documents/reporting-and-monitoring/>
9. European Commission. Interregional co-operation programme: 'INTERREGIVC' [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperate/cooperation/interregional/index_en.cfm
10. Research Prioritisation: Framework for Monitoring Public Investment in Science, Technology and Innovation and 14 Action Plans [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: (<http://www.forfas.ie/publications/featuredpublications/title,11020,en.php>)

Аутсорсинговий, структурний та трансфертний виміри державної політики забезпечення інноваційного розвитку української економіки

У статті автором запропоновано тривимірну модель оцінки регіональних диспропорцій державної інноваційної політики. Проаналізовані три виміри цієї політики в Україні: аутсорсинговий, структурний та трансфертний. Введено поняття сумарного, зовнішнього та внутрішнього трансфертних оборотів у сфері інновацій. Проаналізовано стан інноваційної інфраструктури в Україні. Висловлені та обґрунтовані пропозиції щодо впровадження у вітчизняну економіку елементів систем інноваційного аутсорсингу. В дослідженні наочно показано можливість широкого впровадження методів та інструментарію аналітичної геометрії в просторі у сферу дослідження проблем економічної інноватики.

Ключові слова: корпоративно-кластерна модель розвитку, інновації, аутсорсинг, трансфер інновацій, інноваційна інфраструктура, тривимірний модель, державна інноваційна політика, трансфертний оборот, промисловість.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,
аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України

Аутсорсинговое, структурное и трансфертное измерения государственной политики обеспечения инновационного развития украинской экономики

В статье автором предложена трехмерная модель оценки региональных диспропорций государственной инновационной политики. Проанализированы три измерения этой политики в Украине: аутсорсинговый, структурный и трансфертный. Введено понятие суммарного, внешнего и внутреннего трансфертных оборотов в сфере инноваций. Проанализировано состояние инновационной инфраструктуры в Украине. Высказаны и обоснованы предложения по внедрению в отечественную экономику элементов систем инновационного аутсорсинга. В исследовании наглядно показана возможность широкого внедрения методов и инструментария аналитической геометрии в пространстве в сферу исследования проблем экономической инноватики.

Ключевые слова: корпоративно-кластерная модель развития, инновации, аутсорсинг, трансфер инноваций, инновационная инфраструктура, трехмерная модель, государственная инновационная политика, трансфертный оборот, промышленность.

A.V. KOLODIYCHUK,
graduate student

Outsourcing, structural and transfer measurements of state policy of promoting of innovative development of the Ukrainian economy

In the article the author proposed a three-dimensional model for evaluating regional disparities of the state innovation policy. Three dimensions of this policy in Ukraine: outsourcing, structural and transfer are analyzed. The concept of total, external and internal transfer turnovers in the innovation sphere is introduced. The state of innovation infrastructure in Ukraine is analyzed. Expressed and grounded suggestions for implementation in the domestic economy of elements of innovation outsourcing systems. In the study clearly shows the possibility of wide application of methods and tools of analytic geometry in space in the sphere of research of problems of economic innovation.

Keywords: corporate-cluster model of development, innovation, outsourcing, transfer of innovation, innovation infrastructure, three-dimensional model, the state innovation policy, transfer turnover, industry.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток промислових територіальних систем, впровадження корпоративно-кластерної моделі організації індустріального виробництва, ефективна модернізація промисловості немислимі без виваженої державної інноваційної політики, в тому числі і у сфері промисловості. На нашу думку, вітчизняна державна інноваційна політика не позбавлена кардинально важливих недоліків, серед яких неврахування інжинірингово-аутсорсингових орієнтирів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значна кількість авторів доклала зусиль до вибудовування різноманітних теоретичних конструкцій, дослідження практичних аспектів інноваційної діяльності, інноваційних процесів, інноваційного проектування та інноваційного розвитку. Так, серед них Д. Андретсон, Г. Андрощук, П. Берлі, Б. Боундер, Б. Буркинський, А. Васильєв, В. Герасимов, В. Голова-

тук, Г. Гольдштейн, М. Данько, С. Дугал, Б. Камар, Х. Кауфман, Л. Минько, Л. Мініна, А. Нашар, М. Портер, В. Рєвазов, М. Род, А. Савчук, У. Саудер, В. Сергєєв, П. Сомов, В. Томпсон, М. Фельдман, Р. Форстер, Л. Шаршукова, Й. Шумпетер, К. Янковський та багато ін.

Мета статті – окреслити та охарактеризувати аутсорсинговий, структурний та трансфертний виміри державної інноваційної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить досвід розвинутих країн, для ініціації оновлення підприємств і продукції першочерговим є створення спеціалізованих регіональних компаній, які здійснюють інженерно-консультаційні послуги, пов'язані з підготовкою і впровадженням у сферу виробництва і послуг інновацій [1]. Досить влучною є пропозиція авторів І. Кравецького та Я. Остафійчука щодо створення в Укра-

їні мережі регіональних центрів промислового аутсорсингу та субконтракції, що спеціалізуються на наданні таких бізнес-послуг, як допомога в розміщенні замовлень на виготовлення продукції або виконання виробничих процесів, включаючи пошук відповідних підприємств, проведення тендерів на постачання субконтракційної продукції і виконання виробничих процесів, технічний консалтинг, організаційний консалтинг при переході підприємства на аутсорсинг, включаючи аналіз ринку альтернативних постачальників, надання послуг для новостворюваних інноваційних підприємств [5, с. 56].

Криза структурного виміру державної інноваційної політики в Україні (ДІП) обумовлена тим, що «докорінно змінилася територіальна організація промислового комплексу внаслідок ринкової переоцінки факторів розміщення промислового виробництва, вертикально-територіальної та організаційної дезінтеграції виробництва шляхом інституційних змін, пере-профілювання промислових підприємств, поляризації промислового розвитку регіонів, трансформації територіальних об'єднань у корпоративні структури» тощо [4, с. 7]. В той же час із вищесказаного видно яскраво і кризу аутсорсингового виміру, яка і полягає у пере-профілюванні підприємств. Однак, незважаючи на велику кількість проблем і перешкод, на сьогодні в Україні сформувалася інноваційна інфраструктура, яка собою уособлює структурний вимір ДІП в Україні (див. рис.).

У теорії підприємництва майже всі сучасні автори дотримуються тези про інноваційну функцію підприємця [2, с. 25], який інноваційно комбінує фактори виробництва. На наш погляд, особливо враховуючи особливості української економіки, доцільно вважати, що інноваційну функцію повинен виконувати і виконує не підприємець, а науковець першою чергою у високотехнологічному виробництві. Своєю чергою, роль під-

приємця обмежується маркетингово-моніторинговою і власне виробничою функціями. Ключовою перешкодою промислового розвитку в Україні є те, що науковців як інноваторів, творців зразків інноваційної наукомісткої продукції не вважають взагалі учасниками ринку. Таке їх виключення призводить до примітивізації промислового виробництва в Україні, а у зв'язку із хронічним фінансовим дефіцитом і неможливістю значного притоку інновацій з-за кордону, в результаті дає занепад промисловості і економіки загалом. Зауважимо, що управління вдосконаленням бізнес-процесів на підприємстві, тобто реінжинірингом, звичайно залишається в компетенції самого підприємства. В той же час до удосконалення відносин підприємства із зовнішнім середовищем, тобто до X-інжинірингу, повинні долучитися також і науковці.

Саме науковці можуть взяти на себе аутсорсингові функції з управління промисловим наукоємним інноваційним виробництвом і саме вони стають у такому разі місцем зустрічі попиту на інноваційну продукцію з пропозицією на неї. Вони стають головними суб'єктами на ринку. Звідси також і вирішення «одвічних» соціальних питань наукових і науково-педагогічних кадрів, соціального становища цієї суспільної групи. І крім того, саме такий підхід не потребує створення додаткових складних систем за іноземним прикладом, а повністю враховує вітчизняний як виробничий, так і науковий потенціали, робить їх генераторами та локомотивами всієї промисловості.

Проте все ж система не буде дієво працювати, якщо вона буде замкненою і негнучкою. Тому аутсорсингові зв'язки не вичерпують переліку важливих елементів побудови ефективної НІС (національної інноваційної системи) в цілому та РІС (регіональних інноваційних систем) зокрема. Для повноцінного сучасного інноваційного розвитку українська



Структурний вимір ДІП в Україні*

* Складено автором.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

промисловість потребує вибудовування ефективних мереж трансферу інновацій, які б мали двонаправлене призначення – як з'єднати науково-інноваційні центри між собою, так і поєднати їх із зарубіжними центрами. У зв'язку з цим автором у праці [3] розроблені підходи до формування Концепції державної політики розвитку трансферу інновацій, згідно з якою державна політика розвитку трансферу інновацій повинна бути зосереджена на формуванні попиту на вітчизняні інноваційні розробки, покращенні технічного стану інфраструктури трансферу інновацій та підвищенні рівня конкурентоспроможності українських розробок.

Конкретним інструментом оцінки результативності державної інноваційної політики (ДІП) могла б стати тривимірна модель ДІП, в якій кожна з координатних осей описується конкретними показниками (кількість об'єктів інноваційної інфраструктури (x), кількість інноваційних аутсорсерів (y), кількість переданих/отриманих шляхом трансферу технологій (z)). У такій стереометричній моделі кожен регіон (адміністративно-територіальна одиниця) відображається конкретною точкою в просторі. Отже, таким чином, результативність всієї ДІП описується просторовою фігурою і вже отримавши таку фігуру, дослідження цієї моделі переходить у площину пред-

мета вивчення аналітичної геометрії в просторі і відповідно її інструментарій та можливості можна застосувати у зворотному порядку для коригування цілей ДІП, усунення територіальних диспропорцій інноваційного розвитку, формування рекомендацій для її удосконалення. Зокрема, мова йде про те, що в процесі імплементації запропонованої моделі отримано комплекс 28 дійсних арифметичних векторів (кожен з яких складається з векторних компонентів аутсорсингового, структурного та трансфертного вимірів ДІП), що дозволяє говорити про формування дійсного арифметичного простору з можливостями подальшого моделювання (як відомо, інструментарій аналітичної та афінної геометрії дозволяє у цьому випадку додавання векторів, множення їх на число, здійснення еквіафінних чи центроафінних перетворень тощо). Отримавши векторне поле, можна піти далі і розрахувати циркуляцію векторного поля, яка, як відомо, розраховується як криволінійний інтеграл другого роду, взятий по довільному замкненому контуру Г. Тоді виходить показник роботи силового (нашого векторного) поля за замкнутим контуром, і в такому випадку подальше дослідження стає предметом економічної фізики. Його економічний зміст у тому, що він може стати одним з індикаторів ефективності функціонування НІС та РІС.

Таблиця 1. Параметри тривимірної моделі ДІП України за 2012 рік*

№ регіону	Адміністративно-територіальна одиниця вищого рівня ієрархії	Кількість об'єктів інноваційної інфраструктури (од.) (x)	Кількість виконаних НДР (од.) (y)	Кількість сумарно переданих/отриманих шляхом трансферу технологій (трансфертний оборот) (од) (z)
	Україна	132	53190	768
1	Автономна Республіка Крим	3	1109	11
	області			
2	Вінницька	3	489	10
3	Волинська	1	117	8
4	Дніпропетровська	6	2411	44
5	Донецька	10	4035	48
6	Житомирська	2	170	29
7	Закарпатська	2	155	18
8	Запорізька	2	966	10
9	Івано-Франківська	2	917	35
10	Київська	3	701	2
11	Кіровоградська	2	143	20
12	Луганська	4	1821	29
13	Львівська	13	1932	15
14	Миколаївська	3	779	4
15	Одеська	7	2333	61
16	Полтавська	5	926	10
17	Рівненська	3	161	31
18	Сумська	2	1625	111
19	Тернопільська	3	182	2
20	Харківська	12	8447	137
21	Херсонська	1	260	29
22	Хмельницька	2	122	1
23	Черкаська	6	373	1
24	Чернівецька	2	305	33
25	Чернігівська	1	554	2
	міста			
26	Київ	32	21929	67
27	Севастополь	0	228	0

* Складено автором.

Таблиця 2. Розрахунок ефективності реалізації ДІП у регіонах

№ п-рєгiону	Адмiнiстративно-територiальна одиниця вищого рiвня iєрархii	Канонiчні рiвняння прямих, що проходять через початок координат та точку п-рєгiону	Параметричні рiвняння прямих, що проходять через початок координат та точку п-рєгiону	Напрямний вектор $s = \{l; m; n\}$	$\cos \varphi$	φ (знаходиться через арккосинус значень попереднього стовпця таблиці)
	Україна	$x/132=y/53190=z/768$	$x=132t$ $y=53190t$ $z=768t$	{132; 53190; 768}	–	–
1	Автономна Республіка Крим	$x/3=y/1109=z/11$	$x=3t$ $y=1109t$ $z=11t$	{3; 1109; 11}	0,99999	0,004525
	області					
2	Вінницька	$x/3=y/489=z/10$	$x=3t$ $y=489t$ $z=10t$	{3; 489; 10}	0,999975	0,007032
3	Волинська	$x=y/117=z/8$	$x=t$ $y=117t$ $z=8t$	{1; 117; 8}	0,998533	0,05417
4	Дніпропетровська	$x/6=y/2411=z/44$	$x=6t$ $y=2411t$ $z=44t$	{6; 2411; 44}	0,999993	0,00381
5	Донецька	$x/10=y/4035=z/48$	$x=10t$ $y=4035t$ $z=48t$	{10; 4035; 48}	0,999997	0,002542
6	Житомирська	$x/2=y/170=z/29$	$x=2t$ $y=170t$ $z=29t$	{2; 170; 29}	0,988044	0,154788
7	Закарпатська	$x/2=y/155=z/18$	$x=2t$ $y=155t$ $z=18t$	{2; 155; 18}	0,994833	0,101696
8	Запорізька	$x/2=y/966=z/10$	$x=2t$ $y=966t$ $z=10t$	{2; 966; 10}	0,999992	0,004107
9	Івано-Франківська	$x/2=y/917=z/35$	$x=2t$ $y=917t$ $z=35t$	{2; 917; 35}	0,999719	0,023713
10	Київська	$x/3=y/701=z/2$	$x=3t$ $y=701t$ $z=2t$	{3; 701; 2}	0,999931	0,011723
11	Кіровоградська	$x/2=y/143=z/20$	$x=2t$ $y=143t$ $z=20t$	{2; 143; 20}	0,992193	0,125034
12	Луганська	$x/4=y/1821=z/29$	$x=4t$ $y=1821t$ $z=29t$	{4; 1821; 29}	0,999999	0,001513
13	Львівська	$x/13=y/1932=z/15$	$x=13t$ $y=1932t$ $z=15t$	{13; 1932; 15}	0,999969	0,007911
14	Миколаївська	$x/3=y/779=z/4$	$x=3t$ $y=779t$ $z=4t$	{3; 779; 4}	0,999956	0,009403
15	Одеська	$x/7=y/2333=z/61$	$x=7t$ $y=2333t$ $z=61t$	{7; 2333; 61}	0,999931	0,011714
16	Полтавська	$x/5=y/926=z/10$	$x=5t$ $y=926t$ $z=10t$	{5; 926; 10}	0,999989	0,004664
17	Рівненська	$x/3=y/161=z/31$	$x=3t$ $y=161t$ $z=31t$	{3; 161; 31}	0,984468	0,176479
18	Сумська	$x/2=y/1625=z/111$	$x=2t$ $y=1625t$ $z=111t$	{2; 1625; 111}	0,998554	0,053778
19	Тернопільська	$x/3=y/182=z/2$	$x=3t$ $y=182t$ $z=2t$	{3; 182; 2}	0,999896	0,014418
20	Харківська	$x/12=y/8447=z/137$	$x=12t$ $y=8447t$ $z=137t$	{12; 8447; 137}	0,999998	0,002072
21	Херсонська	$x=y/260=z/29$	$x=t$ $y=260t$ $z=29t$	{1; 260; 29}	0,995333	0,09665
22	Хмельницька	$x/2=y/122=z$	$x=2t$ $y=122t$ $z=t$	{2; 122; 1}	0,999884	0,015246
23	Черкаська	$x/6=y/373=z$	$x=6t$ $y=373t$ $z=t$	{6; 373; 1}	0,999838	0,017979
24	Чернівецька	$x/2=y/305=z/33$	$x=2t$ $y=305t$ $z=33t$	{2; 305; 33}	0,995639	0,093426
25	Чернігівська	$x=y/554=z/2$	$x=t$ $y=554t$ $z=2t$	{1; 554; 2}	0,999941	0,010849
	міста					
26	Київ	$x/32=y/21929=z/67$	$x=32t$ $y=21929t$ $z=67t$	{32; 21929; 67}	0,999935	0,011428
27	Севастополь	$x/0=y/228=z/0$	$x=0t$ $y=228t$ $z=0t$	{0; 228; 0}	0,999893	0,014649

* Складено автором.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Один із вимірів – трансфертний – можна визначити за допомогою введеного показника сумарного трансфертного обороту (СТО), який являє собою суму зовнішньотрансфертного (ЗТО) (кількість переданих в інші країни та отриманих з інших країн (у випадку некомерційного трансферу інновацій) та придбаних в інших країнах і проданих в інші країни (у випадку комерційного трансферу) технологій) та внутрішньотрансфертного (ВТО) (кількість переданих та отриманих, придбаних та проданих технологій всередині країни) оборотів. Розрахований відповідним чином сумарний торговельний оборот за статистичними даними Держстату України [6, с. 233] по Україні та її регіонах наведений в табл. 1.

Слушно також зауважити, що запропоновані автором три виміри результативності ДІП звичайно не вичерпують всього переліку показників, індикаторів, критеріїв оцінки ефективності державної інноваційної політики забезпечення розвитку промисловості, однак саме ці три координатні вектори є, на думку автора, тими ключовими показниками ефективності (КРІ), про які говорять в теоріях стратегічного менеджменту, фінансового менеджменту і т.д. проте з поправкою на макрорівень і інноваційно-інвестиційну сферу національного господарства. З вихідних даних табл. 1 здійснюється розрахунок моделі

Отже, на даному етапі, коли досягнуто певні (хоча і не завжди ефективні) результати у процесі розбудови (чи виокремлення у випадку браунфілдівських структур) інноваційної інфраструктури в Україні, варто говорити про перманентну важливість формування в масштабах всієї країни мережі «інноваційного аутсорсингу». В той же час, враховуючи українські реалії, слугувати такими аутсорсинговими компаніями можуть академічні НДІ та вищі навчальні заклади. З одного боку, такий підхід дозволить налагоджувати зв'язки «наука-виробництво», відповідно до існуючого ринкового попиту формувати пропозицію інноваційних ідей і що не менш важливо, зберегти одну з важливих конкурентних переваг вітчизняної економіки – розвинутий науковий потенціал. Іншими словами, по суті інноваційний аутсорсинг – це той місток, який здатен ефективно поєднати дві стратегічно важливі складові національного господарства – промислове виробництво та сферу наукової діяльності і забезпечити їх ефективне функціонування. Як відомо, саме проблема відсутності або слабкості такого зв'язку і є ключовою причиною значного падіння промислового виробництва, деіндустріалізації країни за останні десятиліття.

З рисунку видно регіональні диспропорції ДІП в Україні, зокрема яскраво з нього випливає, що найбільш ефективна державна інноваційна політика реалізується в місті Києві, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській, Львівській, Одеській, Сумській та Луганській областях. У той же час із результатів розрахунків у табл. 2 видно, що найменше значення кута Φ у Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Луганській та Харківській областях. Це означає, що саме в цих регіонах вектор регіональної інноваційної політики (РІП) найбільше співпадає з вектором загальнодержавної інноваційної політики (ДІП), тобто спостерігаються найбільші її територіальні диспропорції. Найрізкіші територіальні диспропорції в реалізації ДІП зафіксовані в Рівненській та Житомирській областях, де значення кута Φ максимальні.

Висновки

У дослідженні автор дійшов висновку, що вся державна інноваційна політика в Україні (передусім в частині розбудови інноваційно-трансфертної інфраструктури) в основному повинна проводитися у трьохвимірній системі координат: структурний напрямок (побудова поліелементних складних новітніх організаційних структур у промисловості), аутсорсинговий (забезпечення зв'язків «наука-виробництво») і трансфертний (постійне підживлення національної інноваційної системи та регіональних інноваційних систем інноваційними знаннями та технологіями). Неврахування хоча би одного з цих трьох напрямів, усю державну промислову інноваційну політику зведе просто нанівець.

Тривимірна модель ДІП наочно показала, що власне головним гальмівним чинником є головна координата – аутсорсинговий вимір, який є практично відсутній, через що вся модель вітчизняної ДІП є на сьогодні недієвою і номінальною. Замість цього виміру (ключового механізму цієї системи) у даній макроекономічно-інноваційній моделі цей напрямок представлений кількістю виконуваних НДР у наукових та науково-освітнянських закладах. Звичайно за умови збереження такого стану речей говорити про інноваційний прорив у промисловості в найближчій перспективі просто не доводиться.

Таким чином, за певного набору умов вітчизняний науковий потенціал, науково-дослідні інститути можливо перетворити на повноцінних учасників ринку, тобто НДІ за умов відповідної галузевої спеціалізації можуть трансформуватися в аутсорсингові компанії з одного боку і у фактичні наукові підрозділи цілих груп промислових підприємств відповідного профілю з іншого. Наша 3-вимірна модель – це можливий новий індикатор моніторингу регіональної диференціації результативності ДІП та один з інструментів коригування її реалізації.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. Інноваційна діяльність в Україні: економічний механізм стимулювання / Г. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2000. – №12. – С. 23–30.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
3. Колодійчук А.В. Концепція державної політики розвитку трансферу інновацій в Україні / А.В. Колодійчук // Інституційні засади функціонування економіки в умовах трансформації: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 14–15.05.2013. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – С. 25–29.
4. Оцінка тенденцій розвитку промислових територіальних систем регіону / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Наук. ред. С.О. Іщук. – Львів, 2008. – 188 с.
5. Розвиток продуктивних сил України: від В.І. Вернадського до сьогодення // Матеріали міжнародної наукової конференції, м. Київ, 20 березня 2009 р.: У 3-х частинах / РПВС України НАН України. – К.: РПВС України НАН України, 2009. – Ч. 3 – 352 с.
6. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» / Державна служба статистики України; [відп. за вип. І.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2013. – 287 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.В. ФЕДУЛОВА,

д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій

Дослідження попиту на м'ясну продукцію в контексті забезпечення продовольчої безпеки

У статті висвітлені теоретичні та практичні аспекти дослідження пропозиції та купівельного попиту на м'ясо і м'ясопродукти за допомогою функцій попиту і обчислених за ними коефіцієнтів еластичності в розрізі децильних груп диференціації доходів і споживання населення.

Ключові слова: функції попиту, еластичність попиту, продовольча безпека.

І.В. ФЕДУЛОВА,

д.э.н., профессор, Национальный университет пищевых технологий

Исследование спроса на мясную продукцию в контексте обеспечения продовольственной безопасности

В статье освещены теоретические и практические аспекты исследования предложения и покупательского спроса на мясо и мясопродукты с помощью функций спроса и вычисленных по ним коэффициентов эластичности в разрезе децильных групп дифференциации доходов и потребления населения.

Ключевые слова: функции спроса, эластичность спроса, продовольственная безопасность.

I. FEDELOVA,

doctor of economics science, professor National University of Food Technologies

Research in demand of meat products in the context of food security

The article highlights the theoretical and practical aspects of research proposals and consumer demand of meat and meat products using demand functions and calculated elasticity in the context of group differentiation income and household consumption.

Keywords: demand functions, elasticity of demand, food safety.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного функціонування ринків продовольства та сільськогосподарської продукції є передумовою успішного забезпечення продовольчої безпеки держави. При цьому актуалізуються питання, пов'язані з комплексним розглядом конкурентного середовища діяльності підприємств і важливої його складової – дослідження попиту і пропозиції на продукти харчування з метою задоволення потреб населення в контексті забезпечення раціональних норм споживання, а також з урахуванням його купівельної спроможності. Це обумовлює необхідність обґрунтування та використання на харчових підприємствах

конкретних конкурентних стратегій, які базуються в тому числі на визначенні поведінки споживача в процесі задоволення своїх потреб і їх мотивації щодо покупки. Дослідження поведінки споживача сьогодні сучасному підприємству дозволяє забезпечити отримання прибутку в довгостроковій перспективі. Все це дозволяє вирішити ряд проблем ефективного функціонування продовольчого ринку за сучасних умов.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вивчення проблем становлення та розвитку продовольчого ринку вагомий внесок зробили багато вітчизняних вчених: Ю.І. Андрійчук, В.І. Бойко, Л. Дейнеко, П.М. Макаренко,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М.Й. Малік, Т.Л. Мостенська, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак. Водночас по окремих продуктах харчування сьогодні спостерігається низький рівень обсягу та якості споживання населення країни. Так, у 2012 році споживання м'яса і м'ясопродуктів задовольняло потребу населення лише на 67,5% відповідно до раціональних норм. Унаслідок цього існує потреба вивчення факторів, що впливають на поліпшення структури та якості споживаних продуктів даної групи. Тому дослідження зазначених проблем є актуальним на сучасному етапі економічного розвитку як з теоретичного, так і практичного погляду. Практичне застосування еластичності попиту: 1) допомагає з'ясувати поведінку покупців і здійснити прогностичні розрахунки; 2) визначити стратегію підприємства; 3) максимізувати прибуток підприємств; 4) провести порівняння світової еластичності попиту від ціни з вітчизняною еластичністю.

Мета статті – висвітлення теоретичних та практичних аспектів дослідження пропозиції та купівельного попиту на м'ясо і м'ясопродукти за допомогою коефіцієнтів еластичності в розрізі децильних груп.

Виклад основного матеріалу. Попит та пропозиція реагують на різноманітні впливи. Як основні з них виступають: цінні, демографічні, соціально-економічні, географічні, кліматичні, психологічні чинники, виробничий і сировинний потенціал, національні особливості, політичні умови, насиченість ринку тощо [2]. Попит є функцією множини незалежних змінних і може бути виражений у вигляді алгебраїчного рівняння, таблиці або графіка. Зміна змінних факторів (ціни, доходу, витрат на рекламу тощо) веде до зміни незалежного фактора (попиту). Однак міра реагування попиту на зміни незалежних факторів різна. Для того щоб визначити, наскільки попит є чутливим до змін незалежних факторів, необхідно визначити коефіцієнт еластичності. Розглянемо реакцію споживачів на споживання основних продуктів споживання в залежності від двох основних чинників: ціна і дохід.

Коефіцієнт еластичності – це міра реагування залежного фактора (наприклад попиту) на зміну незалежного фактора (наприклад ціни або доходу). Він показує, на скільки відсотків зміниться попит, якщо ціна зміниться на один відсоток. У практиці найбільш широко використовуються чотири види еластичності попиту [3]:

1. Цінова еластичність попиту, яка вимірює реакцію обсягу попиту на зміну ціни.

2. Еластичність попиту за доходом, яка вимірює реакцію обсягу продажу на зміни в доходах споживачів.

3. Перехресна еластичність попиту, яка вимірює реакцію обсягу продажів одного товару на зміни в ціні на інший товар.

4. Еластичність попиту за витратами на рекламу, яка вимірює реакцію обсягу продажів на зміну витрат на рекламу на цей товар.

Найважливішою змінною є ціна на товар, і тому першою чергою досліджується вплив ціни на величину попиту. Оскільки цінова еластичність попиту визначається як процентна зміна обсягу попиту, що виникла в результаті 1% зміни ціни за умов незмінності інших факторів, загальне рівняння для визначення цінової еластичності має вигляд:

$$\text{Еластичність} = \frac{\text{Відсоткові зміни обсягу попиту}}{\text{Відсоткові зміни ціни}}$$

Якщо попит на споживчому ринку реагує на зміну цін та дохід миттєво і характер цих змін стохастичний, виявляється як середня чи тенденція, то попит на оптовому ринку частіше реагує з відповідним лагом.

Як правило, товари повсякденного попиту (наприклад, продукти харчування) і товари виробничо-технічного призначення належать до товарів низькоеластичного попиту. Попит на споживчі товари тривалого користування (меблі, килими, комп'ютерна техніка та ін.) суттєво реагує на зміну ціни, що є характерною ознакою для товарів високоеластичного попиту.

Еластичність попиту з погляду окремого продавця або навіть країни-продавця – це проблема кількості продавців, які конкурують на даному сегменті ринку з метою завоювання на ньому більшої частки. Тому еластичність попиту необхідно брати до уваги, визначаючи цінову політику і методи ціноутворення.

Величина (абсолютна) коефіцієнта еластичності за ціною визначає ступінь чутливості обсягу попиту до змін ціни. Залежно від значень коефіцієнта еластичності (Кел) за ціною товари (послуги) поділяють таким чином [3]:

– якщо Кел > 1,0, то попит еластичний, тобто зміни в ціні на 1% приводять до змін у попиті більш ніж на 1%;

– якщо Кел < 1,0, то попит нееластичний, тобто зміни в ціні на 1% приводять до змін у попиті менше ніж на 1%;

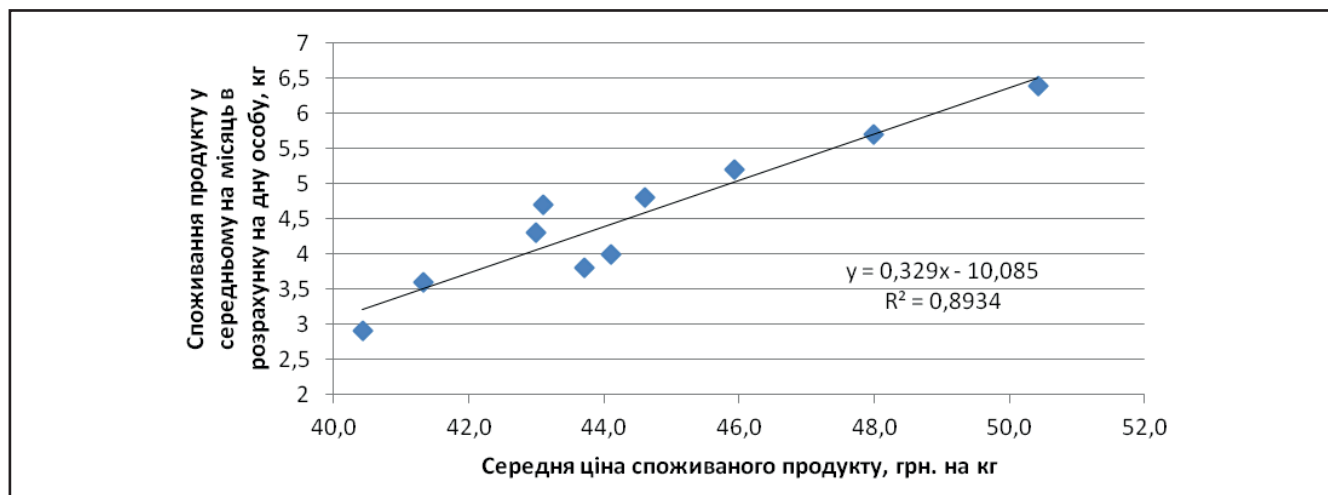


Рисунок 1. Залежність споживання м'яса і м'ясопродуктів від їх середньої ціни у 2012 році

Розраховано за [1].

– якщо $K_{el} = 1,0$, то говорять про одиничну еластичність попиту.

На рис. 1 показано залежність споживання м'яса і м'ясопродуктів у середньому на місяць і середньої ціни на споживаний продукт. Дослідження показало, що зростання середньої ціни на м'ясо і м'ясопродукти на 1 гривню викликає зростання споживання цього продукту на 0,329 кг на місяць. На перший погляд, незважаючи на значний коефіцієнт детермінації (0,8934), логіки в описуванні такого процесу споживання немає. Однак якщо знати, що споживання м'яса і м'ясопродуктів в Україні у 2012 році задовольняє лише 54% раціональної норми, можна говорити про те, що ціна не має суттєвого впливу на споживання цієї продукції.

Статистичне вивчення залежності попиту від доходу населення має тривалу історію. У 1853 році на I Міжнародному статистичному конгресі, організованому в Брюсселі за ініціативою А. Кетле і присвяченому методичним питанням організації обстеження бюджетів домогосподарств, було ухвалено рекомендації за програмою таких обстежень. Найбільш значний внесок у розвиток методів вивчення домогосподарств у XIX столітті зробили Дюкпесіо в Бельгії, Ле Пле у Франції та Енгель у Німеччині [3].

Структурні закономірності формування попиту від бюджетів сімей сформулював німецький статистик К. Енгель, опублікувавши ці результати 1857 року у праці «Виробництво та споживання в Саксонії». У цій праці К. Енгель показав, як змінюються великі групи витрат домогосподарств (на продовольство, одяг, житло, послуги тощо) зі зміною рівня доходів, тобто розкрив тісний взаємозв'язок між рівнем доходів і структурою попиту домогосподарств. К. Енгель довів, що зі збільшенням доходу сім'ї за незмінних цін частка витрат на харчування зменшується (перший закон Енгеля, який сформульовано в 1857 році); частка витрат на одяг не змінюється (другий закон Енгеля, сформульований разом із третім та четвертим 1895 року); частка витрат на житло, включаючи опалення та освітлення, залишається сталою (третій закон) (за незмінного рівня тарифів); частка витрат на освіту та лікування збільшується (четвертий закон) [3]. Ці дослідження Енгеля послужили підґрунтям для подальших економетричних розробок у сфері дослідження споживання (попиту) від доходу. Пізніше було сформульовано інші емпіричні закони споживання: закон Райта – чим вищий дохід, тим вищий рівень заощаджень і частка заощаджень у витратах; закон Джині – якщо продовольчі витрати домогосподарств зростають або спадають в арифметичній прогресії, інші види витрат змінюються в оберненому напрямі, але в геометричній прогресії та ін.

Покупці здійснюють купівлю товарів та послуг за зазначених цін і наявного доходу. Функції попиту від доходу широко застосовуються під час аналізу ринку, і відповідні цим функціям криві називаються кривими К. Енгеля.

Споживчий попит поділяється на реалізований або задоволений (обсяг реалізації) та незадоволений (кількість грошей у банках і на руках у населення).

Товари (послуги), попит на які за незмінних цін збільшується зі зростанням доходу, називаються нормальними. Нормальні товари за характеристикою споживчої корисності поділяються, своєю чергою: а) на товари першої необхідності

(продовольчі товари); б) товари другої необхідності (промислові товари, послуги); в) товари престижного споживання.

Товари (послуги), попит на які зменшується зі збільшенням доходу за незмінних цін, називаються другорядними, або товарами нижчої споживчої корисності. Таке розмежування товарів не є абсолютним: один і той самий товар, який є нормальним за дуже низького рівня доходу, буде товаром нижчої цінності за достатньо високого рівня доходу.

Форми кривих К. Енгеля для різних товарів та послуг неоднакові. Для нормального товару попит збільшується водночас із доходами, і крива К. Енгеля похило йде вгору. Для другорядного товару, товару нижчої споживчої цінності, попит зі зростанням доходу зменшується, а крива К. Енгеля похило прямує вниз. Якщо товар нормальний, то зі зниженням купівельної спроможності покупців його споживається менше. Якщо товар другорядний – то зі зниженням купівельної спроможності його споживається більше [3].

Аналіз структури попиту домогосподарств у різних країнах світу дає підставу зробити висновок, що рівень і тенденції соціально-економічного розвитку країни суттєво впливають на структуру витрат (попиту) домашніх господарств. Вважається, згідно із законом К. Енгеля, що чим вища питома вага на харчування у споживчих витратах домогосподарств, тим бідніша країна.

Реакція покупців на зміну доходу вивчається за допомогою коефіцієнта еластичності попиту Y від доходу X за вже відомою формулою А. Маршала.

Залежно від значень коефіцієнта еластичності (K_{el}) за доходом товари (послуги) поділяють таким чином [3]:

- якщо $K_{el} > 0$, товар вважається нормальним;
- якщо $K_{el} < 0$, (від'ємний) – товар називається другорядним;
- якщо $K_{el} > 1$ – товар називається предметом розкоші;
- якщо $K_{el} < 1$ – товар першої необхідності;
- якщо $K_{el} = 1$ – товар другої необхідності.

На рис. 2 залежність споживання м'яса і м'ясопродуктів і грошових доходів домогосподарств у середньому на місяць. Дослідження показало, що зростання грошових доходів домогосподарств на 100 гривень визиває зростання споживання м'яса і м'ясопродуктів на 0,06 кг на місяць, коефіцієнт детермінації високий (0,9457). Через незадоволення попиту на продукцію даної групи і низькі доходи населення України вплив даного чинника на споживання м'яса і м'ясопродуктів незначний.

Тобто можна говорити про те, що попит пов'язаний із пред'явленою на ринку потребою, яка має бути забезпечена купівельною спроможністю, чого не відбувається по м'ясу і м'ясних продуктах. Потреба – це нужда, яка визивається відчуттям людини про нестачу, що набуває специфічної форми відповідно до суб'єктивних, психологічних особливостей індивідуума.

За даними аналітичних групувань домогосподарств можна розраховувати групові коефіцієнти еластичності на основі показників попередньої групи за доходом за формулою [4]:

$$E_{л\delta} = \frac{(C_{i-1} - C_i) / (D_{i-1} - D_i)}{C_i / D_i},$$

де C_i, C_{i-1} – середньодушове споживання продукту на одну особу кг на місяць, відповідно, $i-1$ та $i-1$ – групи згідно з розподілом домогосподарств за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів;

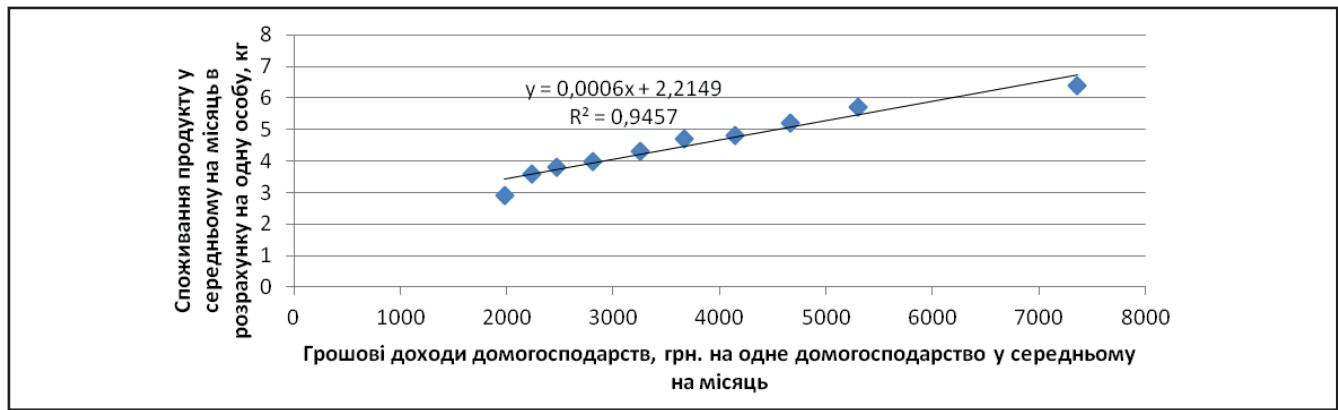


Рисунок 2. Залежність споживання м'яса і м'ясопродуктів від грошових доходів домогосподарств у 2012 році
Розраховано за [1].

D_i, D_{i-1} – грошові доходи домогосподарств із різними середньодушовими еквівалентними грошовими доходами, відповідно, i -ї та $i-1$ -ї групи згідно з розподілом домогосподарств за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів.

І за ціною за формулою [4]:

$$E_{Lc} = \frac{(C_{i-1} - C_i) / (P_{i-1} - P_i)}{C_i / P_i},$$

де P_i, P_{i-1} – ціна на продукт, відповідно, i -ї та $i-1$ -ї групи згідно з розподілом домогосподарств за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів.

Після цього можна визначити середній для всіх груп коефіцієнт еластичності як середню арифметичну ланцюгових (групових) коефіцієнтів еластичності.

Також ланцюгові коефіцієнти еластичності (на основі групувань) визначають для кожної групи за формулою:

$$E = \frac{y_n - y_{n-1}}{X_n - X_{n-1}} / \frac{Y_{сеп}}{X_{сеп}},$$

де $Y_n, Y_{n-1}, Y_{сеп}$ – споживання відповідно у n -й, у попередній та у середньому за всіма групами;

$X_n, X_{n-1}, X_{сеп}$ – факторна ознака відповідно у n -й, у попередній та у середньому за всіма групами.

У табл. 1 показані результати розрахунків коефіцієнтів еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів за 2010–2012 роки по децильних групах домогосподарств. Суттєвих розбіжностей по коефіцієнтах еластичності, розрахованим різними формулами, немає, тому в подальшому будемо використовувати лише один ланцюговий коефіцієнт еластичності по доходу і ціні.

Коефіцієнти еластичності по доходу в цілому по всіх групах за 2010–2012 роки становили менше одиниці, що говорить про те, що м'ясо і м'ясопродукти для населення України в цілому є товаром першої необхідності і за умов невідповідності споживання раціональним нормам має гарну перспективу задоволення потреби споживача за умови зростання його конкурентоспроможності (рис. 3).

Однак по окремих децильних групах є різні проблеми задоволення попиту населення. Так, у другій децильній групі ланцюгові коефіцієнти еластичності по доходу у 2011–2012 роки становили > 1 , що говорить про те, що для домогосподарств з низькими доходами цей товар є предметом розкоші. Причому в 2011 році цей коефіцієнт у другій децильній групі > 7 . У 2010 році коефіцієнт еластичності у другій децильній групі

пі близько одиниці. Крім того, у 2010 році у третій децильній групі цей коефіцієнт < 0 , а отже даний продукт для цієї групи є другорядним. Найменші значення коефіцієнта еластичності по доходу спостерігалися в 2010 і 2012 роках у 7 і 10-ї децильній групі, а у 2011 році – у 6 і 10-ї. Це говорить про те, що у цих групах споживання м'яса і м'ясопродуктів найменше залежить від доходу. Для того щоб охарактеризувати поведінку споживачів щодо споживання м'яса і м'ясопродукції по окремих децильних групах, проаналізуємо рис. 3. Аналіз показав, що найбільш ураженими і незадоволеними є споживачі перших трьох децильних груп, а 6–7 і 10 децильні мають низьку чутливість доходу до споживання даної продукції. Десята децильна група споживає м'яса і м'ясопродуктів майже фізіологічну норму, а для 6–7 децильних груп дохід не є визначним при споживанні м'яса і м'ясопродукції.

Ланцюгові коефіцієнти еластичності по ціні в середньому по всіх домогосподарствах по Україні у 2010 і 2012 роках були $> 1,0$, що говорить про еластичний попит, причому в 2012 році він був > 5 , що є свідченням високої еластичності (рис. 4). Однак коефіцієнти еластичності позитивні, а це вказує на те, що зі зростанням цін на м'ясо і м'ясопродукти зростає і їх споживання. Оскільки логіка в такому відсутня, можна говорити, що ціна не є визначним фактором, який впливає на споживання продукції даного виду. У 2011 році середній ланцюговий коефіцієнт еластичності по всіх групах є від'ємним і по модулю вище 5, це говорить про високу цінову еластичність попиту в цьому році в цілому по всіх групах домогосподарств.

Цінова еластичність у 2012 році майже по всіх групах була > 1 , або наближалась до 1, але тільки у 5-ї групі мала від'ємне значення. Крім того, у 6-ї децильній групі цінова еластичність попиту становила > 35 , це говорить, що зростання ціни на 1% визиває зростання попиту на 35%. Із чого можна зробити висновок, що ціна в Україні поки що не є тим чинником, що визначає попит на м'ясо і м'ясну продукцію.

У 2011 році у 3, 5, 7 і 9-ї децильній групах коефіцієнти еластичності по ціні були по модулю > 1 і мали від'ємне значення, це є свідченням високої залежності попиту від ціни на продукцію.

2010 рік характеризується в основному позитивною (окрім 2 і 5-ї груп) ціною еластичність на м'ясо і м'ясопродукти. Що також говорить про те, що ціна не має впливу на попит і споживання даної продукції в цих групах.

Таблиця 1. Коефіцієнти еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів за 2010–2012 роки по децільних групах домогосподарств

Децільні групи	2012				2011				2010			
	по доходу		по ціні		по доходу		по ціні		по доходу		по ціні	
	Ланцюгові коефіцієнти еластичності	Коефіцієнт еластичності на основі показників попередньої групи	Ланцюгові коефіцієнти еластичності	Коефіцієнт еластичності на основі показників попередньої групи	Ланцюгові коефіцієнти еластичності	Коефіцієнт еластичності на основі показників попередньої групи	Ланцюгові коефіцієнти еластичності	Коефіцієнт еластичності на основі показників попередньої групи	Ланцюгові коефіцієнти еластичності	Коефіцієнт еластичності на основі показників попередньої групи	Ланцюгові коефіцієнти еластичності	Коефіцієнт еластичності на основі показників попередньої групи
1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2	2,35	1,90	7,73	10,81	7,54	6,71	2,12	3,20	0,98	0,99	-5,33	-8,51
3	0,70	0,51	0,84	0,97	0,65	0,47	-1,85	-2,35	-1,53	-1,54	0,95	1,12
4	0,49	0,38	4,86	5,61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,46	0,37	0,50	0,58
5	0,58	0,48	-2,65	-2,94	1,24	1,10	-3,22	-3,75	0,92	0,77	-1,08	-1,28
6	0,81	0,73	35,46	35,60	0,23	0,20	0,36	0,35	0,86	0,73	2,90	2,87
7	0,18	0,16	0,66	0,61	0,67	0,64	-7,82	-7,85	0,33	0,29	4,61	4,37
8	0,65	0,66	3,01	2,80	0,64	0,63	1,48	1,35	1,29	1,25	0,00	0,00
9	0,65	0,70	2,42	2,14	0,75	0,77	-35,27	-31,65	0,76	0,72	1,60	1,33
10	0,29	0,32	2,86	2,42	0,31	0,33	2,24	1,77	0,27	0,27	2,03	1,65
Всі домогосподарства	0,60	0,55	5,34	5,41	0,92	0,85	-5,24	-4,88	0,50	0,45	1,13	0,80
Стандартне відхилення	0,6	0,5	11,4	11,6	2,4	2,1	11,9	10,8	0,8	0,8	2,8	3,7
Коефіцієнт варіації	1,1	0,9	2,1	2,1	2,6	2,5	-2,3	-2,2	1,7	1,8	2,5	4,6

Розраховано за [1].

Найбільша диференціація населення в розрізі децільних груп спостерігається при дослідженні коефіцієнтів еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів по ціні, а у 2011 році і по доходах (коефіцієнти варіації більше 2).

Проаналізуємо кумулятивні коефіцієнти еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів по доходу по децільних групах домогосподарств (рис. 5). Як бачимо з рис. 5, 2010–2012 роки характеризуються в цілому схожою позитивною динамікою впливу доходу на попит на продукцію, у 2010 році – зростання номеру децільної групи на одиницю визиває зростання коефіцієнта еластичності по доходу на 0,5881 проц. пункт на місяць, у 2011 році – 0,5841, у 2012 році – 0,6889. Хоча початкові коефіцієнти еластичності в другій децільній групі різні по роках, але загальна

тенденція їх зміни від групи до групи спостерігається подібна.

Кумулятивні коефіцієнти еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів по ціні по децільних групах домогосподарств за 2010–2012 характеризуються різними тенденціями, хоча початкові значення коефіцієнтів еластичності у другій групі наближаються один до одного (рис. 6). Так, у 2011 році зростання номеру децільної групи на одиницю визиває зменшення коефіцієнта еластичності по ціні на 5,5922 проц. пункти, тобто перехід від групи до групи характеризується зростанням споживання, що обумовлено зменшенням ціни.

2010 і 2012 роки показують, що при переході від групи до групи зростання споживання обумовлено зростанням ціни

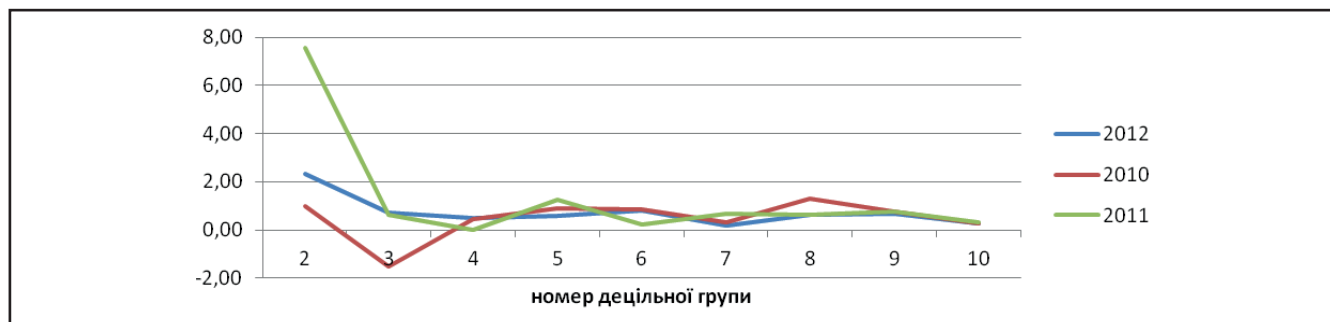


Рисунок 3. Ланцюгові коефіцієнти еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів по доходу по децільних групах домогосподарств за 2010–2012 роки

Розраховано за [1].



Рисунок 4. Ланцюгові коефіцієнти еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів по ціні по децильних групах домогосподарств за 2010–2012 роки

Розраховано за [1].

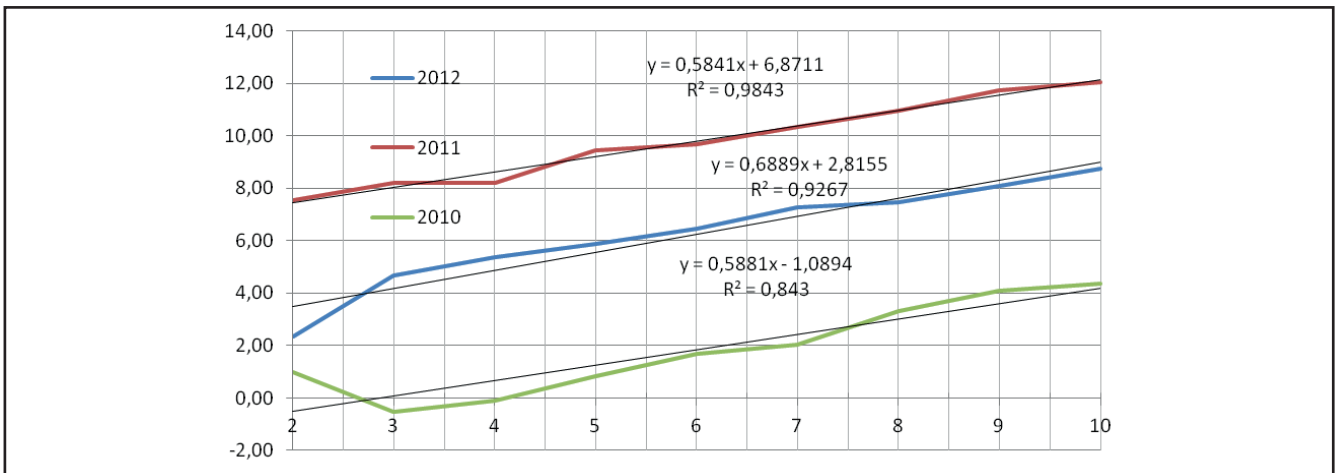


Рисунок 5. Кумулятивні коефіцієнти еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів по доходу по децильних групах домогосподарств за 2010–2012 роки

Розраховано за [1].

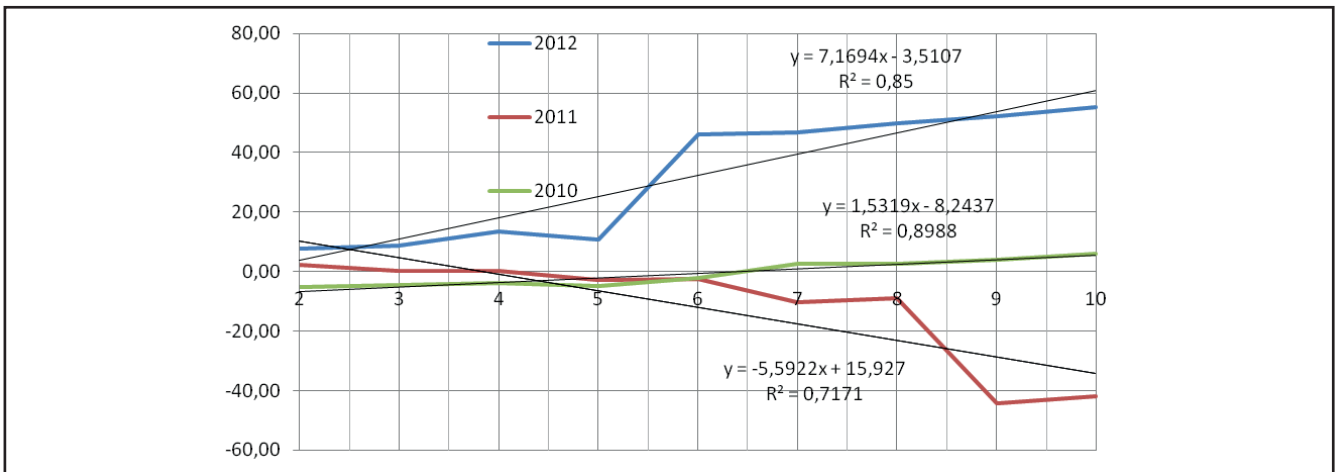


Рисунок 6. Кумулятивні коефіцієнти еластичності споживання м'яса і м'ясопродуктів по ціні по децильних групах домогосподарств за 2010–2012 роки

Розраховано за [1].

на продукт, а це, як вже говорилося, нелогічно. Тому можна зробити висновок, що ціна в ці періоди не була тим чинником, що вплинув на споживання м'яса і м'ясопродуктів.

На еластичність попиту від доходу впливають такі фактори [5]:

а) питома вага витрат на товар (послугу) у витратах домогосподарств. Отже, чим більша питома вага витрат на де-

який товар (послугу) у всіх витратах споживачів, тим вища еластичність попиту на нього;

б) ступінь універсальності товару: чим більше універсальний товар, тобто можливості його використання, тим вища еластичність попиту;

в) ступінь насиченості потреби: наприклад, на стадії виведення нового товару на ринок еластичність попиту набагато

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вища, тому навіть незначне зниження ціни може призвести до значного зростання обсягу продажу товару;

г) фактор часу: попит більш еластичний у довгостроковому періоді, ніж у короткостроковому.

У країнах із високим життєвим рівнем у структурі споживчих витрат зростає частка матеріальних і побутових послуг, пов'язаних з придбанням та споживанням продуктів харчування (рис. 7). У результаті цього відбувається повільніше зростання частки витрат безпосередньо на харчування. Загальні витрати на продовольство збільшуються, харчування стає різноманітнішим, відрізняється вищою якістю продовольчих товарів, включає значну кількість натуральних і перероблених продуктів.

Витрати споживачів на продукти харчування відзначаються двома тенденціями: одна – значне збільшення витрат на харчування, друга – зниження частки витрат на продукти харчування у споживчому доході.

В Україні дія законів попиту має свої особливості. Взагалі попит на продовольчі товари повільно зростає, хоча за основними продуктами харчування раціональні норми споживання ще далекі до досягнення, що підтверджують дані Держкомстату України (табл. 2).

Енергетична цінність і вміст протеїну добового раціону харчування середнього українця в цілому майже витримується за рекомендованими раціональними нормами, але білки тваринного походження в наборі основних продуктів становлять 64–68% раціональних норм [1]. Таким чином, в Україні спостерігається одноманітне жирowo-вуглеводне харчування більшої частини населення. Енергетична цінність

раціону як дорослих, так і дітей забезпечується вуглеводами на 60–80% за рахунок хлібобулочних і кондитерських виробів, картоплі та цукру. Значно нижче норм у 2012 році споживалося молока та молочних продуктів – 56,6% від раціональної норми, м'яса та м'ясопродуктів – 67,5%, фруктів та винограду – 58,9%, риби та рибопродуктів – 68%. Лише за такими позиціями, як «хліб і хлібопродукти», «картопля», «олія», «цукор», «овочі та баштанні», фактичне споживання у 2011–2012 роках перевищило раціональну норму (табл. 2). Проте таке перевищення по зазначених групах продовольства є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів.

Зміни у структурі витрат (структурі попиту) домогосподарств суттєво впливають на виробництво. Галузі, які виробляють споживчі товари і частка яких зменшується у витратах домогосподарств, мають мало шансів на розширення виробництва, і навпаки. Чим вищий коефіцієнт еластичності попиту на певний товар галузі від доходу, тим активніше ця галузь розвивається. В табл. 3 показані середні ланцюгові коефіцієнти еластичності по доходу на продукти харчування. Як ми можемо побачити із табл. 3, найбільше сьогодні розвиваються галузі із виробництва м'яса і м'ясопродуктів, овочів і фруктів, на другому місці молоко, риба, масло.

За тенденцією розвитку галузі або підприємств–виробників можна класифікувати так: які розвиваються; які розширюються; стабільні; перебувають у стані застою або занепаду; які зникають.

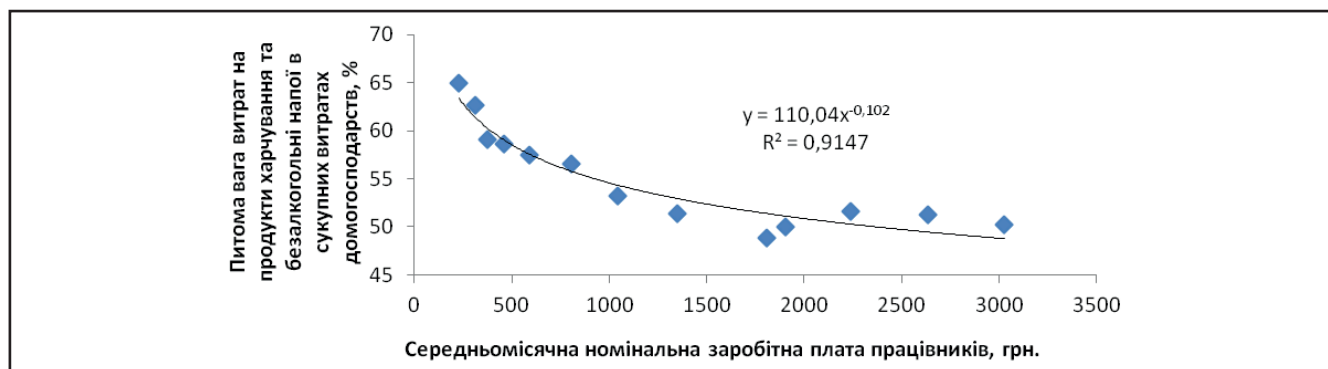


Рисунок 7. Залежність питомої ваги витрат на продукти харчування в сукупних витратах домогосподарств від середньомісячної заробітної плати найманих працівників в Україні за ступеневою функцією

Розраховано за [1].

Таблиця 2. Ступінь забезпечення населення України продуктами харчування відповідно до раціональних норм споживання, %

Продукти	Роки						
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
М'ясо і м'ясопродукти	85,0	48,8	41,3	48,8	63,8	63,8	67,5
Молоко і молокопродукти	98,2	64,2	52,4	59,5	54,2	53,9	56,6
Яйця	93,8	59,0	57,2	82,1	93,8	106,9	105,9
Риба	90,0	20,0	42,0	72,0	70,0	67,0	68,0
Цукор	131,6	84,2	97,4	100,0	97,4	102,6	100,0
Олія	92,3	61,5	72,3	103,8	115,4	105,4	100,0
Картопля	105,6	100,0	108,9	109,7	101,6	112,1	112,9
Овочі та баштанні	64,0	60,2	63,4	74,5	87,0	101,2	101,2
Фрукти та виноград	52,2	36,7	32,2	41,1	50,0	58,9	58,9
Хлібопродукти	139,6	126,7	123,8	122,8	110,9	108,9	107,9

Джерело [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Середні ланцюгові коефіцієнти еластичності по доходу

Продукт	2012	2011	2010	Характеристика продукту по коефіцієнту еластичності по доходу
М'ясо і м'ясопродукти	0,60	0,92	0,50	Нормальний товар першої необхідності
Молоко і сир	0,39	0,77	0,25	Нормальний товар першої необхідності
Риба і рибопродукти	0,46	0,68	0,33	Нормальний товар першої необхідності
Яйця	0,24	0,43	0,04	Нормальний товар першої необхідності
Олія та інші олійні жири	0,12	0,39	0,01	Нормальний товар першої необхідності
Масло	0,58	1,11	0,38	У 2010 і 2012 роках нормальний товар першої необхідності, у 2011 році предмет розкоші
Цукор (включаючи цукор, використаний на кондитерські вироби), мед	0,29	0,52	0,20	Нормальний товар першої необхідності
Картопля	0,00	0,25	-0,01	У 2012 і 2010 роках другорядний товар
Овочі і баштанні (кавуни і дині)	1,80	-2,60	0,74	Нормальний товар першої необхідності
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	0,74	1,14	0,59	У 2010 і 2012 роках нормальний товар першої необхідності, у 2011 році предмет розкоші
Хліб і хлібопродукти	0,08	0,19	-0,01	У 2011 і 2012 роках нормальний товар першої необхідності, у 2010 році другорядний товар

Розраховано за [1].

Таблиця 4. Середні ланцюгові коефіцієнти еластичності по ціні

Групи продуктів	2012	2011	2010
М'ясо і м'ясопродукти	5,34	-5,24	1,13
Молоко і сир	-0,09	0,50	1,51
Риба і рибопродукти	0,35	-0,25	0,01
Яйця	-0,73	0,00	0,10
Олія та інші олійні жири	-0,11	-0,61	0,03
Масло	-0,32	-0,95	-0,50
Цукор (включаючи цукор, використаний на кондитерські вироби), мед	-2,74	-0,87	-0,39
Картопля	-2,35	-2,71	2,29
Овочі і баштанні (кавуни і дині)	0,32	0,64	0,16
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	-0,03	2,75	4,40
Хліб і хлібопродукти	-0,02	-0,39	0,72

Розраховано за [1].

У табл. 4 показані середні ланцюгові коефіцієнти еластичності по ціні. Їхні значення не завжди мають від'ємний характер, хоча ринок не на всі групи продуктів харчування ненасичений. Із цього можна зробити висновок, що зменшення ціни стійко визиває зростання споживання по всіх досліджуваних роках по таких продуктах харчування: масло, цукор (включаючи цукор, використаний на кондитерські вироби), мед. У 2012 році ціна вплинула на споживання таких продуктів: молоко і сир, яйця, олія та інші олійні жири, масло, цукор (включаючи цукор, використаний на кондитерські вироби), мед, картопля, фрукти, ягоди, горіхи, виноград і хліб і хлібопродукти. У 2012 році ціна не вплинула на споживання м'яса і м'ясопродуктів, риби і рибопродуктів і овочів і баштанних (кавунів і динь).

Висока еластичність попиту по ціні по деяких видах продуктів означає, що виробники практично вичерпали можливості збільшення виручки за рахунок підвищення цін і можуть отримати додатковий прибуток лише при зменшенні цін та відповідному зростанні обсягу продажів. Проте такий шлях іноді є неможливим через високі витрати виробників харчової продукції, внаслідок чого можливості збільшення доходів для фінансування розвитку галузі за рахунок маневрування цінами практично вичерпані.

Порівняння того, як вплинули зміна ціни і доходів на споживання окремих продуктів харчування, можна за допо-

могою факторного аналізу, який подано в табл. 5. Так, за 2010–2012 роки не відбулося змін у споживанні м'яса і м'ясопродуктів, яєць і олії. В 2011 році споживання молока і молокопродуктів зменшилося по відношенню до 2010 року на 0,1 кг на місяць на одну особу, і це відбулося за рахунок зростання ціни – зменшення на 5,63 кг і за рахунок зростання сукупних витрат на харчування цього продукту – зростання на 5,53 кг на місяць. У 2012 році споживання молока і молокопродуктів зросло по відношенню до 2011 року на 0,2 кг на місяць на одну особу, і це відбулося за рахунок зростання ціни – зменшення на 0,68 кг і за рахунок зростання сукупних витрат на харчування цього продукту – зростання на 0,88 кг на місяць.

Зменшення споживання риби і рибопродуктів, масла у 2011 році порівняно з 2010 роком відбулося в більшому ступені за рахунок зростання ціни, ніж за рахунок зростання доходів. Зростання споживання цукру, картоплі і овочів у 2011 році порівняно із 2010 роком відбулося в більшому ступені за рахунок зростання доходів, ніж за рахунок зростання ціни. Зменшення споживання картоплі, овочів і хліба у 2012 році порівняно із 2011 роком обумовлено в більшому ступені зменшенням доходів ніж зростанням ціни. Зростання споживання фруктів у 2012 році порівняно із 2011 роком обумовлено в більшому ступені зростанням доходів.

Таблиця 5. Зміни в споживанні окремих груп продуктів у домогосподарствах у середньому на одну особу в залежності від змін цін і сукупних витрат на харчування

Групи продуктів	Зміна місячного споживання продукту, кг		За рахунок зміни:			
			ціни на одиницю продукції, грн.		сукупних витрат на харчування, грн. на одну особу у середньому на місяць	
	2011/2010	2012/2011	2011/2010	2012/2011	2011/2010	2012/2011
М'ясо і м'ясопродукти	0	0	-1,53	-0,45	1,53	0,45
Молоко і сир	-0,1	0,2	-5,63	-0,68	5,53	0,88
Риба і рибопродукти	-0,1	0	-0,67	-0,18	0,57	0,18
Яйця	0	0	-5,12	-3,38	5,12	3,38
Олія та інші олійні жири	0	0	-1,08	-0,02	1,08	0,02
Масло	-0,1	0	-0,25	-0,01	0,15	0,01
Цукор (включаючи цукор, використаний на кондитерські вироби), мед,	0,1	0	-0,97	0,21	1,07	-0,21
Картопля	0,1	-0,1	-2,27	3,38	2,37	-3,48
Овочі і баштанні (кавуні і дині)	0,6	0,1	-2,68	0,95	3,28	-0,89
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	0	0,1	-1,69	-0,15	1,69	0,25
Хліб і хлібопродукти	0	-0,1	4,05	0	-4,05	-0,1

Розраховано за [1].

Висновки

Аналіз конкурентного середовища виступає основою формування обґрунтованої і адекватної ринковим умовам конкурентної стратегії розвитку підприємств. Дослідження попиту – є однією з найбільш вагомих складових ринкової кон'юнктури і відповідно основою для характеристики стану конкурентного середовища і його змін. Коефіцієнти еластичності попиту по доходу і ціні на продовольчі товари свідчать про стан розвитку ринку і конкуренцію на окремих сегментах функціонування підприємств харчової промисловості.

Зниження коефіцієнтів еластичності попиту за доходом говорить про підвищення рівня конкуренції на ринку, зростання вимог споживачів до якості продовольчих товарів, способів (каналів) їх продажу. Зниження коефіцієнтів еластичності попиту за ціною говорить про чутливість споживачів до задоволення власних потреб, про їх купівельну спроможність, важливість даного продукту для нормального функціонування людини.

Проведене дослідження коефіцієнтів еластичності попиту за доходом і ціною свідчить про підвищення рівня задоволення потреб населення України в основних продуктах харчування і в той же час про зростання конкуренції між їх виробниками. В той же час спостерігається недостатнє споживання м'ясної і молочної продукції і продуктів з них. Дослідження коефіцієнтів еластичності по децильних групах дозволить краще розуміти поведінку різних споживачів щодо покупки даного продукту харчування. Середні коефіцієнти еластичності по доходу на м'ясо і м'ясопродукти свідчать про те, що це нормальний товар першої необхідності і за умов

ненасиченості ринку його виробництво має зростати у відповідності з рівнем задоволення населення. Середні коефіцієнти еластичності по ціні на м'ясо і м'ясопродукти свідчать про те, що ціна не є вирішальним фактором у плані задоволення потреб порівняно з доходом громадян. Хоча в певних децильних групах ціна і виступає важливим фактором задоволення потреб. З одного боку, існує доцільність для виробників і необхідність для суспільства збільшувати обсяги пропозиції цих товарів на вітчизняному ринку. З іншого боку, споживачі уважно і ретельно оцінюють якість і ціну м'яса і м'ясопродуктів, і ця характеристика конкурентного середовища повинна враховуватися виробниками.

Список використаних джерел

1. Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). – Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]: // www.ukrstat.gov.ua
2. Одінцов М.М. Формування попиту на продукти харчування // Економіка АПК. – 2009 – №10. – С. 11–115.
3. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 419 с.
4. Крамченко Л.І. Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посіб. друге видання виправлене та доповнене. – Львів: «Новий світ–2000», 2007. – 296 с.
5. Гордуновський О.М. Особливості формування вітчизняного ринку споживчих товарів. – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2568>.

Л.Г. ШИМОРГУН,

професор кафедри менеджменту та економіки, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтва

Основні пріоритети організації навчального процесу у вищих навчальних закладах відповідно до нового Закону України «Про вищу освіту»

У статті представлений порівняльний аналіз реалізації державної політики в галузі освіти в Україні та найбільш розвинутих країнах світу, наведено висновки щодо діяльності людей, які здобували знання за існуючими моделями освіти, що привело систему освіти до глибокої кризи.

Наведено пропозиції щодо основних пріоритетів організації навчального процесу в контексті нового Закону України «Про вищу освіту» та входження України в європейський освітній простір.

Ключові слова: вища освіта, державна політика у сфері вищої освіти, Болонський процес, моделі освіти, пріоритети організації освітнього процесу, гуманітарно-духовна складова освітніх моделей, екологізація навчання, інформатизація навчання.

Л.Г. ШИМОРГУН,

професор, кафедра менеджменту та економіки, Национальная академия руководящих кадров культуры и искусства

Основные приоритеты организации учебного процесса в высших учебных заведениях в соответствии с новым Законом Украины «О высшем образовании»

В статье представлен сравнительный анализ реализации государственной политики в отрасли образования в Украине и наиболее развитых странах мира, приведены выводы относительно деятельности людей, получивших образование по существующим моделям образования, что привело систему образования к глубокому кризису. Даны предложения в отношении основных приоритетов организации учебного процесса в контексте нового Закона Украины «О высшем образовании» и вхождения Украины в европейское образовательное пространство.

Ключевые слова: высшее образование, государственная политика в сфере высшего образования, Болонский процесс, модели образования, приоритеты организации образовательного процесса, гуманитарно-духовная составляющая образовательных моделей, экологизация обучения, информатизация обучения.

L. SHMORGUN,

professor, National academy of managerial staff of culture and arts

The main priorities of the educational process in higher educational institutions under the new Law of Ukraine «On Higher Education»

This article presents a comparative analysis of the implementation of the state policy in education in Ukraine and most developed countries, a conclusion was reached about the fact that the activities of people educated following the existing models led the system of education into a deep crisis.

Author presents a set of proposals regarding main priorities of the educational process in the context of the new Law of Ukraine "On Higher Education" and Ukraine's entry into the European educational space.

Keywords: higher education, public policy in higher education, the Bologna process, model of education, the priorities of the educational process, humanitarian-spiritual component of educational models, ecologization of studies, informatization of studies.

Постановка проблеми. Важливим етапом трансформації нашого суспільства є побудова соціально орієнтованої економіки (в перспективі – і постіндустріального суспільства). Стратегічний курс цієї побудови – інноваційна модель розвитку України. Головною складовою успішної реалізації цієї моделі є зростання інтелектуального потенціалу нашої нації. Людина з реальною вищою освітою здатна продукувати нові знання, а не тільки використовувати отримані у середній та вищих школах. Разом із тим темпи зростання частки населення з вищою освітою в Україні одні з найнижчих в Європі.

Проблема підвищення рівня якості освіти в Україні полягає в неналежному фінансуванні і неналежній організації навчального процесу у вищих навчальних закладах, що гальмує входження нашої освіти в європейський освітній простір

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження щодо розвитку освіти і науки в Україні, і зокрема організації навчального процесу у вищих навчальних закладах,

відповідно до основних положень Болонського процесу проводили відомі українські фахівці під керівництвом академіка В.М. Гейця, а також НАПН України В.Г. Кремінь, В.П. Андрущенко, професори С.М. Ніколаєнко, Б.Д. Руденко, С.І. Сербрянський, С.І. Гончаров.

Значний внесок у розробку і прийняття Закону України «Про вищу освіту» зробили такі науковці, як Л.М. Гриневич, С.М. Квіт. Положення цього закону в значній мірі спрямовують входження нашої системи освіти в європейський освітній простір.

Негативні явища в системі освіти потребують подальших досліджень у напрямі розробки ефективної освітньої моделі XXI ст.

Мета статті – аналіз стану державної політики у галузі освіти, науки та визначення основних пріоритетів для розробки ефективної освітньої моделі.

Виклад основного матеріалу. В контексті підписаної угоди щодо асоційованого членства України в ЄС дослідження і

публікації українських фахівців були зорієнтовані в значній мірі на аналіз у проведенні вітчизняної державної політики в галузі освіти, науки і найбільш розвинених країн Європи і світу.

Так, за дуже великої різниці у ВВП у розвинених країнах витрати на освіту на початку 90-х років у Франції дорівнювали – 7,1%, в Японії – 6,3%, США – 6,1%. В Україні ж у 2013 році на відповідні цілі витрачалося понад 4,0%. Різниця в абсолютних витратах на душу населення буде значно більшою. Якщо в США відповідні витрати становлять \$2057, у Франції – \$1216, у Німеччині – \$859, то в Україні – усього \$83. Причому витрати на освіту в розвинених країнах увесь час збільшуються. В Україні відзначається протилежна тенденція. Розрахунки свідчать, що за умов сприятливого економічного розвитку і за виконання конституційних норм безкоштовними в Україні можуть бути 20–25% освіти і 15–20% медичного обслуговування. Може трапитися, що практично все державне фінансування буде спрямовано на початкову та середню освіту, що призведе до загрозливої ситуації, коли вища освіта стане доступною для багатой та середньозабезпеченої частки суспільства. Це становитиме 10–15% випускників шкіл проти 38% в Україні у 1997 році, 63% – у США, 67,3% – у Канаді, 34,7% – у Франції.

У стратегічному плані втрата доступу до вищої освіти для переважної частини населення позбавить Україну будь-яких планів мати перспективи постіндустріального розвитку в XXI ст. Найближчими роками бюджетні асигнування на освіту в розрахунку на душу населення слід збільшити принаймні в 2–2,5 рази. А джерелом покриття таких видатків могли б стати доходи від «виходу на світло» тіньової економіки.

В Україні не ведеться робота з узгодження підготовки випускників вищої школи з потребами економіки у фахівців.

Відомо, що на початку XXI ст. міжнародні корпорації, транснаціональні компанії зокрема, стають основними суб'єктами світової економіки і ведуть підготовку необхідних кадрів власними зусиллями. З цією метою багато корпорацій створюють спеціальні університети. За даними дослідницької компанії Corporate University Exchange (спеціалізується на аналізі даних у сфері корпоративної освіти) кількість таких університетів за період з 1994 по 2004 рік у розвинених країнах збільшилася у чотири рази – до 1600. Якщо така тенденція збережеться, до 2020 року корпоративних університетів буде більше, ніж звичайних.

Послуги освіти в сучасному світі перетворюються на експортний товар. Великобританія за рахунок навчання в її вузах іноземних студентів (8,6% від їхньої загальної кількості) отримує щорічний дохід у 12 млрд. ф. ст. У США кількість іноземних студентів сягає 30,2% від загальної їх чисельності. Потенціал України оцінюється у \$800 млн. на рік.

В Японії на 100 випускників середніх шкіл припадає 65 місць у вищій школі, в США – 60, у Франції – 55, в Україні – 22. А оскільки світ стає людиноцентристським, то індивідуальний розвиток людини, особистості – основний показник прогресу. Який же інтелектуальний потенціал України? Тільки близько 15% українців мають вищу освіту, тоді як високотехнологічні країни мають 40–60 відсотків громадян із вищою освітою. Як результат – в Україні інноваційна продукція становить лише 7% від загального промислового виробництва, а у високотехнологічних країнах – 80–90%.

Відомо, якщо на науку виділяється менше 2% ВВП, розпочинаються руйнівні процеси не лише в самій науці, а й в економіці і суспільстві в цілому. В Ізраїлі на науку виділяється 3,5% ВВП, в Японії – 2,8%, в США – 2,2%, а в Україні – менше 1%. Це притому, що керівництво України всебічний розвиток освіти і науки віднесло до найвищих національних пріоритетів, оскільки вони – основа інноваційного розвитку.

Яким же чином реалізувати названі найвищі національні пріоритети? Зрозуміло, що потрібне належне фінансування. Але якої ж моделі освіти дотримуватись? Для того щоб об'єктивно відповісти на це питання, доцільно звернутися до основних висновків результатів діяльності людства у XX ст. До них можна віднести такі:

1. Найсуттєвіша риса XX століття – створення людством смертельної загрози своєму існуванню, наближення до межі повного самознищення.

2. Дальший поступ суспільства на засадах, на яких воно розвивалося від найдавніших часів і до наших днів, уже неможливий. Тому, що, по-перше, майже повністю вичерпані рекреаційні можливості глобальної соціоприродної системи «суспільство – природа», а по-друге, ступінь деформації природних властивостей оточуючого середовища величезний, а екологічна місткість повітряного середовища, ґрунту та водоймищ надзвичайно мала.

(Екологічна місткість – величина додаткового антропогенного навантаження на екосистему яка знешкоджується екосистемою шляхом саморегуляції, самоочищення та самовідновлення, не порушуючи при цьому оптимальний режим свого функціонування.)

Що ж призвело до такого стану? Висновок ми вбачаємо в такому: діяльність людей, які здобували знання за існуючими моделями освіти, привела середовище їх проживання до катастрофічного стану і поставила під загрозу подальше існування всього живого на планеті Земля. Чому так сталося? Тому, що діючі моделі освіти весь час збагачували знання (як зробити кам'яну сокиру, велосипед, трактор, літак, комп'ютер, космічний апарат тощо), але свідомості людини практично не змінювали, тобто не змінювали філософію її життя.

На наш погляд, земляни ніколи не мали і поки що не мають такої моделі освіти, з допомогою якої можна було б забезпечувати як завгодно тривале існування людини як біологічного виду *Homo Sapiens* на планеті Земля.

Усі існуючі моделі освіти таких знань не давали.

Тому в наш час система освіти перебуває, за визначенням світових експертів, у глибокій кризі. З метою її подолання і розробки ефективної освітньої моделі XXI століття оголошено ЮНЕСКО «століттям освіти». Триває пошук моделі XXI століття. Яке місце займає в цьому пошуку Болонський процес, на який так багато надій покладають освітяни України?

Суть Болонського процесу і також нового Закону України «Про вищу освіту» полягає у формуванні на перспективу загальноєвропейської системи вищої освіти, яка ґрунтується на спільності фундаментальних принципів функціонування.

Однією з головних причин, що зумовили даний процес, є докорінні перетворення в економічних системах всіх розвинених країн, небувала за масштабами революція в економічній сфері, перехід людства від індустріальних до науково-інформаційних технологій. Не загроза знищення життя на плане-

ті, а виклик сьогодення: глобалізація суспільного розвитку, спільне економічне поле, інформаційний простір і ринок праці – ось що викликало до життя Болонський процес. Болонський процес та Закон України «Про вищу освіту» – це суттєві кроки до входження освіти нашої держави в європейський освітній простір. Цей процес органічно поєднується зі стратегічним курсом України на інтеграцію до Європейського Союзу, забезпечення всебічного входження України в європейський політичний, економічний і правовий простір. Тому як потреба сьогодення – Болонський процес доцільний. Доцільний тому, що унормовує освіту для того, щоб дипломи наших випускників визнавали у світі, щоб європейці вчилися у нас, а ми – у них, щоб, наприклад, дипломовані наші інженери не працювали малярами–штукатурами за кордоном. Зближення різних освітянських шкіл, уніфікація організації навчального процесу, формування єдиного освітнього простору відбувається тут у рамках удосконалення існуючих моделей освіти. Ми вже звертали увагу на те, що всі існуючі моделі освіти не витримують критики з точки зору збереження життя на Землі.

Тобто Болонський процес, європейська модель освіти (також як і американська, російська та і всі інші, які є сьогодні) – це ще не модель освіти XXI століття. Діяльність людей, які здобули знання відповідно до цих моделей, привела середовище проживання землян до катастрофічного стану.

Яким же вимогам, на наш погляд, повинна відповідати модель освіти XXI століття? Наведемо деякі з них.

Перш за все, і це головне, вона повинна формувати новий тип світогляду, іншу, відмінну від минулих тисячоліть, філософію життя людини.

Суть нової філософії життя – нова поведінкова домінанта людини в природі і суспільстві, визначення розумної (достатньої) межі задоволення власних потреб, тобто обмеження споживацьких інстинктів, рух до ноосфери як тепер так і на віддалену перспективу.

На зміну праці як діяльності, що продиктована виключно матеріальною необхідністю, має прийти активність, умотивоване бажання людини розкрити себе відповідно до власної внутрішньої природи. Ідеться про зміну ціннісних пріоритетів людини, створення такої ситуації, коли головним устремлінням особистості стає вдосконалення її внутрішнього, духовного потенціалу. Завдання – надзвичайно складне. Саме тому пріоритетом освітянської моделі XXI століття має бути гуманізація навчання, формування нового типу особистості, що своєю діяльністю створить новий тип культури. В навчальному процесі ми повинні кардинально посилити гуманітарно–духовну складову і добитись пріоритетності засад моральності та духовності поруч з професіоналізмом.

Процес формування нового світогляду, нової філософії життя починається у сім'ї, продовжується у дитячому садку, школі, вузі тощо. На кожному етапі мають реалізуватись ті чи інші цілі. До фундаментальних цілей вищої освіти доцільно віднести:

- відтворення культури і духовності суспільства у всіх формах і проявах як умови відтворення суспільного інтелекту;
- випереджувальний розвиток людини і формування духовних якостей, виховання загальнолюдських моральних якостей;
- зміщення акцентів у навчанні та вихованні з фахових знань студента на його особистості, людські якості.

Особисті якості людини мають стати цілями і умовами підготовки до майбутньої професійної діяльності та органічного входження нових поколінь у соціальне життя в усьому прояві його форм.

Другим пріоритетом моделі освіти XXI століття має стати екологізація навчання.

Природне середовище знаходиться в такому стані, що екологія як інтегрована дисципліна, яка поєднує всі природничі, точні, гуманітарні і соціальні науки, повинна стати лідером наук XXI століття, а екологізація мислення має бути природною формою діяльності.

Дія цього необхідна відповідна підготовка та міждисциплінарний підхід, коли в центрі стоїть загальнофілософський напрям – культура. Екологічні, як і інші глобальні проблеми, не вкладаються в традиційні рамки спеціалізації відповідно до предметів і професій. Вони повинні сприйматися на всіх рівнях – від локального до планетарного, причому сприйматися в контексті системного взаємозв'язку діючих на них сил. Ними має бути пронизаний весь навчально–виховний і науково–пошуковий процес у всіх закладах освіти.

Це важливо ще й тому, що парадигма інформаційного суспільства, на відміну від індустріального, ґрунтується на органічному тринітарному поєднанні економічної, соціальної й екологічної сфер, за визначальної ролі останньої.

Третій пріоритет моделі освіти XXI століття – інформатизація навчання. Цього вимагає інформаційна насиченість середовища життєдіяльності, лавиноподібний розвиток високих технологій, знань інформації та високий динамізм їх зміни.

Висновки

Названі пріоритети для моделі освіти XXI століття є визначальними. Впроваджуючи Болонську декларацію та реалізовуючи Закон України «Про вищу освіту», потрібно ці пріоритети реалізувати в повній мірі, тоді з часом сформується і модель освіти XXI століття. Україна буде спроможна достатньо швидко увійти до списку найбільш розвинених країн світу.

Звичайно, потрібно буде змінювати, удосконалювати, узагальнювати та уніфікувати принципи організації навчального процесу, технології опанування знань, типи взаємин між вчителем і учнем, викладачем і студентом тощо. Але в результаті людство зможе гармонізувати відносини з природним середовищем і забезпечити існування Homo Sapiens на планеті Земля як завгодно довго.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 №556–VII станом на 01.10.2014 / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид–во, 2014. – №37–38.
2. Гончаров С. Про деякі проблеми вищої та середньої освіти в Україні в контексті Європейської кредитно–трансферної системи навчання / С. Гончаров // Нова педагогічна думка. – 2012. – №1. – С. 14–19.
3. Серебрянський С. Стратегічні аспекти розвитку освіти в умовах інтеграції України в європейський освітній простір / С. Серебрянський // Вища школа. – 2013. – №4. – С. 7–14.
4. Індикатори діяльності та статистична оцінка розвитку ВНЗ: нові підходи та умови прийняття Закону України «Про вищу освіту» / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://cstat.asta.edu.ua>

Б. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. В.М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – С. 478–479.

Б. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / За ред. В.М. Гейця. – К.: Форт, 2000. – С. 193.

УДК 347.73

Т.В. ТУЧАК,

к.е.н., доцент кафедри податків і митної справи, Національний університет ДПСУ

Тенденції оподаткування багатства

У статті зроблена спроба з'ясування сутності багатства як об'єкта оподаткування. Окреслені форми оподаткування багатства. Визначено тенденції оподаткування заможних громадян. Розкриті позитивні та негативні риси оподаткування багатства.

Ключові слова: багатство, розкіш, активи, податок на майно, податок на спадщину, податок на приріст капіталу, податковий щит.

Т.В. ТУЧАК,

к.э.н., доцент кафедры налогов и таможенного дела, Национальный университет ГНСУ

Тенденции налогообложения богатства

В статье исследована суть богатства как объекта налогообложения. Очерчены формы налогообложения богатства. Сформулированы тенденции налогообложения богатых граждан. Раскрыты позитивные и негативные стороны налогообложения богатства.

Ключевые слова: богатство, роскошь, активы, налог на имущество, налог на наследство, налог на прирост капитала, налоговый щит.

T.V. TUCHAK,

PhD in Economics, docent of the tax and customs matters National University of State Tax Service

Trends in taxation of the wealth

The article is devoted to an essence of wealth in the role of taxation object. The forms of wealth taxation are considered. The tendencies of the rich people taxation are reformulated. Positive and negative aspects of the wealth taxation are revealed.

Keywords: wealth, luxury, assets, estate tax, inheritance tax, capital gain tax, tax shield.

Постановка проблеми. У 2012 році представниками влади та громадськістю активно обговорювався законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу щодо оподаткування багатства та предметів розкоші» (№10558). Варто зазначити, що ідея запровадження податку на багатство реалізувалась у декількох законопроєктах. Представники фракції «Батьківщина» Юрій Ганущак та Андрій Павловський представили законопроєкти №10558–1 та №10558–2; Комуністична партія – законопроєкт №10197. Кабінет Міністрів подав на розгляд проєкт №10558. Прото-типом законопроєкту став проєкт закону, запропонований тодішнім міністром соціальної політики Сергієм Тігіпко. Саме законопроєкт Кабміну взяли за основу для розгляду на сесії Верховної Ради. Ознайомитись зі змістом проєкту допомо-же розгляд параметрів оподаткування багатства та предме-тів розкоші (табл. 1).

Вказаний законопроєкт неодноразово доопрацьовували. Якщо у представленому варіанті базою оподаткування неру-хомості вважається площа квартири, то в оновленому додат-ково вводять критерій вартості. Проте, незважаючи на удо-сконалення, проєкт не було затверджено Верховною Радою.

Поданий законопроєкт у цілому був негативно сприйнятий аналітиками та експертами. Серед його найбільших недо-ліків вказують на непродуманість механізму адмініструван-ня податку. Зокрема, не визначена роль податкового аген-та при сплаті податку, не прописаний процес нарахування, утримання та сплати податку, якщо набувачем є фізична особа – підприємець та інші.

У згаданих законопроєктах не приділено уваги самим дефініціям «багатство», «розкіш», однак, розписані окре-мі предмети, які відносяться до них: об'єкти житлової не-рухомості, земельні ділянки, окремі засоби пересування, коштовності, аксесуари, зброя, предмети мистецтва та ко-лекціонування, хутро, телефони тощо.

Натомість на початку 2014 року прем'єр–міністр Арсеній Яценюк оприлюднив ініціативу Кабінету Міністрів щодо запро-вадження податку на багатство з доходів понад 300 тис. грн. у розмірі 20% та понад 500 тис. грн. – 25% (за попередніми підрахунками до категорії найбагатших можна віднести 1,7% українців). Отже, якщо в уряді В.Ф. Януковича багатство асоці-ювалось першою чергою з рухомою та нерухомою власністю, то в новому уряді – з величиною доходу. За словами міністра економічного розвитку і торгівлі України Павла Шеремети, сьогодні у Податковому кодексі немає чіткого визначення, які люди вважаються багатими чи бідними, але відтепер багати-ми вважатимуться люди, які мають більше 40 мінімальних за-робітних плат. Серед вітчизняних законодавців та державних діячів спостерігається необґрунтоване, інтуїтивне визначен-ня критеріїв багатства, яке вважається неприйнятним у сфері права та фіску. Тому природа багатства потребує детального дослідження, а форми його оподаткування – уточнення.

Унаслідок кризових процесів у вітчизняній фінансово–еко-номічній і політичній сферах виникли проблеми наповнення бюджетів, бюджетного дефіциту, державного боргу. Це спо-нукає науковців та державних діячів до пошуку нових та удо-сконалення існуючих форм оподаткування з метою компен-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сації нестачі фінансових ресурсів. Серед резонансних новацій можна назвати пропозицію щодо оподаткування багатства та предметів розкоші. Проте різноманіття запропонованих ідей демонструє, що на законодавчому рівні не закріплене тлумачення понять «багатство», «розкіш» та не висвітлені критерії виокремлення категорії платників однойменного податку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні засади оподаткування майна (багатства) висвітлені у працях В.Л. Андрущенко, В.М. Суторміної, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, А.І. Крисоватого. Проблемам та перспективам запровадження податку на багатство в Україні приділено увагу у працях вітчизняних науковців І.О. Луніної, А.С. Кравчуна, П.О. Нікіфорова. Поряд із цим проблема оподаткування багатства не знайшла достатнього відображення у наукових дослідженнях.

Мета статті – дослідження сутності багатства, з'ясування світових та вітчизняних тенденцій та форм оподаткування багатства, окреслення переваг та недоліків оподаткування предметів розкоші.

Виклад основного матеріалу. Класики економічної думки Адам Сміт та Давід Рікардо ототожнювали багатство з майном і трактували його як сукупність предметів, які слугують для задоволення потреб і знаходяться у власності окремої особи, групи осіб або цілого народу. Але в нашому розумінні багатство асоціюється не просто з майном, а зі значним за своїм розміром майном. Проте поняття багатства відносне і пов'язане із середовищем існування людини. Не можна погодитись з ототожненням багатства платника податків та багатства народу. Об'єктом оподаткування податку на багатство, без сумніву, виступає багатство фізичної або юридичної особи, а не народу чи нації. Поняття національного багатства потребує окремого розгляду та наукової інтерпретації.

Податковий кодекс визначає, що об'єктом оподаткування можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством. Кожен з окреслених елементів може бути компонентом багатства та розкоші, складним виявляється визначення критеріїв багатства та форм його оподаткування.

Словник сучасної економіки Макміллана трактує багатство (wealth), як усе, що має ринкову цінність і спроможне приносити дохід. Це фізичні блага і активи, фінансові активи і особисті навички (матеріальне і нематеріальне багатство) [8].

Без сумніву, багатство, що в ряді життєвих ситуацій асоціюється з розкішшю, – це серйозна економічна, соціальна, моральна категорія і проблема. Першою чергою розкіш асоціюється з предметами і послугами, споживання яких не належить до безумовно необхідних, але засвідчує високу платоспроможність споживачів [1, с. 66].

З податками на розкіш та багатство пов'язують реалізацію ідеалів справедливості в оподаткуванні. Справедливе оподаткування базується на концепціях справедливості та платоспроможності. В науці прийнято використовувати три варіанти використання принципу платоспроможності: рівної абсолютної жертви, рівної відносної жертви та рівної граничної жертви. За першого варіанта втрата корисності за абсолютною величиною має бути рівною для всіх осіб. За другого – незмінними залишаються відносні позиції платників податків після їх сплати. За третього – зниження граничної корисності, зумовлене сплатою податків, для всіх осіб має бути рівним. В останній час зі справедливістю оподаткування ідентифікується принцип відносної, а не абсолютної жертви. Принцип відносної жертви базується на критеріях горизонтальної та вертикальної рівності. Стягнення податку на багатство відповідає також принципу еквівалентності (вигоди). Оскільки вартість нерухомого майна значною мірою залежить від розвитку інфраструктури, благоустрою населеного пункту за місцем її розташування [5, с. 22]. В українському варіанті податок на багатство ігнорує вартісну оцінку нерухомості, що не відповідає економічній суті податку, і порушує принципи платоспроможності та еквівалентності.

Індикаторами багатства можуть слугувати майно, дохід і споживання. В теорії оподаткування податки на багатство ототожнюються першою чергою з податками на майно. У даному контексті важливо окреслити складові системи майнового оподаткування (див. рис.).

Погоджуємось з думкою А.С. Кравчуна, що на теоретичному рівні відсутній єдиний підхід до використання понять–

Таблиця 1. Параметри оподаткування багатства та предметів розкоші (згідно з проектом закону №10558)

Об'єкти оподаткування	Ставки податку
Квартира, загальна площа якої перевищує 200 кв. м	2% розміру мінімальної заробітної плати за 1 кв. м загальної площі об'єкта нерухомості
Дачний або садовий будинок, котедж або житловий будинок садибного типу, загальна площа якого перевищує 500 кв. м	
Об'єкти житлової нерухомості, що перебувають у власності одного платника податку, загальна площа яких перевищує 600 кв. м	
Легкові автомобілі з об'ємом циліндрів двигуна понад 3990 куб. см	40% їх вартості під час придбання на митній території України або ввезення на митну територію України з урахуванням ПДВ
Мотоцикли з об'ємом циліндрів двигуна понад 995 куб. см	
Судна, оснащені стаціонарним або підвісним двигуном (двигунами) потужністю понад 75 кВт	10% вартості під час придбання на митній території України або ввезення на митну територію України з урахуванням ПДВ
Літаки і вертольоти	
Вироби з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, годинники, мобільні телефони вартістю понад 50 розмірів мінімальної заробітної плати	
Зброя вартістю понад 20 розмірів мінімальної заробітної плати	
Вироби з хутра вартістю понад 40 розмірів мінімальної заробітної плати	
Предмети мистецтва, колекціонування та антикваріату вартістю понад 50 розмірів мінімальної заробітної плати	

Складено автором на основі [7].



Система майнового оподаткування

Складено автором на основі [9].

ного апарату щодо оподаткування майна. З огляду на наявні в літературі погляди можна виокремити два підходи. Згідно з першим майнові податки у широкому розумінні включають усю сукупність податків, пов'язаних із майном, у тому числі з господарськими операціями з майном, у результаті яких особа одержує дохід. Відповідно до другого – майнові податки мають своїм об'єктом виключно майно, незалежно від того, чи є воно джерелом доходу [4].

У міжнародній податковій практиці до об'єкта оподаткування податком на багатство відноситься загальна вартість особистих активів, що включає житло та інші споруди, банківські депозити, грошові фонди, страхові і нематеріальні збереження. Як правило, із вартості багатства вираховується сума іпотеки. Це класична модель податку на чисту вартість майна.

Лідером в оподаткуванні багатих громадян вважають Францію. Так званий класичний податок на багатство (табл. 2) там існує з 1981 року.

Дані, представлені у табл. 2, демонструють, що у Франції спостерігається тенденція до зниження загального рівня оподаткування активів при деякому підвищенні неоподаткованого мінімуму багатства у зв'язку з інфляцією.

Базою оподаткування для резидентів є чиста вартість активів, що перебувають не лише у Франції, а й за межами країни. До оподатковуваних активів належать: нерухоме майно, автомобілі та інші транспортні засоби; меблі (крім пам'яток старовини й антикваріату), виїзні коні, ювелірні вироби, акції й облігації, викупна вартість сертифікатів страхування житла. Не оподатковуються активи, необхідні для ведення бізнесу; твори мистецтва та пам'ятки старовини, старіші за 100

років; заощадження в пенсійних фондах, а також портфельні інвестиції та готівка нерезидентів [5, с. 25].

Важливо зауважити, що з 2006 року у Франції запроваджено оригінальне нововведення – так званий податковий щит, яким визначено верхній ліміт сумарної величини податкового зобов'язання. Він передбачає, що сума чотирьох прямих особистих податків (на доходи, на багатство, на соціальне страхування, місцевих податків на нерухомість) не може перевищувати 50% (з 2013 року 75%). Податковий щит можна вважати за соціальну пільгу для тих категорій платників, які: володіють власністю, що не приносить доходу; вартість чийх активів швидко піднімається в результаті зростання цін; або тих, хто не будучи багатим володіє дорогим житлом і відповідно платить високий податок на нерухомість [2, с. 118]. Максимальна ставка оподаткування особистих доходів вище 200 євро у Франції станом на 2014 рік становить 45%. Доходи від майна становлять у Франції близько 8,6% усіх податкових надходжень.

Податок на чисте багатство (майно) стягується ще у ряді європейських держав, зокрема в Іспанії, Норвегії, Швейцарії та Угорщині.

Рятувати економіку за допомогою багатих намагаються і в інших державах. Наприклад, у Бельгії максимальна ставка прибуткового податку становить 50%, у Фінляндії – 31%. Прогресивна шкала податку на майно (ідеться про активи, сукупна вартість яких становить певну суму) введено в Італії, Аргентині, Норвегії, Індії та ін. [3]. Згідно зі статистикою аудиторів аналітичної фірми KPMG, а також Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) податки на майно

Таблиця 2. Шкала ставок податку на багатство у Франції

2010 рік		2013 рік	
Вартість майна, тис. євро	Ставки, %	Вартість майна, тис. євро	Ставки, %
0–790	0	0–800	0
790–1290	0,55	800–1300	0,50
1290–2530	0,75	1300–2570	0,70
2530–3980	1	2570–5000	1
3980–7600	1,3	5000–10000	1,25
7600–16 540	1,65	Вище 10000	1,5
Вище 16 540	1,8		

Джерело: [11].

приносять в бюджети європейських держав у середньому від 0,05 до 5% фіскальних зборів. У Німеччині податки на майно і спадщину становлять 2,8% усіх стягнених податків [10].

У деяких країнах податки на багатство стягувалися певний час, але були відмінені. Зокрема, у США податок на розкіш запровадили у 1991 році у формі підвищеного акцизного податку на яхти, літаки, хутра, ювелірні вироби, елітні марки автомобілів. Через два роки податок скасували через його недоцільність з фіскальної, соціально та економічної точок зору: американці почали масово виводити своє багатство за кордон, скоротилися обсяги бізнесу. Від податків на багатство відмовилися: Австрія – у 1994 році; Данія, Німеччина – у 1997 році; Нідерланди – у 2001 році; Фінляндія – у 2006 році; Швеція – у 2007 році; Ісландія – у 2007 році; Греція – у 2009 році [5, с. 26]. Взагалі податки на багатство широко використовувались у багатьох країнах світу до кінця XX століття, коли домінувала ідея інтенсивного оподаткування заможних верств населення.

Висновки

Отже, у більшості демократичних держав світу співвідношення між багатими і бідними верствами населення регулюється шляхом використання гнучкої системи оподаткування. Одним з її інструментів є податок на окремі види майна та багатство. В той самий час у ряді інших розвинених країн існує стійка тенденція до відмови від податків на багатство та заміни їх більш прозорими майновими податками [6].

Питання запровадження податку на розкіш в Україні залишається дискусійним. Перевагами даного податку можна вважати перерозподіл багатства всередині країни, додаткове джерело доходів бюджету. Крім того, податки на багатство не справляють деформуючого впливу на працю та інвестиції, що набуває особливої актуальності в умовах глобалізації. Аргументом за впровадження податку на багатство можна вважати зростання диференціації доходів населення, зростання концентрації майна, що породжує соціальну нестабільність і неефективне використання ресурсів національної економіки. Серед недоліків оподаткування багатства можна виділити порушення конституційних норм рівності платників перед законом, посилення тягаря подвійного оподаткування (дублює податок на нерухомість, спадщину).

В умовах загострення світової економічної ситуації соціальна справедливість вимагає, щоб заможні громадяни платили більше, ніж бідні. Якщо прогресивне оподаткування доходів

давно використовується як інструмент справедливості в оподаткуванні, то доцільність податків на розкіш викликає сумнів. Українська модель оподаткування розкоші не відповідає сутності багатства, адже не враховує платоспроможність платника і потенціал використання власності як джерела доходу. Недарма німецький економіст Вільгельм Фокке вважав податки на розкіш не більш ніж «політичним лицемірством».

Список використаних джерел

1. Андрущенко В.Л., Тучак Т.В. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція): [монографія] / В.Л. Андрущенко, Т.В. Тучак. – К.: Алерта, 2013. – 384 с. – С. 662.
2. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних держав: Навч. посібник / Андрущенко В.Л., Варналій З.С., Прокопенко І.А., Тучак Т.В. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – С. 117–118.
3. Ковальсий В. Податок на багатство [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imzak.org.ua/articles/article/id/2601>
4. Кравчун А.С. Оподаткування предметів розкоші в Україні: стан та перспективи / А.С. Кравчун // Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». – 2012. – № 1(5): [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2012/n1/12kasstp.pdf>
5. Луніна І.О. Оподаткування багатства: міжнародний досвід та уроки для України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2013. – № 2. – С. 21–31.
6. Нікіфоров П.О. Переваги та недоліки застосування фінансового інструменту податків на багатство / П.О. Нікіфоров, О.Я. Мельник // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал. – 2010. – № 2. – С. 93–96.
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші: проект Закону України № 10558 від 05.06.2012 [Електрон. ресурс] / Офіційний портал Верховної ради України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=10558&skl=7
8. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / Пер. з англ. – К.: АртЕк, 2000. – 640 с.
9. Соколовська А.М. Основи теорії податків: Навч. посіб. / А.М. Соколовська – К.: 2010. – 326 с.
10. Чому важко ввести податок на багатих [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ipress.ua/mainmedia/chomu_tak_vazhko_vvesty_podatok_na_bagatyh_9568.html
11. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.french-property.com/guides/france/finance-taxation/taxation/wealth-tax/rate/>

О.А. ОСАДЧА,

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

Головні напрямки побудови системи партнерських відносин між банком та сільськогосподарськими товаровиробниками

У процесі господарської діяльності практично у кожного сільськогосподарського підприємства виникає необхідність отримання кредиту. Об'єктивна необхідність у кредитуванні обумовлена особливістю сільськогосподарського виробництва, для якого найбільш властиві сезонність, залежність від природних умов і стихійних сил природи, великий розрив між часом вкладення коштів і їхнім поверненням після реалізації продукції, висока капіталомісткість, порівняно низька фондовіддача. Важливим аспектом співпраці сільськогосподарських товаровиробників та вітчизняних комерційних банків у сучасних умовах та на перспективу є комплексне стратегічне партнерство.

Ключові слова: комерційний банк, сільськогосподарський товаровиробник, партнерство, забезпечення.

Главные направления построения системы партнерских отношений между банком и сельскохозяйственными товаропроизводителями

В процессе хозяйственной деятельности практически у каждого сельскохозяйственного предприятия возникает необходимость получения кредита. Объективная необходимость в кредитовании обусловлена особенностью сельскохозяйственного производства, которому наиболее свойственны сезонность, зависимость от природных условий и стихийных сил природы, большой разрыв между временем вложения средств и их возвратом после реализации продукции, высокая капиталоемкость, сравнительно низкая фондоотдача. Важным аспектом сотрудничества сельскохозяйственных товаропроизводителей и отечественных коммерческих банков в современных условиях и на перспективу является комплексное стратегическое партнерство.

Ключевые слова: коммерческий банк, сельскохозяйственный товаропроизводитель, партнерство, обеспечение.

O.A. OSADCHA,

PhD in economic sciences senior lecturer in finance and financial and economic security,
Ukrainian State University of Finance and International Trade

The main directions of constructing a system of partnership between the Bank and agricultural producers. In the course of economic activity almost every agricultural enterprise you need to get credit

Objective necessity in lending due to the feature of agricultural production, for which the most typical seasonality, dependence on natural conditions and natural forces of nature, a large gap between investments and their return after the implementation of products, high intensity, relatively low capital productivity. An important aspect of cooperation between agricultural producers and the domestic commercial banks in modern conditions and prospects is a comprehensive strategic partnership.

Keywords: commercial bank, agricultural producers, partnership and support.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічної нестабільності важливого значення набуває двостороння фінансово-господарська співпраця між сільськогосподарськими товаровиробниками і комерційними банками, саме «стратегічне партнерство», що ґрунтується на визначених принципах і може передбачати в тому числі часткове делегування окремих управлінських функцій підприємства банку без взаємної участі у капіталі дозволяє зменшити ризики господарювання та принести відчутні економічні вигоди обом сторонам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання взаємодії сільськогосподарських товаровиробників і банків в Україні як умови ефективного фінансування розвитку аграрної галузі досліджували А.М. Артеменко, І.О. Банаєва, О.М. Вишневська, П.І. Гайдучий, М.Я. Дем'яненко, М.М. Ільчук, І.О. Іртицева, О.А. Кириченко, С.М. Колотуха, П.А. Лайко, Л.Ю. Мельник, М.Г. Месель-Веселяк, А.О. Пантелеймоненко, Р.П. Саблук, М.П. Сахацький, П.Т. Саблук, П.А. Стецюк та інші вчені-економісти.

Значний внесок у дослідження проблем ефективного фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників банківськими послугами зробили зарубіжні вчені: Ю. Бриггем, Дж. К. Варн Хорн, Н.В. Гаретовский, М.В. Романовский, К. Хеддервікта інші.

Мета статті – виявити і проаналізувати проблеми фінансової взаємодії комерційних банків і сільськогосподарських товаровиробників.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах процесу нарощування обсягів кредитування комерційними банками сільськогосподарських підприємств перешкоджають у більшості такі чинники:

- з боку підприємств: відсутність ліквідної застави; нестабільність врожаїв, фактична відсутність ефективних інструментів їх страхування; погано розвинена логістика реалізації продукції, відсутність страхування ризиків діяльності тощо;
- з боку комерційних банків: високі процентні ставки; тривалий процес отримання кредиту; велика кількість необхідних документів та складність процедури оформлення кредиту;
- з боку держави: несприятлива загальноекономічна ситуація в країні; законодавчі пробіли та невизначеність у питанні права власності; цінні коливання (як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках) тощо.

У нинішніх умовах кредитні ризики банків пов'язані насамперед із динамікою інфляційних процесів в економіці та можливістю непередбаченої зміни курсу національної валюти.

Для обмеження ризику комерційного банку застосовуються механізми саморегулювання, самострахування та противаги. Кредитні ризики банків пов'язані також із динамікою інфляційних процесів в економіці та можливістю непередбаченої зміни курсу національної валюти.

Управління кредитними ризиками є достатньо складним процесом, що має свою специфіку та форми функціонування. Насамперед для обмеження ризику комерційного банку застосовуються механізми саморегулювання, самострахування та противаги, також банки намагаються налагодити ефективну співпрацю із страховими компаніями. Висока питома вага короткострокових кредитів у кредитних портфелях українських банків породжує значне перевищення потенційного попиту на довгострокові кредити (терміном до десяти років) над їх фактичною пропозицією. Прихід іноземних банків на вітчизняний фінансовий ринок лише частково дозволяє розв'язати цю проблему, і то переважно для великих

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

агрохолдингів. Тих кредитних ресурсів, якими розпоряджаються сьогодні більшість українських банків, достатньо лише для кредитування поточної виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Тому участь українських банків у фінансуванні інвестиційних проектів обмежується в основному невеликими проектами (більшість вартістю від декількох мільйонів до декількох десятків мільйонів гривень).

У сучасних умовах ефективним чинником економічного зростання аграрного виробництва стає посилення зв'язків сільськогосподарських товаровиробників з фінансовими інституціями. Особливостями програм кредитування сільськогосподарських підприємств є: розширений перелік активів, які можуть виступати заставою; цільове призначення (придбання паливо–мастильних матеріалів, насінневих матеріалів, запасних частин, мінеральних добрив, сплата за енергоносії, виплата заробітної плати й платежів до бюджету, оплата інших товарів і послуг, поточних господарських потреб), гнучкий графік погашення платежів. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», яка проводить професійні маркетингові дослідження ринку банківських послуг, спеціальні кредитні програми для сільгоспідприємництва в Україні пропонують такі комерційні банки, як «Райффайзен Банк Аваль», ПроКредит Банк, ПАТ «Креді Агріколь Банк», АБ «Київська Русь», ПАТ «Мегабанк» [4].

Основою формування відносин стратегічного партнерства банків і сільськогосподарських підприємств є забезпечення збалансованості фінансово–господарських інтересів конкретного підприємства та банку, тобто недопущення ситуації отримання переваг одним учасником за рахунок нехтування інтересами іншого.

У практиці фінансово–господарської діяльності окремих сільськогосподарських підприємств уже зустрічаються факти налагодження тісних двосторонніх зв'язків, що в тій чи іншій мірі наближаються до запропонованої концепції стратегічного партнерства. На сьогодні є цілий ряд прикладів, коли банки «стають учасниками агропромислових холдингів, виконуючи функції кредитора та керівника фінансових потоків холдингу», тобто йдеться про набуття на практиці співпраці банків та підприємств АПК окремих рис стратегічного партнерства.

Так, «Райффайзен Банк Аваль» розробив спеціальну кредитну програму – невідновлювальну кредитну лінію, яка передбачає, що за отримання повної суми кредитних коштів подальша їхня видача припиняється залежно від фактичної суми заборгованості за кредитом протягом дії кредитного договору, що підтримує стабільність фінансових активів (див. табл.).

Забезпеченням за таким видом кредиту може бути: нерухоме майно (житлова та нежитлова нерухомість); автомобілі, наземні транспортні засоби, комбайни, трактори чи інша сільськогосподарська техніка; майнові права на депозитні

кошти, розміщені в «Райффайзен Банку Аваль», у тому числі фізичними особами; сільськогосподарські тварини; цілісний майновий комплекс; товари в обігу; майбутній урожай. Розмір відсоткової ставки залежить від кредитної історії, рівня обігу за поточним рахунком у банку, фінансового стану та наявності ліквідної застави.

Стратегічне партнерство банку і підприємства потрібно розглядати як стійку форму їхньої двосторонньої фінансово–господарської співпраці, що функціонує на засадах рівноправності, комплексності, взаємної економічної вигоди та довіри з дотриманням балансу економічних інтересів з метою створення умов оптимального поєднання їх економічних інтересів.

Співпраця сільськогосподарських підприємств із комерційним банком, яка будується на засадах стратегічного партнерства, повинна забезпечувати послідовне вирішення усього комплексу завдань, що постають у агробізнесі а саме:

- зниження собівартості та підвищення якості продукції за рахунок придбання сучасного високотехнологічного обладнання та модернізації існуючих основних фондів (у тому числі із використанням лізингу);

- впровадження нових інноваційних технологій виробництва сільськогосподарської продукції;

- розширення географії діяльності підприємства, зокрема збільшення обсягів реалізації через створення обслуговуючої кооперативної збутової мережі тощо.

Партнерський характер взаємовідносин підприємства з банком підкреслює важливість експертної функції комерційного банку–партнера по відношенню до підприємства. Банк як професійний учасник фінансового ринку може надавати якісну аналітичну та консультативну підтримку як при підготовці до реалізації підприємством великих інноваційних та інвестиційних проектів, так і при вирішенні окремих поточних проблем у фінансово–господарській діяльності підприємства. Відмова банку від фінансування того чи іншого проекту вже є загрозливою ознакою слабкості його економічного обґрунтування. І з іншого боку, участь комерційного банку у реалізації інноваційного проекту на сільськогосподарському підприємстві автоматично надає йому привабливості і для інших власників капіталу та суб'єктів фінансового ринку.

Підприємство, делегуючи банку оперативне управління фінансами, очікує на стабілізацію свого фінансового становища, зростання виробничих і фінансових показників та підвищення ефективності використання кредитних коштів, успішної реалізації складних інвестиційних проектів. Банк–партнер повинен забезпечувати контроль за ефективним рухом фінансових потоків на всіх стадіях проектного фінансування, прогнозувати та точно визначати фінансові можливості партнерів та загальну потребу в ресурсах, знаходити альтернативні джерела їх залучення у разі неможливості фі-

Умови спеціальної кредитної програми на поповнення оборотних коштів для сільськогосподарських підприємств у «Райффайзен Банку Аваль»

Категорії позичальників	Максимальний ліміт кредитної лінії	Розмір процентної ставки	Термін користування	Разова комісія за надання кредиту, %
Клієнти з річним оборотом до 1 млн. євро	До 75 тис. євро (еквівалент у гривні)	Від 20–24% у гривні	До 18 місяців	0,99
Клієнти з річним оборотом від 1 млн. євро	До 1,5 млн. євро (еквівалент у гривні)	Від 20–24% у гривні	До 18 місяців	0,99

Побудовано автором за даними банку.

нансування у повному обсязі за рахунок власних коштів з тих чи інших причин.

Якісно новий рівень взаємодії підприємства і банку в рамках стратегічного партнерства досягається у сфері консультативної підтримки банком найбільш важливих рішень, що приймаються керівництвом (власниками) підприємства.

Найбільш важливими напрямками консультування підприємства з боку банку-партнера, співпраця в яких безпосередньо впливає на ринковий та виробничий потенціал підприємства та на підвищення ефективності його операційних зв'язків з банком, на нашу думку, є такі види консультування: стратегічне, комерційне, маркетингове, інвестиційне, податкове, правове, управлінське, технологічне.

До дієвих заходів сприяння фінансово-господарської діяльності підприємств-партнерів з боку комерційного банку слід віднести: пошук та підбір покупців (постачальників) продукції (робіт, послуг) підприємства серед існуючих та потенційних клієнтів банку; надання банківських гарантів, акредитивів, овердрафту, факторингу, передачі продукції в лізинг тощо; участь банку та підприємства у спільних інвестиційних проєктах та програмах; розробка для підприємства індивідуальних банківських продуктів; спрощення взаємних розрахунків підприємства-партнера з контрагентами через пропозицію їм пільгових умов розрахунково-касового обслуговування, що забезпечить організацію їх обслуговування в одному банку та зменшить рівень операційних ризиків для всіх учасників довірливих відносин; участь комерційного банку в реструктуризації підприємства, зокрема шляхом злиття або поглинання; оптимізація руху грошових та товарних потоків підприємства, управління фінансовими ресурсами підприємства тощо.

Комерційний банк-партнер має бути не лише кредитором підприємства, а й організатором фінансування, який спроможний забезпечити залучення на підприємство фінансових ресурсів, на більш вигідних умовах, ніж на національному фінансовому ринку.

Тим самим банк має змогу обмежити ризики і досягти балансу економічних інтересів з підприємства та банку, забезпечивши контроль та підтримку ліквідності підприємства, сприяючи зростанню його виробничого потенціалу та окупності власних інвестицій.

Важливим напрямом співпраці підприємства та банку може бути комплексне банківське обслуговування працівників підприємства, а саме:

- реалізація зарплатних проєктів на підприємствах-клієнтах, що передбачає виплату всіх форм матеріального стимулювання у грошовій формі шляхом перерахування їх на особисту платіжну картку працівника, що видається йому безкоштовно;

- розвиток споживчого кредитування працівників підприємства під поруку підприємства, що сприятиме як підвищенню рівня споживчого добробуту трудового колективу, так і може служити інструментом додаткового матеріального стимулювання частини працівників (через можливу компенсацію частини відсоткової ставки за кредитом за рахунок підприємства-роботодавця).

Результатом ефективного стратегічного партнерства для банку стане створення передумов для зростання попиту з боку підприємств-партнерів на банківські продукти та послуги, а також суттєве зниження кредитного ризику та змен-

шення частки проблемної кредитної заборгованості у кредитному портфелі банку.

Висновки

Сьогодні попри розмаїття банківських кредитних продуктів для більшості сільськогосподарських підприємств проблеми їх фінансового забезпечення продовжують бути невирішеними, тому що комерційні банки не поспішають надавати позики сільськогосподарським товаровиробникам, особливо на тривалий період, у зв'язку з високою ймовірністю їхнього неповернення, відсутністю заставного майна тощо. Потребує запровадження також система стимулювання формування та розвитку на селі мережі кредитних кооперативів та банків.

Концепція стратегічного партнерства банку і сільськогосподарського підприємства, запропонована у статті, базується на таких основних принципах: рівноправності, взаємної економічної вигоди, комплексності, взаємної довіри тощо.

Зміст партнерських відносин між банком та підприємством полягає в такій організації діяльності банку, що дозволяє на основі поглибленого вивчення потреб підприємства розробляти та пропонувати нові ефективні методи розв'язання його фінансових проблем та задоволення фінансових потреб і на цій основі забезпечувати отримання додаткового прибутку.

Результатом стратегічного партнерства з банком має бути розвиток підприємства, впровадження новітніх технологій та інновацій, зростання потреби у банківських послугах, з іншого боку – позитивний вплив на основні показники діяльності банку та зміцнення його ринкових позицій.

Реалізація концепції стратегічного партнерства на практиці потребує від обох потенційних партнерів зваженого підходу та проведення об'єктивної оцінки готовності до побудови двосторонніх відносин на попередньо визначених засадах. Кінцеве рішення про доцільність встановлення партнерських відносин передбачає на нашу думку підписання договору про стратегічне партнерство.

Список використаних джерел

1. Зленко О.В. Запровадження нових механізмів кредитування сільськогосподарських товаровиробників [Електрон. ресурс] / О.В. Зленко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Agroin/2010_7-9/ZLENKO.pdf
2. Іртішцева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики: [монографія] / І.О. Іртішцева, М.І. Стегней. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 153 с.
3. Непочатенко О.О. Кредитне забезпечення поточної діяльності сільськогосподарських підприємств / О.О. Непочатенко, Н.В. Бондаренко // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С. 91–97.
4. Офіційний сайт Райффайзен Банк Аваль [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aval.ua>
5. Офіційний сайт ПАТ «Мегабанк» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua>
6. Про банки і банківську діяльність: закон України №2121-III від 07.12.2000 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Сільське господарство України [Електрон. ресурс]: посібник для виробника. – Режим доступу: www.lol.org.ua
8. Стецюк П.А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – №4. – 2012. – С. 73–78.

О.В. П'ЯНКОВА,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Обґрунтування напрямів розвитку товарних портфельів підприємств молочної промисловості відповідно до загальносвітових та українських тенденцій споживчої поведінки

Стаття присвячена питанням управління розвитком товарного портфелю підприємств–виробників молокопродуктів з урахуванням змін поведінки споживача. В роботі проаналізовано основні тенденції розвитку світового ринку молокопродуктів, виявлено групи потреб споживачів, на підґрунті яких аргументовано використання поведінкового підходу в управлінні товарним портфелем підприємства.

Ключові слова: управління, товарний портфель, споживач, ринок молока та молокопродуктів.

О.В. П'ЯНКОВА,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Обоснование направлений развития товарных портфелей предприятий молочной промышленности в соответствии с мировыми и украинскими тенденциями поведения потребителя

Статья посвящена вопросам управления развитием товарного портфеля производителей молокопродуктов в соответствии с изменениями поведения потребителя. В работе проанализированы основные тенденции развития мирового рынка молокопродуктов, выявлены группы потребностей потребителей, на основании чего аргументировано использование поведенческого подхода в управлении товарным портфелем предприятия.

Ключевые слова: управление, товарный портфель, потребитель, рынок молока и молокопродуктов.

O. PIANKOVA,

PhD in Economics, National University of Food Technologies

Ustification directions of commodity portfolio dairy industry in accordance with global trends and ukrainian consumer behavior

The article is devoted to the development management of commodity portfolio of manufacturers of dairy products according to the changes of consumer behavior. In this paper analyzes basic trends of the world dairy market, identified the needs of consumers, the grounds are reasonably to use behavioral approach in managing commodity portfolio of company.

Keywords: management, product portfolio, the consumer, market of dairy products.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси, залучення України до світового економічного простору висувають нові вимоги щодо розвитку підприємств молочної галузі та їх товарних портфельів.

Поширення світових тенденцій на українську економіку неупинно зростає та виявляється у посиленні конкуренції на національному ринку молокопродуктів, що актуалізує дослідження перспектив розвитку підприємств та їх товарних портфельів відповідно до вимог сучасного споживача.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розгляду проблеми зміни потреб споживача присвячені дослідження Всесвітньої продовольчої та сільськогосподарської організації (FAO), лідера з виробництва обладнання для переробки та розливу молокопродуктів компанії «Тетра Пак», науковців Бостонської консалтингової групи, українських та зарубіжних дослідників.

Метою статті є виявлення найбільш перспективних напрямів розвитку портфелю товаровиробника на підґрунті дослідження впливу світових тенденцій розвитку ринку молока та молокопродуктів на формування та зміну потреб українського споживача.

Особлива роль споживача у діяльності підприємства визначає актуальність поведінкового підходу до розвитку портфельів, у рамках якого розглядаються потреби споживача, цінності, мотиви поведінки.

Відповідно до загальновідомої концепції «ієрархії потреб Маслоу» [3] мотиватором діяльності людини є потреби, що

розглядаються у вигляді піраміди, яка охоплює базисні потреби, потреби визнання та самореалізації.

Концепція зміни рівнів ціннісних систем К.У. Грейвза [2] доводить, що коригування ціннісної системи та моделі поведінки протягом життя відбувається під впливом зовнішніх факторів, а форми поведінки людини схожі на приливи та відливи, попередні моделі поведінки можуть змінюватися оновленими, однак не зникати. Визначальним у поведінковому підході до розвитку є те, що згідно моделі системи людських цінностей К.У. Грейвза [2], цінності, що формуються як результат зовнішніх впливів, досягнувши певного рівня розвитку, починають впливати на зовнішнє середовище.

Вітчизняний науковець О.К. Шафалюк [8], досліджуючи споживача у маркетингу, наголошує, що сенс споживання та здійснення обмінів з'являється й реалізується як результат активної, доцільної взаємодії, з безперервним узгодженням параметрів задіяних сторін, а тривале його існування можливе за умови позитивної синергії взаємодіючих сторін.

Викладене актуалізує необхідність управління розвитком товарного портфелю відповідно до волатильних потреб споживача молокопродуктів.

Досліджуючи стан молочного ринку світу, доцільно зробити акцент на найбільш характерних рисах, а саме: впливі глобалізації на розвиток ринків відкритих національних економік, в тому числі й України; проблеми продовольчої безпеки та значній ролі українського виробника у забезпеченні світу продовольчою сировиною; демографічних та соціаль-

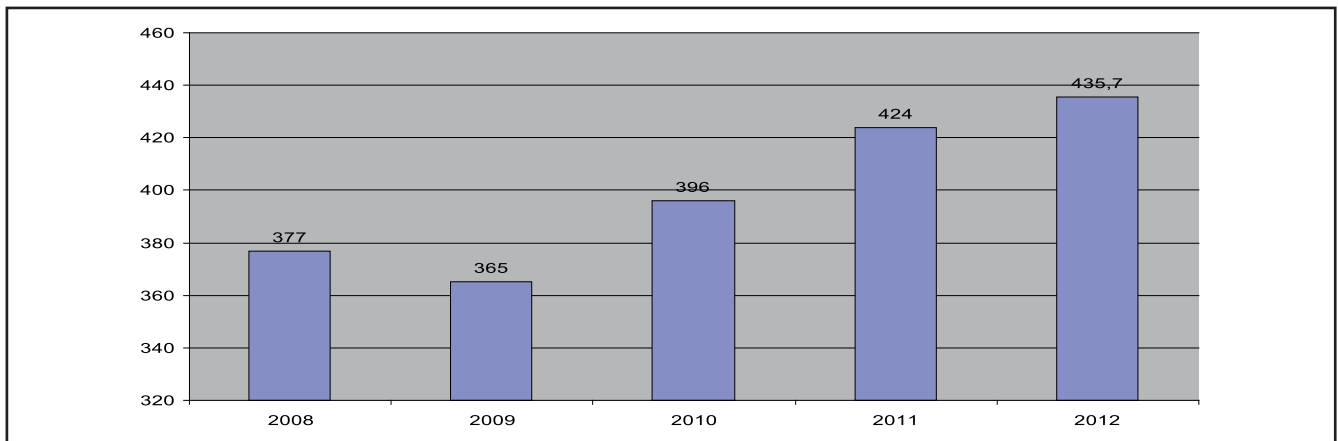


Рисунок 1. Динаміка світового ринку молокопродуктів 2008–2012 років, \$ млрд.

Джерело: [7].

но-економічних змінах; коригуванні споживчої поведінки відповідно до зростаючої культури споживання.

Вищезазначене актуалізує доцільність поглибленого аналізу напрямів розвитку світового ринку молокопродуктів та його впливу на управління портфелем українського виробника та споживача в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Динаміка розвитку світового ринку свідчить про стабільне зростання протягом 2010–2012 років (рис. 1). Після кризового 2009 року, коли виробництво молокопродуктів у вартісному виразі знизилось до \$365 млрд., у 2012 році зросло до \$435,7 млрд. [7].

Згідно з прогнозами компанії «Тетра Пак» виробники продовжуватимуть позитивну динаміку, а попит на рідкі молочні продукти у світі у 2011–2014 роках зросте на 9,0% – до 300,4 млрд. л (табл. 1) [1].

Найвищий попит залишиться за Азійсько-Тихоокеанським регіоном – 55% проти 52,5% у 2011 році, спадну динаміку продемонструє Західна Європа з падінням на 0,3 млрд. л – до 33,2 млрд. л. У той же час Східна Європа збільшить обсяги споживання на 0,6 млрд. л – до 21,2 млрд. л.

Загалом споживання рідких молочних продуктів у світі в 2011–2014 роках щорічно зростатиме на 2,9% (табл. 2).

Лідерами за коефіцієнтом щорічного зростання стануть категорії напоїв на молочній кислоті (11,9%), молока для дітей та підлітків (9%). Менш стрімка динаміка зростання буде притаманна категорії ароматизованого молока (4,8%), питного йогурту (4,7%), пахти (4,5%), традиційних кисломолочних продуктів (4,1%). Найменший темп зростання продемонструють згущене молоко з цукром (2,6%), натуральне молоко (1,6%) тощо.

Таблиця 1. Прогноз попиту на рідкі молочні продукти за регіонами світу, 2011–2014 роки

Регіон	2011 рік		2014 рік		Відхилення, 2014/11	
	млрд. л	%	млрд. л	%	млрд. л	%
Азійсько-Тихоокеанський регіон	144,5	52,5	165,3	55,0	+20,8	14,4
Східна Європа	20,6	7,5	21,2	7,0	+0,6	2,9
Латинська Америка	32,0	11,6	34,1	11,4	+2,1	6,6
Західна Європа	33,5	12,2	33,2	11,1	-0,3	-0,9
Африка	15,6	5,6	17,3	5,8	+1,7	10,9
Північна Америка	29,3	10,6	29,3	9,7	-	0
Світ	275,5	100	300,4	100	+24,9	9,0

Джерело: [1].

Таблиця 2. Споживання рідких молочних продуктів у світі

Категорія продукту	Споживання фактичне 2011 рік, млрд. л	Середньорічні темпи приросту, %	
		фактичні	прогнози
		2008–2011,%	2011–2014,%
Натуральне молоко	206,4	1,3	1,6
Ароматизоване молоко	15,9	4,5	4,8
Молоко для дітей та підлітків	15,7	9,5	9,0
Напої на основі молочної кислоти	11,3	12,5	11,9
Традиційні кисломолочні продукти	9,0	4,5	4,1
Питний йогурт	7,7	3,1	4,7
Питні вершки	3,7	1,9	1,4
Згущене молоко з цукром	2,2	3,2	2,6
Пахта	2,0	2,7	4,5
Згущене молоко	1,5	-0,6	1,0

Джерело: [1].

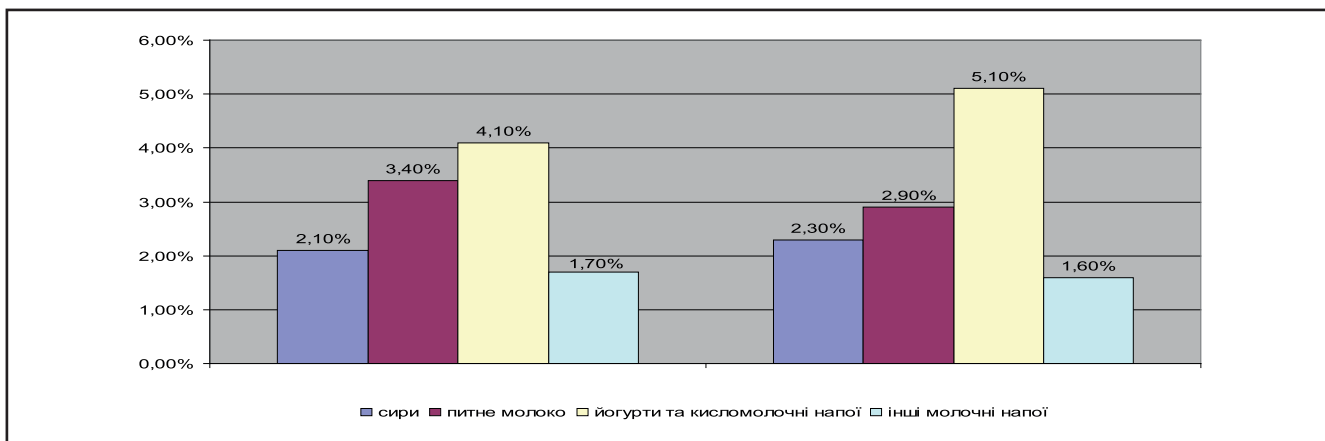


Рисунок 2. Прогнози розвитку молочного ринку світу на 2012–2017 роки, %

Джерело: [7].

Не менш актуальним є прогноз товарної структури розвитку молочного ринку світу з урахуванням твердого сиру, питного молока, йогуртів, кисломолочних та інших напоїв до 2017 року (рис. 2).

За розрахунками аналітиків [7], найбільшими темпами зростання характеризуватиметься сегмент йогуртів та кисломолочних напоїв (4,1% у грошовому еквіваленті або 5,1% у натуральному), категорія питного молока за п'ять років також продемонструє позитивну динаміку (3,4% у грошовому виразі або 2,9% у товарному).

Прогноз розвитку ринків України та країн Митного союзу [6, 7] пропонує поступове зростання для Білорусі, коливання для Росії з піком у 2014 році, відносно рівномірний розвиток для України із середньорічним темпом зростання 4,2%, найкращим показником у 2014 році – 4,4%.

Логічним продовженням виявлення перспектив розвитку управління підприємствами є аналіз ролі України у вирішенні сировинної проблеми світу. Сучасний стан продовольчого забезпечення у світі, а саме постійне зростання глобального попиту на основні групи аграрної сировини, привертають увагу лідерів світу до українського ринку. За даними ФАО, у найближче десятиріччя найбільше зростання глобального попиту, а саме 32%, очікується на молоко.

На більшості ринків аграрної сировини Україна представлена як потужний гравець та розглядається як експортно потенційна. В той же час доцільно відзначити, що Україна входить до десятки країн-лідерів виробників молока та молокопродуктів у світі.

Не менш важливою детермінантою, що впливає на розвиток, є зміна соціально-економічного становища населення та виявлення на його підґрунті потенційних споживачів. При розробці прогнозів світового попиту на молокопродукти компанія «Тетра Пак» користується розробленою БКГ «пірамідою» по виявленню можливостей реалізації для молокопереробних компаній в окремих країнах світу. Передбачається розподіл населення за рівнем доходів на три групи: «нижня частина піраміди» з доходом менше \$2 на день охоплює близько 9% населення; «середня частина піраміди» зі щоденним доходом від \$2 до \$8 об'єднує близько 39% населення; «верхня частина піраміди» – передбачає дохід більше \$8 на день та включає 52% населення світу. Доречно зауважити, що відповідно до міжнародної класифікації за

межею бідності проживають люди, чиї витрати не перевищують \$1,25 на день.

Для задоволення потреб у молочній продукції «нижнього сегмента піраміди» компанією «Тетра Пак» запропоновано: використовувати замітники цільного молока (сироватку, молочну кислоту, сухе молоко) для виробництва поживних та корисних продуктів з меншою собівартістю; зменшення розмірів упаковки зі збереженням дотримання вимог якості та безпеки.

Найбільш перспективною за прогнозами зростання обсягів споживання молокопродуктів «Тетра Пак» вважає «середню частину піраміди» на ринках країн, що розвиваються. За результатами 2011 року сукупне споживання рідких молокопродуктів у країнах, що розвиваються, сягнуло 72,5 млрд л. Населення шести країн (Індія – 49,9%, Пакистан – 21,9%, Китай – 18,7%, Бразилія – 5,8%, Індонезія – 2,6%, Кенія – 1,1%) спожило 55,2 млрд л молокопродуктів, тобто забезпечило 76% споживання рідких молочних продуктів на ринках, що розвиваються. Згідно з очікуваннями Бостонської консалтингової групи «верхня частина піраміди» до 2020 року збільшиться на 14% та становитиме 66% світового населення.

Аналіз залежності споживання молокопродуктів українцями від рівня доходів наведено на рис. 3.

За прогнозами соціально-економічне зростання сприятиме покращенню рівня життя пересічного українця та дозволить скоротити частку витрат на продукти харчування та на молокопродукти зокрема, а зміни у споживчій поведінці відбуватимуться внаслідок поступового зростання культури споживання продуктів харчування.

У рамках аналізу серед найважливіших пріоритетів при купівлі молокопродуктів виявлені такі чинники: відповідність очікуванням щодо доступності, якості, корисності, функціональності, безпеки, інноваційності.

Доцільно відзначити щорічне збільшення частки упакованої молочної продукції та її переважання над тією, що пропонується домогосподарствами, починаючи з 2011 року (рис. 4).

За прогнозами компанії «Тетра Пак», ці показники покращаться та у 2020 році упаковані молочні товари займуть 70% ринку, що приведе до збільшення частки брендованої продукції.

Середньосвітовий показник важливості безпеки харчування (57%) свідчить про пріоритетність цього критерію при прийнятті рішення щодо купівлі товару (рис. 5) [4].

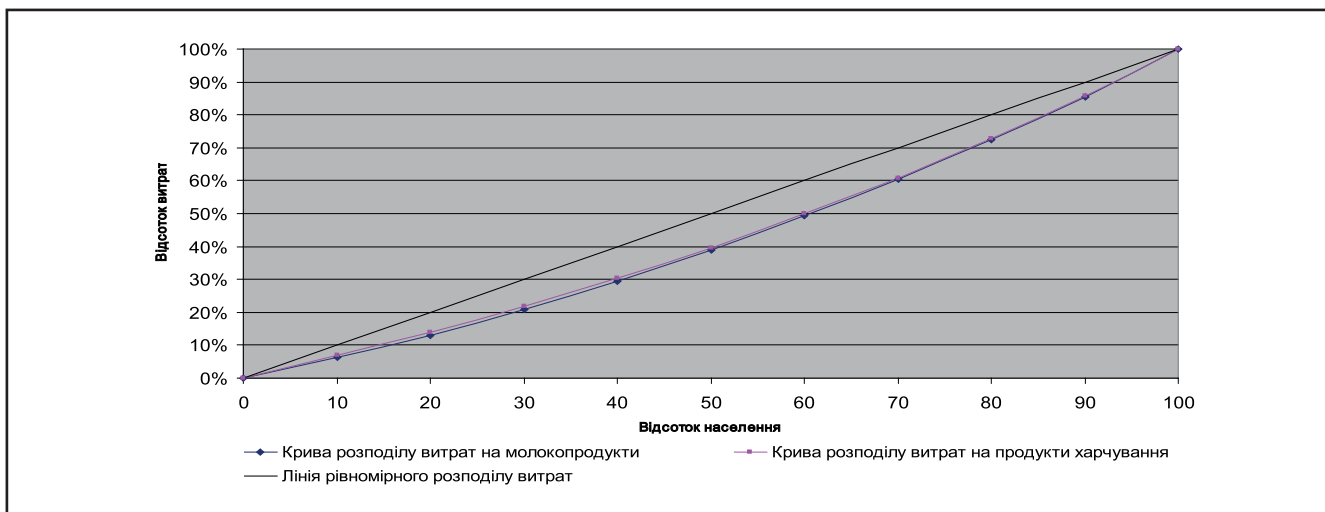


Рисунок 3. Нерівномірність розподілу витрат на продукти харчування та молочні продукти за децильними (10%) групами у 2013 році в Україні

Побудовано автором на основі даних Державної статистичної служби України.

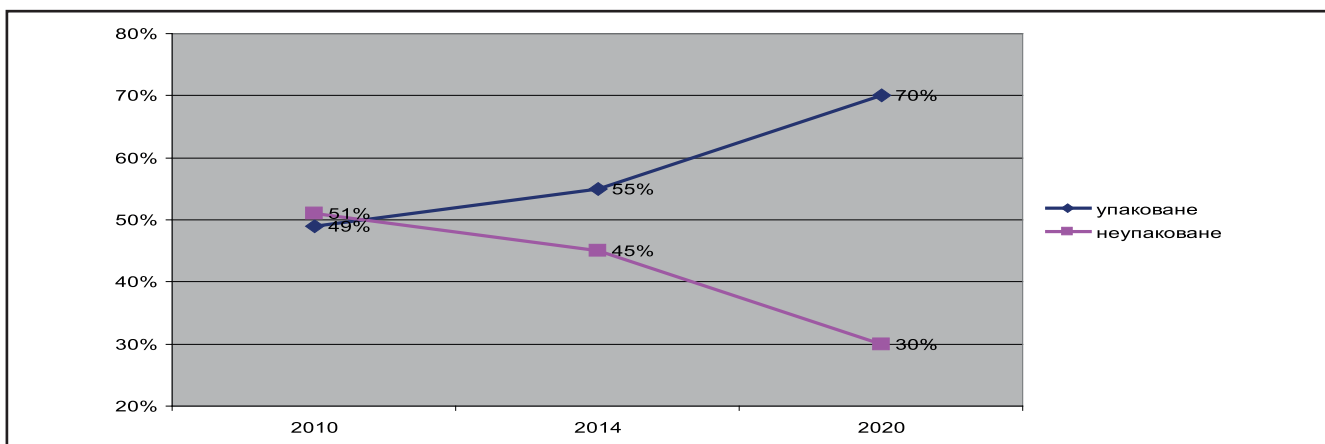


Рисунок 4. Тенденції зміни частки упакованої молокопродукції у світі, %

Джерело: [5].

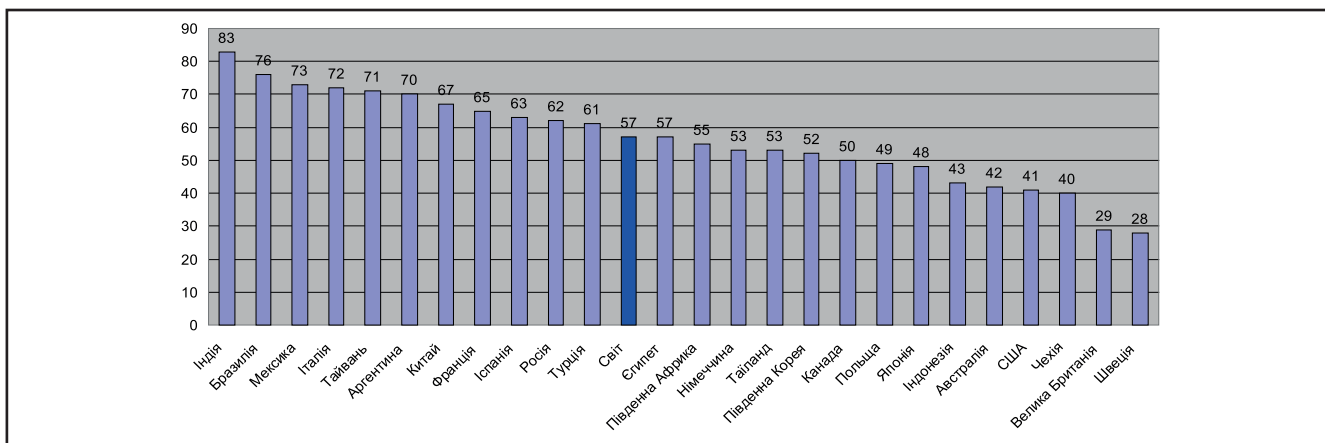


Рисунок 5. Оцінка важливості безпеки харчування у світі, %

Джерело: [4].

Лідерами за актуальністю цього питання є покупці з Індії – 83%, Бразилії – 76, Мексики – 73%. На відміну від них респонденти з Великої Британії (29%) та Швеції (28%) менше замислюються над цією проблемою, адже вважають продукти харчування, пропоновані в країнах проживання, безпечними. Причиною цього є переважна купів-

ля товарів під брендом, що виступає гарантом свідчення якості та безпечності. Близько 73% населення зазначають, що збалансоване харчування, споживання здорової та корисної їжі є дуже важливим, однак лише 53% регулярно застосовують це на практиці. В той же час, незважаючи на розуміння корисного ефекту в довготерміновій

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

перспективі, лише один з трьох практикує здорове харчування.

Аналіз споживчої поведінки свідчить про корегування уявлень щодо витрат часу на приготування їжі та місця харчування. Найбільшим пріоритетом для 68% населення світу залишається споживання їжі домашнього приготування, однак 57% ласують вдома готовими продуктами або напівфабрикатами, а ще 57% час від часу харчуються у закладах швидкого харчування. На рис. 6. наочно демонструється, що подібні тенденції щодо місця приготування та споживання є характерними як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються.

Під впливом урбанізаційних процесів коригується і стиль життя. Зростаючі витрати часу на дорогу до місця роботи спонукають жителя міст-мільйонників економити час вранці, що призводить до наступного: вже 28% споживачів не снідають вдома, 17% харчуються по дорозі на роботу, 27% споживають напої під час руху, а 42% відмовляються від сніданку взагалі. Пропонуємо більш докладно оцінити зміни на підставі результатів опитування представників 25 країн світу. Серед респондентів, які зазначили, що протягом тижня споживають молочні напої на ходу або за кермом – 35% населення світу, що на 15% більше ніж два роки тому. Серед країн-лідерів доцільно виділити США та Тайвань з показни-

ком 63%, за темпом зростання споживання випереджає інших Південна Корея, що збільшила споживання під час руху у поточному році на 10%. Однак доречно констатувати, що у найближчому періоді темп зростання харчування поза межами дома дещо скоротиться через кризові явища в економіках країн та зростанні вартості продуктів.

Зміни у звичках щодо мобільності харчування найбільш притаманні молоді, саме вони формують нову культуру та стануть однією з найбільш перспективних груп, задоволення потреб якої стане пріоритетом для виробника у світі та Україні зокрема. За результатами досліджень 43% споживачів у віці від 15 до 19 років віддають перевагу споживанню під час руху, частка у 42% характерна для аудиторії від 20 до 29 років, починаючи з 30 років цей показник поступово зменшується, однак, доцільно зауважити, що навіть серед споживачів віком понад 60 років 14% споживають їжу та напої під час руху.

Стабільною у світі, але не настільки відчутною в Україні є тенденція зростання розуміння важливості та частоти споживання корисних продуктів. Майже 70% «продуктів для здоров'я» складають молокопродукти.

Протягом 2002–2013 років поступово зросли світові продажі оздоровчих, корисних, органічних та збагачених молочних продуктів (рис. 7).

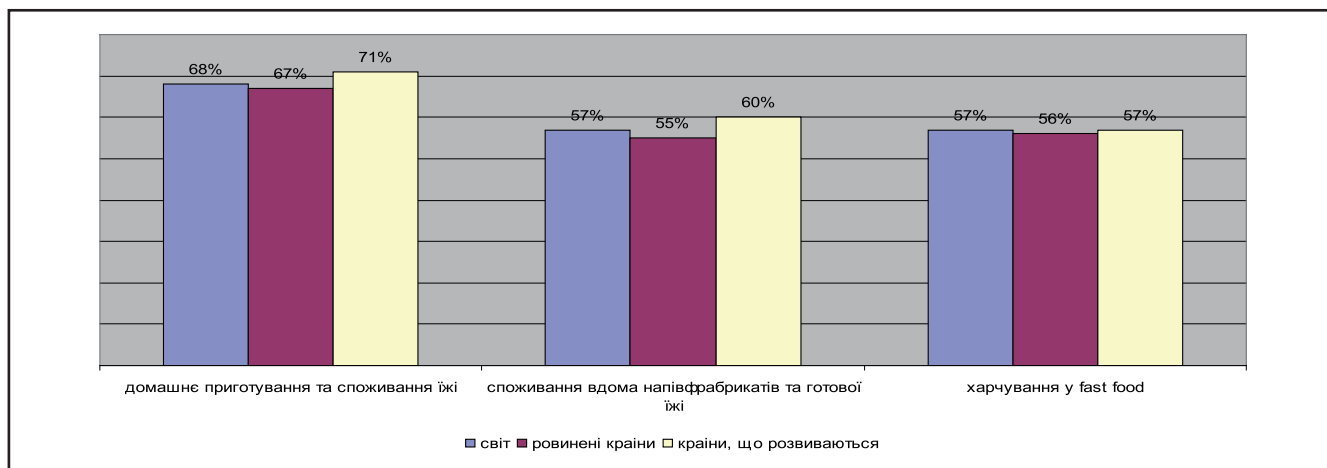


Рисунок 6. Частка споживачів за місцем приготування та споживання продуктів харчування, %

Джерело: [5].

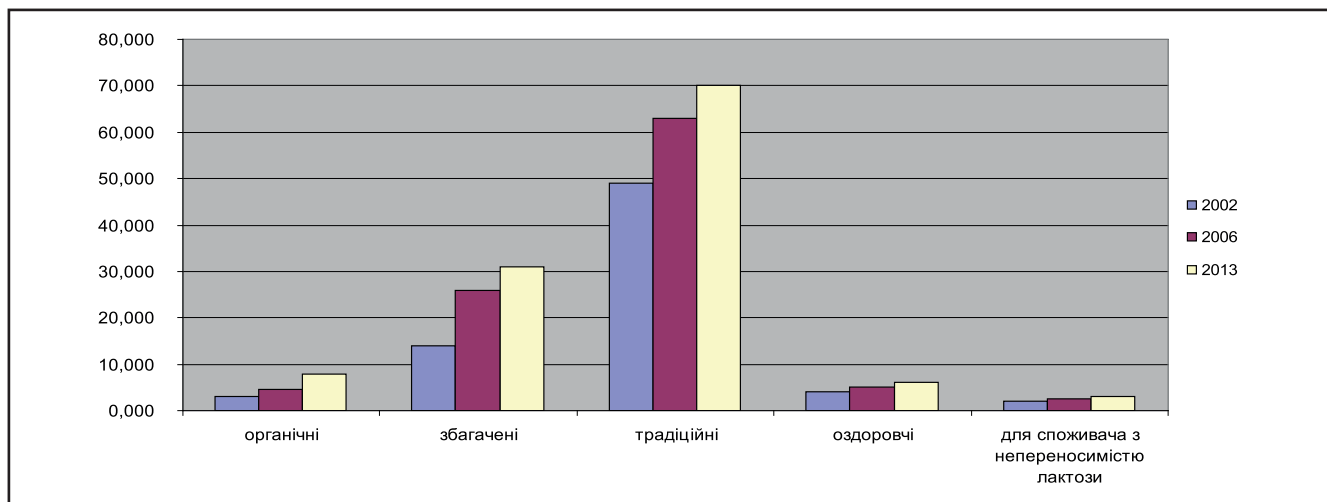


Рисунок 7. Споживання основних груп молокопродуктів у світі у 2002–2013 роках, \$ млн. (за фіксованим курсом)

Джерело: [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Найбільші обсяги (\$70 млн. у 2013 році) характерні для традиційних молокопродуктів. На другому місці за пріоритетністю збагачені (\$31 млн. у 2013 році), третю сходинку посідають органічні (\$8,9 млн. у 2013 році). На купівлю оздоровчих продуктів витрачається близько \$7 млн., хоча ця група демонструє найменші темпи зростання за аналізований період. На останньому місці молочні продукти для споживача, чий організм не здатний перетравлювати лактозу (\$3,2 млн.).

Особливої уваги заслуговує зростаюче прагнення споживача через наповнення раціону функціональними продуктами покращити здоров'я, фізичну форму, попередити розвиток захворювань. Динаміка десятиріччя є позитивною, подвоїлася купівля органічних, збагачених, оздоровчих товарів та продуктів, орієнтованих на споживача з непереносимістю.

Відповідно до досліджень Leatherhead Food International лідерами на світовому ринку «здорових продуктів» стали Японія з показником у 39,2%, США із часткою 31,1%, європейська п'ятірка, що об'єднує Велику Британію, Францію, Іспанію, Італію та Німеччину, з сукупним результатом 28,1%.

Близько третини виробників продовольства коригують товарні портфелі на користь функціональних продуктів, що за прогнозами Evromonitor International призведе до зростання світового ринку «здорових» продуктів у 2017 році до \$1 трлн., європейського за наступні два роки на 27,6%.

Саме тому група продуктів для здоров'я, що стрімко зростає у світі, найближчим часом стане найбільш перспективною і в Україні.

Привертає увагу залежність прихильності до продуктів з додатковою корисністю від віку споживача (рис. 8). Так, найбільш лояльними, за даними компанії «Тетра Пак», виявляються люди у віці 50–59 років, серед яких 32% опитаних наголошують на важливості вживання вітамінізованих та корисних продуктів, 23% респондентів свідчать про постійне їх споживання. Значним є перехід від традиційної закупівлі товарів для всієї родини на продукти, призначені для конкретної вікової категорії.

На підґрунті наведеного вище серед основних тенденцій, що впливають на розвиток галузі та формують потенціал ринку молокопродуктів доцільно відзначити: старіння населення, що підвищує попит на традиційні молокопродукти; посилення процесів урбанізації, що сприяє збільшенню попиту на паковані молокопродукти, оскільки за даними ООН, місцеві жителі є більш освіченими та платоспроможними; зростання частки населення, яке є «середньою ланкою» можливостей реалізації рідких молокопродуктів; формування споживчої культури; розуміння важливості поєднання корисності та задоволення від продуктів харчування; коригування вимог споживачів щодо місця та зручності споживання молочних продуктів та напоїв; зростання попиту на продук-

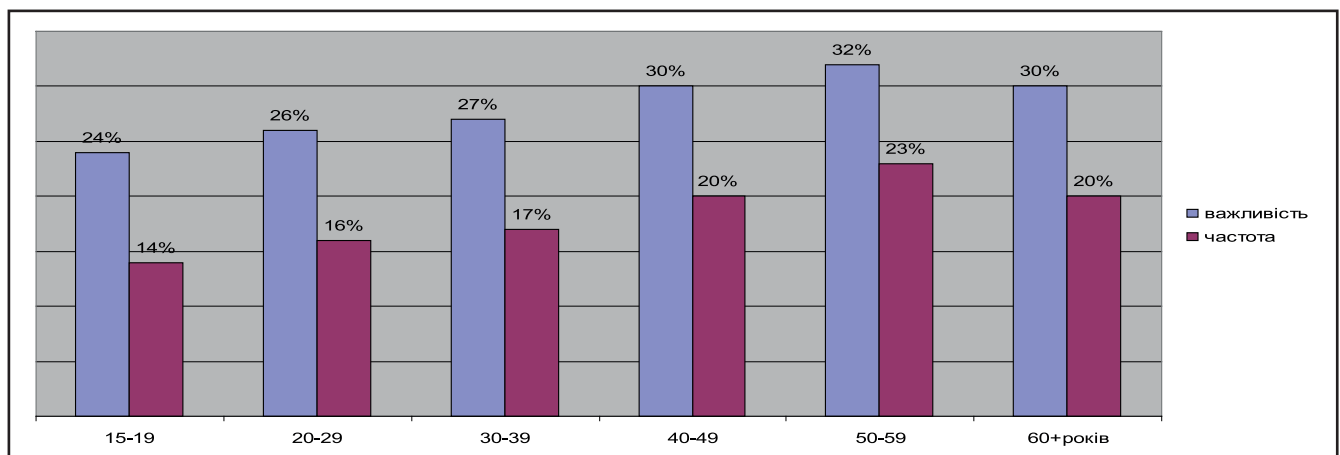


Рисунок 8. Важливість та частота споживання вітамінізованих та корисних продуктів у світі за віковими групами, %
Джерело: [4].

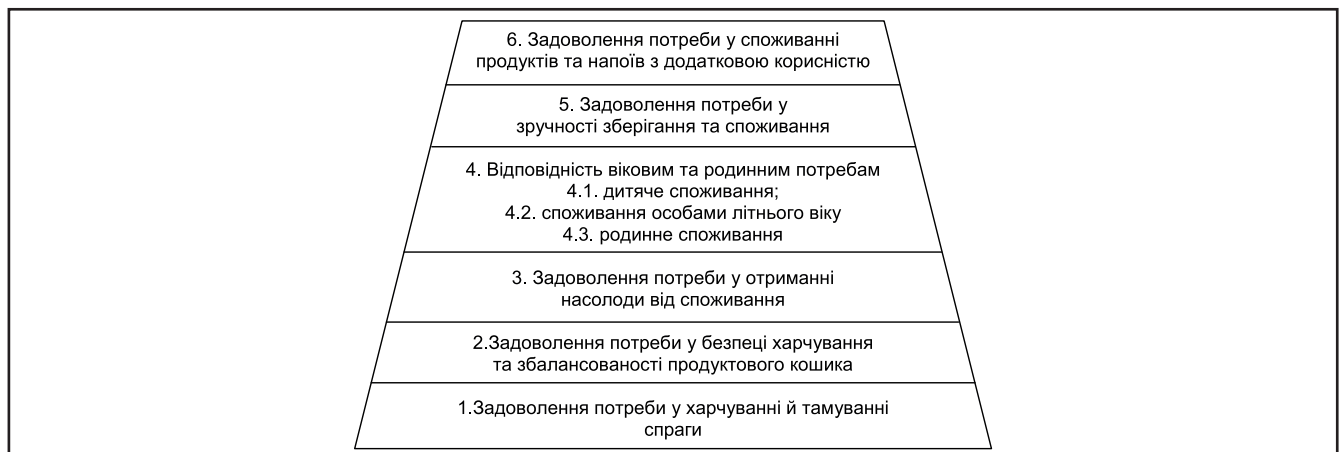


Рисунок 9. Потреби українського споживача у молокопродуктах
Згруповано автором.

ти для певної вікової категорії; збільшення обсягів корисних молочних товарів.

Зростаючі виклики конкуренції на національному ринку роблять практично безальтернативним поведінковий підхід до управління розвитком товарного портфелю підприємств, в основі якого покладено потреби споживача (рис. 9).

З метою виявлення перспективних сегментів для розвитку товарних портфелів та підвищення конкурентоспроможності на ринку запропоновано структурування потреб споживача у молокопродуктах.

Зміни у пріоритетах покупця відбуваються під впливом підвищення рівня культури споживання, що формує потребу, та зростання рівня соціального забезпечення населення, що перетворює потребу на попит. Однак перехід на вищий рівень потреб не змушує споживача відмовитися від попередніх, лише ускладнює їх, що стимулює виробника до використання поведінкового підходу, в основу якої покладено взаємодію зі споживачем.

Групуванню найнижчого рівня відповідає задоволення потреби у харчуванні та тамуванні спраги. Втамувавши голод та спрагу, людина починає замислюватися над безпекою та збалансованістю продуктового кошика, відбувається розширення спектру споживання, формується культура здорового харчування. Бренд виступає гарантом якості, адже для більшості споживачів основним критерієм вибору молочних продуктів є довіра до якості бренду (53%), відомість бренду (26%), імідж виробника (14%) та ціна (13%).

Наступна група потреб формується під впливом бажання отримати насолоду від споживання молокопродуктів. Бренд ідентифікує товар, полегшує вибір, спонукає до споживання, формує лояльність.

Поступове зростання рівня життя та культури харчування спонукають до перегляду продуктового кошику на користь товарів, що відповідають віковим (дитяче харчування, споживання особами літнього віку) та родинним потребам. Бренд виступає комунікатором, інформує споживача щодо наявних переваг, ідентифікує необхідний товар на полиці магазину.

Зміни у стилі життя, вимоги у економії часу формують потребу у прискоренні процесів приготування та харчування. Тому виробник урізноманітнює упаковку брендovаних това-

рів, варіює обсяг та форму. Бренд перетворюється на помічника, одностумця, партнера по стилю життя.

Переорієнтація на здоровий спосіб життя, поширення тенденцій «екотренду» формує потребу у споживанні корисних, органічних та збагачених молокопродуктів. Ця група потреб перетворює споживача брендovаної продукції на новатора.

Висновки

Виходячи із дослідження тенденцій розвитку світового та українського ринку молока запропоновано авторське бачення групування потреб споживачів у молокопродуктах: потреба у харчуванні та тамуванні спраги, безпека харчування та збалансованість продуктового кошика, отримання насолоди від споживання, споживання відповідно віковим та родинним потребам, зручність зберігання та споживання, купівля продуктів та напоїв з додатковою корисністю. Зміна потреб відбувається під впливом світових та вітчизняних тенденцій та як наслідок зростання рівня соціального забезпечення, культури споживання, та призводить до збільшення економічного ефекту виробників, котрі будують товарні портфелі з урахуванням волатильних потреб споживача.

Список використаних джерел

1. Індекс ринку молочних продуктів Тетра Пак: 5 випуск: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.tetrapak.com.ua>
2. Каптерев А. Эволюция ценностей: теория Грэйвса и спиральная динамика [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.Shkolazhizni.ru>
3. Маслоу А. Мотивация и личность. – К., 2004: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.psylib.org.ua>
4. Никитенок Е. Безопасность продуктов детского питания // Е. Никитенок // Упаковка, 2012. – №3–4. – С. 8–9.
5. Офіційний сайт компанії Тетра Пак: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.tetrapak.com.ua>
6. Тенденции развития молочного рынка Таможенного союза // Молочная сфера. – 2011. – №4 (39). – С. 28–31.
7. Тенденции молочного рынка в России и мире // Молочная сфера. – 2012. – №4 (43). – С. 27–31.
8. Шафалюк О.К. Гуманістична концепція споживача в маркетингу: [моногр] / О.К. Шафалюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 200 с.

УДК 338.242

С.В. ТКАЧУК,

к.е.н., Національний університет харчових технологій

Специфіка комунікативної політики підприємств сфери послуг

У роботі аналізуються особливості комунікативної політики сфери послуг з урахуванням специфіки послуг, систематизуються існуючі підходи до розроблення заходів просування послуг як інструменту залучення споживачів, збільшення частки ринку та прибутків. Пропонується бачення поняття відчутності послуги та конкретизуються шляхи її підвищення при реалізації комунікативної політики.

Ключові слова: послуга, сфера послуг, комунікативна політика, просування, невідчутність послуг, підвищення відчутності, візуалізація.

С.В. ТКАЧУК,

к.э.н., Национальный университет пищевых технологий

Специфіка комунікативної політики підприємств сфери послуг

В работе анализируются особенности коммуникативной политики сферы услуг с учетом специфики услуг, систематизируются существующие подходы к разработке мероприятий продвижения услуг как инструмента привлечения потребности

телей, увеличения доли рынка и прибыли. Предлагается видение понятия осязаемости услуги и конкретизируются пути ее повышения при реализации коммуникативной политики.

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, коммуникативная политика, продвижение, неосязаемость услуг, повышение осязаемости, визуализация.

S.V. TKACHUK,

PhD in economic sciences, National University of Food Technologies, Ukraine

The specificity of communicative policy of the enterprises in the sphere of services

The specified features of the communication policy in the sphere of services taking into account the services' specificity are analyzed, the existing approaches to the development of services' promotion as a tool of customers' attraction, market share and profits increasing are systematized. The vision of concept of services' tangibility is proposed and the ways of its increasing attached to the realization of communication policy.

Keywords: service, sphere of services, communications policy, promotion, intangibility of services, increasing of tangibility, visualization.

Постановка проблеми. Сфера послуг хоч історично вникає значно раніше, ніж сфера матеріального виробництва, втім наука маркетингу в цій сфері досить молода, а зростаюча кількість підприємств – виробників послуг вимагає постійного розвитку та удосконалення цієї науки. Одним із важливих завдань успішного управління маркетингом є розроблення ефективного маркетинг-міксу. Особливого значення в комплексі маркетингу слід надати комунікативній політиці, яка покликана донести інформацію від виробника до споживача, привабити, зацікавити та залучити останнього до числа постійних клієнтів. Хоча є багато спільного у комунікативній політиці сфери матеріального та нематеріального виробництва, існує певна специфіка, яку необхідно враховувати для того, щоб просування послуги було ефективним. Саме тому систематизація та удосконалення підходів щодо розроблення комунікативної політики сфери послуг має велике значення для фірм-виробників зокрема та економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Згідно з аналізом останніх досліджень та публікацій [1–6] комунікативна політика є засобом доведення інформації до існуючих та потенційних клієнтів стосовно фірми, товарів (послуг) та подій з метою їх інформування, привабливості та залучення. Стандартний набір основних та синтетичних елементів комунікативної політики при цьому, як правило, є універсальним як для товарної сфери, так і для сфери послуг, утім акцентується увага на специфічній сутності послуги, а також на необхідності застосування певних прийомів комунікативної та інших видів політики задля адаптації до такої специфіки.

Мета статті. З викладеного вище виникає необхідність проаналізувати існуючі особливості послуги як специфічного товару, розглянути можливі шляхи адаптування комунікативної політики до цих особливостей та систематизувати конкретні аспекти, які мають бути враховані при розробленні цієї політики.

Виклад основного матеріалу. Стандартними елементами комунікативної політики є основні елементи (реклама, стимулювання збуту, прямиий маркетинг, особистий

продаж та паблік рілейшнз) і синтетичні елементи (участь у виставках та ярмарках, спонсорство, брендинг). Перераховані складові можуть універсально застосовуватись як для товарної сфери, так і для сфери послуг. Питання в тому, яка специфіка має бути наявною в цих елементах та які функції вони повинні виконувати. Для цього слід згадати специфічні риси самої послуги, так звані «4 Не»: невідчутність, не придатність до зберігання, непостійність та невіддільність від джерела. Перша особливість, невідчутність послуги, як відомо, створює складнощі і для виробника і для споживача. Товар – матеріальний, його можна комплексно показати в рекламі, зробити дегустацію, застосувати семплінг і таким чином дати змогу споживачеві в більшому чи меншому ступені відчутти товар ще до моменту придбання. Послуга не має єдиного матеріального вираження, а тому більшість послуг стають відчутними лише після споживання. Так, наприклад, клієнт може відчутти результат медичної або перукарської послуги вже після надання. Відчутність послуг можна поділити на два види (рис. 1): відчутність результату від споживання послуги та відчутність процесу отримання послуги.

Перша формується після споживання, друга – частково у процесі споживання, частково – після нього (людина схильна до остаточної оцінки процесу отримання послуги підбити через певний час після самого процесу, хоча відчуття та емоції виникають безпосередньо у процесі) (рис. 2).

Між осмисленою відчутністю процесу та відчутністю результату стоїть пунктирна стрілка. Вона означає, що в деяких сферах практично вся вигода від послуги полягає саме в процесі її отримання і не передбачає конкретного результату. Наприклад, ресторанна послуга: вигода тут, як правило, полягає в отриманні задоволення від вживання певних страв у певній атмосфері. Відчутність результату в даному випадку є осмисленою відчутністю процесу. Інша справа, коли йдеться про такі види послуг, які, окрім процесу, передбачають певний результат. Наприклад, освітні послуги. Тут процес надання не має сенсу без конкретного результату: отримання знань з певної



Рисунок 1. Складові відчутності послуг

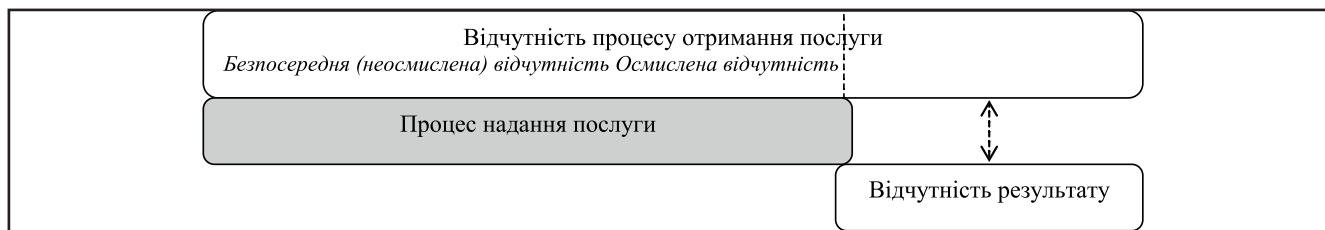


Рисунок 2. Часовий перебіг настання відчутності процесу та результату від надання послуги

спеціальності. В цьому випадку відчутність результату і осмислена відчутність процесу є дещо розмежованими поняттями.

Із рис. 2 видно, що споживач не може відчути послугу та її результат до моменту придбання, а момент придбання співпадає з моментом виробництва (надання) та споживання послуги. Це ускладнює прийняття вибору щодо того, до якого виробника послуг краще звернутись, де саме результат від придбання послуги буде найкращим. Завданням виробника є максимальне підвищення відчутності послуги ще до моменту її придбання. Мета – переконання споживача в якості своїх послуг, у вигодах, які він отримає в разі звернення саме до нього і, як результат, залучення до здійснення купівлі. Інструментом, який повинен забезпечити реалізацію такої мети, є комунікативна політика. При її розробленні та реалізації слід застосовувати певні прийоми збільшення відчутності послуги (рис. 3).

Візуалізація означає максимальну демонстрацію усіх складових послуги: матеріального середовища (в тому числі приміщень, обладнання тощо), персоналу, який надаватиме послугу, процесу надання. Серед основних інструментів візуалізації можна виділити комунікації ATL: реклама в Інтернеті, теле- та радіореклама, реклама у ЗМІ та реклама ООН (Out of home). Специфічним, втім досить дієвим інструментом візуалізації також може бути застосування технологій доповненої реальності, які стрімко розвиваються в умовах сучасності та, окрім ефекту візуалізації, як правило, створюють значний ефект привабливості споживача. Інструментами візуалізації і одночасно зміцнення іміджу є також заходи BTL: промоакції та інтерактивні заходи, участь у виставках та ярмарках. Зміцнення іміджу, другий напрям збільшення відчутності послуги, є дуже важливим, адже зміцнює довіру до виробника, що у сфері послуг має в разі більше значення, ніж у товарній сфері. Окрім названих BTL-комунікацій основними інструментами зміцнення іміджу є розроблення фірмового

стилю та брендинг, а також спонсорство та розвиток зв'язків із громадськістю. При проведенні піар-кампаній важливим є як безпосереднє створення позитивного іміджу серед контактних аудиторій на так званому сприятливому полі, так і вдалі тактика і стратегія на «несприятливому полі»: мистецтво розв'язання конфліктних ситуацій та, як результат, обернення їх на свою користь. Зв'язки із громадськістю бажано розвивати по декількох напрямках: із засобами масової інформації, зі споживачами, з органами влади, з партнерами тощо.

Третім напрямом збільшення відчутності є застосування ефекту авторитету: залучення до реклами особистостей, які користуються авторитетом у цільового сегменту споживачів. Це може бути відомий актор, бізнесмен, політик – залежно від сфери послуги та типу клієнтів. Така особистість може або безпосередньо фігурувати в рекламному сюжеті серед інших персонажів (наприклад, актор, задіяний до зйомок рекламного ролику), або реклама може бути представлена у вигляді інтерв'ю із цією особистістю. Названий прийом допомагає збільшити довіру до споживача, створюючи так звану подвійну гарантію: високу якість послуг обіцяє не лише виробник, її підтверджує і авторитетна особистість (особливо у випадку інтерв'ю).

Четвертим напрямом підвищення відчутності є створення особливої атмосфери. Цей прийом доцільно застосовувати разом із візуалізацією при розробленні різних видів реклами та застосуванні технологій доповненої реальності. Обидва прийоми разом створюють ефект синергізму, доповнюючи та підсилюючи один одного. При цьому візуалізація робить більший акцент на практичній стороні, атмосфера – на психологічній. Створити відповідну атмосферу можна, використовуючи різноманітні інструменти прямого чи опосередкованого впливу на відчуття, свідомість та підсвідомість споживачів (йдеться, звичайно, лише про дозволені легальні інструменти): комбінації кольорів, світлова гама, музичні та звукові ефекти, сюжети та

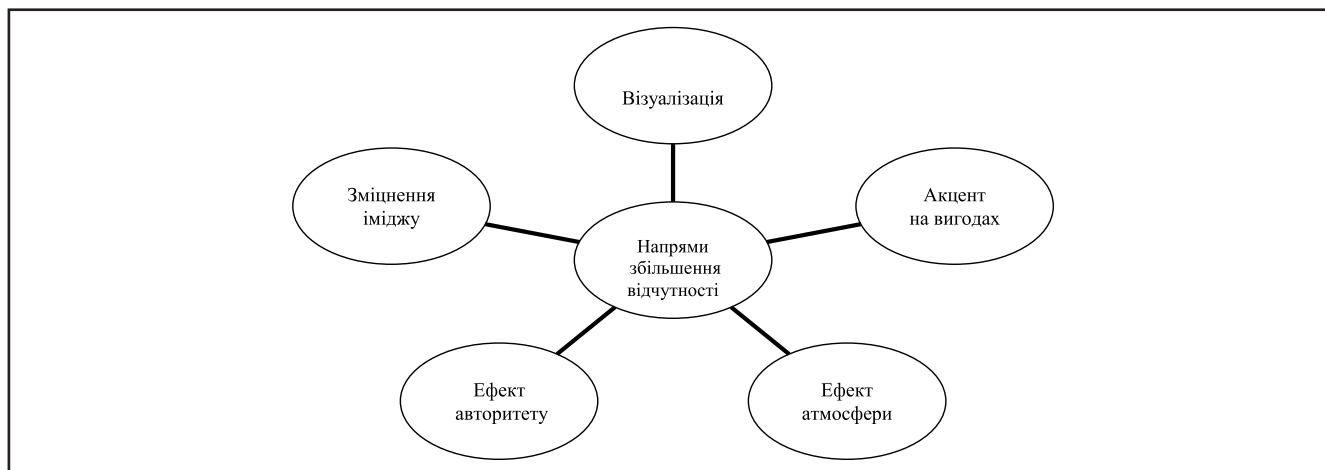


Рисунок 3. Основні напрями збільшення відчутності послуги при розробленні та реалізації комунікативної політики

персонажі реклами тощо. Створення атмосфери повинно викликати у споживачів певні, бажані для виробника, емоції. Тому перш ніж приймати рішення щодо створення тієї чи іншої атмосфери в рекламі та середовищі надання послуги взагалі, потрібно визначитись, до якого емоційного типу належить переважна більшість цільового сегменту. Грунтуючись на класифікації емоцій, запропонованих вченим Б.І. Додоновим, спробуємо виділити емоційні типи споживачів. Взявши лише ті емоції, які, на нашу думку, є найбільш адаптованими до сегментації з погляду маркетингу, отримуємо шість типів споживачів за емоційним спрямуванням: глоричний, гедоністичний, романтичний, пугнічний, естетичний та комунікативний. Певного типу може не існувати в чистому вигляді, вони можуть комбінуватись (наприклад, романтичний та пугнічний, естетичний та гедоністичний тощо). Варто зауважити, що з емоційним типом споживачів потрібно визначитись ще на етапі розроблення послуги, оскільки він значно впливає на рішення щодо продуктової політики та сам залежить від конкретної послуги, яка надається. Для деяких видів послуг дана класифікація недоцільна. Вона підходить для туристичних, готельних, ресторанних послуг, різноманітних розважальних послуг і т. ін. Утім для банківських чи страхових послуг запропоновану класифікацію важко застосувати, оскільки вони мало пов'язані з емоціями. Купуючи такі послуги, споживачі першою чергою керуються практичними міркуваннями: ціна, якість, надійність. Таким чином, враховуючи тип послуги та емоційний тип споживача (або його практичні міркування) при розробленні комунікативної політики необхідно створити відповідну атмосферу, яка в поєднанні із візуалізацією має підвищити відчутність послуги та переконати споживача у здійсненні купівлі.

Ще одним напрямом збільшення відчутності послуги є акцент на вигодах. Мета – не просто показати у рекламі перелік пропонованих послуг та матеріальне середовище надання послуг, не лише створити певну атмосферу, а й акцентувати увагу споживача саме на тому, які вигоди він отримує в результаті споживання послуги. Адже, купуючи послугу, споживач прагне одержати певну вигоду. Роблячи акцент на вигодах, необхідно використовувати так звані елементи успіху:

1) «саме те» (потрапляння в мішень): акцент на тому, що фірма може забезпечити отримання саме тих вигод, до яких прагне споживач (при цьому важливо вірно визначити бажані вигоди цільового сегмента);

2) «тільки ми» (краще, ніж інші): акцент на тому, що лише «наша фірма» зможе забезпечити отримання бажаних вигод, і ніхто із конкурентів не зробить це краще (або не зробить взагалі, якщо пропонована послуга дійсно є унікальною).

Перераховані напрями збільшення відчутності послуги покликані подолати труднощі, пов'язані лише з однією її особливістю (невідчутністю). Що ж стосується інших особливостей, тут також можуть бути використані інструменти комунікативної політики. Непридатність послуги до зберігання створює проблеми як у періоди надмірного, так і в періоди недостатнього попиту. Засобами комунікативної політики можна чинити вплив на попит, збільшуючи чи зменшуючи його у випадку необхідності, а також пристосовуватись до коливань попиту. Такими засобами можуть бути деякі види ВТЛ-акцій, наприклад, застосування того, що в товарній сфері носить назву семплінг: у даному випадку пропонування споживачам безко-

штовних послуг у період очікування надання основної послуги (при надмірному попиті). Це дасть змогу зменшити незадоволеність споживачів від надмірного очікування та збільшити їх лояльність. Ще одним способом пристосування до надмірного попиту є запровадження роботи понад нормою для контактного персоналу або наймання на роботу додаткових працівників. Крім того, з метою зменшення коливань у попиті можливе запровадження акцій та інших засобів стимулювання збуту в періоди недостатнього попиту.

Що стосується непостійності (мінливості) послуг та їх невіддільності від джерела, то задля ліквідації негативних наслідків цих особливостей варто удосконалювати інтерактивні комунікації. Основними шляхами удосконалення при цьому можуть бути такі: підвищення вимог до якості послуг та запровадження контролю над об'єктивною та суб'єктивною якістю; запровадження ефективної системи мотивації контактного персоналу; підвищення кваліфікації контактного персоналу; застосування новітніх технологій (у тому числі Інтернету).

Висновки

Проаналізувавши існуючі елементи комунікативної політики сфери матеріального виробництва та особливості послуги як специфічного товару, можна виділити специфіку комунікативної політики сфери послуг. При розробленні та реалізації заходів просування послуг одним із першочергових завдань є максимальне збільшення відчутності за допомогою набору таких прийомів, як візуалізація, ефект авторитету, ефект атмосфери, акцент на вигодах та зміцнення іміджу. Інструментами втілення названих прийомів є АТЛ- та деякі види ВТЛ-комунікацій, а також запровадження технологій доповненої реальності, розвиток зв'язків із громадськістю, фірмовий стиль та брендинг.

З метою управління коливаннями в попиті, що викликані непридатністю послуги до зберігання, можна застосовувати ВТЛ-акції, стимулювання збуту, а також, додатково до комунікативної політики, ефективну кадрову та трудову політику (в тому числі набір додаткових кадрів за необхідності та (або) запровадження подовжених годин роботи в поєднанні із адекватною мотивацією). Що стосується останніх двох особливостей послуг – мінливості та невіддільності від джерела, – тут для усунення можливих негативних наслідків необхідним є налагодження ефективної системи інтерактивних комунікацій між споживачами та контактним персоналом.

Враховання особливостей сфери послуг та запровадження перерахованих прийомів у поєднанні зі стандартними елементами комунікативної політики повинні забезпечити ефективність останньої, привабити споживачів, залучити їх до числа постійних клієнтів, розширити ринковий сегмент, зміцнити імідж та збільшити прибутки фірм-виробників, що, своєю чергою, має принести економічний та соціальний ефект як на мікро-, так і на макрорівні.

Список використаних джерел

1. Войнаренко, С.М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах / С.М. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2011. №6, Т. 2. – С. 51–54.
2. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг. Менеджмент: експресс-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Мир книги, 2012. – 479 с.

3. Крилов І.В. Маркетингові комунікації: світовий досвід / І.В. Крилов. – К.: Знання, 2009. – 267 с.

4. Пересадько Г.О. Аналіз маркетингової політики просування та збуту продукції підприємства / Г.О. Пересадько, О.В. Пересадько, О.В.Радченко, С.І. Науменко // Механізм регулювання економіки. – Суми, 2010. – №3, Т. 2. – С. 72–80.

5. Радкевич, Л.А. Формування поведінки споживача в маркетингово-орієнтованій структурі управління підприємства / Л.А. Радкевич, І.А. Луговська // Торгівля та ринок України: зб. наук. праць. – Донецьк, 2012. – Зб. 34. – С. 59–66.

6. Скрынникова И.А. Маркетинг в сфере услуг: учеб. пособие для студ. вузов // И.А. Скрынникова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2012. – 203 с.

Т.М. ІВАНЮТА,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Аналіз стану кондитерської галузі та виявлення чинників економічної безпеки

Із розвитком інтеграційних процесів, а також наявністю кризових тенденцій все актуальнішими стають питання, пов'язані зі станом економічної безпеки підприємств, що передбачає здатність протистояти небезпекам та загрозам, а також використовувати наявні та потенційні можливості. Виявлення небезпек та можливостей, а також їх врахування дозволить підвищити ефективність управління бізнесом сьогодні та гарантувати розвиток у майбутньому.

Ключові слова: безпека, підприємство, економічна безпека, загрози, можливості, кондитерська галузь, харчова промисловість.

Т.Н. ІВАНЮТА,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Анализ состояния кондитерской отрасли и выявление факторов экономической безопасности

С развитием интеграционных процессов, а также наличием кризисных тенденций все более актуальными становятся вопросы, связанные с состоянием экономической безопасности предприятий, что предполагает способность противостоять опасностям и угрозам, а также использовать имеющиеся и потенциальные возможности. Выявление опасностей и возможностей позволит повысить эффективность управления бизнесом сегодня и гарантировать развитие в будущем.

Ключевые слова: безопасность, предприятие, экономическая безопасность, угрозы, возможности, кондитерская отрасль, пищевая промышленность.

T. IVANJUTA,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Analysis of the confectionery industry state and to identify the factors of economic security

With the development of integration processes, as well as the crisis becomes more and more urgent issues related to the state of economic security of enterprises, which implies the ability to resist risks and threats, and to use the existing and potential opportunities. Identify threats and opportunities, as well as their accounting duality to increase the efficiency of business management today, and to ensure that development in the future.

Keywords: security, enterprise, economic security, threats, opportunities, confectionery industry, food industry.

Постановка проблеми. 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 зовнішні (галузеві) умови виступають як фактор, що визначає певним чином внутрішні умови і можливості і які в сукупності прямо впливають на умови забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато вчених, дослідників та аналітиків займаються аналізом динамічних змін, закономірностей розвитку та чинників впливу в кондитерській галузі, оскільки дана галузь є найрозвинутішою в промисловості України та в переважній більшості експортноорієнтованою. Але необхідним є дослідження середовища діяльності підприємств галузі під кутом наявних та потенційних небезпек і можливостей, тобто з позиції стану економічної безпеки підприємств, особливо зважаючи на кризові тенденції в економіці країни.

Метою статті є аналіз основних чинників, що впливають на стан безпеки підприємств кондитерської галузі, а також виявлення загроз та можливостей в їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Кондитерська галузь – одна з найрозвиненіших у харчовій промисловості нашої країни. Загальний обсяг виробництва становить понад 1 млн. т продукції на рік, що дає змогу не лише повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку, а й експортувати її у значних обсягах за кордон.

Кондитерські вироби є традиційно популярними в Україні. При рівні споживання 4–7 кг на душу населення на рік Україна є восьмою у світі за споживанням кондитерських виробів на душу населення [10, с. 12]. Обсяг споживання внутрішнього ринку становить 700–750 тис. т, а вітчизняними виробниками виробляється 1–1,1 млн. т [4]. Асортимент виробленої продукції охоплює практично всі групи кондитерських виробів.

Дана галузь має окремі сегменти, кожний з яких може розглядатися як окремий ринок зі своїм графіком по-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

питу та пропозиції. Однією з істотних особливостей господарської діяльності підприємств кондитерської галузі нині є те, що в галузі відчувається постійне посилення конкуренції. Внаслідок того що ринок кондитерських виробів перебуває у постійному розвитку, підприємства мають динамічно вирішувати питання оцінки стратегії своєї поведінки не тільки в перспективі, а й сьогодні, а також визначати ступінь своєї стійкості на цьому ринку.

У кондитерській галузі на виробництві задіяно близько 170 тис. працюючих. Виробничі потужності галузі завантажені орієнтовно на 70%.

Українські підприємства щороку інвестують у розвиток галузі значні кошти. На провідних кондитерських фабриках проведено повну модернізацію, встановлено найсучасніші виробничі лінії. Значно підвищено технологічність і науковість підприємств.

У кондитерській галузі України діють понад 500 підприємств, більшість з яких здійснюють виробництво мучних кондитерських виробів (печиво, торти, кекси та т. ін.). Тільки 10% від загальної кількості кондитерських підприємств виробляють продукцію, що входить у групу цукристих (шоколад, карамель, цукерки, драже та ін.). Проте обсяг виробництва в цьому сегменті становить до 50% від загального виробництва кондитерських виробів (у натуральному еквіваленті). Широкий асортимент кондитерських виробів виробляють 30 великих фабрик, але існують спеціалізовані фабрики, що створюють лише деякі окремі види продукції.

Сьогодні український кондитерський ринок – це структурований ринок з високою конкуренцією. Він вирізняється високим ступенем консолідації – близько 70% цього ринку займають 8–10 лідируючих компаній. Це найбільші підприємства з масштабними ресурсами, командами професіоналів, популярними продуктами, між якими ведеться основна боротьба за споживання і полиці магазинів.

Динаміку зміни виробництва продукції кондитерської галузі наведено в табл. 1.

Таким чином, кризовий період практично не відбився на виробництві цукристих кондитерських виробів. Незважаючи на зниження споживчого попиту, українці не змінили в цілому свої смаки. Як купували шоколадні і борошняні кондитерські вироби, так і продовжують купувати, зменшивши кількість споживаної продукції. Так, порівняно з кризовим 2008 роком у 2012 році загальний випуск кондитерської продукції зменшився з 969 до 948 тис. т, тобто на 21 тис. т, або 2,2%. Від-

булося це головним чином унаслідок зменшення за цей період виробництва виробів кондитерських з цукру без какао на 35,0 тис. т, або 14%, що своєю чергою пов'язано насамперед зі значним зростанням цін на цукор у 2009–2010 роках.

Головних гравців ринку кондитерських виробів та їхні торгові марки наведено в табл. 2.

За результатами 2011 року найбільшими виробниками кондитерських виробів були «Рошен», «Конті» та «АВК», на долю яких припадає понад 50% виробництва країни. У 2012 році дві третини всього ринку і три чверті експорту контролюють дев'ять виробників кондитерської галузі, а саме: Roshen, «АВК», «Конті», «Світоч» (Nestle), «Kraft Foods Україна», «Бісквіт–Шоколад», «Житомирські ласощі», «Полтавакондитер», «Світ ласощів» та ін. Найбільш популярною є продукція ТМ Roshen (37%), «Конті» (21%), «АВК» (14%), «Світоч» (12%) [6, 7, 9].

Важливим показником ефективності діяльності будь-якої галузі є позитивне сальдо між експортом та імпортом відповідних товарів.

Виробничі потужності кондитерської галузі в значній мірі працюють на експорт. Більша частина всього виробленого в 2010 році шоколаду та продуктів з какао експортується. Імпорт цієї групи товарів становить 12% від загального обсягу виробленої та імпортованої продукції. Більша частина імпорту припадає на четвертий квартал, що співпадає з сезонним зростанням обсягу виробництва і споживання цієї групи товарів.

Експорт товарів кондитерської групи перевищує імпорт на \$223,9 млн., що становить 57% (табл. 3). Протягом 2005–2009 років спостерігається позитивна тенденція до збільшення даного показника. Однак у 2010 році відбувається підвищення імпорту, що спричинено зростанням цін на кондитерські вироби вітчизняних виробників.

Проте загалом у 2012 році порівняно з 2011 роком Україна дещо скоротила експорт кондитерських виробів з какао, але значно наростила обсяги експорту цукру та кондитерських виробів з нього. Оскільки імпорт значно скоротився, має місце значний позитивний приріст сальдо зовнішньоекономічної діяльності галузі.

Головною проблемою сировинної бази для кондитерської промисловості є постачання какао-бобів. Головний постачальник – Західна Африка, і саме через нестабільну політичну ситуацію зростання вартості сировини какао є головною проблемою. Крім того, відбувається зростання ціни на муку через зростання вартості зерна. Через зменшення посівних площ

Таблиця 1. Динаміка зміни виробництва продукції кондитерської галузі

Виробництво	Роки									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Печиво солодке і вафлі, тис. т	272	285	314	337	358	373	339	367	374	392
Цукор білий кристалічний, тис. т	2486	2147	2139	2592	1867	1571	1275	1805	2586	2143
Шоколад та інші продукти харчові готові з вмістом какао, в брикетах, пластинах чи плитках, тис. т	205	244	283	303	329	346	330	352	344	341
Вироби кондитерські з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао, тис. т	293	310	285	241	256	250	266	252	230	215

Складено автором на основі [8].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Головні гравці ринку молочної, кондитерської продукції та безалкогольних виробів

Гравець	Торгова марка	Примітки
1	2	3
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» (ПАТ «ККФ «Рошен»)	ТМ «Рошен»	«Рошен» придбав виробничі майданчики у Росії (с. Липець) і Литві (м. Клайпеда), «Конті» – РФ (м. Курськ)
Приватне акціонерне товариство «Виробниче об'єднання «Конті» (АТ «ВО «Конті»)	AMOUR (шоколад в рігелях Dolci та традиційний прямокутний шоколад AMOUR, шоколадні цукерки Esfero, горіхи та фрукти в шоколаді Amour), «Бонжур»–десерт, «Супер–Контік», «Беліссімо», «Мелодіка», «Мамулін торт», BisKonti, «Джек», «КонтіТофіта», «Золота Лілія»	Експортно орієнтована стратегія розвитку компанії
ПАТ «Крафт Фудз Україна»	ТМ «Ведмедик «Барні», TUC, OREO, «Belvita! Добрий Ранок!»; «Корона», Milka; «Люкс»; Jacobs, Carte Noire; Dirol, Halls, Picnic, Tassimo	Є одним із лідерів на ринку харчових продуктів України в категоріях кави, солоних снєків, печива та виробів із шоколаду
Компанія «АВК»	ТМ «АВК», ТМ «ШокоLove» та «ШокоLove Коктейль»	Експорт продукції здійснюється в 20 країн ближнього та дальнього зарубіжжя
Корпорація «Бісквіт–Шоколад»	ТМ «Бісквіт–Шоколад»	Об'єднує дві фабрики: «Харківська бісквітна фабрика» і кондитерська фабрика «Харків'янка»
ТДВ «Житомирські ласощі»	ТМ «ЖЛ», ТМ Optimix	Входить у п'ятірку лідерів кондитерського ринку України
ПАТ «Полтавакондитер»	ТМ «Домінік»	Дистриб'юторська мережа компанії ПАТ «Полтавакондитер» охоплює всю територію України. Однак солодощі ТМ «Домінік» відомі також і за її межами – в Росії, Казахстані, Фінляндії, Азербайджані, Монголії, Грузії, Молдавії, Таджикистані, Киргизії, Туркменії, Естонії, Литві, Латвії
ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»	ТМ «Світоч»	У 1998 році Nestle купує контрольний пакет акцій львівської кондитерської фабрики «Світоч» та стає власником найвідомішого однойменного «солодко-го» бренду України

Складено автором на основі [2, 9, 11].

Таблиця 3. Динаміка експорту та імпорту цукру та кондитерських виробів

Показник	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт									
Цукор і кондитерські вироби з цукру, \$ млн.	119,6	110,2	113,5	155,7	164,4	165,2	206,5	241,9	341,9
Какао і продукти з нього, \$ млн.	209,3	239,3	259,9	353,1	503,1	448,6	591,6	675,7	662,3
Імпорт									
Цукор і кондитерські вироби з цукру, \$ млн.	103,5	79,0	30,1	32,7	67,2	87,6	231,4	230,7	83,5
Какао і продукти з нього, \$ млн.	145,8	226,9	222,9	268,4	359,0	302,3	407,3	491,8	449,6
Сальдо									
\$ млн.	79,6	43,6	120,4	207,7	241,3	223,9	159,4	195,1	471,1

Складено автором на основі [3].

цукрового буряка відбувається зростання ціни на цукор, що є негативним моментом для кондитерської галузі.

Доцільно узагальнити головні проблеми та перспективи кондитерської галузі України. Основна проблема – у торгових обмеженнях. Серед передумов розвитку галузі: вирішення внутрішньоекономічних проблем (подальше зниження регуляторного тиску, вдосконалення Податкового кодексу, митних процедур тощо); зняття обмежень на постачання українських кондитерських виробів, які запроваджені Росією, Казахстаном і Білоруссю; повна лібералізація торгівлі кондитерськими товарами з Євросоюзом [1].

Проте Росія (вже протягом десяти років) стягує додаткове мито на карамель, а Казахстан – також і на шоколадні вироби. При цьому виконавчий комітет СНД фактично визнав не-

правомірність дій Казахстану. При вступі Росії до СОТ Україна не відстояла свої інтереси щодо зняття Росією обмежень на українську карамель, унаслідок чого експорт до цієї країни став не вигідним.

Також може виникнути й інша проблема. Рішення парламенту України щодо підвищення ставок ввізного мита на какао-продукти, фундук і багато інших товарів, які в Україні не виробляються, призначено виключно для наповнення бюджету. Такі дії призведуть до істотних економічних втрат, оскільки кінцева продукція подорожчає, продажі очевидно впадуть, а з ними автоматично і прибутки підприємств та відрахування до бюджету [9]. Покращення або навіть утримання економічної безпеки підприємствами хоча б на тому ж рівні вимагатиме значно більших зусиль.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Загальна характеристика обраних підприємств харчової промисловості

Показник	Підприємство	Роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	АТ «ВО «Конті»	5 335	5 859	5 290	5 604	5 577
	ПАТ «Полтавакондитер»	2 696	2 441	2 169	2 006	1 688
	ПАТ «ККФ «Рошен»	2 952	2 759	2 651	2 423	2 153
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції і послуг, тис. грн.	АТ «ВО «Конті»	1273098,0	1819636,0	2284227,0	3015072,0	3515036,0
	ПАТ «Полтавакондитер»	358196,0	418064,0	381009,0	390204,0	423793,0
	ПАТ «ККФ «Рошен»	280 020,0	517 878,0	415 771,0	908 771,0	548 833,0
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	АТ «ВО «Конті»	838436,0	1235526,0	1633319,0	2235137,0	2652313,0
	ПАТ «Полтавакондитер»	305088,0	343284,0	309348,0	337047,0	365768,0
	ПАТ «ККФ «Рошен»	263 650,0	490 302,0	395 669,0	868 313,0	518 743,0
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	АТ «ВО «Конті»	34 134,0	-194161,0	352188,0	116916,0	58362,0
	ПАТ «Полтавакондитер»	11939,0	19452,0	24340,0	5097,0	11932,0
	ПАТ «ККФ «Рошен»	212,0	1 915,0	1 351,0	2 742,0	4 778,0
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %	АТ «ВО «Конті»	4,23	-11,87	14,78	4,44	2,09
	ПАТ «Полтавакондитер»	7,62	11,13	13,01	2,44	5,15
	ПАТ «ККФ «Рошен»	0,07	0,53	0,35	0,64	0,95
Витрати на 1 грн. чистого доходу	АТ «ВО «Конті»	0,85	0,85	0,86	0,92	0,93
	ПАТ «Полтавакондитер»	0,90	0,87	0,86	0,91	0,90
	ПАТ «ККФ «Рошен»	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96
Чистий дохід на одного працюючого	АТ «ВО «Конті»	238,63	310,57	431,80	538,02	630,28
	ПАТ «Полтавакондитер»	132,86	171,27	175,66	194,52	251,06
	ПАТ «ККФ «Рошен»	94,86	187,70	156,84	375,06	254,92

Складено та розраховано автором на основі [11].

Таблиця 5. Узагальнююча характеристика середовища підприємств кондитерської галузі харчової промисловості

Позитивні аспекти	Негативні аспекти	Основні постачальники сировини	Перспективи	Серйозні загрози
Інвестиційно приваблива галузь харчової промисловості України; наявність значного інвестиційного потенціалу, реалізація якого дозволить значно підвищити ефективність господарювання	Матеріалоємність – більша частина витрат спрямована на придбання сировини; коливання цін на сировину (цукор, борошно, какао-боби) протягом року	В Україні наявна місцева сировина – борошно та цукор. Какао-боби імпортуються значною мірою із Західної Африки	Орієнтація на експорт продукції, модернізація виробництва для виготовлення якісної продукції та розширення асортименту, удосконалення системи розподільної логістики; переорієнтація з виробництва продукції преміум-класу на збільшення обсягів вагових шоколадних цукерок, оскільки цей сегмент практично не зазнав впливу фінансової кризи й досі залишається бажаним	Залежність від цін на імпортовану сировину; встановлення іншими країнами обмежень на кондитерську продукцію українських виробників. Значне використання сировини на основі рослинних жирів з метою здешевлення

Складено автором.

Виробництво кондитерської продукції є матеріаломістким, що своєю чергою свідчить про значну чутливість підприємств галузі до стану та динаміки ринків сировини, а саме ринку цукру та какао-бобів.

Для аналізу галузевих особливостей кондитерської 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 галузі зазнавали певних труднощів у своєму фінансово-економічному господарюванні. Особливо важкими майже для всіх підприємств

були 2008 та 2009 роки. Лише ПАТ «Полтавакондитер» та ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» не зазнали 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 попасти 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 за-

безпечення позитивної динаміки у використанні елементів продуктивних сил або факторів матеріального виробництва. Тим самим забезпечується комплексний характер у формуванні та реалізації економічної безпеки підприємства.

Для аналізу існуючих небезпек, загроз та можливостей обраних підприємств, доцільним буде систематизувати основні ринкові характеристики кондитерської галузі харчової промисловості (табл. 5).

Висновки

Отже, на основі дослідження стану галузі, а також аналізу основних показників роботи підприємств, особливостей їх діяльності, виокремлено загроз та можливості кондитерської галузі харчової промисловості, що необхідно врахувати при визначенні економічної безпеки підприємств та прийнятті рішень щодо її посилення.

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. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році: [стат. збірник] / [відп. за вип. А.О. Фризоренко]. – К.: Держ. служ. статистики України, 2013. – Т. 1. – 139 с.

4. Лук'янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства / Лук'янова В.В. – Хмельницький: Ковальський В.В., 2007. – 312 с.

5. Митрофанов А.А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка [Електрон. ресурс] / А.А. Митрофанов. – Режим доступу: <http://www.bre.ru/security/22843.html>

6. Показники роботи кондитерської галузі за січень–квітень 2012 року. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkondprom.com.ua/statistika/>

7. Показники роботи кондитерської галузі у січні–лютому 2012 року. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukrkondprom.com.ua/osnovni_pokaznuku_galyzi2/

8. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [відп. за вип. О.Е. Остапчук]. – К.: Держ. служ. статистики України, 2013. – 552 с.

9. 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/

10. Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике / Тарануха Ю.В. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2003. – 368 с. 11. Фінансова звітність 2007 – 2011 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.smida.gov.ua

М.Ю. АВКСЕНТЬЄВ,

к.е.н., проректор, Київський національний університет будівництва і архітектури

Аналіз ринку освітніх послуг в Україні

У статті викладено матеріал, який стосується ринку освітніх послуг, у тому числі кількості навчальних закладів, аналізу популярних та неprestижних професій відповідно до результатів різних досліджень.

Ключові слова: вища освіта, ринок освітніх послуг, напрями підготовки, диспропорції ринку освітніх послуг.

М.Ю. АВКСЕНТЬЄВ,

к.э.н., проректор, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

Анализ рынка образовательных услуг в Украине

В статье изложен материал, касающийся рынка образовательных услуг, в том числе количества учебных заведений, анализа популярных и неprestижных профессий в соответствии с результатами разных исследований.

Ключевые слова: высшее образование, рынок образовательных услуг, направления подготовки, диспропорции рынка образовательных услуг.

М. AVKSIENTIEV,

PhD., deputy rector of Kiev National university of construction and architecture

Analysis of the market educational services in Ukraine

The article surveys the development of sphere of higher education in Ukraine since its independence: university dynamics, changes in popularity of common specialities, their adaptation to the market volatility, etc.

Keywords: higher education, educational market, training direction, educational market disproportion.

Постановка проблеми. Будь-який процес планування розвитку ринку освітніх послуг неможливий без детального аналізу з виявленням наявних диспропорцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При написанні статті використовувалися всі відкриті джерела мережі Інтернет, що дало змогу більш точно провести аналіз досліджуваної проблематики з використанням матеріалів як вітчизняних, так і зарубіжних досліджень. Були використані матеріали власного дослідження, публікації

українських та іноземних спеціалістів, роботи яких присвячені даній проблемі.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. В сучасних періодичних виданнях, мережі Інтернет, статтях та публікаціях проблема, яка розглядається, розкрита в досить значній мірі. Однак різні джерела дають не однакову інформацію щодо виділення диспропорцій ринку освітніх послуг популярності та неprestижності відповідних професій.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета статті – проаналізувати ринок освітніх послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з 1991 року перед державою постало завдання реформувати діяльність системи вищої освіти в нових соціально-політичних умовах, збалансувати її з потребами економіки і суспільства. Виникла гостра потреба в переорієнтації національної системи вищої освіти і науки на підготовку такого людського капіталу, який би забезпечив інноваційний розвиток країни за рахунок тісної взаємодії вищої освіти, науки, бізнесу та влади.

За даними Державної служби статистики України, за роки незалежності в Україні постійно підвищувався попит на послуги вищих навчальних закладів (табл. 1).

Проте 2008–2009 навчальний рік став переламним моментом, який можна охарактеризувати такими тенденціями:

- 1) зниження кількості ВНЗ;
- 2) зниження кількості абітурієнтів;
- 3) зниження випуску студентів.

Об'єктивними причинами цього є перш за все демографічний спад початку 90-х років ХХ століття та усвідомлення суспільством того, що освіта повинна відповідати вимогам сучасного ринку праці. Тобто ринок вищої освіти став перенасиченим пропозицією. Це призвело до того, що конкурентну боротьбу за абітурієнтів можуть виграти тільки ті ВНЗ, які пропонують якісну освіту з урахуванням сучасних вимог роботодавців.

Динаміка кількості ВНЗ та чисельності студентів, наведена у табл. 1, свідчить про те, що популярність вищої освіти невідповідно зростала до 2009/2010 навчального року включно. Це підтверджується збільшенням кількості ВНЗ та чисель-

ності студентів, які в них навчаються. У той же час різке підвищення кількості ВНЗ з 1994/1995 року було необґрунтованим з погляду потреб ринку праці України у фахівцях з вищою освітою. З 2010/2011 навчального року з'явилася тенденція до скорочення кількості студентів та кількості ВНЗ. По-перше, це було викликано кризовими явищами в економіці 2008–2009 років. По-друге, достовірнішою причиною є майже повне задоволення попиту на послуги ВНЗ, що призвело до виходу на лідируючі позиції лише тих закладів освіти, які надавали освітні послуги високої якості. До того ж сучасні абітурієнти та студенти значно більше вимог висувають до змісту освіти, тому знижується кількість ВНЗ за рахунок закриття тих, що не витримують посиленої конкуренції.

На динаміку кількості студентів ВНЗ значний вплив справляє демографічна ситуація. Однак гіпотеза про залежність кількості студентів, прийнятих на навчання, від кількості випускників шкіл не знайшла підтвердження (табл. 2). Проведений аналіз показав, що коефіцієнт кореляції між ними становить лише 43%.

Співвідношення чисельності випущених та прийнятих до ВНЗ почало підвищуватися з 2008/2009 навчального року. Це було пов'язано з кількістю відратованих студентів, тобто тих, що не закінчили ВНЗ, а отже, характеризує якість навчання в останніх. Співвідношення чисельності прийнятих до ВНЗ та випущених учнів шкіл відображає привабливість отримання вищої освіти для абітурієнтів, і, як показують дані табл. 2, ця привабливість була найбільшою у 2006/2007, 2007/2008 та 2011/2012 навчальних роках.

Графічне відображення тенденцій щодо прийому та випуску студентів ВНЗ наведено на рис. 1.

Таблиця 1. Кількість ВНЗ та студентів

Навчальний рік	Кількість закладів	Кількість студентів, тис. осіб	Студентів у середньому на один заклад, тис. осіб
1990/1991	149	881,3	6
1991/1992	156	876,2	6
1992/1993	158	855,9	5
1993/1994	159	829,2	5
1994/1995	232	888,5	4
1995/1996	255	922,8	4
1996/1997	274	976,9	4
1997/1998	280	1110	4
1998/1999	298	1210,3	4
1999/2000	313	1285,4	4
2000/2001	315	1402,9	4
2001/2002	318	1548	5
2002/2003	330	1686,9	5
2003/2004	339	1843,8	5
2004/2005	347	2026,7	6
2005/2006	345	2203,8	6
2006/2007	350	2318,6	7
2007/2008	351	2372,5	7
2008/2009	353	2364,5	7
2009/2010	350	2245,2	6
2010/2011	349	2129,8	6
2011/2012	345	1954,8	6
2012/2013	334	1824,9	5

Джерело: [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Кількість прийнятих і випущених студентів ВНЗ та випускників шкіл

Навчальний рік	Прийнято до ВНЗ III-IV рівнів акредитації, тис. осіб	Випущено з ВНЗ III-IV рівнів акредитації, тис. осіб	Випущено учнів шкіл, тис. осіб	Співвідношення чисельності випущених та прийнятих до ВНЗ	Співвідношення чисельності прийнятих до ВНЗ та випущених учнів шкіл
1990/1991	174,5	136,9	406	0,78	0,43
1991/1992	173,7	137,0	409	0,79	0,42
1992/1993	170,4	144,1	393	0,85	0,43
1993/1994	170,0	153,5	375	0,90	0,45
1994/1995	198,0	149,0	355	0,75	0,56
1995/1996	206,8	147,9	361	0,72	0,57
1996/1997	221,5	155,7	374	0,70	0,59
1997/1998	264,7	186,7	378	0,71	0,70
1998/1999	290,1	214,3	408	0,74	0,71
1999/2000	300,4	240,3	434	0,80	0,69
2000/2001	346,4	273,6	475	0,79	0,73
2001/2002	387,1	312,8	505	0,81	0,77
2002/2003	408,6	356,7	508	0,87	0,80
2003/2004	432,5	416,6	526	0,96	0,82
2004/2005	475,2	316,2	519	0,67	0,92
2005/2006	503,0	372,4	515	0,74	0,98
2006/2007	507,7	413,6	485	0,81	1,05
2007/2008	491,2	468,4	467	0,95	1,05
2008/2009	425,2	505,2	427	1,19	0,99
2009/2010	370,2	527,3	391	1,42	0,95
2010/2011	392,0	543,7	364	1,39	1,08
2011/2012	314,5	529,8	215	1,68	1,46
2012/2013	341,3	520,7	329	1,53	1,04

Джерело: [1].

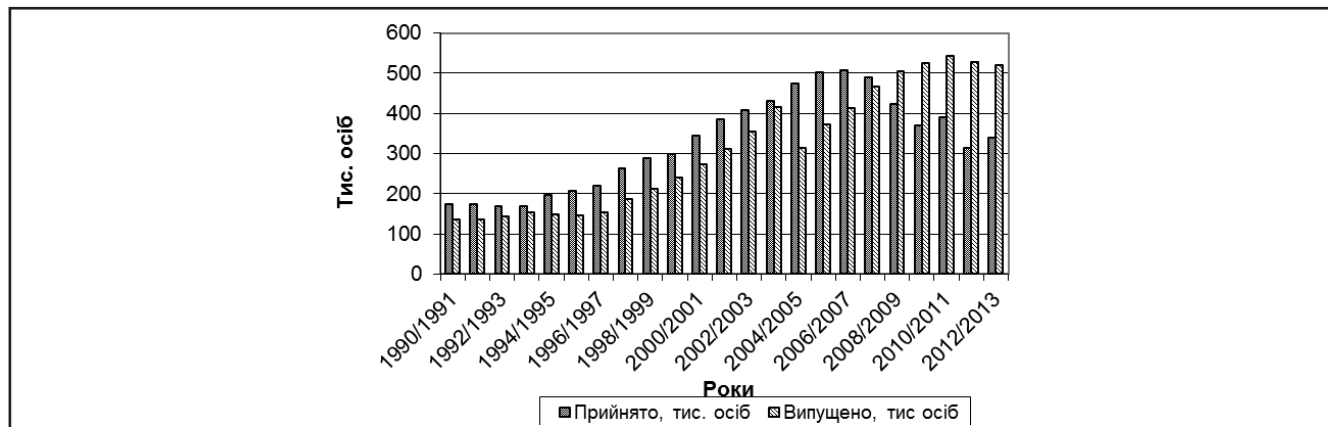


Рисунок 1. Динаміка прийому та випуску студентів за 1990–2013 роки

Складено автором.

З рис. 1 видно, що до 2008/2009 навчального року кількість прийнятих більше, ніж кількість випущених студентів, а починаючи з 2008/2009 року ситуація змінюється на протилежну, що ще раз підтверджує якість навчання у ВНЗ і привабливість отримання вищої освіти серед випускників ВНЗ III–IV рівнів акредитації.

Кореляцію кількості прийнятих студентів з кількістю випускників шкіл починаючи з 2005/2006 навчального року демонструє рис. 2. Крім того, до 2009 року чисельність прийнятих до ВНЗ була більше, ніж чисельність випущених учнів шкіл, що свідчить про привабливість вищої освіти та її популярність. Починаючи з 2010 року ситуація змінюється, і чисельність прийнятих у ВНЗ стає меншою, ніж чисельність

випускників шкіл, тобто популярність вищої освіти серед випускників шкіл падає (як одне з джерел такої ситуації – підвищення вартості контрактної форми навчання та зниження державного замовлення).

Для перевірки гіпотези про існування залежності між кількістю осіб, прийнятих на навчання до ВНЗ від демографічного чинника, побудовано графік (рис. 3), що віддзеркалює залежність кількості прийнятих у ВНЗ від чисельності народжених, де народжуваність наведена з лагом 17 років (середній вік абітурієнта ВНЗ).

З вищезазначеного можна зробити висновок, що попит на послуги ВНЗ значно залежить від демографічної ситуації, стану економіки та загальних тенденцій розвитку суспільства.

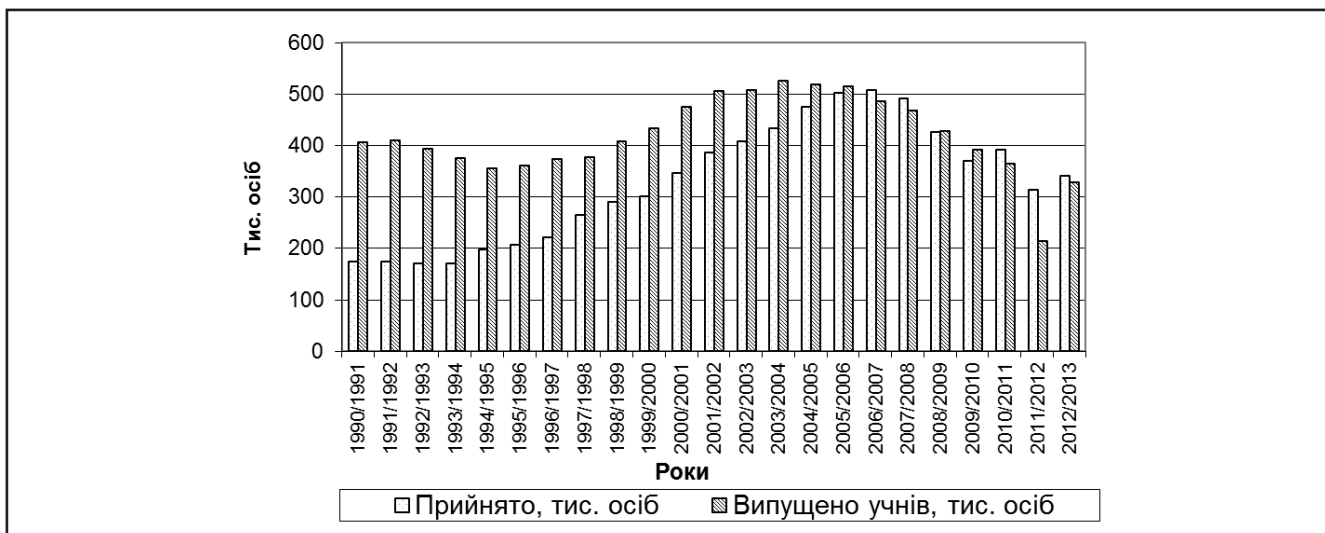


Рисунок 2. Залежність прийому студентів від кількості випускників шкіл

Складено автором.

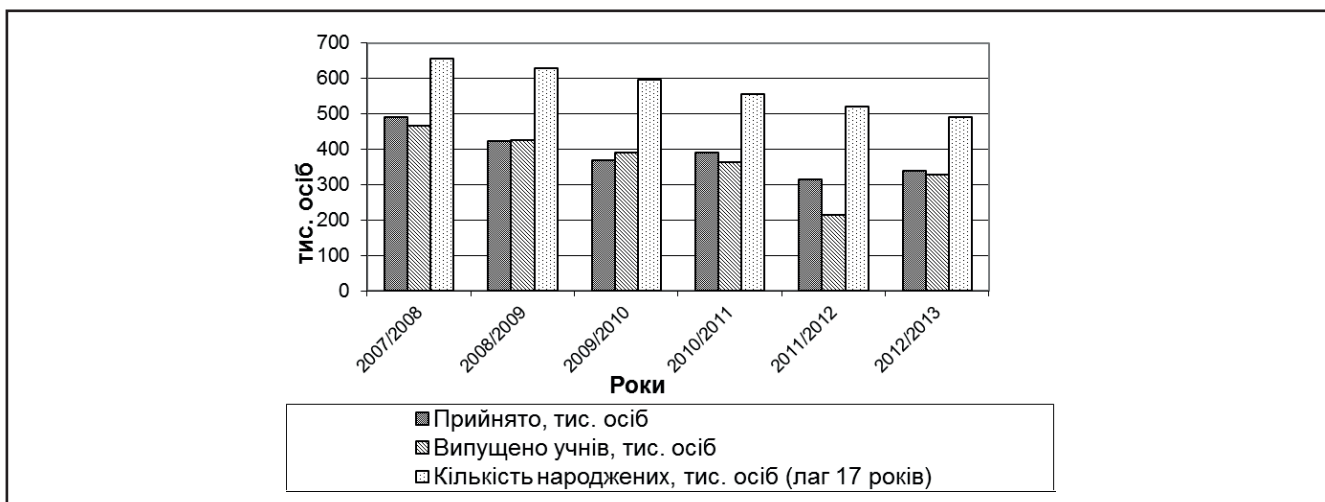


Рисунок 3. Динаміка народжуваності та кількості потенційних абітурієнтів

Джерело: [1].

Незважаючи на загальне зниження кількості студентів, які були зараховані на навчання за найбільш популярними спеціальностями, ця кількість зростає. До таких спеціальностей відносяться «правознавство», «фінанси і кредит», «філологія», «облік і аудит» та «економіка підприємства».

Із року в рік абітурієнти надають перевагу одним спеціальностям та не зважають на інші. Перелік найбільш популярних спеціальностей наведено у табл. 3.

У вступній компанії 2013 року ситуація змінилася несуттєво. За кількістю поданих заяв на першому місці була філологія (майже 47 тис. заяв), потім – правознавство (близько 30 тис. заяв), фінанси та кредит (24 тис. заяв), менеджмент (24,7 тис. заяв), економіка підприємства (19,4 тис. заяв), облік і аудит (більше 18 тис. заяв), комп'ютерні науки (14,5 тис. заяв), туризм (12,6 тис. заяв), комп'ютерна інженерія (майже 11 тис. заяв) і маркетинг (10 тис. заяв).

Найменше число абітурієнтів подали документи на такі спеціальності, як рибальство (5 заяв), фотомистецтво (19 заяв), система забезпечення руху поїздів (21 заява), лісозаготівля (22 заяви), військово управління (32 заяви), естрадно-циркове мистецтво (33 заяви), богослов'я (34 заяви),

поштовий зв'язок (45 заяв), текстильні матеріали (60 заяв), хімічна інженерія (71 заява) [2].

Аналізуючи дані табл. 3, можна зробити такі висновки щодо найбільш привабливих спеціальностей та тенденцій їх розвитку. Так, протягом трьох останніх років до п'яти найбільш привабливих спеціальностей відносилися: фінанси і кредит, правознавство, облік і аудит, філологія та економіка підприємства. До групи спеціальностей, які змінили свої позиції на кращі у 2012/13 році порівняно з 2010/11 роком, відносяться: фізичне виховання, музичне мистецтво, історія, біологія, комп'ютерні науки, комп'ютерна інженерія, машинобудування, будівництво, транспортні технології, туризм. До групи спеціальностей, які погіршили свій рейтинг, відносяться: дизайн, правоохоронна діяльність, інженерна механіка, харчові технології та інженерія, агрономія тощо.

Однак визначені найбільш популярні спеціальності серед абітурієнтів не повністю відповідають структурі потреб економіки України у фахівцях відповідних професій.

Так, за результатами дослідження [3] у першому півріччі 2013 року найбільш затребуваними фахівцями в Україні ви-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Кількість студентів, прийнятих на навчання у 2010–2013 роках за певними спеціальностями

Спеціальність	2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	всього прийнято, осіб	рейтинг	всього прийнято, осіб	рейтинг	всього прийнято, осіб	рейтинг
1	2	3	4	5	6	7
Дошкільна освіта	7282	16	7297	14	7294	14
Початкова освіта	16227	7	11584	7	10744	7
Фізичне виховання	5811	20	7247	15	7333	12
Музичне мистецтво	4149	26	5232	24	5594	21
Дизайн	4881	23	4117	28	4392	27
Історія	7000	17	8394	10	7327	13
Філологія	29451	4	31300	4	34539	3
Психологія	10900	10	10212	9	9575	9
Правознавство	41712	2	42459	1	48959	1
Правоохоронна діяльність	19531	6	7770	12	4083	28
Економіка підприємства	27297	5	24264	5	20833	5
Фінанси і кредит	46156	1	40911	2	36004	2
Облік і аудит	40490	3	36664	3	29743	4
Біологія	5660	21	6474	19	5934	19
Екологія	9087	13	7731	13	7185	15
Комп'ютерні науки	8135	14	6698	17	7947	11
Комп'ютерна інженерія	5379	22	6638	18	6744	16
Інженерна механіка	11633	9	5324	22	5577	22
Машинобудування	10758	11	11042	8	10129	8
Електротехніка та електротехнології	6621	18	6258	20	6165	17
Харчові технології та інженерія	7997	15	6752	16	6156	18
Будівництво	15678	8	14697	6	14772	6
Транспортні технології	9287	12	8065	11	8045	10
Морський та річковий транспорт	3832	27	4702	27	4804	26
Автомобільний транспорт	2658	28	5267	23	4949	25
Геодезія, картографія та землеустрій	4579	25	4718	26	5152	24
Агрономія	6163	19	5600	21	5381	23
Туризм	4826	24	4892	25	5826	20

Джерело: [1].

явилися менеджери з продажу. На них припадає майже 9% від загальної кількості запитів роботодавців.

На другому місці в рейтингу найбільш затребуваних роботодавцями позицій – бухгалтери та головні бухгалтери (по 3%). Четверте місце зайняли менеджери з персоналу (2,4%), обігнавши юристів на одну позицію (1,6%).

До топ–10 (рис. 4) запитів також потрапили секретар, фінансовий директор, аналітик, менеджер по роботі з клієнтами та комерційний директор.

Статистика запитів шукачів роботи дещо відрізняється: першу позицію займає бухгалтер (1,7% від загального числа запитів), а на другому місці – водій (1,3%). До трійки лідерів також потрапив юрист (близько 1,2%). Замикає топ–5 найбільш частих запитів офісних співробітників, які зайняті пошуком роботи, позиція адміністратора (0,7%).

До першої десятки запитів увійшли аналітик, головний бухгалтер, економіст, інженер, а також продавець–консультант (рис. 5).

Проте дослідження за професійними сферами відобразило дещо інші результати [4]: в Україні найбільш затребуваними вважаються професії в сфері інформаційних техно-

логій. Однак за деякими дослідженнями позиції з найбільш затребуваних професій перетинаються з експертними оцінками незатребуваних професій. Так, експерти назвали топ–10 найбільш незатребуваних професій в 2013 році [5]. На їхню думку, на першому місці постають металурги. Також постраждають працівники машинобудівної галузі. Без роботи можуть залишитися представники банківської сфери, в яких вже є досвід 2008 року, коли знизився обсяг видачі кредитів, та страховики, які тісно пов'язані з банківськими послугами та кредитуванням. Експерти ринку праці включили в топ–10 не потрібних професій працівників готелів і ресторанів, а також адміністративний персонал: секретарів і офіс–менеджерів, референтів, помічників директорів і кадровиків. Також у даний момент проблеми з працевлаштуванням переживають економісти, бухгалтери і юристи. Спостерігається зниження запитів з боку роботодавців у таких сегментах, як робочий персонал, транспорт, логістика, маркетинг і реклама.

Цікаві висновки також були отримані за результатами дослідження найменш корисних професій. Результати дослідження показали, що найменш корисними професіями в Україні є: банкіри, рекламісти та податкові консультанти. Такого висно-



Рисунок 4. Найбільш затребувані фахівці у першому півріччі 2013 року

Джерело: [3].

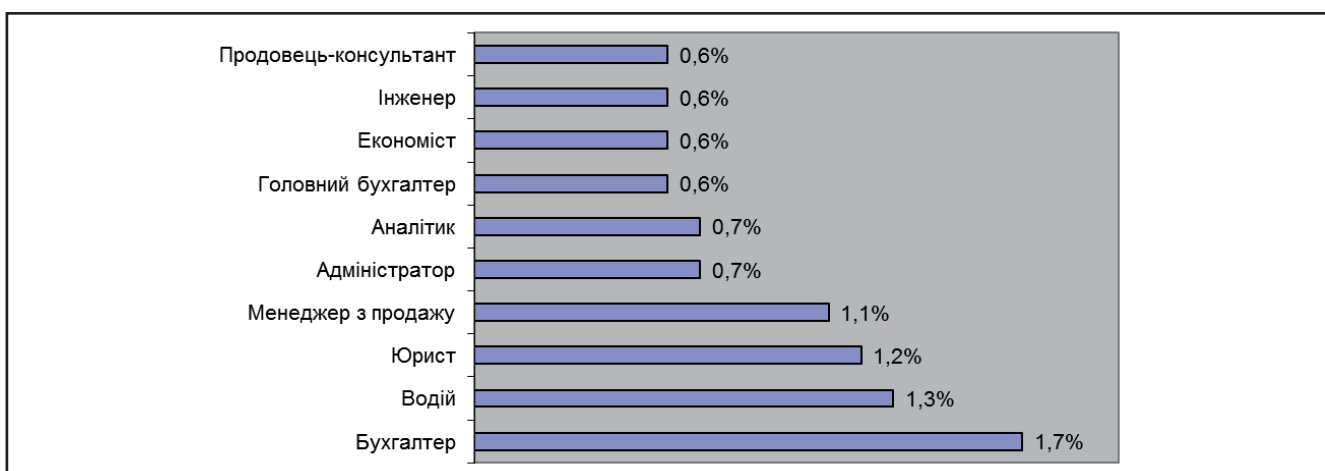


Рисунок 5. Пропозиція фахівців, що шукають роботу

Джерело: [3].

вку дійшли спеціалісти тижневика «Коментарі», застосувавши до українських реалій підхід британського аналітичного центру New Economics Foundation, експерти якого вивели економічне обґрунтування безкорисності для суспільства багатьох престижних професій і одночасно довели неабияку користь низькооплачуваних робіт. Як відзначає видання, неprestижні та низькооплачувані професії приносять українському суспільству більше користі, ніж престижні і високооплачувані [6].

Прогнози експертів щодо перспективних професій у майбутньому також дещо відрізняються від поточних фактичних потреб роботодавців.

Основними галузями, на яких буде зосереджено увагу ринку праці в подальші 5–10 років в Україні, є сільське господарство, будівництво, IT-сфера, енергетика, транспорт і зв'язок, машинобудування, хімія, а також біотехнології [7]. Спеціалісти зазначають, що в ці напрями очікуються найбільші інвестиційні вкладення. Відповідно до прогнозів експертів IT-сектор буде на першому місці, за ним – телекомунікації і зв'язок, далі – сільське господарство. Також будуть затребувані виробники лікарських препаратів і аптечний бізнес, банківська діяльність, харчова переробна промисловість, яка буде необхідна разом із розвитком сільського господарства. Будуть популярними юристи, більшою мірою у господарській справі і для супроводу бізнесу. Транспорт-

ні, фінансові, юридичні послуги та послуги психологів піднімуться на новий виток розвитку.

Дослідження Career Builder [8] показало, що професії, пов'язані з бізнесом і технологіями, є найбільш затребуваними з боку роботодавців на Заході і становлять більше половини з десяти найбільш затребуваних спеціальностей серед випускників. Топ-10 найбільш затребуваних професійних галузей-2013 в англomовному світі виглядає так: на першому місці – бізнес (31%), на другому – обчислювальна техніка та інформатика (24%), на третьому – інженерні спеціальності (17%), на четвертому – медицина та суміжні з нею науки (10%), на п'ятому – технології в машинобудуванні (9%), на шостому – математика і статистика (9%), на сьомому – комунікаційні технології (7%), на восьмому – освіта (7%), на дев'ятому – наука та технології (6%), на десятому – мистецтво та гуманітарні науки (6%). Дослідження також показало, що далеко не всі роботодавці готові йти на компроміс із новачками ринку праці: тільки 27% опитаних роботодавців готові вести переговори по заробітній платі і лише 22% будуть розглядати варіанти гнучкого графіка. Всі інші, мабуть, хотіли б «випробувати на міцність» вчорашніх студентів. Дослідження засноване на опитуванні 2000 роботодавців у США.

Таким чином, можна побачити, що потреби у фахівцях в Україні значно відрізняються за своєю структурою від ринку,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Найбільш затребувані фахівці в Україні та за кордоном

Рейтинг експертів (Україна)	Прогноз експертів (Україна)	Фактичні запити за галузями економіки України (станом на 18.12.13)	Рейтинг США	Перевги абітурієнтів (Україна)
1. Менеджер з продажів	1. ІТ-фахівці	Продажі	1. Розробник ПЗ	Правознавство
2. Бухгалтер	2. Телекомунікації і зв'язок	ІТ-телеком	2. Фахівець з актуарних розрахунків	Фінанси і кредит
3. Менеджер з персоналу	3. Фахівець у галузі сільського господарства	Маркетинг	3. Менеджер з підбору персоналу	Філологія
4. Юрист	4. Фармацевт	Банківська справа	4. Асистент дантиста з гігієни	Облік і аудит
5. Секретар	5. Фінансист	Адміністративний персонал	5. Фахівець з фінансового планування	Економіка підприємства
6. Фінансовий директор	6. Юрист	Виробництво	6. Сурдолог	Будівництво
7. Аналітик	7. Фахівець із зв'язку	Будівництво	7. Фахівець з реабілітації	Початкова освіта
8. Менеджер по роботі з клієнтами	8. Фахівець у галузі транспорту	Бухгалтерія	8. Менеджер з онлайн-реклами	Машинобудування
9. Комерційний директор	9. Психолог	Медицина	9. Аналітик комп'ютерних систем	Психологія
		Транспорт	10. Математик	Транспортні технології
		Туризм	11. Логопед	Комп'ютерні науки

Джерело: [4–10].

наприклад, США. Так, у США за результатами дослідження The 100 best jobs [9] до найбільш популярних професій відносяться: дантист, медична сестра, фармацевт, аналітик комп'ютерних систем, хірург, адміністратор баз даних, розробник програмного забезпечення, фізіотерапевт, розробник інтернет-програм, ветеринар, психолог, перекладач, інженер-механік та інші.

Дослідження Jobs Rated 2012: Ranking 200 Jobs From Best to Worst визначило наступні найбільш перспективні професії [10]: розробник програмного забезпечення, фахівець з актуарних розрахунків, менеджер з підбору персоналу, асистент дантиста з гігієни, фахівець з фінансового планування, сурдолог, фахівець з реабілітації, менеджер з онлайн-реклами, аналітик комп'ютерних систем, математик, логопед, оптометр, фізіотерапевт, фармацевт, розробник інтернет-програм, інженери з видобування паливних матеріалів, дієтолог, статистик, мануальний терапевт, соціолог.

Отже, проведений аналіз результатів досліджень вітчизняних та закордонних спеціалістів щодо потреб роботодавців, дозволив сформулювати порівняльну таблицю затребуваних професій в Україні з потребою у фахівцях за кордоном та переваги абітурієнтів щодо вибору професії (табл. 4).

Висновки

Незважаючи на деякі диспропорції, основні тенденції (затребуваність, перспективність та популярність фахівців в галузі економіки та ІТ-технологій) тенденції все ж таки співпадають. Однак можна виокремити основні маркери диспропорції: надмірний попит серед абітурієнтів на спеціальності, пов'язані із правом та філологією не відповідають попиту економіки в послугах відповідних фахівців; прогнозне зростання потреби в фахівцях у галузі сільсько-

го господарства не буде задоволене випуском відповідних спеціальностей. Подібні розбіжності потребують додаткової уваги з боку держави та розробки механізму планування і регулювання задоволення потреб економіки фахівцями відповідних спеціальностей.

Таким чином, проведений аналіз ринку освітніх послуг України показав, що підвищення кількості ВНЗ, зміна структури форм власності ВНЗ є необґрунтованим, це стало одним із джерел зниження якості освіти. У той же час змінилося уподобання потенційних абітурієнтів щодо тих чи інших спеціальностей. Усе це потребує проведення постійного моніторингу ринку послуг ВНЗ та державного регулювання даних процесів.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Табачник Д. Абітурієнти-2013 хотят учиться на филологов, юристов и экономистов. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/society/2013/07/11/916812.html?cid=4980118>
3. TOP-10 найбільш затребуваних професій в Україні. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/10/06/310207>
4. Офіційний сайт порталу бізнес-новин. В Україні найбільш затребувані професії в сфері ІТ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://businessv.com.ua/news/v_ukraini_naybilsh_zatrebuвани_profesii_v_sferi_it-115.html
5. Офіційний сайт телевізійної служби новин. Експерти назвали TOP-10 найбільш незатребуваних професій в 2013 році. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/eksperti-nazvali-top-10-naybilsh-nezatrebuваниh-profesiy-v-2013-roci.html>

6. Офіційний сайт інформаційного агентства «УНІАН». Найменш корисні професії в Україні. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/356798-naumensh-korisni-profesiji-v-ukrajini.html>

7. Офіційний сайт інформаційного агентства «УНІАН». Експерт назвав затребувані професії в Україні у найближчі 10 років. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/596892-ekspert-nazvav-zatrebuvani-profesiji-v-ukrajini-u-nayblijchi-10-rokiv.html>

8. Названі 10 найбільш затребуваних професій–2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://women.in.ua/nazvani-10-najbilsh-zatrebuvanih-profesij-2013.html>

9. The 100 best jobs. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://money.usnews.com/careers/best-jobs/rankings/the-100-best-jobs>

10. Jobs Rated 2012: Ranking 200 Jobs From Best to Worst. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.careercast.com/jobs-rated/2012-ranking-200-jobs-best-worst>

І.А. БОЙКО,

к.е.н., ст. викладач, Національний університет харчових технологій

Використання факторного аналізу для оцінки факторів впливу на фінансовий стан підприємств хлібопекарської галузі

У статті розглянуто сучасні проблеми функціонування хлібопекарної промисловості України та причини погіршення фінансового стану хлібопекарських підприємств. Обґрунтовано важливість використання факторного аналізу для дослідження основних факторів впливу на фінансовий стан підприємства. На основі дослідження підприємств хлібопекарської промисловості розглянуті окремі детерміновані факторні моделі та визначені ряд факторів, що головним чином впливають на фінансовий стан підприємств.

Ключові слова: фінансовий стан, факторний аналіз, детермінована факторна модель, хлібопекарська промисловість.

І.А. БОЙКО,

к.э.н., ст. преподаватель., Национальный университет пищевых технологий

Использование факторного анализа для оценки факторов влияния на финансовое положение предприятий хлебопекарной промышленности

В статье рассмотрены современные проблемы функционирования хлебопекарной промышленности Украины и причины ухудшения финансового состояния хлебопекарных предприятий. Обоснована важность использования факторного анализа для исследования основных факторов влияния на финансовое состояние предприятия. На основе исследования предприятий хлебопекарной промышленности рассмотрены отдельные детерминированные факторные модели и определен ряд факторов, главным образом влияющих на финансовое состояние предприятий.

Ключевые слова: финансовое состояние, факторный анализ, детерминированная факторная модель, хлебопекарная промышленность.

I. BOIKO,

PhD in economics, National University of Food Technologies

Using factor analysis for evaluation factors influence on financial condition of bakery industry enterprises

The article considers current problems functioning bakery industry in Ukraine and the reasons worsening the financial condition of bakeries. Proved the importance of the factor analysis for the researching of basic factors influence the financial position of the company. Based on the research enterprise baking industry consider some determinate factor models and identified several factors that mainly affect the financial condition.

Keywords: financial condition, factor analysis, deterministic factor model, the bakery industry.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання хлібопекарські підприємства України переживають не найкращі часи. Постійне скорочення обсягів виробництва хлібобулочних виробів, жорстке цінове регулювання одночасно з низькою ефективністю використання ресурсів, високим ступенем зношеності основних засобів, плинності кадрів унеможливує отримання прибутку, достатнього для стратегічного розвитку підприємств. У даних умовах важливого значення набуває оцінка фінансового стану підприємства та визначення основних факторів впливу на нього.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для оцінки фінансового стану підприємств широко використовуються різноманітні методи аналізу: горизонтальний, вертикальний, коефіцієнтний, трендовий аналіз. Але особливі

уваги заслуговує факторний аналіз, головною метою якого є встановлення загальних закономірностей, що визначають сутність досліджуваного явища.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування факторного аналізу для оцінки факторів впливу на фінансовий стан досліджуваних підприємств хлібопекарської галузі.

Виклад основного матеріалу. Дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємств хлібопекарської галузі дозволило визначити такі проблеми їх функціонування:

– близько 70% продукції хлібопекарних підприємств підлягає державному ціновому регулюванню, що обмежує можливості побудови ефективної цінової політики підприємствами та унеможливує отримання прибутку, достатнього на здійснення інноваційного оновлення техніки та технологій;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– значний обсяг тіньового ринку хлібобулочної продукції (понад 60%), виробництво якої, як правило, здійснюється з порушеннями технологічних умов, що відображається на її якості;

– низька якість борошна (з низькими хлібопекарськими властивостями як наслідок невисокої якості пшениці, що насамперед пояснюється зацікавленістю зернотрейдерів саме в експорті пшениці, а не в задоволенні потреб внутрішнього ринку);

– можливості отримання борошна з Аграрного фонду обмежені (задоволення 40% загальної потреби в борошні, низька якість, 100% передоплата, високі транспортні витрати, що знецінюють отриману економію в ціні борошна).

Проведене дослідження фінансового стану підприємств та їхніх фінансових можливостей стратегічного розвитку дало змогу виявити найважливіші аспекти та найбільш слабкі позиції у фінансовому стані досліджуваних підприємств, що характерні для більшості підприємств хлібопекарської галузі:

– недостатньо ефективне управління активами підприємства, що відображається у створенні необґрунтовано високих запасів сировини і товарів та послабленні умов кредитування дебіторів, що призводить до вилучення коштів з обігу і, як наслідок, зменшення прибутковості та оборотності активів;

– здійснення необґрунтованих капітальних вкладень, що значно перевищують наявні власні ресурси підприємства та, як наслідок, негативно впливають на ліквідність та фінансову стійкість підприємства;

– висока частка фізично та морально зношеного обладнання, що на окремих досліджуваних підприємствах становила більше 70%;

– наявність необґрунтовано високих витрат на збут та адміністративних витрат, що в окремі періоди досягали третини виробничої собівартості продукції досліджуваних підприємств;

– неефективне управління капіталом підприємств, що пов'язане із залученням позикового капіталу під відсотки, що висі за рентабельність активів, в результаті чого отримано збитки.

Для оцінки впливу факторів на фінансовий стан необхідно побудувати детерміновану факторну систему, яка представляє досліджуване явище у вигляді добутку декількох факторів, що визначають його величину і знаходяться з ним у функціональній залежності [1].

Детермінована факторна модель може бути побудована на основі способу скорочення, що представляє собою створення нової факторної моделі шляхом ділення чисельника і знаменника на один і той же показник [2]. У даному випадку отримана кінцева модель буде такого ж типу, що і вихідна, однак з іншим набором факторів. Таким же способом побудована факторна модель Дюпона, що дозволяє оцінити, за рахунок яких факторів відбулася зміна рентабельності (рентабельності активів, власного капіталу тощо).

Рентабельність власного капіталу характеризує віддачу на вкладений капітал для будь-якого інвестора, власника бізнесу. Показник показує, наскільки ефективно був використаний вкладений у підприємство капітал, та характеризує ефективність використання не всього капіталу (або активів) підприємства, а тільки тієї частини, що належить власникам підприємства. Головним порівняльним критерієм при аналізі рентабельності власного капіталу виступає відсоток альтернативної прибутковості, яку міг би отримати власник, вклавши свої гроші в інший бізнес.

Для факторного аналізу було підбрано вісім підприємств хлібопекарної галузі з різних областей України, що є лідерами на своїх ринках збуту.

П'ятифакторна модель рентабельності власного капіталу Дюпона дає змогу визначити вплив кожного окремого фактора на рентабельність власного капіталу підприємства [2]:

$$P_{в.к.} = \frac{ЧП}{ВК} \cdot 100\% = \frac{ЧП}{ВК} \cdot \frac{ВР}{ВР} \cdot \frac{А}{А} \cdot \frac{ОА}{ОА} \cdot \frac{ПЗ}{ПЗ} \cdot 100\% = \\ = \frac{ЧП}{ВР} \cdot 100\% \cdot \frac{ВР}{ОА} \cdot \frac{А}{ВК} \cdot \frac{ПЗ}{А} \cdot \frac{ОА}{ПЗ} \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства, тис. грн.;

ВК – сума власного капіталу, тис. грн.;

ВР – чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.;

А – загальна сума активів підприємства, тис. грн.;

ОА – сума оборотних активів, тис. грн.;

ПЗ – сума поточних зобов'язань, тис. грн.;

$\frac{ЧП}{ВР} \cdot 100\%$ – рентабельність продаж, %; $\frac{ВР}{ОА}$ – оборотність оборотних активів, об; $\frac{А}{ВК}$ – коефіцієнт фінансової залежності (обернений коефіцієнт автономії); $\frac{ПЗ}{А}$ – частка поточних зобов'язань в загальній сумі капіталу підприємства; $\frac{ОА}{ПЗ}$ – коефіцієнт поточної ліквідності.

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу буде здійснюватися методом ланцюгових підстановок, що використовується для детермінованих факторних моделей. Він дозволяє визначити вплив окремих факторів на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного фактора на його фактичну величину.

Результати факторного аналізу представлені в табл. 1.

Загальною тенденцією для всіх досліджуваних підприємств є зростання рентабельності власного капіталу в 2009–2010 роках та частково у 2012 році. Значне падіння рентабельності власного капіталу відбулося в 2011 році. При цьому найбільший позитивний вплив на формування показника рентабельності власного капіталу спричинило зростання рентабельності продаж. Найбільший негативний вплив на рентабельність власного капіталу спричинило зменшення оборотності оборотних активів за рахунок зниження оборотності товарів та дебіторської заборгованості.

Розглянемо вплив зазначених факторів більш докладно у 2012 році (табл. 2).

За рахунок збільшення рентабельності продажів у 2012 році майже всі досліджувані підприємства збільшили рентабельність власного капіталу. При цьому саме рентабельність продажів має найвагомий вплив на рентабельність власного капіталу, оскільки навіть незначне збільшення рентабельності продажів призводило до значного збільшення рентабельності власного капіталу. Така зміна рентабельності власного капіталу за рахунок зміни рентабельності продажів була неоднозначною на підприємствах, що мають різну структуру капіталу. Дослідження підтвердило наявність суттєвого впливу оборотності оборотних активів на рентабельність власного капіталу, оскільки навіть незначне збільшення чи зменшення оборотності призводило до значної зміни рентабельності власного капіталу.

Підприємством, яке досягло збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок зменшення частки власного капіталу в загальній структурі джерел фінансування,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Результати факторного аналізу рентабельності власного капіталу підприємств хлібопекарської галузі

Підприємство	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012
1	2	3	4	5	6
Зміна рентабельності власного капіталу:					
у порівнянні з попереднім роком					
Підприємство 1	-15,8	25,3	38,2	-16,2	-13,2
Підприємство 2	39,2	18,8	10,1	-4,8	1,6
Підприємство 3	21,8	24,2	4,9	8,8	-0,2
Підприємство 4	8,4	10,8	0,8	-21,3	18,8
Підприємство 5	-77,5	17,1	83,6	-166,8	175,9
Підприємство 6	-354,4	231,7	116,1	-69,5	75,1
Підприємство 7	-47,3	39,5	6,8	-14,6	4,4
Підприємство 8	16,2	0,2	-0,3	-2,1	10,6
за рахунок зміни рентабельності продаж					
Підприємство 1	-3,20	25,45	45,98	-14,84	-12,41
Підприємство 2	38,21	20,45	15,15	-1,26	4,10
Підприємство 3	26,53	22,14	5,44	11,63	-0,48
Підприємство 4	8,84	8,83	0,57	-18,88	20,08
Підприємство 5	-11,05	75,54	83,74	-49,40	174,75
Підприємство 6	-273,93	239,17	117,07	-69,43	74,70
Підприємство 7	-17,61	40,63	6,57	-11,37	6,04
Підприємство 8	16,28	0,10	-0,33	-1,91	11,30
за рахунок зміни оборотності оборотних активів					
Підприємство 1	-6,38	0,59	-0,93	-7,33	0,99
Підприємство 2	0,22	-11,93	-9,37	-7,70	3,18
Підприємство 3	1,35	-0,75	-5,65	-3,57	3,96
Підприємство 4	0,39	-0,19	-1,56	-2,91	-4,26
Підприємство 5	-10,62	0,41	0,12	-1,58	3,25
Підприємство 6	99,35	-3,15	-0,15	-45,71	0,03
Підприємство 7	-36,22	-0,32	0,52	1,99	-1,08
Підприємство 8	0,30	0,01	0,04	0,39	0,16
за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності (обернений коефіцієнт автономії)					
Підприємство 1	-12,23	-0,04	-11,05	0,66	-1,62
Підприємство 2	0,12	-0,19	-0,85	-1,57	-8,10
Підприємство 3	-1,64	0,17	2,22	-2,48	-2,70
Підприємство 4	-0,24	0,45	0,89	0,34	1,47
Підприємство 5	-89,87	-38,12	-0,08	-98,22	-0,82
Підприємство 6	-27,94	-28,31	-0,31	29,10	-0,26
Підприємство 7	-20,45	-0,95	-0,19	-2,05	-0,97
Підприємство 8	-0,42	0,06	0,03	-0,15	-1,25
за рахунок зміни частки поточних зобов'язань у загальній сумі капіталу підприємства					
Підприємство 1	-1,07	-0,48	-0,90	2,09	-0,71
Підприємство 2	-0,02	4,42	-11,51	13,89	-3,80
Підприємство 3	0,17	0,97	-5,05	23,35	0,12
Підприємство 4	-0,24	-0,89	-1,59	-6,30	0,83
Підприємство 5	-40,94	-16,54	-0,17	-27,72	0,05
Підприємство 6	3,51	-178,31	-1,04	16,46	-0,41
Підприємство 7	-18,95	-0,62	-0,14	-1,41	-5,00
Підприємство 8	0,05	0,10	0,08	-0,35	-1,63
за рахунок зміни коефіцієнту поточної ліквідності					
Підприємство 1	7,06	-0,22	5,12	3,23	0,58
Підприємство 2	0,64	6,10	16,65	-8,13	6,22
Підприємство 3	-4,64	1,68	7,98	-20,16	-1,11
Підприємство 4	-0,36	2,60	2,52	6,47	0,72
Підприємство 5	75,00	-4,17	-0,05	10,08	-1,29
Підприємство 6	-155,34	202,33	0,51	0,08	1,03
Підприємство 7	45,92	0,75	0,03	-1,78	5,45
Підприємство 8	-0,01	-0,10	-0,09	-0,03	1,98

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2. Результати факторного аналізу рентабельності власного капіталу в 2012 році

Підприємство	Рентабельність (збитковість) власного капіталу 2011 року	Рентабельність (збитковість) власного капіталу 2012 року	Зміна рентабельності (збитковості) власного капіталу 2012/2-011 рр.	За рахунок зміни:				
				рентабельності продаж	оборотності оборотних активів	коефіцієнта фінансової залежності	частки поточних зобов'язань в загальній сумі зобов'язань підприємства	коефіцієнту поточної ліквідності
Підприємство 1	20,36	7,18	-13,18	-12,41	0,99	-1,62	-0,71	0,58
Підприємство 2	27,97	29,57	1,60	4,10	3,18	-8,10	-3,80	6,22
Підприємство 3	21,60	21,38	-0,21	-0,48	3,96	-2,70	0,12	-1,11
Підприємство 4	-11,39	7,45	18,84	20,08	-4,26	1,47	0,83	0,72
Підприємство 5	-168,61	7,33	175,94	174,75	3,25	-0,82	0,05	-1,29
Підприємство 6	-72,10	2,99	75,09	74,70	0,03	-0,26	-0,41	1,03
Підприємство 7	-13,87	-9,44	4,43	6,04	-1,08	-0,97	-5,00	5,45
Підприємство 8	-251,59	9,62	261,21	261,64	6,90	-6,21	-4,67	3,54
Підприємство 9	-1,54	9,02	10,56	11,30	0,16	-1,25	-1,63	1,98

Джерело: розраховано автором.

тобто за рахунок зниження фінансової стійкості, було Підприємство №4. Зменшення частки власного капіталу супроводжується зростанням частки позикового капіталу. Використання позикового капіталу дійсно підвищує рентабельність власного капіталу, що виникає за рахунок ефекту фінансового важеля. Однак дозволити собі збільшувати суму позикового капіталу можуть лише підприємства, економічна рентабельність яких більша за середню ставку позикового відсотка. На всіх досліджуваних підприємствах (окрім Підприємства №4) відбулося підвищення фінансової стійкості за рахунок збільшення частки власного капіталу, але, як наслідок, це призвело до зменшення рентабельності власного капіталу. Слід зауважити, що зміна фінансової залежності суттєво не впливає на рентабельність власного капіталу. Так, збільшення коефіцієнта фінансової залежності на 10% призводило у середньому до збільшення на 0,24–3,52 в.п. рентабельності власного капіталу.

Збільшення частки поточних зобов'язань позитивно впливає на рентабельність власного капіталу, оскільки свідчить про підвищення частки позикового короткострокового капіталу, який підвищує рентабельність власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля. Підприємствами, що збільшили рентабельність власного капіталу у 2012 році за рахунок підвищення частки поточних зобов'язань в загальній структурі джерел фінансування, були Підприємства №3, 4, 5. Слід зауважити, що збільшення частки всього позикового капіталу (довгострокового та короткострокового) спостерігалось лише на Підприємстві №4, що свідчить про те, що на Підприємствах №3 та 5 змінилась лише структура позикового капіталу – зростання короткострокового та зниження довгострокового, що в подальшому негативно позначиться на ліквідності цих підприємств. Вплив зміни частки поточних зобов'язань у структурі джерел фінансування також незначний, і зміна на 10% частки призводить до зміни на 0,24–2,71 в.п. рентабельності власного капіталу.

Оскільки майже на всіх досліджуваних підприємствах підвищилася ліквідність (коефіцієнт поточної ліквідності), це

сприяло підвищенню рентабельності власного капіталу, за винятком Підприємств №3 та 5. Коефіцієнт поточної ліквідності також мав незначний вплив на рентабельність власного капіталу, зокрема збільшення на 10% коефіцієнта поточної ліквідності призводило до збільшення на 0,2–2,34 в.п. рентабельності власного капіталу.

Таким чином, можна зробити висновки, що найбільший вплив на рентабельність власного капіталу мають рентабельність продаж та оборотність оборотних активів, що відповідно відносяться до груп показників рентабельності та ділової активності. Що стосується інших показників фінансової стійкості та ліквідності, то їхній вплив дещо обмежений.

Розглянемо більш детально, за рахунок яких факторів відбулися зміни ліквідності досліджуваних підприємств. Для цього можна скористатися існуючою факторною моделлю [3]:

$$K_{ш.л.} = \frac{OA - Z}{ПЗ} = \frac{OA}{ПЗ} - \frac{Z}{ПЗ} = \frac{OA}{ПЗ} - \frac{3 \cdot 360}{СРП} \cdot \frac{СРП}{КЗ \cdot 360} \cdot \frac{КЗ}{ПЗ} = K_{н.л.} - \frac{T_{к.з.}}{T_3} \cdot \frac{КЗ}{ПЗ} \quad (2)$$

де $K_{ш.л.}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;
 Z – сума запасів підприємства, тис. грн;
 $СРП$ – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.;
 $КЗ$ – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.

$K_{н.л.}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;
 $T_{к.з.}$ – термін погашення кредиторської заборгованості, днів;
 T_3 – термін оборотності запасів (виробничий цикл), днів;
 $\frac{КЗ}{ПЗ}$ – частка кредиторської заборгованості у структурі поточних зобов'язань.

Зазначена формула може бути використана для детальної оцінки швидкої ліквідності будь-якого підприємства та дозволяє простежити взаємозв'язок між усіма її компонентами. У цій формулі, як результуючий показник, обраний коефіцієнт швидкої ліквідності, оскільки позикодавці та аналітики саме йому надають перевагу серед інших показників

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Результати факторного аналізу коефіцієнта швидкої ліквідності

Підприємство	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2012/2011
1	2	3	4	5	6
Зміна коефіцієнта швидкої ліквідності в порівнянні з попереднім роком					
Підприємство 1	-0,15	0,14	0,09	-0,07	0,19
Підприємство 2	0,06	0,23	0,56	-0,41	0,47
Підприємство 3	0,09	0,24	1,23	-1,04	0,02
Підприємство 4	0,17	0,22	-0,05	-0,04	-0,10
Підприємство 5	-0,43	0,17	-0,16	0,02	0,12
Підприємство 6	1,82	-1,55	-0,62	0,44	0,44
Підприємство 7	-1,20	-0,10	-0,15	-0,12	-0,23
Підприємство 8	0,03	0,15	0,06	0,20	0,08
В тому числі:					
за рахунок зміни частки оборотних активів у загальній структурі активів					
Підприємство 1	-0,13	0,40	0,08	0,27	-0,02
Підприємство 2	0,07	0,39	0,12	0,33	0,09
Підприємство 3	0,17	0,31	0,23	0,36	-0,05
Підприємство 4	0,30	0,17	0,11	-0,02	0,23
Підприємство 5	-0,23	0,17	0,08	0,07	-0,08
Підприємство 6	1,47	-0,58	0,33	-0,20	0,28
Підприємство 7	-0,88	-0,02	-0,14	0,33	-0,06
Підприємство 8	0,10	0,01	-0,02	0,30	0,04
за рахунок зміни частки поточних зобов'язань у загальній структурі джерел фінансування					
Підприємство 1	-0,02	-0,31	0,02	-0,12	0,10
Підприємство 2	0,00	-0,23	0,53	-0,61	0,17
Підприємство 3	0,01	-0,15	1,06	-1,36	-0,01
Підприємство 4	-0,15	0,12	0,24	-0,48	-0,14
Підприємство 5	-0,16	-0,15	-0,06	-0,10	0,00
Підприємство 6	0,06	-1,59	-0,54	0,20	0,28
Підприємство 7	-0,31	-0,11	0,19	-0,17	-0,40
Підприємство 8	-0,12	-0,14	-0,15	-0,28	0,22
за рахунок зміни терміну оборотності запасів					
Підприємство 1	0,02	-0,02	0,01	-0,36	0,17
Підприємство 2	0,02	0,03	-0,02	-0,41	0,24
Підприємство 3	-0,04	0,08	0,01	-0,41	0,10
Підприємство 4	0,00	0,00	-0,33	0,40	-0,47
Підприємство 5	-0,14	0,15	-0,21	0,02	0,24
Підприємство 6	0,41	-0,01	-0,39	0,55	0,08
Підприємство 7	0,03	0,02	-0,05	-0,33	0,08
Підприємство 8	0,34	0,18	0,15	0,01	-0,07
за рахунок зміни терміну погашення кредиторської заборгованості					
Підприємство 1	0,05	0,08	-0,72	0,40	-0,03
Підприємство 2	0,08	0,04	-0,20	0,27	-0,03
Підприємство 3	0,04	0,01	-0,77	0,49	-0,01
Підприємство 4	0,18	-0,01	-0,12	-0,11	0,49
Підприємство 5	0,28	0,00	-0,10	0,01	0,00
Підприємство 6	-5,07	0,99	0,19	-0,77	0,08
Підприємство 7	-0,11	0,05	-0,06	0,09	0,22
Підприємство 8	-0,56	0,12	0,02	-0,45	0,11
за рахунок зміни частки кредиторської заборгованості у загальній структурі поточних зобов'язань					
Підприємство 1	-0,08	-0,01	0,71	-0,26	-0,02
Підприємство 2	-0,11	0,00	0,14	0,02	0,00
Підприємство 3	-0,08	-0,03	0,70	-0,11	-0,02
Підприємство 4	-0,15	-0,07	0,05	0,16	-0,21
Підприємство 5	-0,17	0,00	0,12	0,02	-0,03
Підприємство 6	4,95	-0,36	-0,21	0,66	-0,28
Підприємство 7	0,07	-0,04	-0,09	-0,05	-0,06
Підприємство 8	0,27	-0,01	0,05	0,62	-0,22

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 4. Результати факторного аналізу коефіцієнта швидкої ліквідності у 2012 році

Підприємство	Коефіцієнт швидкої ліквідності 2011 року	Коефіцієнт швидкої ліквідності 2012 року	Зміна коефіцієнта швидкої ліквідності 2012/2011	За рахунок зміни				
				частки оборотних активів у загальній структурі активів	частки поточних зобов'язань	терміну оборотності запасів	терміну погашення кредиторської заборгованості	частки кредиторської заборгованості у загальній структурі поточних зобов'язань
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Підприємство 1	0,50	0,69	0,19	-0,02	0,10	0,17	-0,03	-0,02
Підприємство 2	0,68	1,15	0,47	0,09	0,17	0,24	-0,03	0,00
Підприємство 3	0,84	0,85	0,02	-0,05	-0,01	0,10	-0,01	-0,02
Підприємство 4	0,66	0,56	-0,10	0,23	-0,14	-0,47	0,49	-0,21
Підприємство 5	0,22	0,35	0,12	-0,08	0,00	0,24	0,00	-0,03
Підприємство 6	0,72	1,16	0,44	0,28	0,28	0,08	0,08	-0,28
Підприємство 7	0,69	0,46	-0,23	-0,06	-0,40	0,08	0,22	-0,06
Підприємство 8	0,55	0,85	0,29	-0,06	0,41	0,01	0,00	-0,06
Підприємство 9	0,56	0,64	0,08	0,04	0,22	-0,07	0,11	-0,22

Джерело: розраховано автором.

ліквідності. На нашу думку, зазначену модель можна удосконалити, впровадивши у модель додатковий показник – загальну суму активів підприємства. Таким чином, удосконалена модель буде виглядати таким чином:

$$K_{ш.л.} = K_{н.л.} \cdot \frac{T_{к.з.}}{T_3} \cdot \frac{K3}{ПЗ} = \frac{OA}{ПЗ} \cdot \frac{A}{A} \cdot \frac{T_{к.з.}}{T_3} \cdot \frac{K3}{ПЗ} = \frac{OA}{A} \cdot \frac{A}{ПЗ} \cdot \frac{T_{к.з.}}{T_3} \cdot \frac{K3}{ПЗ} \quad (3)$$

де $\frac{OA}{A}$ – частка оборотних активів у загальній структурі активів підприємства;

$\frac{ПЗ}{A}$ – частка поточних зобов'язань у загальній структурі джерел фінансування.

Результати факторного аналізу представлені у табл. 3.

По більшості досліджуваних підприємств спостерігається тенденція до підвищення коефіцієнта швидкої ліквідності. Особливо слід відмітити 2012 рік, в якому відбулося зростання по майже всіх підприємствах (окрім Підприємств №4 та 7). Головними факторами, що вплинули на рівень швидкої ліквідності, виступали зміни щодо структури активів підприємства, зокрема збільшення частки оборотних активів, та зміни щодо структури зобов'язань підприємства, зокрема зменшення частки поточних зобов'язань у загальній структурі джерел фінансування. Ще одним чинником підвищення коефіцієнта швидкої ліквідності виступало зменшення тривалості виробничого циклу підприємства.

Розглянемо більш докладно вплив зазначених факторів на коефіцієнт швидкої ліквідності у 2012 році (табл. 4).

Серед досліджуваних підприємств найбільшого підвищення коефіцієнта швидкої ліквідності досягло Підприємство №2 за рахунок збільшення значення показника з 0,68 у 2011 році до 1,15 у 2012 році. При цьому найбільшим фактором успіху виступало зменшення терміну оборотності запасів (виробничого циклу) та зменшення частки поточних зобов'язань у загальній структурі джерел фінансування. Від-

повідно зменшення виробничого циклу на 40 днів (-80,7%) на Підприємстві №2 призвело до підвищення коефіцієнта швидкої ліквідності на 0,24 (+34,6%). А зменшення частки поточних зобов'язань на 0,09 в.п. сприяло збільшенню коефіцієнта швидкої ліквідності на 0,17 (25,3%).

Слід зауважити, що найбільшим впливом на зміну коефіцієнта швидкої ліквідності володіла зміна частки оборотних активів у загальній структурі активів. Так, зміна структури активів на 0,01 в.п., як правило, призводила до зміни на 2–5% коефіцієнта. Зміна частки поточних зобов'язань у загальній структурі джерел фінансування на 0,01 в.п. сприяло зміні коефіцієнта швидкої ліквідності приблизно на 2–3%. Вплив інших факторів по більшості підприємств незначний (зміна фактора на 1% призводить до зміни коефіцієнта швидкої ліквідності менше ніж на 1%).

Варто відмітити, що зростання частки кредиторської заборгованості в загальній структурі поточних зобов'язань по всіх підприємствах призвело до зменшенню коефіцієнта швидкої ліквідності. В той же час зростання частки кредиторської заборгованості буде призводити до зменшення фінансового циклу підприємства і, відповідно, підвищення його ділової активності.

Висновки

Методи аналізу фінансового стану підприємств різноманітні і для підвищення ефективності управлінських рішень, прийнятих на основі аналізу фінансового стану, розглянуті факторні моделі можуть використовуватися разом з іншими відомими методами. Розглянуті факторні моделі дозволяють відстежувати певні закономірності у розвитку господарських процесів, що характеризують фінансовий стан, визначити основні фактори, що на нього впливають, дають змогу встановити причинно-наслідкові зв'язки між ними. Що в результаті дозволить найоптимальнішим чином визначити основні шляхи покращення фінансового стану підприємств у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Пожидаева Т.А. Детерминированный факторный анализ финансового состояния / Т.А. Пожидаева // Современная экономика: проблемы и решения – 2010. – №5(5). – С. 100–112.

2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. пос. / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2004. – 654 с.

3. Сорокин М. Ликвидность: основные зависимости и факторный анализ / Сорокин М. // Бизнес-Информ, 1998. – №19. – С. 63–68.

УДК 658:65.012.8

Т.Е. БЕЛЯЛОВ,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну,
А.Ф. ГУРЕВИЧ,
студент кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну

Механізми протидії зовнішнім загрозам економічній безпеці підприємства

У статті досліджено сутність і види загроз економічній безпеці підприємства та розглянуто механізми протидії зовнішнім загрозам підприємства.

Ключові слова: загроза, фінансово-економічна безпека, підприємство, рейдерство, служба економічної безпеки.

Т.Е. БЕЛЯЛОВ,
к.э.н., доцент кафедры финансов, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
А.Ф. ГУРЕВИЧ,
студент кафедры финансов, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Механизмы противодействия внешним угрозам экономической безопасности предприятия

В статье исследована суть и виды угроз экономической безопасности предприятия, рассмотрены механизмы противодействия внешним угрозам предприятия.

Ключевые слова: угроза, финансово-экономическая безопасность предприятия, рейдерство, служба экономической безопасности.

T.E. BELIALOVA,
C. E.S Associate Professor of Finance, Kyiv National University of Technologies and Design,
A.F. HUREVYCH,
a student at the Department of Finance, Kyiv National University of Technologies and Design

Mechanisms to counteract external threats to the economic security of enterprises

This article explores the nature and types of threats to economic security company, and the mechanisms to counter external threats to the enterprise.

Keywords: danger of financial economic security, enterprise raid, economic security service.

Постановка проблеми. Поняття економічної безпеки підприємства нерозривно пов'язане з поняттям загрози. Для того щоб здійснювати ефективно управління економічною безпекою, запобігти і попередити наслідки, які можуть спричинити зовнішні загрози, необхідно володіти повною інформацією про загрози останній, як реальні, так і потенційні. А це, своєю чергою, неможливе без чіткого розуміння сутності загрози економічній безпеці підприємства і механізмів протидії їм. Крім того, таких загроз і механізмів їх подолання може бути дуже велика кількість, причому, різноманітних за багатьма параметрами. Тому є актуальною їх класифікація за найсуттєвішими ознаками.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання дослідження загроз фінансовій безпеці підприємства у науковій літературі приділено багато уваги. Зокрема, його розглядали такі науковці, як І.А. Бланк, І.П. Вознюк, К.С. Горячева, М.М. Єрмошенко, Н.О. Микитюк, В.В. Орлова, О.М. Підхонний, О.Л. Пластун і ін. Проте єдиного бачення як щодо визначення сутності загрози фінансово економічній безпеці підприємства, так і стосовно механізмів запобігання загроз на сьогоднішній день немає.

Метою статті є дослідження сутності поняття загрози економічній безпеці підприємства та механізмів протидії цим загрозам, здійснення їх типології за найсуттєвішими ознаками, а також визначення загроз, спільних для більшості сучасних підприємств, у тому числі українських.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в науковій літературі немає єдиного бачення сутності загрози економічній безпеці підприємства. Вчені О.М. Підхонний, Н.О. Микитюк та І.П. Вознюк зазначають, що не будь-які дії, що можуть мати негативні наслідки, слід вважати загрозами, а лише ті, що передбачають порушення законодавчих норм певної галузі права і зумовлюють певну відповідальність осіб, які це здійснюють. Не можемо погодитися з таким твердженням, оскільки загроза не завжди генерується шляхом протиправної діяльності. Наприклад, підвищення кредитної ставки може стати загрозою фінансовій безпеці суб'єкта підприємництва, але це не є порушенням законодавчих норм і не тягне за собою відповідальність певних осіб.

Р.А. Слав'юк вважав – будь-який конфлікт цілей із зовнішнім середовищем або внутрішньою структурою й алгоритмами функціонування.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А П.І. Орлов – такий розвиток подій, дія (бездіяльність), у результаті яких з'являється ймовірність порушення нормального функціонування підприємства та недосягнення ним своїх цілей

За О.Л. Пластуном, «основними загрозами фінансовій безпеці суб'єктів підприємництва є недостатній рівень контролю за ризиками та неефективна діяльність суб'єктів підприємництва». З цим також не можна повністю погодитися, оскільки існують також ризики, які, реалізуючись, перетворюються у реальні загрози фінансово економічній безпеці підприємства, незважаючи на усі застосовані заходи, спрямовані на запобігання цьому.

На нашу думку, найбільш вдале визначення загрози фінансовій безпеці підприємства було дано М.М. Єрмошенком і К.С. Горячевою, згідно з яким під нею слід розуміти наявне чи потенційно можливе явище або чинник, яке створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства. Виділяють такі основні небезпеки і загрози фінансовій безпеці підприємства:

- скуповування акцій, боргів підприємства небажаними партнерами;
- наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої величини позичкових засобів, так і великих заборгованостей контрагентів перед підприємством);
- низький рівень розвитку ринків капіталу та їхньої інфраструктури;
- недостатньо розвинута правова система захисту прав інвесторів і виконання законодавства;
- криза грошової і фінансово-кредитної систем;
- недосконалість механізмів формування економічної політики держави;
- високий рівень волатильності валютного ринку;
- високі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків

Також при розгляді зовнішніх загроз фінансово економічній безпеці підприємств особливу увагу слід приділити ризикам недружніх поглинань – так званому рейдерству. Для того щоб зрозуміти й осмислити всі небезпеки, які рейдерство представляє для розвитку корпоративного сектору економіки, необхідно визначити саму сутність рейдерства. Почати необхідно з витоків – з того, що означає поняття «рейдерство». Для цього звернемося до його первинного, західного визначення. На Заході рейдерством називають ситуацію, в якій одна компанія намагається заволодіти іншою компанією без схвалення цього дирекцією компанії–мети, тобто відбувається поглинання компанії проти волі її керівництва і ради директорів. «Рейдер» (у класичному визначенні) – суб'єкт, який, вживаючи заходів з поглинання чужої компанії, не порушує закон, а лише діє всупереч волі її керівництва та контролюючих акціонерів.

Якщо розглядати конкретно сучасні українські реалії, можна виділити такі зовнішні загрози економічно фінансовій безпеці підприємств:

- нестабільна політична ситуація;
- корумпованість державного апарату та бюрократія;
- значний податковий тиск;
- «процвітання» рейдерства в Україні;
- непривабливий інвестиційний клімат в Україні;
- неможливість відстежувати політику конкурентів, оскільки велика частка знаходиться в тіні;
- нестабільність та недосконалість законодавства;

– нестабільність валютного курсу;

За рівнем ймовірності слід виділяти загрози з низьким, середнім, високим рівнями та загрози, ймовірність реалізації яких визначити неможливо. Рівні ймовірності визначаються експертним шляхом. Залежно від розміру можливого збитку загрози фінансовій безпеці поділяють на загрози з допустимим, критичним і катастрофічним розміром збитку, що для кожного підприємства визначаються індивідуально.

За характером можливого збитку внаслідок реалізації загрози останні поділяються на загрози прямого збитку (коли підприємство має реальні фінансові втрати) та загрози упущеної вигоди.

Залежно від характеру походження загрози фінансовій безпеці суб'єкта підприємництва поділяють на об'єктивні (незалежні від волі людини, як з боку підприємства, так і з боку його зовнішнього середовища) та суб'єктивні, які, своєю чергою, поділяються на навмисні та ненавмисні.

Залежно від часового періоду існування та впливу на фінансову безпеку суб'єкта підприємництва загрози поділяють на поточні (до 1 року) та довгострокові (1 рік і більше).

Важливого значення при виявленні потенційних можливостей та загроз для підприємств набуває використання SWOT-аналізу. SWOT-аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні, слабкі сторони внутрішнього середовища, а також можливості і загрози зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формування стратегії організації. В процесі аналізу на кожному етапі здійснюють оцінку факторів, розробляють показники сучасного стану мікро- і макросередовища підприємства і складають SWOT-матрицю. В результаті проведеного дослідження мають бути виявлені і ранжовані стратегічні проблеми та розроблено стратегічна програма розвитку підприємства.

Основними методами боротьби з рейдерством є:

- концентрація акціонерного капіталу або викуп частки в учасників, які не беруть участі в діяльності підприємства; постійний нагляд за змінами у складі акціонерів;
- визначення правового статусу власності, здійснення переоцінки майна. В умовах значного ризику буде корисною структуризація власності з використання дочірніх структур, створення штучної заборгованості підприємства і передача нерухомості та інших активів у позичку під кредитування;
- недопущення виникнення та прострочення кредиторської заборгованості;
- удосконалення роботи менеджменту та персоналу (недопущення конфліктних ситуацій, протиправного звільнення працівників тощо);
- підвищення культури суб'єктів господарювання (прозорі конкурентні відносини, підтримання ділової репутації тощо);
- використання в службі економічної безпеки способів і методів конкурентної розвідки;
- залучення громадськості й засобів масової інформації до боротьби з рейдерством.

Середовище, в якому працює підприємство, потребує постійної роботи управлінського персоналу над удосконален-

ням рішень щодо забезпечення його економічної безпеки. Одним із напрямів цього процесу є організація системи безпеки на підприємстві. У зв'язку з цим усі підприємства створюють власні або використовують міжвідомчі служби безпеки. Орган, який повинен в оперативному режимі проводити моніторинг фінансової безпеки, оперативно реагувати на зміну ситуації, регулярно готувати документи директорів і раді директорів для ухвалення рішень по тих або інших проблемах і контролювати їх виконання, – це служба фінансової безпеки підприємства.

У структурі типових служб безпеки мають обов'язково бути підрозділи, до функцій яких входять такі елементи системи безпеки, як:

- розвідка, контррозвідка з економічних та інших питань;
- внутрішня безпека, режим діловодства, моніторинг факторів ризику;
- фізична безпека персоналу;
- технічна безпека, до якої входять: робота охоронно-технічного обладнання; захист засобів зв'язку, комп'ютерних систем та інших комунікаційних мереж;
- інформаційно-аналітична робота;
- та інші.

Тобто з метою своєчасного виявлення загроз діяльності підприємств важливою є наявність власних структур безпеки, які б попереджали можливі небезпеки та вчасно їх ліквідували.

Служба (відділ) економічної безпеки підприємства – це спеціальний підрозділ, що входить до складу організаційної структури, діяльність якого спрямована на формування належного рівня економічної безпеки та нейтралізацію основних загроз, що можуть очікувати на підприємство в процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності.

Головні функції, які виконує служба економічної безпеки, такі:

- охорона (виконує наймане підприємство);
- захист комерційної інформації від несанкціонованого доступу;
- упровадження спеціальних інформаційних систем для протидії одержання комерційних таємниць;
- виявлення та нейтралізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі виробничої діяльності.

До складу такого відділу зазвичай входять економіст, юрист, ризик-менеджер, технолог, маркетолог, програміст та інші фахівці за специфікою функціонування підприємства.

Висновки

Таким чином, під загрозою економічної безпеки підприємства слід розуміти наявне чи потенційно можливе явище або чинник, яке створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства. Всю сукупність даних загроз можна класифікувати за найсуттєвішими ознаками, такими як джерело та рівень ймовірності виникнення, характер і розмір можливого збитку, вид діяльності підприємства, часовий період, характер походження, можливість прогнозування. Зовнішні загрози є небезпечними в силу труднощів їх та неможливості усунення власними силами. Але при умілому керівництві можливо розробити механізми протидії зовнішнім загрозам та забезпечити захист хоча б від загроз на які можна вплинути.

Управління економічною безпекою підприємства – це процес цілеспрямованого впливу на соціально-технічну, економічну та фінансову системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз та протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту.

Головною метою управління економічною безпекою підприємства є забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного кумулятивного нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

Система економічної безпеки підприємства – це структурований комплекс стратегічних, тактичних та оперативних заходів, спрямованих на захищеність підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та на формування унікальних здатностей протистояти їм в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Аніловська, Г.Я. До питання фінансової безпеки підприємства при залученні капіталу [Текст] / Г.Я. Аніловська, Н.С. Марушко // Науковий вісник НЛТУ України. Серія: Економіка, планування управління галузі. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 114–122.
2. Бурцев В.В. Факторы финансовой безопасности России [Текст] / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №1. – С. 55–69.
3. Ермошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство [Текст]: наукова монографія / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева; Нац. академія управління. – К.: НАУ, 2010. – 232 с.
4. Кириченко О.А. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства [Текст] / О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім // Економіка та держава. – 2009. – №1. – С. 13–17.
5. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання [Текст]: монографія / О.А. Кириченко, В.С. Сідак та ін. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2008. – 403 с.
6. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку [Текст] / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – №2. – С. 52–56.
7. Орлов П.І. Основи економічної безпеки фірми [Текст] / П.І. Орлов. – Х.: Прометей-Прес, 2004. – 284 с.
8. Орлова В.В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства [Текст] / В.В. Орлова // Науковий вісник НЛТУ України. Серія: Економіка, планування і управління галузі. – 2011. – Вип. 21.13. – С. 267–273.
9. Підхомний О.М. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності [Текст] / О.М. Підхомний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – №605. – С. 119–123.
10. Пластун О.Л. Розвиток системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва [Текст]: дис. на здоб. наук. ступеня к.е.н.: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О.Л. Пластун; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2007. – 250 с.

11. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств [Текст]: навчальний посібник / Р.А. Слав'юк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 406 с.

12. Арефєва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки // Актуальні проблеми економіки, 2009. – №1. – 2009. – С. 98–103.

13. Аналітична довідка: Матеріали Комітетських слухань Верховної Ради України «Шляхи подолання рейдерства: удосконалення законодавства та посилення реагування правоохоронних органів на протиправні дії його організаторів і виконавців». – К.: Міжвідом.

наук.–дослід. центр з пробл. боротьби з організованою злочинністю при РНБО, 2008. – 127 с.

14. Український бухгалтерський тижневик «Дебет Кредит» [Електрон. ресурс]: Школа бухгалтера. Урок 40 (липень 2010). – №27. – Режим доступу до журналу: <http://www.dtk.com.ua/school/ukr/2003/27/27sc10.html>

15. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: Препринт наукової доповіді / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева, А.М. Ашуев; За наук. ред. М.М. Ермошенка; Нац. академія управління. – К.: Нац. академія управління, 2005. – 77 с.

УДК: 339.138: 658.8

Г.Я. СТУДІНСЬКА,
к.е.н.,

Теоретико–методологічні підходи до моделювання бренда

Економічний потенціал бренда став безперечним доказом необхідності його створення та просування в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Формування, ефективне управління, оцінка капіталу бренда вимагають його моделювання, що обумовлює актуальність та практичність цього процесу. Простежений історичний процес моделювання бренда, проаналізовані методичні підходи до його класифікації, запропонована модель Human Brand.

Ключові слова: моделювання бренда, управління брендом, оцінка капіталу бренда.

Г.Я. СТУДИНСКАЯ,
к.э.н.

Теоретико–методологические подходы к моделированию бренда

Экономический потенциал бренда стал безоговорочным доказательством необходимости его создания и продвижения в условиях жесткой рыночной конкуренции. Формирование, эффективное управление, оценка капитала бренда нуждаются в его моделировании, что обуславливает актуальность и практичность этого процесса. Прослежен исторический процесс моделирования бренда, проанализированы методические подходы к его классификации, предложена модель Human Brand.

Ключевые слова: моделирование бренда, управление брендом, оценка капитала бренда.

G. STUDINSKA,
PhD in economics

Theoretical and methodological approaches to modeling the brand

Economic potential of the brand became indisputable proof of the need for its development and promotion in a highly competitive market. Formation, effective management, valuation of brand equity requires its modelling, that explicate the relevance and practicality of this process. Traced the historical process simulation brand, analyzed methodological approaches to its classification, proposed model Human Brand.

Keywords: modelling the brand, brand management, evaluation of brand equity.

Постановка проблеми. XXI століття – це століття незліченної кількості подібних товарів, тому головне призначення сучасного бренда – допомогти споживачеві ідентифікувати та зробити вибір, який задовольнить його інтегровані потреби. Запропонований методологічний підхід передбачає, що створюючи бренд сьогодні, виробнику необхідно враховувати: вибір бренду здійснюватиметься у майбутньому, тож потрібно виявити особливості майбутніх потреб, очікування споживача. Моделювання цієї ретрансляції на споживачів допомагає забезпечити на стадії створення бренду необхідне асоціативне сприйняття товару споживачем у майбутньому, що є першою передумовою вибору та побудови моделі бренду. Другою передумовою є необхідність ефективного управління брендом, що сприятиме його просуванню та розвитку. Оцінка бренду, що впливає на величину капіталу бренду, є третьою передумовою. Перелічені передумови, які можливо розглядати як класифікаційні ознаки існуючих моделей бренду, обумовлюють актуальність та практичну значимість процесу моделювання бренду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процес моделювання бренду вивчався протягом століття відомими брендологами: Д. Аакером, Т. Гедом, Я. Елвудом, Ж.–Н. Капферером, В. Перція, Л. Мамлеєвою, М. Васильєвою, О. Надєїним, О. Зозульовим, Ю. Нестеровою, А. Длігачем.

Метою статті є визначення теоретико–методологічних підходів до формування авторського бачення моделі сучасного бренду на підставі проведення аналізу існуючих моделей, їх ранжирування та класифікації.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до поставленої мети визначено такі основні завдання: 1) розглянути еволюцію процесу моделювання бренду, 2) провести порівняльний аналіз класифікаційних напрямків моделювання бренду; 3) запропонувати власну модель сучасного бренду.

Процес моделювання бренду, ранжирування моделей за місцем та часом виникнення, авторством, кількістю концептів та призначенням стисло представлений у вигляді таблиці.

Моделювання бренду дозволяє об'єднати всі компоненти в єдине ціле, де кожен елемент невіддільний від всієї моделі

Ранжирування моделей бренда

№/№	Країна походження	Автор	Назва моделі	Призначення моделі	№ схеми	Кількість компонентів	Рік
1	США	Mars corporation	Brand Pyramid	Створення бренда [18]	–	7	1998
2		PA Bates WordWide	Brand wheel	Створення бренда	6	5	1999*
3		Д.А. Аакер	Brand identity system	Визначення вартості бренду	10	12+12	2003
4		К.Л. Келлер	Brand Equity Pyramid	Визначення вартості бренда	7	6	2003
5			Brand model identity	Створення бренда	–	3	2005
6		PA Young and Rubicam	Brand Asset Valuator	Визначення вартості бренда [15]	4	4	2006*
7	Велика Британія	Bates and Yankelovich	Brand Essence	Створення бренда	5	5	1987*
8		J.Walter Thompson	Thomson Total Branding	Створення бренда	–	4	1999*
9		Т. Гед	4D branding	Визначення вартості бренда	3	4	2002
10		Unilevel corporation**	Unilevel Brand key	Створення бренда	9	8	2005*
11		Л. де Чернатоні	5 levels	Створення бренда [16]	–	5	2007
12		Reseach Business international	Brand works	Визначення вартості бренда	–	6	2007*
13		Я. Елвуд	ДНК	Створення бренда	–	8	2002
14	Франція	Ж. –Н. Капферер [11]	Brand identity Prism	Створення бренда, управління	8	7	2006
15	Росія	М. Васильєва, О. Надеін	П'ять кіл індивідуальності	Створення бренда [3]	–	5	2003
16	Україна	О. Зозульов, Ю. Нестерова	Інвестиційна модель Brand Pyramid	Управління брендом [10]	–	6	2006
17		А.О. Длігач	Модель «В»	Управління брендом [6]	11	3 ЖЦБ***	2003
	Інша сторона луни		Управління брендом [8]	–	4	2005*	

* Дата виникнення моделі в різних джерелах не співпадає.

** Корпорація є спільною з компанією Голландії.

*** ЖЦБ – життєвий цикл бренда.

і уявляється як злагоджений процес. Достатньо змінити щось одне – і в свідомості навіть найвідданіших покупців можливий перехід від прийняття бренда до його повного відторгнення.

Базова одномірна модель бренда стала відправною точкою для її подальшого розвитку та створення нових більш складних моделей. Представимо її в схематичному вигляді (рис. 1).

Рисунок 1 візуалізує процес впливу бренда на споживача через сприйняття суті бренда та розуміння його функціональних переваг, які притаманні цьому бренду, завдяки асоціативному полю, яке продукує та ретранслює бренд на свідомість споживача. Більш складні моделі від базової відрізняються тим, що розглядають бренд як явище в більшій

мірі соціальне і духовне (тобто багатомірне), ніж фізичне. Інтерпретація бренда у сфері людських відносин пов'язується з довірою, повагою.

Двокомпонентна модель бренда передбачає розширення базової моделі за рахунок появи емоційної складової. Функціональні переваги включають в себе характеристики товару, що відповідають за користь і зручність. Емоційний вимір є більш унікальним, він відповідає за здатність бренда формувати певні почуття у споживача: гордість, радість, почуття глибокого задоволення, самовираження (рис. 2).

Оптимальне врахування функціональних та емоційних переваг у бренді сприяє його подальшому розвитку. Дисбаланс емоційних та функціональних переваг може привести не

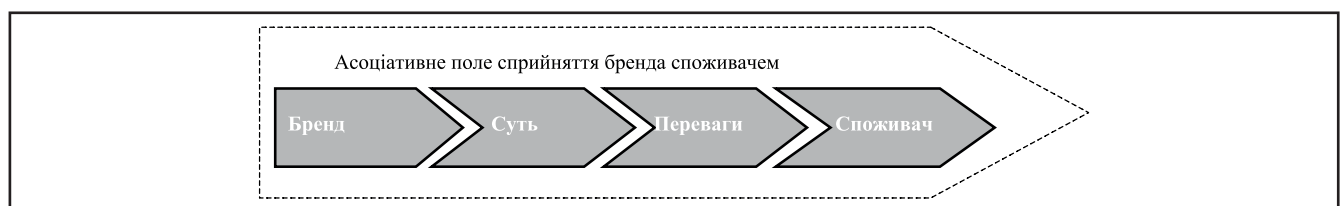


Рисунок 1. Базова одномірна модель бренда

Джерело: складено автором.

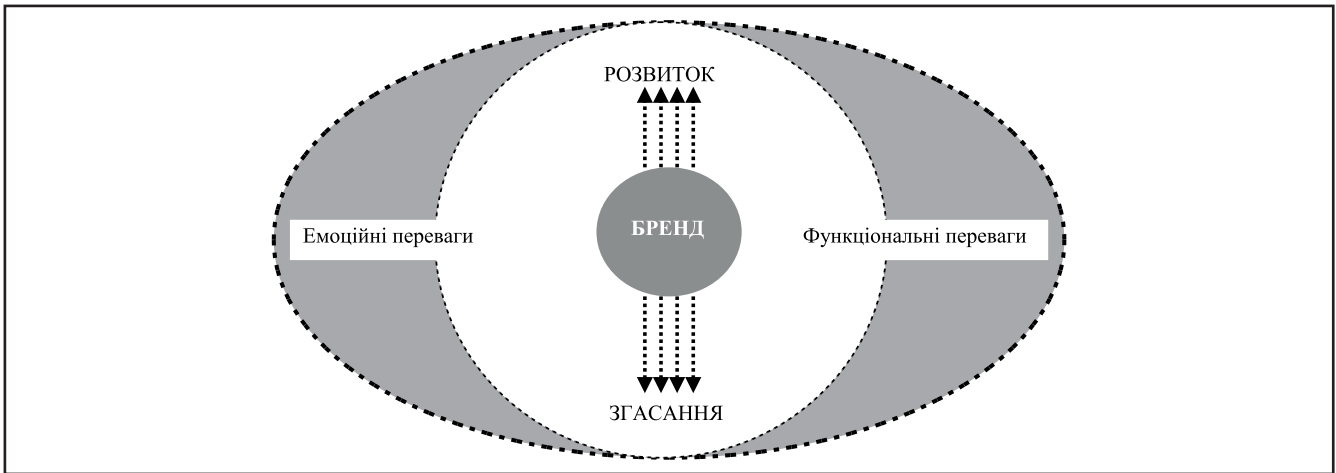


Рисунок 2. Двокомпонентна модель бренда

Складено автором.

тільки до згортання бренда, а й до його згасання, тож балансування між двома перевагами є тим оптимальним вектором, який забезпечує максимальний комерційний успіх бренда.

Трикомпонентна модель бренда була запроваджена К. Келлером [12, с. 123–153]. Принципово новим компонентом моделі стає «духовність»: бренд тепер – це не тільки практична користь і емоції, а й репутація, довіра, щось етичне і моральне.

Процес пошуку власного шляху забезпечення майбутнього для своїх брендів надихнув Т. Геда до створення чотирьохкомпонентної моделі бренда 4D (рис. 3) [4].

Автор акцентує своє бачення на якісних змінах, які сталися у самого споживача, трансформує ці зміни та застосовує у моделі бренда як чотири складові:

- функціональної – фізичні характеристики і користь для кінцевого споживача;
- соціальної – ідентифікація споживача з певною соціальною групою;
- ментальної – відповідність внутрішнім переконанням та менталітету споживача;
- духовної – забезпечення почуття причетності до вирішення важливих для суспільства проблем: соціальних, моральних, етичних.

Цікава чотирьохкомпонентна модель Brand Asset Valuator була запропонована американським рекламним агентством (РА) Young and Rubicam, якій притаманна найбільша масштабність, послідовність та глибина оцінки (рис. 4).

Розміщення бренда описується на основі чотирьох основних критеріїв, завдяки яким можливо виміряти споживчу цінність бренда:

1. Диференціація – відмінності бренда.
2. Значимість – сприйняття бренда, індикатор ринкового проникнення.
3. Повага – ступінь лояльності до бренда.
4. Знання – глибина впізнавання бренда споживачем.

Перші два компоненти (диференціація та значимість) використовуються для вимірювання сили бренда, останні два (повага та знання) – для формування масштабу бренда. Важливо, що схема підтверджує можливість зміни позицій.

Одна з ранішніх п'ятикомпонентних моделей Brand Essence була розроблена близько двадцяти років потому РА Bates and Yankelovich. Сьогодні модель використовується як технологія побудови бренду російською компанією BrandAid та має такий вигляд (рис. 5).

Мабуть найвідомішою п'ятикомпонентною моделлю є модель Brand Wheel, яка має вигляд колеса (рис. 6).

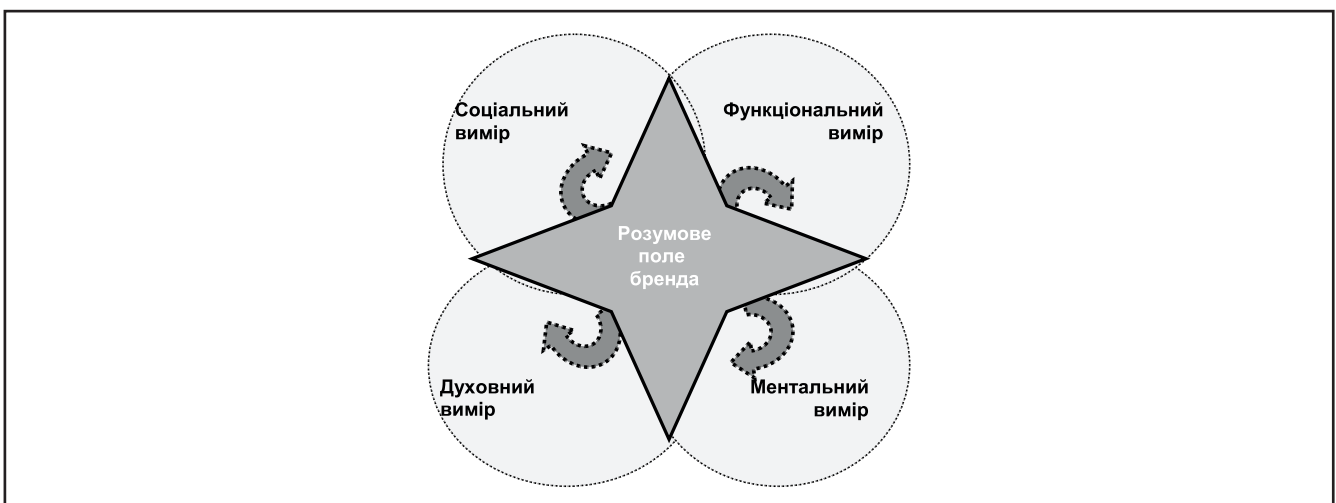


Рисунок 3. Чотирьохкомпонентна модель бренда 4D branding

Складено за [4].

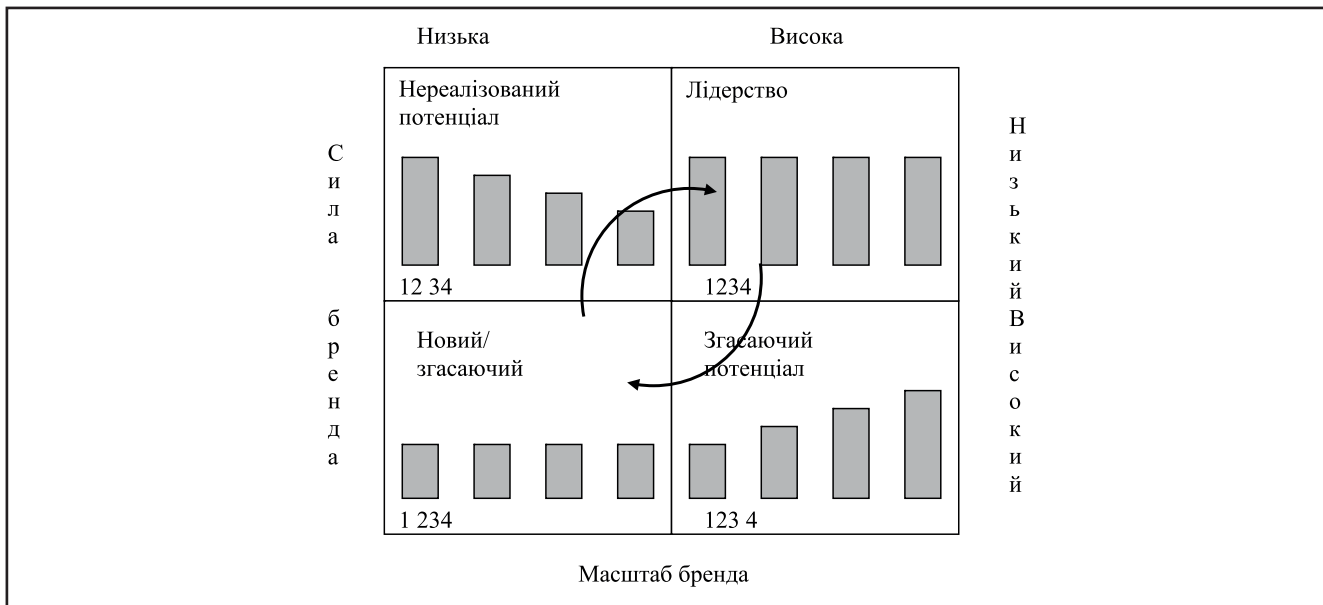


Рисунок 4. Чотирьохкомпонентна модель Brand Asset Valuator

Складено за [16].

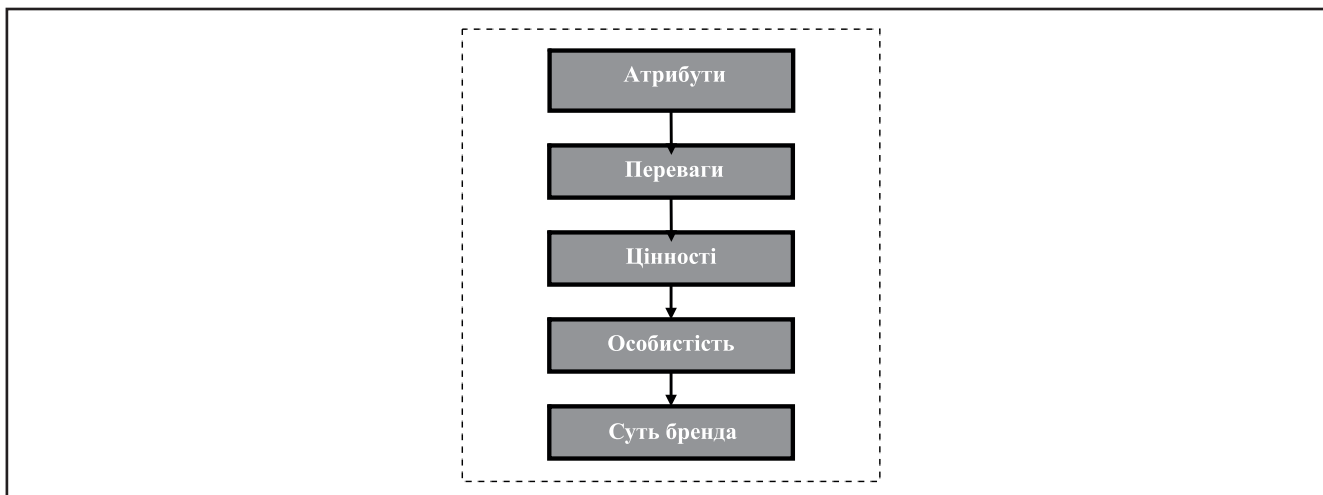


Рисунок 5. П'ятикомпонентна модель брeнда Brand Essence

Складено за [14].

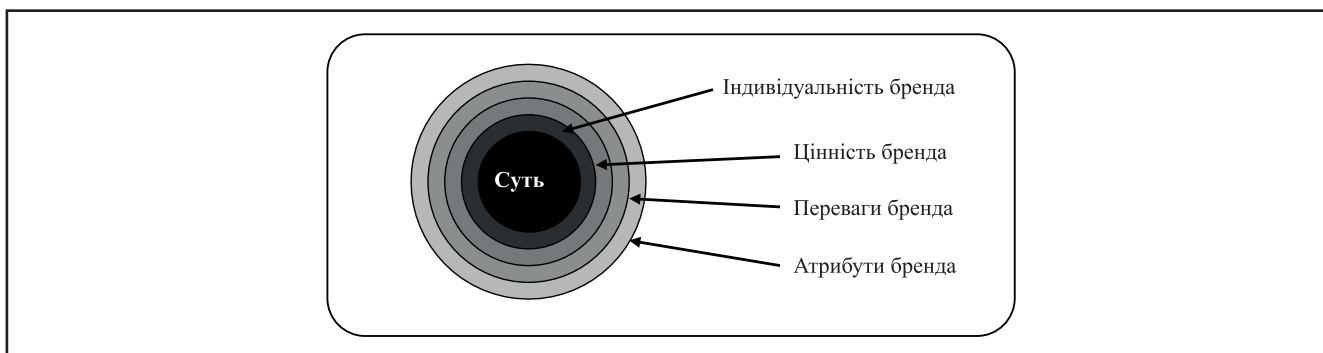


Рисунок 6. П'ятикомпонентна модель брeнда Brand Wheel

Складено за [14].

Чисельні посилання інших авторів на цю модель говорять про її популярність [14, с. 53], а основою стала попередня модель Brand Essence, змінилася тільки графічна форма викладення. Позитивною схожістю моделей є збіг векторів розвитку, а також однакові критерії оцінки. Модель може бу-

ти застосована як у процесі будовання брeнда, так і в процесі здійснення його оцінки.

К. Келлер, досліджуючи процес брeндування, запропонував шестикомпонентну модель Brand Equity Model (рис. 7).



Рисунок 7. Шестикомпонентна модель бренду Keller's Brand Equity Model

Складено за [15].

Дана модель підкреслює раціональний шлях, який відображений у лівій частині піраміди, та емоційний шлях – права частина піраміди. Схематичне зображення моделі нагадує про необхідність балансування між двома складовими: раціональною та емоційною. Відповідно до даної моделі необхідно зробити чотири кроки (рівні піраміди) для побудови шести блоків бренду. Модель може бути використана як для будови, так і для оцінки капіталу бренду, де загальна вартість бренду буде складатися з суми вартості кожної складової.

Семикомпонентна модель побудови та управління бренду розроблена Ж.–Н. Капферером у вигляді шестигранника з «суттю бренду» (сьомий компонент) у центрі ядра (рис. 8). Кожна складова має власне призначення у процесі будівництва та управління брендом:

1. Фізичні дані характеризують зовнішній вигляд товару.
2. Індивідуальність – опис характеру бренду в особистісних категоріях (вигаданий герой, персонаж реклами, стійкий набір асоціацій).

3. Культура – історія, традиції та цінності компанії, національні особливості.

4. Взаємовідносини – зв'язок між споживачем та брендом.

5. Відображення – бажання споживача виглядати позитивно в очах оточуючих людей.

6. Самообраз споживача – ідентифікація, відчуття споживача під час використання бренду.

Корпорація Unilever, у володінні якої знаходиться більш ніж 400 локальних та глобальних брендів, використовує власну восьмикомпонентну модель Unilever Brand Key (рис. 9), в схематичному зображенні якої образ бренду у вигляді шапу спирається на цільову аудиторію у конкурентному середовищі як на фундамент. Модель Unilever Brand Key інтегрує декілька підходів:

- комунікаційну стратегію;
- позиціонування бренду;
- ідентичність бренду.



Рисунок 8. Семикомпонентна модель бренду Brand identity Prism

Складено за [11].

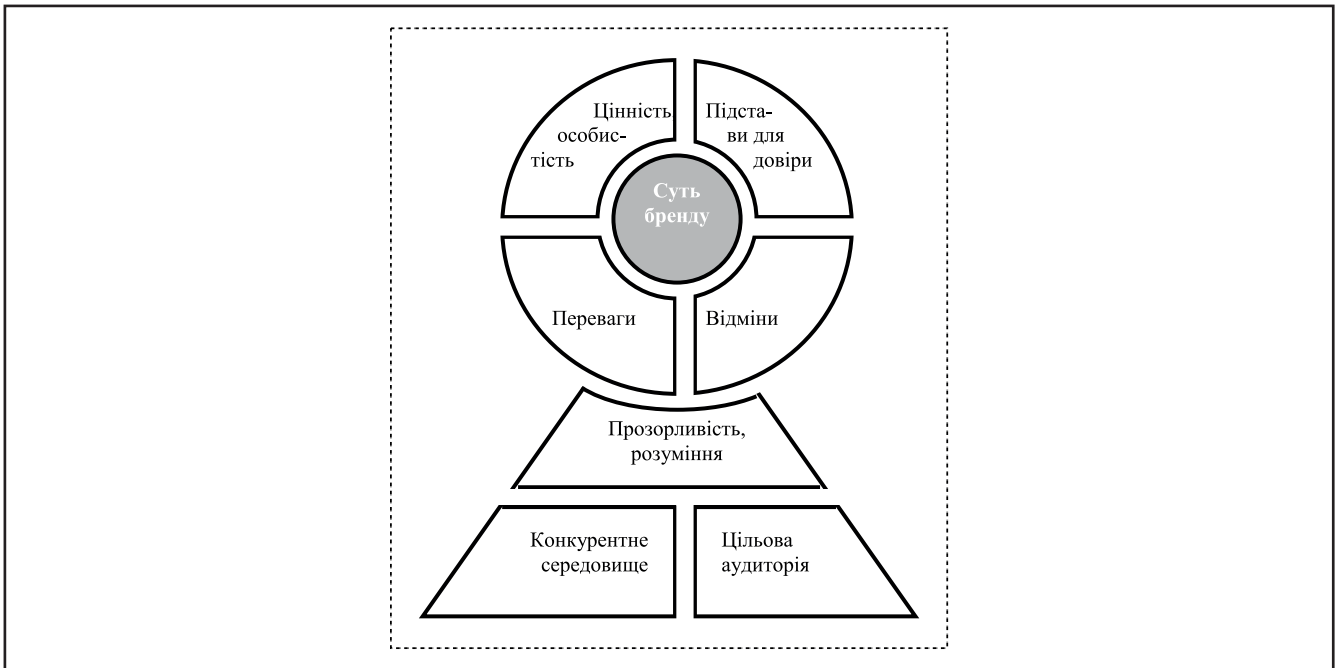


Рисунок 9. Восьмикомпонентна модель бренду Unilevel Brand Key

Складено за [19].

Многокомпонентність моделі дозволяє максимально точно визначити позиціювання бренду, опираючись на його ідентичність та комунікаційну стратегію через вивчення таких складових:

1. Конкурентне середовище (характеристика конкурентних брендів).
2. Цільова аудиторія (прорахунок потенціального ринку та фактичного).
3. Споживчий інсайт (відповіді на питання: що рухає покупцем? яка головна його потреба? які думки є у споживача, їхні наміри?).
4. Переваги, як функціональні, так і емоційні, духовні.
5. Цінності бренду (розуміння характеру бренду).

6. Підстава для довіри до бренду (підтвердження досяжності обіцяного).

7. Відмінні привабливі риси бренду, які звернені до споживачів.

8. Суть бренду [19].

«Лідером» серед моделей бренду за кількістю складових є модель Д. Аакера, яка використовується для проведення оцінки капіталу бренду. Згідно з цією моделлю особливості бренду вивчаються на двох рівнях (стрижнева та розширена ідентичність) за дванадцятьма критеріями на кожному, які своєю чергою об'єднуються за такими напрямках: бренд-продукт, бренд-організація, бренд-особистість, бренд-символ. На відміну від стрижневої, яка є основоположною,

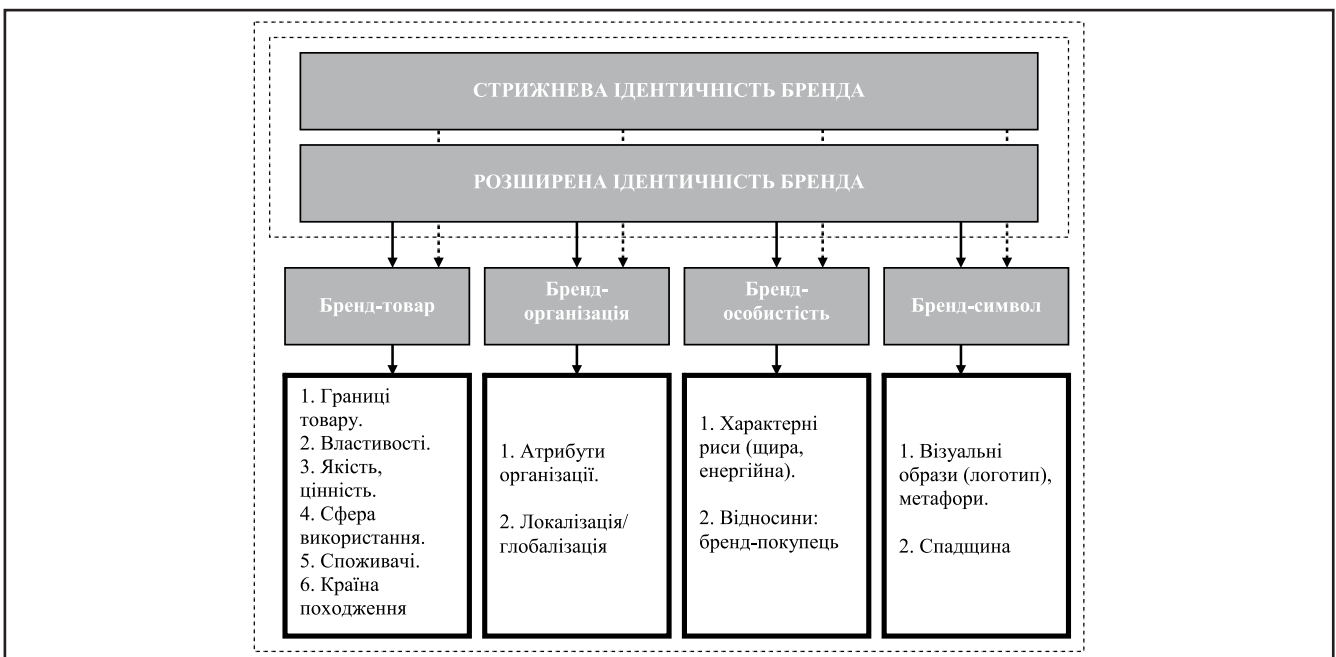


Рисунок 10. Модель Brand identity System

Складено автором за [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

стійкою до змін та, за визнанням автора, близькою до поняття «сутність бренда» розширена ідентичність є більш функціональною, що відповідає за зв'язки між всіма елементами моделі та надає ідентичності структурну завершеність. Д. Аакер розглядає систему особливостей бренда як рушійну силу його асоціацій [1, с. 94–105; 2, с. 54]. Представимо схематично модель Д. Аакера (рис. 10).

Неординарний підхід до процесу моделювання бренда використовує А. Длігач, який пропонує на розгляд нове поняття – «система життєвих циклів бренда – малого, середнього, великого». Враховуючи існуючі суперечки до визначення товару, автор пропонує власне визначення життєвого циклу бренда: «ЖЦБ пропонується вважати суму життєвих циклів окремих товарів, які входять в нього. При цьому, якщо в бренд входять однорідні товари, життєвим циклом бренда буде сума життєвих циклів всіх модифікацій товару» [7].

Як видно з рис. 11, малий ЖЦБ передбачає використання тактичних заходів, направлених на підтримку управління активами торгівельної марки.

Малий ЖЦБ закінчується, коли «тактичного рівня прийняття рішення недостатньо для подолання проблеми низької ефективності просування бренда» [6, с. 27], а також при зміні корпоративної стратегії, що пов'язано з необхідністю проведення маркетингового контролю, планування та залежності від сезонного попиту. Середній ЖЦБ відноситься до сфери модифікації стратегії (репозиціонування, зміна асортименту тощо) та закінчується рішенням власника про виведення бренда з ринку, або про його продаж. Важлива перевага запропонованої моделі – розподіл відповідальності між маркетологами і управлінцями різного рівня. Модель «8» концептуально описує зв'язок між ЖЦБ та рівнями маркетингових заходів та має на меті – підняття ефективності стратегічних рішень, тому вона відноситься до моделей, що управляють брендом.

При дослідженні природи сутності бренда, його функцій та принципів, складових частин та враховуючи розвиток сучасної науки брендології в цілому, виявлена велика чисельність порівнянь бренда з людиною. Образ бренда, особистість бренда, зовнішність бренда, обличчя бренда, характер бренда, репутація бренда, життєвий цикл бренда, ДНК бренда, одяг бренда, старіння бренда, омолодження бренда. Багато дослідників часто використовують подібні вирази відносно категорії бренда та моделюють бренди за допомогою характеристик особистості (духовність, емоційність, ментальність).

Дійсно, бренд при близькому його вивченні нагадує живу істоту зі своєю зовнішністю, характером, поведінкою, тривалістю життя якого, як і життя людини, залежить від таких факторів:

1. Якості середовища (у 2013 році 11 брендів пішли з українського ринку [5, с. 14]).

2. Дотримання здорового способу життя (корисне стабільно продається).

3. Якості фізичної форми (гармонія між формою і змістом).

4. Соціально-економічної стабільності (просування, оздоровлення).

5. Емоційної, психологічної атмосфери (стійкі асоціації споживача).

Поділяє таку думку й І.В. Мельник, яка, вивчаючи інтегрований брендинг як стратегію медіа-діяльності, прийшла до висновку, що бренд є «унікальною композицією трьох складових: почуттєвих, чи фізичних відчуттів (як бренд виглядає, пахне, звучить), раціональних (що бренд містить у собі, як сконструйований, як працює) і емоційних (які настрої викликає, психологічні відчуття від користування ним). Підсумовуючи ці складові, ми одержуємо не що інше, як особистість. Бренди мають у собі ці компоненти, оскільки товар тільки тоді стає брендом, коли він уміє викликати визначені відчуття у споживачів» [13, с. 22].

Враховуючи вищенаведені аргументи, сучасні тенденції формування асоціативного сприйняття у споживачів, автор відійшов від традиційної геометричної форми моделювання та пропонує модель бренду Human Brand, яка включає чотири складові:

1. Фізична складова – це суть бренда як сукупність всіх зовнішніх елементів.

2. Соціальна складова – дозволяє споживачеві бренда пов'язувати себе з певною бажаною групою інших споживачів, що користуються брендом.

3. Духовна складова – це його репутація, що викликає довіру споживачів (сукупністю оціночних уявлень цільових аудиторій, сформованих на основі об'єктивних параметрів).

3. Ментальність моделі – особисті відчуття споживача від спілкування – це енергетика бренда, його аура, біополе, вплив якого на оточуючих сьогодні згадують дослідники. Так, Я. Елвуд розглядає ауру як «гнучку особистість, ідентичність бренду» [17, с. 22–23].

Перелічені складові повністю відповідають сучасним тенденціям моделювання бренда та додають, на наш погляд, дуже важливий аспект бренда – його енергетику або ауру.



Рисунок 11. Модель бренд-менеджменту «8»

Складено за [6, 7].

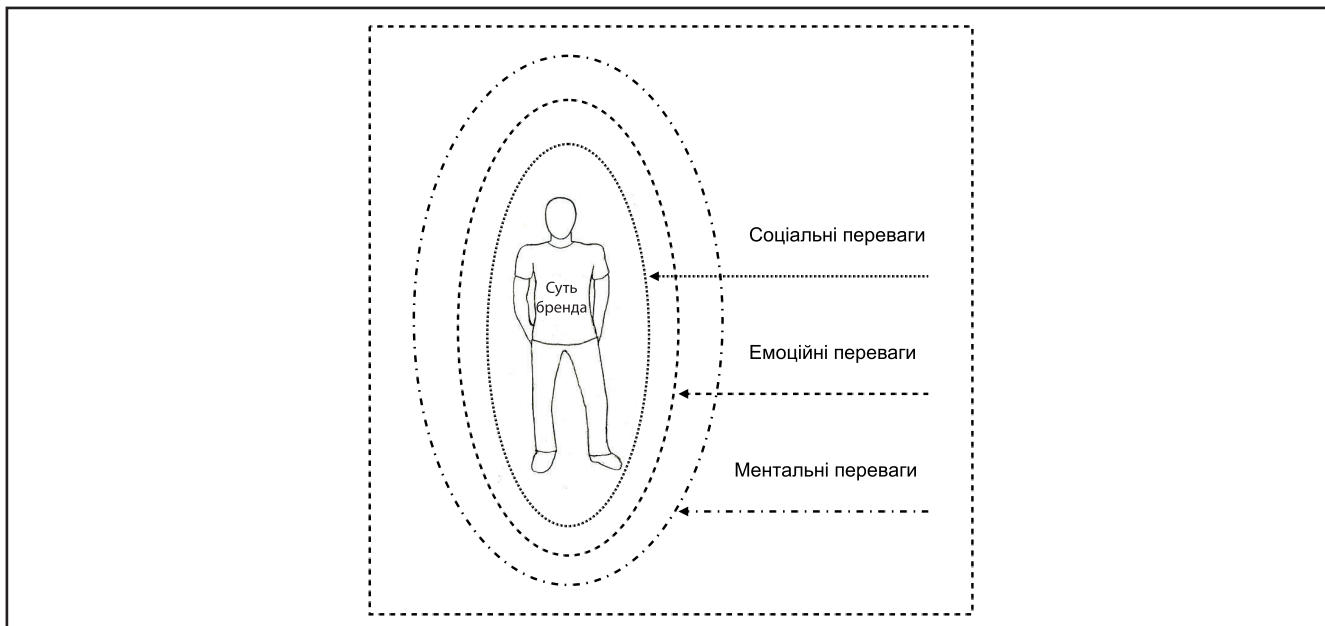


Рисунок 12. Модель бренду Human Brand

Складено автором.

Розуміння процесу побудови бренду з врахуванням цього аспекту збільшить ефективність його функціонування. Відчуття тісної аналогії між життєвим циклом бренду і життям людини дозволило модель Human Brand представити у вигляді людини, яку оточує енергетичне поле – аура (рис. 12).

У зв'язку з сильними емоційними, духовними та ментальними складовими українських традицій брендування на основі моделі Human Brand допоможе з'явитися сильним, стабільним, ефективним брендам.

У сучасному світі бренд входить у життя споживачів як особистість, тому важливо сприймати його як особистість і відповідно відбудувати комунікації з ним, що стане запорукою ефективного існування бренду та його довготривалого життя. Справедливо пише К. Дробо: «Бренди в чомусь схожі з людьми. Вони народжуються, починають жити і робити кар'єру. Одні з них живуть довше за інших, деякі навіть можуть здаватися безсмертними. Але з часом всі бренди старіють, в'януть і помирають. І що найважливіше – вони можуть будувати відносини з реальними людьми, викликають певні почуття та створюють у них думку про себе» [9, с. 271].

Висновки

Асоціативне сприйняття бренду споживачем, комунікації між ними – це обмін енергією, бренд – це енергетичне зв'язок, що підтримує комунікації між виробниками та споживачами, які сприяють досягненню економічних цілей перших через задоволення інтегрованих потреб останніх.

Моделювання бренду направляє дослідника та практика в потрібне русло: допомагає врахувати майбутнє асоціативне сприйняття споживачів, знайти оптимальну модель управління та просування бренду, а також спрямовує до вибору ефективного шляху оцінки капіталу бренду.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М.: ИД «Гребенников», 2003. – С. 433.

2. Аакер Д.А., Йоухимштайлер Э. Бренд-лидерство: Новая концепция брендинга / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Гребенников. – 2003. – 380 с.

3. Васильева М., Надеин А. Бренд: сила личности. – СПб.: Питер, 2004. – 208. – С. 14. <http://www.mindtools.com/pages/article/keller-brand-equity-model.htm>

4. Гед Т. 4D брендинг. – Санкт-Петербург, Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002. – 133 с.

5. Гришина О. Бренды: кого мы ждем в 2014-м // Вести. – 2014. – 14.02. – С. 14.

6. Длігач А.О. Новая модель бренд-менеджменту // Маркетинг в Україні. – 2002. – №6. – С. 25–29.

7. Длігач А., Писаренко Н. S-Brands – Путь к созданию успешного бренда // Бренд-менеджмент. – 2005. – №3. – С. 22–37.

8. Длігач А.А., Писаренко Н. Обратная сторона луны: www.mdngroup.com

9. Дробо К. Секреты сильного бренда. – М.: Альпина Бизнес Бук. – 2005. – 274 с.

10. Зозулев А., Нестерова Ю. Модели брендинга: классификация и краткая характеристика // Маркетолог. – №10. – 2006. – С. 9–16.

11. Капферер Ж.–Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. – М.: Вершина, 2006. – С. 448.

12. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. – М.: «Вильямс», 2005. – 704 с.

13. Мельник І.В. Інтегрований брендинг як стратегія медіа-діяльності. Дис. канд. філол. наук.: 10.01.08. – К., 2006. – 180 с.

14. Перція В., Мамлеева Л. Анатомія бренду. – М., С-П.: Вершина, 2007. – 231 с.

15. Пейн Д. BAV – методика измерения ценности брендов // Новый маркетинг. – 2003. – №4. – С. 18.

16. Чернатоні Л. От видения бренда к оценке бренда. Стратегический процесс роста и усиления брендов / Пер. с англ. – М.: Группа ИДТ. – 2007. – 332 с.

17. Элвуд Я. 100 приемов эффективного брендинга. – СПб.: П. – 2002. – 367 с.

18. Mars Brand Frameworks Manual. – N.Y. Mars Ltd. – 1998.

19. www.Brandimage.com.pk

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
К.О. ВОЙНОВСЬКА,
студентка, Національний авіаційний університет

Особливості аудиту інформаційної безпеки банку при роботі з електронними грошима

Стаття присвячена контролю інформаційної безпеки в банку при роботі з електронними грошима, їх аудиту. Приділено увагу основним вимогам проведення аудиту інформаційної безпеки, визначено головні напрями перевірки, зокрема, організаційно-технічної та правової забезпеченості банків для запобігання порушення цілісності, доступності, конфіденційності та спостережності інформаційних систем, що забезпечують функціонування систем електронних грошей.

Ключові слова: аудит, контроль, електронні гроші, інформаційна безпека, банки.

О.В. ПОПОВИЧ,
к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет,
К.О. ВОЙНОВСЬКАЯ,
студентка, Национальный авиационный университет

Особенности аудита информационной безопасности банка при работе с электронными деньгами

Статья посвящена контролю информационной безопасности в банке при работе с электронными деньгами, их аудита. Уделено внимание основным требованиям проведения аудита информационной безопасности, определены главные направления проверки, в частности организационно-технической и правовой обеспеченности банков для предотвращения нарушения целостности, доступности, конфиденциальности и наблюдаемости информационных систем, обеспечивающих функционирование систем электронных денег.

Ключевые слова: аудит, контроль, электронные деньги, информационная безопасность, банки.

This article is devoted to information security controls at the bank when dealing with electronic money, their audit. Attention is paid to the basic requirements of auditing information security, identifies the key areas of audit, including organizational, technical and legal sufficiency of banks to prevent violation of the integrity, availability, confidentiality and observability of information systems for the operation of electronic money.

Keywords: audit, control, electronic money, information security, banks.

Постановка проблеми. Під час роботи з грошовими коштами інформаційна безпека відіграє вирішальну роль у добробуті суспільства й фінансовій безпеці окремих економічних суб'єктів та держави в цілому. Діяльність банківських установ пов'язана з обігом грошових коштів, тому на особливу увагу завжди заслуговує питання їх використання та роботи з ними відповідно до чинного законодавства України. Тому особливу увагу слід приділяти її безпеці – захищеності інформації та інфраструктурі, що її підтримує, від випадкових або навмисних дій природного або штучного характеру, які можуть завдати неприйнятної збитку суб'єктам інформаційних відносин, зокрема, власникам і користувачам інформації та вказаній інфраструктурі.

Ураховуючи також технології організації їх обігу, що використовуються учасниками систем електронних грошей, питання здійснення належного аудиту інформаційної безпеки банків при роботі з даним платіжним засобом набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням обліку і аудиту в Україні присвячено праці вітчизняних учених М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, Г.М. Давидова, Н.І. Дорош, Є.В. Мниха, О.А. Петрик, М.С. Пушкаря, В.С. Рудницького та інших. Серед науковців, що приділяють увагу питанням аудиту в банках, варто виділити О.В. Васюренка, Л.М. Кіндратську, О.І. Кіреєва, Г.П. Табачук, Б.Ф. Усача. Питанням інформаційної безпеки присвячені публікації А.Ю. Берко, А.М. Зими, В.В. Карасюка, О.А. Мясіщева, О.С. Олексюка, І.В. Рішняк, М.А. Судейко, І.О. Трубіна тощо.

Однак питанням аудиту інформаційної безпеки, захищеності банків під час роботи з електронними грошима приділена недостатня увага науковців.

Метою статті є вивчення підходів до організації інформаційної безпеки в банках, обґрунтування методології аудиту електронних грошей у банках України як складової системи контролінгу та надання пропозицій щодо проведення аудиту інформаційної безпеки під час роботи банків з електронними грошима.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах ведення бізнесу важливе місце в усіх сферах економіки займає інформаційна безпека. Особливо велике значення вона має при роботі з грошима, оскільки від їх захищеності залежить добробут суспільства та економічна безпека держави. Так, на сьогодні актуальним стало питання визначення підходів та принципів аудиту з електронними грошима, які набувають все більшої популярності й з часом можуть замінити паперові.

Зазначимо, що електронні гроші (e-money) – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. Тобто це означення грошей чи фінансових зобов'язань, обмін та взаєморозрахунки з яких проводяться за допомогою інформаційних технологій [1].

Під інформаційною безпекою сьогодні розуміють захищеність інформації та інфраструктури, що її підтримує, від випадкових або навмисних дій природного або штучного характеру, які можуть завдати неприйнятної збитку суб'єктам

інформаційних відносин, зокрема власникам і користувачам інформації та інфраструктури, що її підтримує.

Інформаційна безпека – процес, який забезпечує збереження властивостей інформації та спрямований на запобігання несанкціонованим діям в інформаційній системі, що включає сукупність організаційно-технічних заходів і правових норм для запобігання заподіяння шкоди інтересам власника інформації чи інформаційної системи [2].

Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність» [11] аудитом є 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, нормативно-правовим актам та внутрішнім нормативним документам суб'єкта, що перевіряється.

Відповідно до Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України [12] аудит банку – це визначення стану банку на основі перевірки правильності складання та підтвердження достовірності фінансової звітності, відповідності обліку та дій банку вимогам чинного законодавства тощо та підготовка висновків для надання інформації керівництву, акціонерам (учасникам) банку та іншим користувачам. А аудиторська перевірка – система заходів перевірки документів інформаційної системи, облікових записів, статистичних матеріалів, а також контроль за достовірністю виконання необхідних процедур. Отже, аудит є складовою частиною системи контролю в банку.

Отже, система контролінгу банківських установ включає в себе облік, контроль та аудит. І при роботі банків з електронними грошима набуває особливого значення, оскільки даний платіжний засіб, ми вважаємо, має великий потенціал і може набути в майбутньому широкого застосування. Тому питання фінансового контролю як складової системи контролінгу банку, який зорієнтований на майбутнє через контрольні заходи історичної інформації, набуває неабиякого значення.

Зазначимо, що об'єктом аудиту електронних грошей в банку є організаційно-правовий механізм їх обігу, а предметом – сукупність об'єктів аудиторського контролю:

- система емісії електронних грошей;
- система обліку операцій з електронними грошима;
- нормативно-правове забезпечення роботи банку з електронними грошима;
- інформаційна система та система інформаційної безпеки тощо.

Значення аудиту електронних грошей в банках та його роль обумовлюється підвищенням цінності інформації, згенерованої в процесі обліку операцій, оскільки аудитор критично оцінює її, зменшує інформаційний ризик та сприяє посиленню контролю над нею в інтересах суспільства – користувачів даного платіжного засобу. Така діяльність аудиторів визначена у міжнародних Концептуальних основах завдань з надання впевненості [15] як завдання з надання впевненості, коли фахівець-практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за належними критеріями.

Головними функціями аудиту електронних грошей в банківських установах є:

1. Контроль за виконанням вимог чинного законодавства щодо емісії та організації обігу електронних грошей. Нормативно-правові акти, що регулюють питання функціонування систем електронних грошей, їх обіг, використання, облік операцій з ними тощо, визначають механізм та обмеження щодо роботи з даним платіжним інструментом. А порушення вимог, встановлених органами державної влади щодо електронних грошей, може призвести до накладання санкцій на банки.

2. Забезпечення ліквідності банку. Її суть полягає у недопущенні перенесення коштів з рахунків, на яких розміщено забезпечення електронних грошей, на інші рахунки чи використання їх для фінансування активних операцій або з іншою метою, що суперечить їх призначенню, для отримання доходів. Необхідність виокремлення даної функції полягає у ризику втрати ліквідності банку чи банківської системи в цілому, а також ризику зростання інфляції за рахунок віртуальної емісії грошей та збільшенні грошової маси в країні.

Особливість зазначених функцій полягає у тому, що нехтування принципами роботи з електронними грошима ставить під загрозу економічну та фінансову безпеку банку, банківську систему та суспільно-економічний лад держави.

Серед напрямів аудиту електронних грошей особливу увагу слід приділити:

1. Перевірці системи електронних грошей як сукупності відносин між емітентом, оператором, агентами, торговцями та користувачами щодо здійснення випуску, обігу та погашення електронних грошей [3].

2. Проведенню аудиту в банках – емітентах електронних грошей.

3. Контролю за роботою агентів банків – осіб, які на підставі договору, укладеного з емітентом, забезпечують розповсюдження електронних грошей (агенти з розповсюдження), надають засоби поповнення електронними грошима електронних пристроїв (агенти з поповнення), здійснюють обмінні операції з електронними грошима (агент з обмінних операцій) та приймання електронних грошей в обмін на готівкові чи безготівкові кошти (агенти з розрахунків).

4. Перевірка суб'єктів господарювання, які здійснюють операції з електронними грошима.

Слід при цьому зазначити, що контроль за роботою системи електронних грошей є фактично оверсайтом – наглядом, який має право здійснювати в Україні виключно Національний банк України [14, 15].

Аудит й інформаційна безпека електронних грошей є взаємозалежними.

У роботі О.С. Олексюка мова йде про те, що сьогодні гроші перетворюються на інформаційний ресурс [9], і тому електронні гроші вразливі, зокрема, для шахраїв, забезпечених настільки сучасними засобами, наскільки сучасними є і їх об'єкти [8]. Під загрозою загалом розуміється можливість або неминучість виникнення чогось небезпечного, прикрого, тяжкого, те, що може заподіяти зло чи неприємність [4]. Це потенційна можливість порушення інформаційної безпеки, настання небажаного інциденту, який може завдати шкоди системі чи організації [6].

Спроба реалізації загрози називається атакою, а особа, котра здійснює таку спробу, – зловмисником (порушником). Під атакою мається на увазі рішуча дія, спрямована на до-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сягнення якої – небудь мети [3]. Це навмисні дії, спрямовані на порушення характеристик інформації.

До категорій спектру інтересів банків при їх роботі з електронними грошима слід, на нашу думку, віднести: забезпечення доступності, цілісності, конфіденційності та спостережності інформаційних ресурсів та інфраструктури, що її підтримує.

Доступність – це можливість за прийнятний час одержати інформаційну послугу: використовуючи визначені системи і технології власнику (користувачу) електронних грошей отримати доступ до свого електронного гаманця, до даних щодо наявності та залишку на ньому коштів для оплати необхідних йому благ.

Під цілісністю мається на увазі актуальність і несуперечність інформації, її захищеність від руйнування і несанкціонованої зміни.

Конфіденційність – це захист від несанкціонованого доступу до інформації.

Спостережність – властивість інформаційної системи, що дозволяє фіксувати діяльність користувачів і процесів, використання пасивних ресурсів, а також однозначно установлювати ідентифікатори причетних до певних подій користувачів і процесів з метою запобігання порушення політики безпеки і/або забезпечення відповідальності за певні дії.

З метою забезпечення більшої безпеки розрахунків електронними грошима Національний банк України свого часу розробив проект змін до Положення про електронні гроші в Україні, який, однак, до сьогодні не прийнятий. Зазначеним документом передбачається встановити в Україні ліміти на зняття з електронного гаманця готівки – 500 грн. на день та 4000 грн. на місяць, ліміт за операціями протягом місяця – 25000 грн., а максимальна сума однієї операції – 8000 грн. Такі обмеження вже запроваджені однією із систем електронних грошей в Україні. Вони дозволяють мінімізувати ймовірність атаки з боку зловмисників через незначні суми коштів, якими можна завладіти, отримавши доступ до необхідної інформаційної системи, наприклад, електронного гаманця власника (користувача електронних грошей). Це пояснюється низькою ефективністю у співвідношенні затрат порушників на створення засобів завдання атаки та розміру отриманих вигод. Так, одна DDoS-атака (атака на відмову в обслуговуванні, розподілена атака на відмову в обслуговуванні (англ. DoS attack, DDoS attack, (Distributed) Denial-of-service attack) – напад на комп'ютерну систему з наміром зробити комп'ютерні ресурси недоступними для користувачів, для яких комп'ютерна система була призначена) коштує [8].

Аудиторам, що проводять перевірку інформаційної системи банку, який є учасником системи електронних грошей, слід звертати увагу на дієздатність:

- а) технічних засобів, до яких, зокрема, належать:
 - обмеження довжини, складності та часу життя паролів;
 - використання систем мережевих екранів і системи запобігання вторгнень на мережевому рівні;
 - використання систем антивірусного захисту;
 - використання для доступу до основних бізнес-систем термінальних серверів;
- б) організаційних заходів:
 - заборона на передачу своїх облікових даних в інформаційних системах;

– правила використання ресурсів мережі Інтернет і корпоративної пошти;

– правила використання засобів обробки та передачі електронної інформації;

– порядок обробки персональних даних.

Також слід пам'ятати, що зловмисники розуміють, що одними лише технічними методами не обійтися, якщо необхідно добути цінну інформацію. Тому часто вони використовують і психологічні навички, щоб ввести користувача в оману. Тобто тут йде мова про соціальну інженерію – науку, що вивчає можливість отримання інформації внаслідок людської неувважності, використання простих паролів та не застосованих необхідних заходів безпеки [7].

Велику увагу інформаційній безпеці під час роботи суб'єктів господарювання з електронними грошима приділяє у своїх працях І.О. Трубін. Його роботи щодо функціонування систем електронних грошей присвячені в основному питанням правового регулювання обігу і використання цього платіжного засобу, а також інформаційно-технічній захищеності систем електронних грошей. Однак питання економічної суті положень його тверджень мають дискусійний характер. Так, зазначаючи, що електронні гроші є основним елементом системи електронних платежів [6], автор, на нашу думку, помилково ототожнює їх із безготівковими коштами. Підтвердженням цього є дані Національного банку України про те, що за дев'ять місяців 2013 року учасниками системи електронних платежів Національного банку України здійснено початкових платежів і надіслано електронних розрахункових повідомлень на суму 9 019 594 млн. грн. Дана система забезпечує здійснення розрахунків у межах України між банками і виконання міжбанківських переказів є обов'язковим для банків України [11]. При цьому за допомогою системи електронних платежів Національного банку України не здійснювались перекази електронних грошей, а загальний обсяг операцій із ними становив усього (у порівнянні з переказом безготівкових коштів) 511 тис. грн. [12].

Крім того, автор відносить до переваг запровадження розрахунків електронними грошима в бізнесі те, що банки, зокрема, отримують можливість «здійснювати певні операції із «залишками» коштів». При цьому не зрозуміло, що мається на увазі під «певними операціями» [7]. Можна підтримати І.О. Трубіна в тому, що електронні гроші – це насамперед інформація, дані про суму емісії та емітента, про їх забезпеченість іншими формами грошей, про їхню купівельну спроможність, а також про електронний гаманець, на якому вони зберігаються тощо, які він вбачає як інформацію про кількісне вираження вартості грошового еквівалента [4].

У роботі зазначеного автора [2] детально досліджено вивченість у літературі питань інформаційної безпеки у процесі функціонування систем електронних грошей. Так, науковцем узагальнено думки інших науковців і виокремлюються такі заходи забезпечення інформаційної безпеки організацій:

- організаційні – підготовка персоналу, структура служби охорони, наявність та якість аналітичних служб;
- технічні (програмні) – спрямовані на обмеження програмно-апаратного доступу до інформаційної системи;
- правові – полягають у формуванні правил поведінки персоналу, формування методик виявлення та розкриття

правопорушень за допомогою інформаційних систем і технологій [6].

Джерела формування вимог безпеки, які доцільно ідентифікувати, в тому числі й банкам – учасникам систем електронних грошей:

1. Результат оцінки ризиків для банків, який ураховує загальну бізнес-стратегію та цілі. При цьому визначаються загрози ресурсам системи управління інформаційною безпекою, оцінюються її вразливості та ймовірності подій, і визначається величина потенційного впливу.

2. Правові вимоги, що базуються на законодавстві, нормативно-правових актах та вимогах контрактів.

3. Власний вибір принципів, цілей та бізнес-вимог щодо оброблення інформації, розроблений банком для внутрішнього використання.

Проводячи аудит інформаційної безпеки банку при роботі з електронними грошима, здійснюючи перевірку організаційно-технічної та правової готовності установи до роботи із даним платіжним засобом, аудиторам слід приділяти увагу підготовці персоналу банку, відповідального за інформаційну безпеку, організації доступів до елементів інформаційної системи, обмеженням програмно-апаратного доступу до інформаційної системи тощо. Так, одним із напрямів підвищення безпеки банку є постійне та систематичне підвищення кваліфікації зазначеної категорії працівників, зокрема, участі у конференціях, симпозиумах, виставках відповідної тематики.

Проводячи аналіз організаційних заходів, спрямованих на захист інформації, аудиторам доцільно приділити увагу наявності та якості документів, що регламентують емісію, обіг та погашення електронних грошей. Крім того, банкам-емітентам слід розробити ґрунтовні та докладні інструкції для користувачів щодо роботи з електронними грошима.

За даними Національного банку України, з особистих рахунків фізичних осіб в нашій державі за 2013 рік зникло 11,4 млн. грн., а загальна кількість шахрайських операцій із платіжними картами виросла на 47% і з 35 до 57 збільшилася кількість банків, з рахунків яких зникали кошти. Найбільшу частку несанкціонованих списань займали рахунки фізичних осіб. Найбільша частка зловмисних операцій з коштами клієнтів банку припадає на системи дистанційного банківського обслуговування, що пов'язане з використанням комп'ютерної та іншої техніки, а також мережі Інтернет [8].

Висновки

Основні вимоги проведення аудиту інформаційної безпеки банків під час роботи з електронними грошима, визначено головні напрями проведення перевірки, розглянуто особливості аудиту інформаційної безпеки електронних грошей та функції й напрями аудиту електронних грошей.

Аудит інформаційної безпеки банку під час роботи з електронними грошима – це не інструмент перевірки чи контролю, а засіб надання впевненості користувачам у тому, що система є надійною, безпечною та не створить фінансової та соціальної напруженості в суспільстві.

Список використаних джерел

1. Арнес А. Аудит / А. Арнес, Дж. Лоббек. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
2. Аудит: учебник для вузов / В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.; под ред. проф. В.И. Подольского. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 655 с.
3. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід: монографія / С.В. Бардаш. – К.: КНТЕУ, 2010. – 656 с.
4. Бондар В.П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / В.П. Бондар. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 456 с.
5. Бутинець Т.А. Управлінський контроль та його елементи / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету, 2010. – № 1 (51) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vzhdtu/econ/2010_1/6.pdf
6. Крюков О.І. Інформаційна безпека держави в умовах глобалізації // Державне будівництво. – 2007. – № 2 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/1/10.pdf>
7. Трубін І.О. Електронні гроші: суть та особливості / І.О. Трубін, А.В. Бодюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9. – С. 33–36.
8. Мельниченко О.В. Теоретичні засади електронних грошей // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 284–290.
9. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: монографія / О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
10. Про аудиторську діяльність. Закон України від 22.04.93 № 3125–XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
11. Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України, затверджене постановою Правління Національного банку України від 20.03.98 № 114 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0548500-98>
12. Олексюк О.С. Електронні гроші та їх розвиток / О.С. Олексюк, О.В. Мостіпака // Інноваційна економіка. – 2010. – № 17. – С. 217–223.
13. Остроухов В. До проблеми забезпечення інформаційної безпеки України / В. Остроухов, В. Петрик // Політичний менеджмент. – 2008. – № 4. – С. 135–141.
14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / Пер. з англ. О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов, О.О. Зеніна, О.В. Гик, С.Г. Біндер. – Ч. 1. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – 846 с.

Л.М. СТЕПАСЮК,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
М.В. КОЦЮРУБА,

студентка факультету аграрного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Порівняльна оцінка економічного потенціалу України та Нідерландів у сфері органічного агровиробництва

Досліджено основні аспекти ведення органічного виробництва в Україні та Нідерландах, наводиться порівняльна характеристика виробничих ресурсів та запропоновано шляхи підвищення економічної ефективності органічних домогосподарств у вищезгаданих країнах.

Ключові слова: органічне виробництво, біодинамічне виробництво, економічна ефективність, виробничий потенціал.

Л.М. СТЕПАСЮК,
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,
М.В. КОЦЮРУБА,

студентка факультета аграрного менеджмента, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Сравнительная оценка экономического потенциала Украины и Нидерландов в сфере органического агропроизводства

Исследуются основные аспекты ведения органического производства в Украине и Нидерландах, приводится сравнительная характеристика производственных ресурсов, предложены пути повышения экономической эффективности органических домохозяйств в вышеупомянутых странах.

Ключевые слова: органическое производство, биодинамическое производство, экономическая эффективность, производственный потенциал.

L.M. STEPASYUK,
PhD, associate professor, National university of life and environmental sciences of Ukraine,
M.V. KOTSIURUBA,

a student of faculty of Agricultural Management of National university of life and environmental sciences of Ukraine, Kyiv

Comparative evaluation of the economic potential of Ukraine and the Netherlands in the field of organic agricultural production

Deals with the main aspects of organic production in Ukraine and the Netherlands, and also provides a comparative description of production capacities, and suggested ways to improve the economic efficiency of organic households in these countries.

Keywords: organic farming, biodynamic production, economic efficiency, production potential.

Постановка проблеми. У наш час органічне землеробство існує як альтернатива конвенційному. Сучасні ринково-економічні тенденції свідчать, що кількість органічних ферм у світі щорічно стрімко зростає. Нідерланди спеціалізуються на виробництві біодинамічних органічних продуктів із 30-х років ХХ ст., у той час як Україна почала імплементувати таку методику землеробства тільки в кінці ХХ століття. Тому досягнення високих показників економічного розвитку, шляхів підвищення економічної ефективності органічних господарств, пошук раціональних рішень для розв'язання нагальних проблем сільського господарства є основними завданнями ведення органічного виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню сучасного стану та тенденцій розвитку органічного ринку в Україні та світі присвячені праці В.І. Артиша, М.В. Бородачева, Т.О. Зайчука, М.В. Капшика, Є.В. Милованова, Т.О. Чайки, Г.М. Чорного, В.О. Шлапака, М.К. Шихули, С. Паделя, Н.Х. Лампкіна, А. Паладіно та ін.

Метою статті є висвітлення особливостей розвитку органічного ринку в Україні та здійснення порівняльної характеристики економічних потужностей України та Королівства Нідерландів у сфері органічного агровиробництва.

Виклад основного матеріалу. За визначенням Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (IFOAM), органічне сільське господарство це виробнича

система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей. Воно залежить від екологічних процесів, біологічної різноманітності та природних циклів, характерних для місцевих умов, при цьому уникається використання шкідливих ресурсів, які викликають несприятливі наслідки. Органічне сільське господарство поєднує в собі традиції, нововведення та науку з метою покращення стану навколишнього середовища та сприяє розвитку справедливих взаємовідносин і належного рівня життя для всього вищезазначеного [1].

Екологічне виробництво продуктів харчування є популярною та прибутковою діяльністю, прихильників якої з кожним роком стає все більше. Згідно з офіційно оприлюдненими даними останніх досліджень з питань органічної продукції провідні організації (IFOAM, FiBL, The Datamonitor Group) оцінили даний ринок у світі на рівні \$63 млрд. Деякі аналітики стверджують, що цей показник досяг рівня \$72,8 млрд. у 2013 році [2].

Екологічним виробництвом сільськогосподарської продукції та продовольства займаються близько 1,6 млн. господарств, які використовують 37,2 млн. га. При цьому понад третина виробників знаходяться в Азії, Африці та Латинській Америці. В Європі органічні сільськогосподарські угіддя займають площу 10,6 млн. га. За прогнозами, до 2014 року світове споживання органічної продукції збільшиться на 61% та досягне \$97 млрд. [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналізуючи економічний потенціал Нідерландів та України у сфері органічного агровиробництва, виявлено, що економічний потенціал органічного сільського господарства – це сукупність економічних можливостей галузі органічного агровиробництва, що можуть бути використані для розв'язання конкретних соціально-економічних проблем. Він визначається розміром чистої продукції, що може бути створена в сільському господарстві і використана для забезпечення потреб суспільства.

Маючи загальну площу близько 4,15 млн. гектарів та населення 16,5 млн. осіб, Нідерланди є однією з найбільш щільно населених країн світу. Країна є другим за величиною у світі експортером сільськогосподарської продукції (за вартістю) з промисловим веденням сільського господарства та виробництва продукції у теплицях. У країні більше 50% площі суходолу (1,9 млн. га) зайнято інтенсивним сільським господарством [3].

Нідерланди також відрізняються від більшості країн Європейського Союзу тим, що у цій країні органічні фермери не отримують ніяких спеціальних субсидій, хоча вони інтенсивно співпрацюють, обмінюються своїми технологіями та досвідом один з одним, що призводить до високої продуктивності органічного сектору країни.

У 1996 році Нідерланди здійснили перехід до органічних методів виробництва. Фактично голландське фермерство повернулось до ситуації, яка існувала до початку XIX ст.: жодних синтетичних добрив, жодних пестицидів, жодних антибіотиків та стимуляторів росту, вільне утримання тварин. До того ж тваринництво успішно поєднують з рослинництвом, аби забезпечити худобу якісними кормами власного виробництва [6].

Вирощування сільськогосподарських орних культур, фруктів та овочів у відкритому ґрунті також складають значну частку голландського органічного сектору. Так, у 2010 році під органічне виробництво таких культур у Нідерландах було задіяно більше 6800 га, з яких 5000 га – органічне овочівництво, крім того, 1200 га займає органічна картопля,

600 га – органічні фрукти. Також є 120 га органічних теплиць переважно для вирощування овочів, а саме помідорів, солодкого перцю, огірків та інших овочів. Попит на цю групу органічних продуктів зростає з кожним роком.

Більше 50% всіх органічних молочних продуктів продається в супермаркетах, близько 17% – у спеціалізованих магазинах та 28% – у закладах громадського харчування [4].

Незважаючи на те що більшість продуктів органічного молочарства переробляється в Нідерландах, багато з них (особливо сири) ідуть на експорт.

Загальний обсяг виробництва і частка ринку органічного м'яса та яєць також зростає, ця тенденція не стосується лише органічної свинини. В 2010 році загальний попит на м'ясо та м'ясопродукти зріс на 11% і досяг майже 100 млн. євро.

Голландське товариство захисту тварин започаткувало спеціальне маркування для м'ясних продуктів, яке засвідчує дотримання якісних умов утримання тварин за життя [5].

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування різноманітної органічної продукції, становить більше чверті мільйона гектарів, а наша держава займає почесне двадцять перше місце серед світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ серед загального об'єму сільськогосподарських угідь України складає майже 0,7%. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур.

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Хмельницькій областях. Українські сертифіковані органічні господарства

Основні статистичні дані органічного виробництва у Нідерландах та Україні

Країна	Рік	Площа земель, зайнятих під органічне с.-г., га	Частка земель органічного с.-г. від загальної площі земель с.-г. призначення, %	Кількість органічних ферм	Збут органічної харчової продукції, млн. грош. од.	Частка органічних продуктів у загальному споживанні, %
1	2	3	4	5	6	7
Нідерланди	2009	51 911	2,7	1440	647 євро	2,3
	2010	53 948	2,9	1554	752 євро	1,7/2,7
	2011	55 182	3,0	1672	881 євро	2,0
Україна	2008	269 980	–	118	–	–
	2009	270 200	–	121	–	–
	2010	270 200	–	142	–	–
	2011	270 300	–	155	–	–
	2012	278 800	0,7	164	–	–
	2013	–	–	–	–	–
Середній розмір органічного господарства в Україні, га	2008	2288				
	2009	2242				
	2010	1903				
	2011	1744			x	
	2012	1700				

* Джерело: за статистичними даними Швейцарсько-українського проекту «Розвиток органічного руху в Україні (2012–2016)».

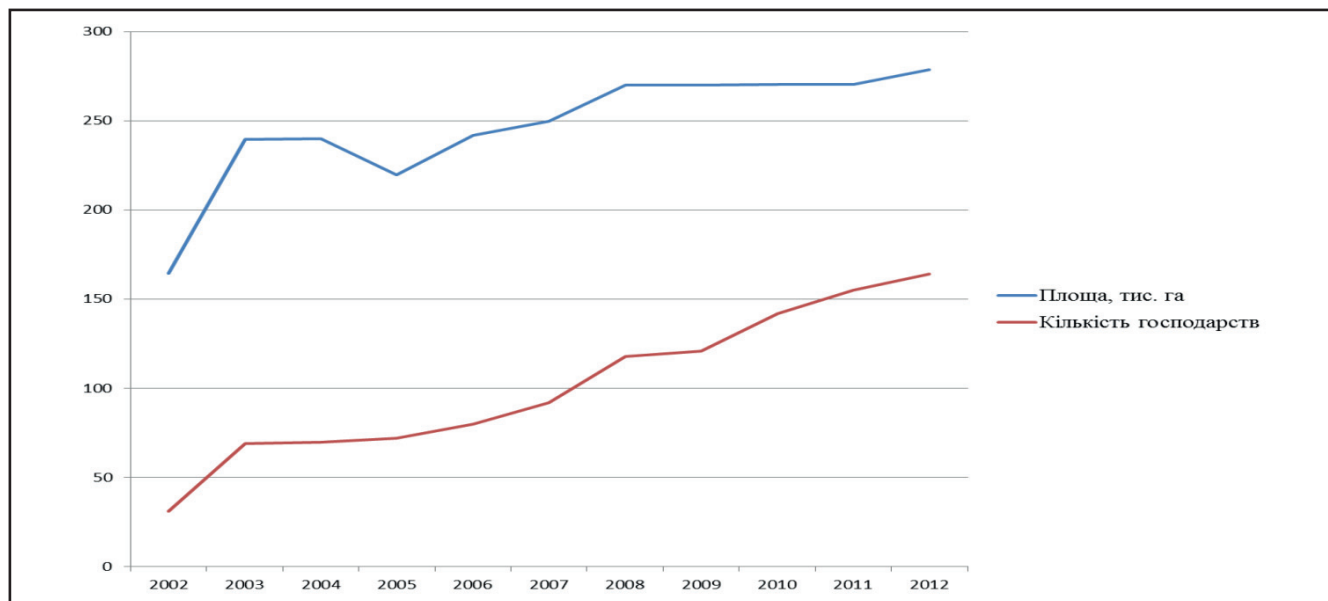


Рисунок 1. Площа сільськогосподарських угідь в Україні, сертифікованих у відповідності до органічних стандартів, га

* Джерело: побудовано автором за даними IFOAM.

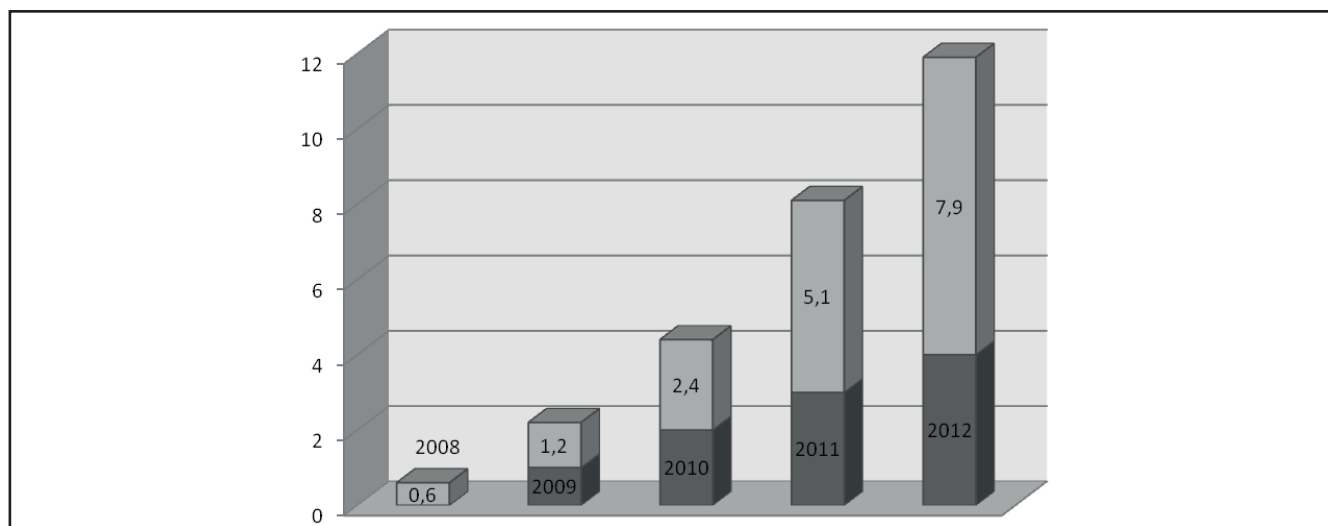


Рисунок 2. Обсяг внутрішнього ринку органічної продукції в Україні, млн. євро

* Джерело: побудовано автором за даними IFOAM.

– різного розміру – від кількох гектарів, як і в більшості країн Європи, до десятків тисяч гектарів ріллі.

Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватися з 2006–2007 років, склавши в 2008 році 600 тис. євро, у 2009 році – 1,2 млн. євро, у 2010 році – 2,4 млн. євро, в 2011 році – 5,1 млн. євро, а в 2012 році – 7,9 млн. євро (рис. 2).

Висновок

Отже, органічне агровиробництво Нідерландів має досить потужну економічну базу на противагу українському, яке продовжує адаптуватися до вимог та принципів органічного землеробства. Для підвищення економічного потенціалу та досягнення максимальної економічної ефективності галузі слід впроваджувати наступні заходи: вводити абсолютне вето на використання хімічних засобів обробит-

ку ґрунту та культур, як у конвенційних аналогах землеробства; використовувати біодинамічні препарати як стимулятори екологічно чистого розвитку культур та тваринницького комплексу; забезпечувати ефективність меліораційних робіт; широко та ефективно використовувати енергозберігаючі технології; запроваджувати раціональну селекцію та насінництво; підвищувати інвестиційну привабливість тощо.

Список використаних джерел

1. Матеріали офіційного сайту Федерації органічного руху України – [Електрон. ресурс], – Режим доступу: <http://organic.com.ua/>
2. Матеріали офіційного сайту IFOAM – [Електрон. ресурс], – Режим доступу: http://www.ifoam.org/organic_world/directory/Countries/Ukraine-Members.html
3. Можливості державної підтримки для розвитку органічного сільського господарства: досвід інших країн: спільний швейцарсько-український проект / [Іржі Урбан, Беате Хубар, Кароліна Дитр-

ва, Наталія Прокопчук, Тобіас Айзенрінг, Хельга Вілпер]. – К., 2013. – 122.

4. European Organic Farming Statistics – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.organic-europe.net.

5. Global organic farming statistics and news – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic-world.net>

6. Матеріали журналу Organic.Ua. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.ua/>

УДК336.232

Ю.І. ТУРЯНСЬКИЙ,

к.е.н., здобувач кафедри економічної теорії, Львівська комерційна академія

Деякі аспекти оподаткування прибутку підприємств

У статті з допомогою системного підходу розглянуто роль та сутність оподаткування прибутку підприємств. Систематизовано елементи, порядок нарахування та сплати податку на прибуток. Подано характеристику методів розрахунку податкової бази податку на прибуток. Проаналізовано динаміку суми і питомої ваги податку на прибуток у доходах бюджету, податкових надходженнях та ВВП України. Здійснено оцінку ефективної ставки оподаткування прибутку підприємств.

Ключові слова: стягнення, податок на прибуток підприємств, державний бюджет, база оподаткування, фінансовий результат.

Ю.И. ТУРЯНСКИЙ,

к.э.н., соискатель кафедры экономической теории, Львовская коммерческая академия

Некоторые аспекты налогообложения прибыли предприятий

В статье с помощью системного подхода рассмотрены роль и суть налогообложения прибыли предприятий. Систематизированы элементы, порядок начисления и уплаты налога на прибыль. Приведена характеристика методов расчета налоговой базы налога на прибыль. Проанализирована динамика суммы и удельного веса налога на прибыль в доходах бюджета, налоговых поступлениях и ВВП Украины. Осуществлена оценка эффективной ставки налогообложения прибыли предприятий.

Ключевые слова: взыскание, налог на прибыль предприятий, государственный бюджет, база налогообложения, финансовый результат.

Y.I. TURIANSKY,

PhD, Researcher of the Department of Economic Theory Lviv Academy of commerce

Some aspects of corporate income tax

In this article, using a systematic approach, examined the role and nature of Corporate Income Tax. Elements, the order of calculation and payment of income tax are systematized. The characteristic methods of calculating the tax base of income tax. The dynamics of the amount and share of income tax revenue, tax revenue and GDP of Ukraine. The estimation of the effective corporate income tax rate are done.

Keywords: foreclosure, income tax, state budget, tax base, loss.

Постановка проблеми. Відновлення економіки України після світової фінансової кризи та кризових явищ наприкінці 2013 року і до сьогодні потребує значних фінансових ресурсів. Оскільки зовнішні запозичення на сьогодні є доволі недоступним методом мобілізації ресурсів, одним з ефективних методів наповнити державну казну залишається раціональна фіскальна політика, яка не лише повинна сприяти наповненню бюджету, а й стимулювати розвиток підприємництва. В даному контексті актуальним буде дослідження деяких аспектів оподаткування прибутку підприємств із виділенням напрямів майбутнього удосконалення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика оподаткування підприємств, формування ефективних механізмів стягнення податків та їх адміністрування є предметом дослідження багатьох вчених, серед яких відзначимо праці О. С. Абрамової [1], А.В. Гречко [2], А.І. Даниленка [10], Ю.Б. Іванова [3], І.А. Крисоватого [4], В.М. Мельник [6] та багатьох інших. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених даній проблематиці, на наш погляд, малодослідженими залишаються питання визначення ролі оподаткування підприємств у наповненні державного бюджету України на сучасному етапі, а також визначення ефективної ставки оподаткування.

Мета статі – окреслити теоретичні основи формування та стягнення податку з прибутку підприємств, оцінити роль даного податку в наповненні державного бюджету, а також визначити можливість зміни ставки оподаткування.

Виклад основного матеріалу. До запровадження чинного Податкового кодексу України оподаткуванню прибутку підприємств був притаманний сальдовий метод розрахунку об'єкта оподаткування, в основу якого було покладено зменшення валових надходжень на суму валових витрат, понесених не в зв'язку з продажем певного обсягу продукції (робіт, послуг), а за законодавчо визначений період часу, що дозволяло знижувати податкове навантаження на кінцевий фінансовий результат.

Починаючи з 2010 року для обчислення прибутку до оподаткування дохід від операційної діяльності збільшується на суму інших доходів та віднімається собівартість реалізованих товарів, робіт, послуг і інших витрат [9]. Загальна характеристика і структурно-логічна схема податку на прибуток приведені відповідно на рис. 1, 2.

Нестабільність податкового законодавства у сфері прибуткового оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб, неузгодженість фіскально-мотиваційних пріоритетів економічного розвитку спричинили

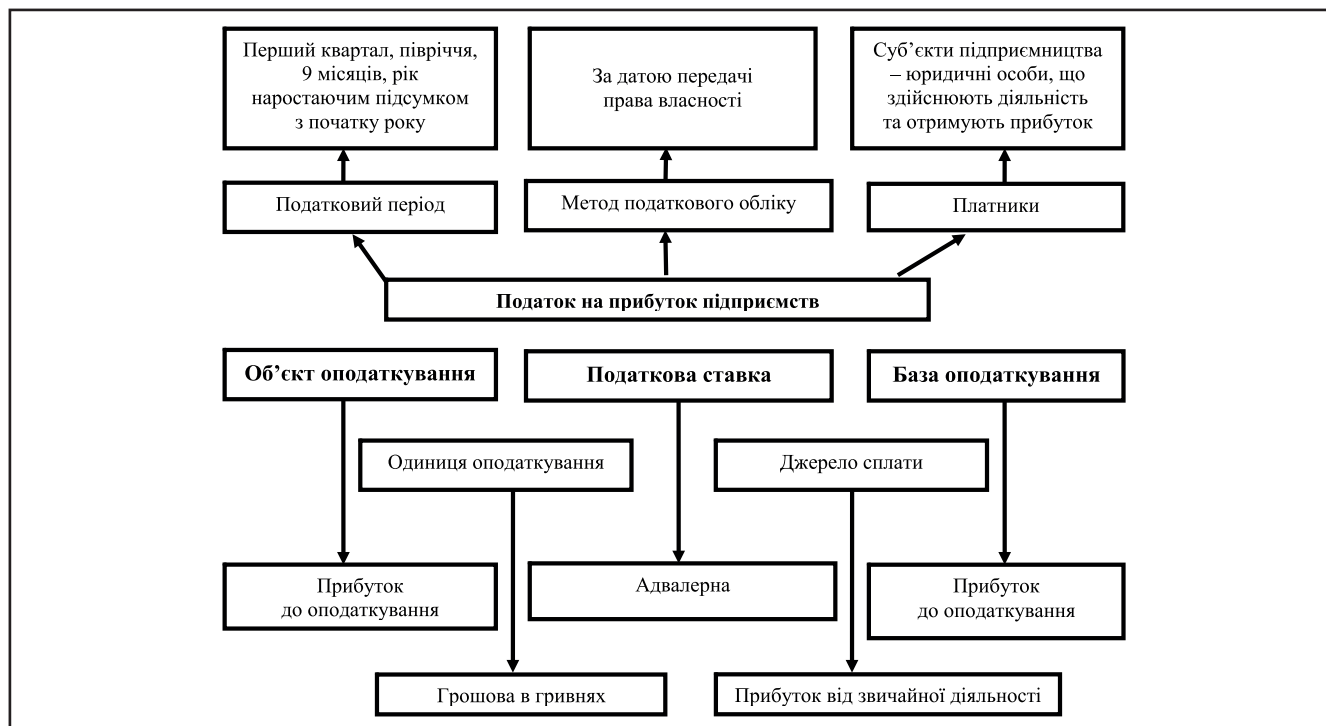


Рисунок 1. Елементи податку на прибуток підприємств

* Джерело: побудовано автором за даними IFOAM.

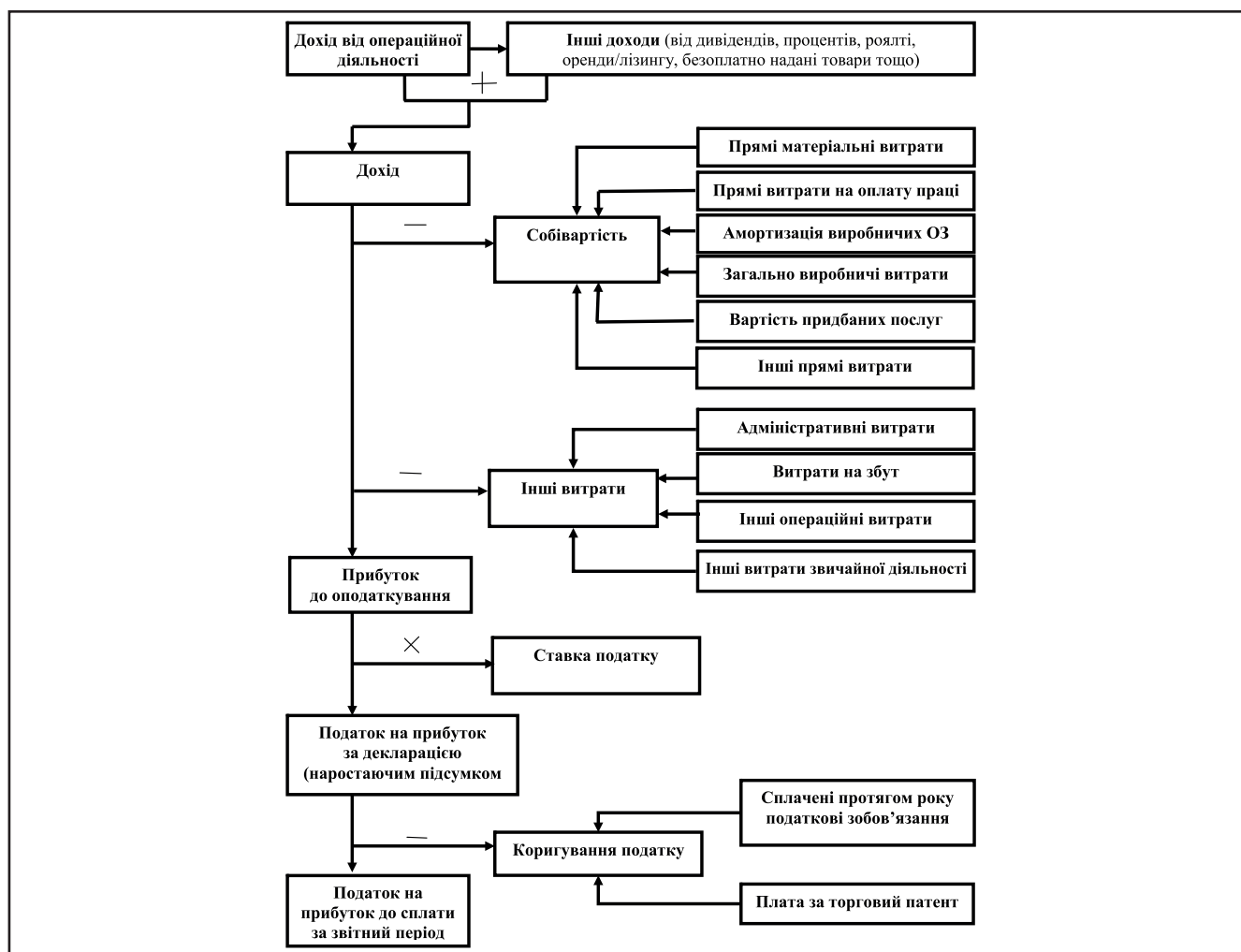


Рисунок 2. Порядок нарахування та сплати податку на прибуток

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

динамічну невідповідність між величиною податкової бази та обсягом податкового навантаження [1] (див. табл.).

Зниження фіскальної віддачі податку на прибуток протягом 2008–2012 років з 4,8 до 4,2% у вартісній структурі ВВП насамперед зумовлено зменшення ставки податку з 25 до 21%. Натомість станом на 01.01.2009, за даними статистичної звітності, зафіксовано найвищий показник перерозподілу прибутку через бюджетну систему – 5,0%. Певною мірою цьому сприяла зростання бази оподаткування. Серед суб'єктивних чинників вказаного явища можна вважати підвищення результативності фіскально-економічної роботи державної податкової служби. У 2010–2011 роках відбулося чергове скорочення надходжень від податку на прибуток, яке складало понад 12,1 та 12,8% у доходах бюджету, близько 15,9 та 17,2% у податкових надходженнях, 3,6 та 3,7% у ВВП.

Послаблення податкового навантаження на фінансові результати суб'єктів підприємництва фахівці Інституту економіки та прогнозування НАН України обґрунтовують серед іншого такими причинами:

1. Розширенням кола витрат за рахунок сум безнадійної заборгованості; витрат на формування банківськими і небанківськими фінансовими установами страхових резервів; підвищенням нормативу витрат на гарантійний ремонт сукупної вартості товарів, щодо яких закінчився термін гарантійного обслуговування; витрат зі страхування окремих видів ризиків; суми коштів або вартості майна, добровільно перерахованих (переданих) установам науки, культури, неприбутковим організаціям, організаціям роботодавців та їх об'єднанням у вигляді вступних, членських та цільових внесків; частини витрат на придбання паливно-мастильних матеріалів для легкових автомобілів (без необхідності доведення зв'язку таких витрат з діяльністю платника податку); збільшення суми витрат на поліпшення основних фондів, які дозволяється відносити на витрати.

2. Підвищенням норм амортизації.

3. Наданням права усім, а не лише новоствореним підприємствам, переносити балансові збитки на наступні податкові періоди [10, с. 142].

Проведені дослідження механізму оподаткування прибутку підприємств засвідчили низку його недоліків організаційно-фіскального характеру. Крім того, прибуткове оподаткування як інструмент податкової політики вимагає постійного вдосконалення відповідно до потреб стимулювання розвитку підприємницької діяльності. На наш погляд, головну увагу

в процесі реформування податку на прибуток слід зосередити на оптимізації рівня податкового навантаження, раціоналізації механізму адміністрування податку, перетворенні останнього в ефективний стимул економічного зростання.

Вирішальний вплив на рівень податкового навантаження справляє сумарна величина податкової бази, рівень податкових ставок, податкові пільги. Обчислений з метою оподаткування прибуток як різниця між доходом і собівартість разом з іншими витратами є надто громіздким показником з позиції фінансового рахівництва, оскільки базується на економічно необґрунтованих вихідних даних для його розрахунку. Вказану проблему доцільно розглядати в двох аспектах:

- у контексті по елементного формування доходу і витрат;
- різних підходів щодо визначення періоду виникнення податкового зобов'язання.

Досить суперечливою є поділ витрат на три групи: ті, що відносяться на витрати; ті, що не відносяться на витрати; витрати подвійного призначення.

Слушним з огляду на це є теоретичний постулат західної фінансової науки, який передбачає, що формування витратної складової об'єкта оподаткування «має ґрунтуватися на певних загальних підходах, згідно з якими необхідно розмежовувати витрати, пов'язані з отриманням доходів, та споживчі витрати і, відповідно, порівнювати при визначенні оподаткованого прибутку доходи, отримані з метою одержання прибутку, з витратами, понесеними для його одержання і не враховувати приватні витрати» [5, с. 190].

Розвиваючи цю тезу в контексті її адаптації до вітчизняних фіскальних умов, А.М. Соколовська стверджує: «В Україні обмеження витрат почасти є суттєвішим ніж в інших країнах. Це стосується представницьких витрат, витрат на рекламу, на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, фінансування науково-дослідних робіт, на придбання паливно-мастильних матеріалів для легкових автомобілів. Наприклад, в Україні витрати на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів можна включати до валових витрат лише в розмірі до 3% фонду оплати праці звітного періоду, тоді як у Росії обмеження обсягу відповідних витрат не передбачені. Так само не передбачено обмеження права включати до валових витрат на утримання службового транспорту (у тому числі автомобільного), а витрати на компенсацію за використання для службових поїздок легкових автомобілів особистого користування дозволяється включати до валових у межах норм, встановлених Урядом Росії. Натомість в Україні на валові витрати можна віднести лише 50% витрат на придбання

Динаміка суми і питомої ваги податку на прибуток у доходах бюджету, податкових надходженнях та ВВП, млн. грн.

Показники	Роки (станом на 1 січня)				
	2008	2009	2010	2011	2012
1) ВВП	720731,0	949864,0	913345,0	1082569,0	1316600,0
2) Доходи зведеного бюджету – всього	219936,5	297893,0	272967,0	314506,3	398553,6
із них податкові надходження	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9
3) Податок на прибуток	34407,2	47856,8	33048,0	40359,1	55097,0
4) Частка податку на прибуток (%):					
4.1) у доходах зведеного бюджету	15,6	16,1	12,1	12,8	13,8
4.2) у податкових надходженнях	21,3	21,1	15,9	17,2	16,5
4.3) у ВВП	4,8	5,0	3,6	3,7	4,2

Розраховано автором на основі [7, 8].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

паливно–мастильних матеріалів для легкових автомобілів та оперативну оренду легкових автомобілів. Більш жорсткі обмеження передбачені також для представницьких витрат та витрат на рекламу» [10, с. 157–158].

З іншого боку, не слід відкидати певну стимулювальну спрямованість механізму обчислення прибутку до оподаткування на основі звуження податкової бази шляхом збільшення витрат. На наш погляд, особливої уваги заслуговують такі норми ПКУ щодо витрат, які зменшують базу оподаткування:

1. Витрати на створення резерву сумнівної заборгованості в сумі безнадійної дебіторської заборгованості.

2. Витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів (крім тих, які підлягають амортизації у складі нематеріальних активів), виданих державними органами для провадження господарської діяльності, в тому числі витрати на плату за реєстрацію підприємства в органах державної реєстрації, витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів на право здійснення за межами України вилову риби та морепродуктів, а також надання транспортних послуг [1].

3. Суми витрат, не віднесені до складу витрат минулих звітних податкових періодів у зв'язку з втратою, знищенням або зіпсуттям документів, що підтверджують здійснення витрат, та підтверджених такими документами у звітному податковому періоді.

4. Витрати (крім тих, що підлягають амортизації), пов'язані з науково–технічним забезпеченням господарської діяльності, на винахідництво і раціоналізацію господарських процесів, проведення дослідно–експериментальних та конструкторських робіт, виготовлення та дослідження моделей і зразків, пов'язаних з основною діяльністю платника податку, витрати з нарахування роялті та придбання нематеріальних активів (крім тих, що підлягають амортизації) для їх використання в господарській діяльності.

5. Витрати платника податку на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників робітничих професій, а також у разі якщо законодавством передбачено обов'язковість періодичної перепідготовки або підвищення кваліфікації.

6. Будь–які витрати зі страхування ризиків загибелі врожая, транспортування продукції платника податку; цивільної відповідальності, пов'язаної з експлуатацією транспортних засобів, що перебувають у складі основних засобів платника податку; будь–які витрати зі страхування ризиків, пов'язаних із виробництвом національних фільмів (у розмірі не більше 10% вартості виробництва національного фільму); екологічної та ядерної шкоди, що може бути завдана платником податку іншим особам; майна платника податку; об'єкта фінансового лізингу, а також оперативного лізингу, концесії державного чи комунального майна за умови, якщо це передбачено договором; фінансових, кредитних та інших ризиків платника податку, пов'язаних із провадженням ним господарської діяльності, в межах звичайної ціни страхового тарифу відповідного виду страхування, що діє на момент укладення такого страхового договору, за винятком страхування життя, здоров'я або інших ризиків, пов'язаних з діяльністю фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з платником податку, обов'язковість якого не передбачена законодавством, або будь–яких витрат із страхування сторонніх фізичних чи юридичних осіб [9].

Істотний вплив на формування фінансового результату справляє методика обліку елементів податкової бази. Остання ґрунтується на єдиному підході бухгалтерського і податкового обліку щодо визначення дати врахування доходу та дати збільшення витрат. Згідно з ПКУ дохід обліковується як у податковому, так і у бухгалтерському обліку за датою передачі права власності на товар (роботи, послуги) (рис. 3).



Рисунок 3. Правила визначення дати збільшення доходу

Побудовано автором на основі [9].

Інша складова для розрахунку податкової бази – витрати також мають свої особливості (рис. 4). Протягом останніх років проблема податкових різниць все частіше обговорювалась полемізувалась в науковій літературі. Серед найвагоміших причин «перевищення оподаткованим прибутком фінансового результату підприємства і навіть виникнення об'єкта оподаткування у збиткових (за даними фінансового обліку) підприємств» називали «застосування порядку визначення доходів і витрат в податковому законодавстві за методом «першої події» замість методу нарахувань, передбаченого в бухгалтерському обліку; обмеження на віднесення на валові витрат на рекламу, на підготовку і перепідготовку кадрів, на гарантійний ремонт, на експлуатацію та утримання легкових автомобілів, на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, передбачені тогочасним податковим законодавством, і відсутність таких обмежень у стандартах бухобліку; застосування норм амортизації до балансової вартості основних засобів на відміну від первісної або переоціненої вартості необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості відповідно до стандартів бухгалтерського обліку тощо» [10, с. 158].

Податкові різниці є досить значними, коливаються в розрізі років, однак зберігається одна стала тенденція – «податковий» прибуток завжди перевищує «бухгалтерський». Існування двох показників прибутку та їх невідповідність не лише негативно позначається на мікроекономічному кліматі в середовищі платників податку, а й частково дестабілізує вартісні пропорції розподілу та перерозподілу ВВП, впливає на структуру доходів зведеного бюджету. Податкові різниці, як свідчить світовий досвід, є допустимим фіскальним явищем, але в незначних масштабах. Це зумовлюється тим, що за основу при оподаткуванні береться прибуток за даними фінансової звітності і лише в процесі адміністрування податку можливі певні відхилення [4]. В Україні, навпаки, застосовуються два різновиди розрахунку податкової бази, а на стадії виконання податкового зобов'язання вступає в дію методика на списання податкових різниць, розробка ДПА України. Слід зазначити, що це дало певний позитивний результат – станом на 01.01.2009 спостерігалася порівняно низька невідповідність між прибутком з метою оподаткування та прибутком від звичайної діяльності до оподаткування. Однак, прийняття вказаного нормативного документа не має системного характеру, а є лише превентивним тимчасовим ін-

струментом податкової політики. Тому зменшення податкових різниць і на цій основі розбіжностей між фінансовим результатом, розрахованим за даними бухгалтерського обліку, і оподаткованим прибутком можна досягти «шляхом оцінки результативності обмежень права суб'єктів господарювання відносити певні види витрат на валові в контексті зменшення можливостей уникнення податку та діяльності подальшого застосування зазначених обмежень», а також переглядом переліку пільгового оподаткування з податку на прибуток [10, с. 159].

Незмінним вимірником рівня податкового навантаження поряд із базою оподаткування виступає ставка податку. Багатолітній світовий досвід свідчить про вагомий суспільний інтерес до проблеми теоретично виправданого рівня одержавлення прибутку корпорацій через бюджетний перерозподільчий механізм.

Тенденційно податкові реформи у розвинутих зарубіжних країнах наприкінці ХХ ст. зводилися до обмеження прямого державного втручання в фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, що супроводжувалося зниженням податкових ставок, а також скороченням обсягів пільгового оподаткування.

Що стосується ефективної ставки податку на прибуток, то тут також спостерігаються коливання в розрізі років, зокрема вона зростала у 2009 та 2010 роках, а у наступні роки дещо знизилася, хоча залишається порівняно високою – 19,88% на початок 2012 року (рис. 5).

Така ефективність податку на прибуток дозволяє знизувати його базову ставку у наступні роки (16% – починаючи з 2014 року).

Поступове вирівнювання між ефективною і стандартною ставками починається, як видно з рис. 5, після запровадження оподаткування прибутку підприємств за основою 25%. Слід зазначити, що розрахунок ефективних ставок податку на прибуток проведено з урахуванням чинної методики визначення ефективності оподаткування капіталу [10, с. 151–152] шляхом співвідношення між сумами сплаченого податку та джерелом його сплати – прибутком від звичайної діяльності до оподаткування, визначеного за даними бухгалтерського обліку. Певні розбіжності між різними обліковими системами спричинили відхилення між відносними рівнями податкового навантаження, обчисленими з використанням різних вихідних даних.

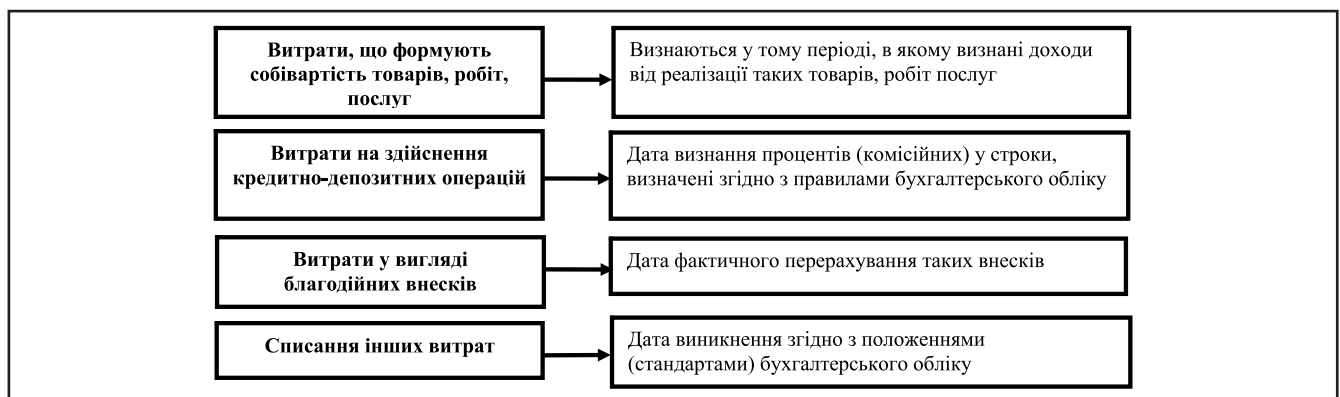


Рисунок 4. Правила визначення дати збільшення валових витрат

Побудовано автором на основі [9].

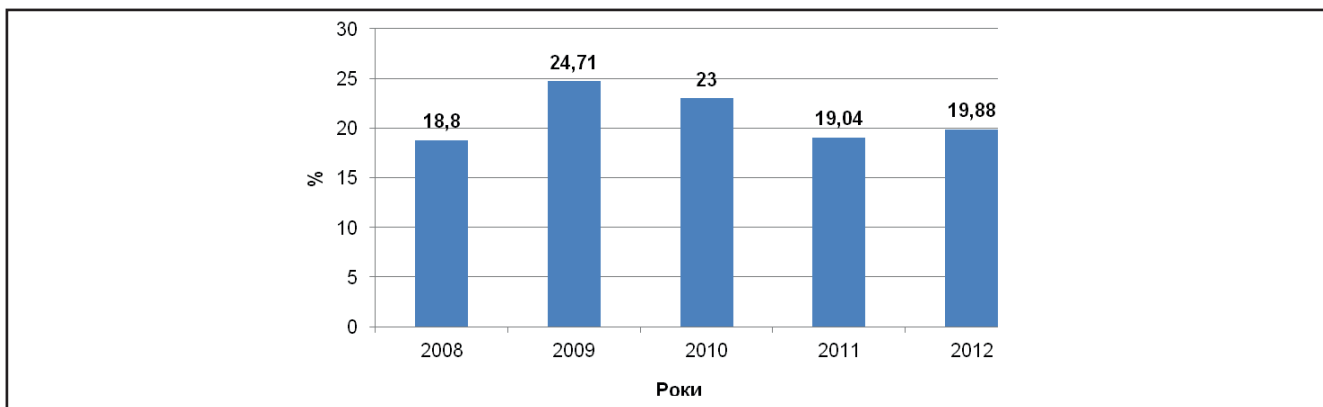


Рисунок 5. Динаміка ефективної ставки податку на прибуток в Україні у 2008–2012 роках

Розраховано автором на основі [7, 8].

Висновки

Достатньо високий рівень ефективної ставки податку на прибуток підприємств хоча й дає підстави для загального висновку про можливість подальшого зниження величини номінальної ставки, проте не може мати вирішального значення при прийнятті податкових рішень. Кількісний показник завжди ґрунтується на розрахунковій базі, яка своєю чергою також містить елементи похибки. Тому вимога системності ґрунтується на багатофакторному причинно–наслідковому підході щодо визначення кінцевої суми. Отже, фіскально виправданим є такий рівень оподаткування прибутку, який балансує на межі задоволення економічних інтересів носіїв фіску при одночасному повноцінному фінансовому забезпеченні бюджетних функцій держави. Оскільки великим є діапазон обсягів фінансово–господарської діяльності окремих суб'єктів господарювання і, як наслідок, величина та особливості формування фінансових результатів, вирішити поставлену проблему в масштабах суспільства з допомогою однієї пропорційної ставки витрат важко. Диференційована шкала податкових ставок є прийнятнішою для таких цілей.

Список використаних джерел

1. Абрамова О.С. Диверсифікація бізнесу в умовах сучасного податкового навантаження / О.С. Абрамова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – №1. – С. 19–23.
2. Гречко А.В. Дослідження впливу податкового фактора на діяльність малих підприємств в Україні / А.В. Гречко // Бізнесінформ. – 2013. – №10. – С. 336–342.

3. Іванов Ю.Б. Оцінка впливу оподаткування на фінансовий стан промислових підприємств з використанням нечітко–множинного аналізу показників / Ю.Б. Іванов, Ю.М. Малишко // Бізнесінформ. – 2013. – №4. – С. 142–147.

4. Крисоватий І.А. Можливості застосування в Україні позитивів міжнародного досвіду податкового регулювання інвестиційно–інноваційної діяльності / І.А. Крисоватий // Бізнесінформ. – 2013. – №10. – С. 347–350.

5. Ланг Й. Проект кодексу податкових законів для держав Центральної і Східної Європи. – Бонн: Федеральне міністерство фінансів, 1993. – С. 190.

6. Мельник В.М. Податкові реформи в умовах гострого дефіциту фіскальних ресурсів: досвід країн ЄС та українські реалії // В.М. Мельник, Т.В. Коцук // Економіка України. – 2014. – №6. – С. 37–56.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

8. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради з питань бюджету: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.

9. Податковий кодекс України: №2755–VI від 02.12.2010 (Поточна редакція від 11.10.2011 на підставі 3741–17): [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

10. Фінансово–монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / За ред. чл.–кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: 2008. – Т. 1: Фінансова політика та податково–бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.–кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

УДК 336.221

А.В. БОДЮК,
к.е.н., с.н.с., доцент, Київський університет управління та підприємництва,
В.П. ВЕРБІЙ,
к.т.н., професор, Київський національний університет будівництва і архітектури,
С.І. ЯРЕМЕНКО,
ДПІ у Подільському районі м. Києва

Методологічні питання прогнозування фіскальної віддачі природно–ресурсного господарства

Дано обґрунтування видів прогнозів, методології та методик обчислення прогнозних показників в залежності від обсягів використання природних ресурсів, бази нарахування фіскальних платежів, їх надходжень для планування мобілізації коштів до бюджету.

Ключові слова: природні ресурси, прогнозування, методологія, методика, бюджет, платежі.

А.В. БОДЮК,
к.э.н., с.н.с., доцент, Киевский национальный университет управления и предпринимательства,
В.П. ВЕРБИЙ,
к.т.н., профессор, Киевский национальный университет строительства и архитектуры,
С.И. ЯРЕМЕНКО,
ГНИ в Подольском районе г. Киева

Методологические вопросы прогнозирования фискальной отдачи природно-ресурсного хозяйства

Дано обоснование видов прогнозов, методологии и методик исчисления прогнозных показателей в зависимости от объемов использования природных ресурсов, базы начисления фискальных платежей, их поступлений, для планирования мобилизации средств в бюджет.

Ключевые слова: природные ресурсы, прогнозирование, методология, методика, бюджет, платежи.

A.V. BODYUK,
PhD in economics, s.r.f., associate professor university of Kiev management and entrepreneurship,
V.P. VERBIY,
Ph D., professor the Kyiv national university of building and architecture,
S.I. YAREMENKO,
State tax inspectorate in the Podilskomu district of m. Kyiv

Methodological questions of prognostication of fiscal return naturally resource economies

The ground of types of prognoses, methodology and methods of calculation of prognosis indexes, is given depending on the volumes of the use of natural resources, base of extra charge of fiscal payments, their receipts, for planning of mobilization of money in a budget.

Keywords: natural resources, prognostications, methodology, method, budget, payments.

Постановка проблеми. Прогнозування розвитку природно-ресурсного господарства (ПРГ) необхідно розглядати як передбачення результативності господарських процесів і одночасно їх фискального відображення у формі показників державного бюджетування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, тобто передбачення і надходження коштів до бюджету. Оскільки результати їх господарської діяльності являють собою, по суті, базу нарахування фискальних платежів.

Україна за кількістю і різноманітністю мінеральних ресурсів належить до найбільш забезпечених ними держав світу. За запасами основних корисних копалин у розрахунку на душу населення вона посідає одне з провідних місць в Європі. У країні створено потужний мінерально-сировинний комплекс. З розвідкою, видобутком, переробкою й використанням і збутом мінеральної сировини пов'язано близько 50% промислового потенціалу.

Україна має потужний потенціал земельних ресурсів. Сільськогосподарські угіддя у структурі земельного фонду становлять близько 70%. Не бідна Україна на водні та лісові ресурси.

Таким чином, Україна має надто багатий природно-ресурсний потенціал для розвитку економіки, зокрема продуктів харчування, будівельних, паливно-енергетичних матеріалів, товарів легкої промисловості. Тому господарська діяльність з використання даного потенціалу являє собою відповідно і перспективне джерело фискальних ресурсів. Але у використанні даного потенціалу є ряд проблем, зокрема об'єктивності його поточних і перспективних державних оцінок.

В Україні створена законодавча база державного прогнозування показників розвитку природно-ресурсного господарювання. За статтею 12 «Розробка прогнозів розвитку галузей» «На галузевому рівні розробляються прогнози розвитку галузей економіки» лише «на середньостроковий період». На макrorівні у процесах аналізованого прогнозування беруть

участь суб'єкти державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України. До них належать органи державної влади, які розробляють, затверджують прогнозні показники та програмні документи економічного і соціального розвитку, а саме: Кабінет Міністрів України, уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики, інші центральні органи виконавчої влади, Рада міністрів АР Крим, органи Державної фискальної служби України (ДФС України) [1]. Але розробка фискальних показників конкретно не обумовлена.

Фактично на мікрорівні у прогнозуванні беруть участь місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування, державні податкові інспекції, природоресурсні суб'єкти господарювання. Тому для макро- і мікрорівнів необхідна обґрунтована система методів і принципів прогнозування розвитку показників природно-ресурсного господарства, окремих природно-ресурсних комплексів, і фискальних платежів їх суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним і прикладним проблемам прогнозування економічних процесів присвячені публікації широкого кола науковців і практиків України та зарубіжних держав. До вітчизняних, зокрема, належать В.В. Вітлінський, Ю.М. Воробйов, В.М. Геєць, С.В. Глівенко, Б.Є. Грабовецький, О.І. Кабанець, Л.З. Сітшаєва, М.О. Соколов, О.М. Теліженко, Б.П. Чиркін та ін., до іноземних – І.Т. Балабанов, Л.Є. Босовський, Л.П. Владімирова, П.Н. Городнічев, К.П. Городнічева, В.В. Ковальов, Є.О. Олейников та ін. [2–8]. Однак, на наш погляд, обґрунтованої методології фискальної орієнтації ними не розроблено.

У періодичних виданнях зустрічаються публікації, в яких відображені методики прогнозування фискальних надходжень. Але в них висвітлюються питання передбачення показників надходження великих податків (податку на додану

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вартість, на доходи фізичних осіб тощо). Встановлення показників надходження бюджетних платежів за спеціальне використання природних ресурсів здійснюється методом так званого ручного управління, індексним методом і т.п. На наш погляд, такими методами не визначаються реальні суми платежів, реальні можливості внесення коштів природо-користувачами на казначейські рахунки.

Метою статті є обґрунтування методологічних положень прогнозування процесів і показників фіскального розвитку природно-ресурсного господарства, його комплексів.

Виклад основного матеріалу. Під фіскальним прогнозуванням потрібно розуміти науково обґрунтований висновок щодо обсягів, структури надходження на казенні рахунки грошових коштів від фінансотримачів природно-ресурсних, ресурсопереробних комплексів, згідно з їх грошовими зобов'язаннями перед державою, що визначені нормативно-правовим актами, а також щодо джерел покриття таких зобов'язань.

Прогнозування включає такі процедури: визначення мети прогнозування (визначення; визначення періоду випередження; визначення цільових орієнтирів розвитку (спаду показників) природно-ресурсного комплексу; вибір методики прогнозування; вибір засобів та інструментарію прогнозування; збір необхідної інформації для складання прогнозів; науковий аналіз інформації, що відображає потреби в ресурсах, економічні, науково-технічні тенденції у галузях, що видобувають (вилучають) ресурси та їх використовують за господарськими потребами; визначення ситуацій і тенденцій, що можуть скластися у періоді випередження у галузях видобутку, вилучення і використання ресурсів тощо; обґрунтування передбачуваних показників фіскальних платежів.

Крім того, важливо врахувати, що фіскальні процеси тісно пов'язані з економічними. Зростання надходжень до бюджету обов'язково повинне забезпечуватися економічним зростанням країни. Оскільки бюджетний процес має віддзеркалювати економічні процеси. Тому принципи державного прогнозування фіскальних процесів повинні поєднуватися з принципами бюджетної системи, розробленням програм відтворення природних ресурсів, фінансово-економічного розвитку ресурсних комплексів України.

Виходячи з потреб прогнозування розвитку ПРГ можна виділити такі види його ресурсів, показники яких необхідно прогнозувати, оскільки від них залежать обсяги фіскальних платежів: природні за галузями (земельні, водні, лісові, енергетичні, надрові, в тому числі корисні копалини тощо); трудові; технічні; технологічні та ін. Бо ж, наприклад, від прогресивності технологій залежить розвиток виробництва ресурсів або результативність їх господарського використання, відповідно і платежів до бюджету. Із цього поділу випливає і фіскальний прикладний принцип прогнозування, який пропонується іменувати принципом комплексності оцінки результатів господарювання (тобто базової інформації), які слугують базою для нарахування фіскальних платежів. Суми фіскальних платежів являють собою фіскальну віддачу господарського використання природних ресурсів.

Застосування принципів і методів прогнозування має бути адаптованим до видів виробництва, оскільки для природно-ресурсних галузей йому характерні, наприклад, сезонність, масштаби, поділ за територіальними, видовими та іншими ознаками.

Тому нами виділяються такі види виробництва: вирощування природних ресурсів (дерев, диких тварин); вилучення природних ресурсів (видобування корисних копалин, заготівля деревини, забір води тощо); землеробство; екологічні та ін.

Крім того, слід виділяти й окремі процеси, що здійснюються у природно-ресурсному виробництві: науково-технічні (автоматизація, ергатизація виробництва); соціальні (зайнятості, підвищення рівня доходів, життя працівників галузей тощо); зовнішньоекономічні (продаж ресурсів за кордон).

Виробництва і процеси, за оцінками яких визначаються фіскальні результати, можна розглядати в масштабах країни, регіонів, пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання й т. ін. Крім того, паралельно можуть розглядатися демографічні, політичні та інші процеси, вплив яких на природокористування необхідно досліджувати, тощо.

Таким чином, можна виділяти, розглядати і оцінювати підсистеми за видами: ресурсів; виробництв; процесів; підсистемних факторів, що впливають на динаміку показників кожної з підсистем. Ці підсистеми в сукупності складають систему, яку пропонується іменувати підзвітною, у тому числі фіскальну. Оскільки обсяги і структура виробництва ресурсів залежить від кожної з підсистем, але узагальнену економічну і фіскальну оцінку здійснюють по системі.

Прогнозування показників розвитку здійснюється по підсистемах і в сукупності по системі. Однак фіскальні платежі та фіскальне зростання прогнозуються в цілому, але фактично по підсистемі ресурсів, оскільки їх використання слугує об'єктом фіскальних відносин, фіскальних зобов'язань. Фактичний стан підсистем і в сукупності, треба розуміти, відображається відповідною базовою інформацією, що виражається якісними і кількісними показниками. Ця базова інформація слугує для визначення прогнозів.

У літературі прогнози поділяють на песимістичні, оптимістичні, стримані (середні), інтервальні, точкові та на інші види. Визначення точкового прогнозу не може бути, оскільки слово «точка» належить до російських слів, яке переводиться як крапка. Крім того, прогнозування не може бути песимістичним тобто у розумінні найгіршого результату. На наш погляд, прогнози відображають перспективу, тому вони завжди мають бути оптимістичними.

За принципом багатоваріантності (альтернативності) здійснюється розробка не одного, а кількох (мінімум трьох) варіантів майбутнього розвитку ПРГ, обсягів використовуваних ресурсів, відповідно до розвитку національної економіки. Оскільки їх розвиток хоч і регламентований конкретними урядовими рішеннями, природним умовами чи певними закономірностями, але відбувається за різними траєкторіями зміни показників. Останнє обумовлено дією внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на функціонування народного господарства країни, в його складі ПРГ, їх інтенсивністю, ймовірністю виникнення інших чинників та умов у майбутньому.

Отже, за ознакою меж показників нами виділяються такі прогнози: інтервальні (мають певний інтервал між мінімальним і максимальним значеннями показника у періоді випередження; між ними можуть бути середні значення); однозначні (у конкретному періоді випередження мають конкретне числове значення). Однозначний прогноз встановлюється конкретним розрахунком, вибором оптимального значення

серед розрахованих, у тому числі кількома методами. В інтервальному можуть виділятися діапазони значень прогнозів, наприклад, за ознаками дискретності, достовірності, точності, обґрунтованості та ін. Крім того, як поняття виділяються варіантні прогнози і варіанти прогнозованих величин.

До речі, нами також рекомендується знати такі види прогнозів: стартовий – кількісно відображають нижню межу зміни показників можливого розвитку ПРК (за умови наявності або і переважання негативних факторів впливу); найкращі – показують можливу верхню межу значень передбачуваних прогнозованих показників майбутнього розвитку ПРК (за умови переважання впливу на них позитивних факторів); усереднені – окреслюють найвірогідніше значення прогнозованих показників майбутнього розвитку ПРК, тобто траєкторію їх зміни (за умови дії різних факторів). Ці види прогнозів дають підстави розглядати і такий принцип прогнозування, як варіантності фінансальних прогнозів. Варіантність має орієнтуватися на певну ціль, наприклад, на сприяння пріоритетному розвитку певного виду виробництва.

Фінансальні прогнози також можна поділяти на пошукові і нормативні, які, до речі, застосовуються нерідко паралельно. Пошукові прогнози базуються на тенденціях зміни фактичних даних використання ресурсів або конкретних фінансальних показників передпрогнозного періоду і встановленні їх значень на період випередження. Тобто завданням пошукового прогнозування є визначення тенденцій показників у майбутньому при збереженні фактичних тенденцій. При цьому фактори впливу на тенденції не враховуються [3, с. 10]. На наш погляд, такого визначення прогноз слід називати трендовим (тенденційним).

Нормативний прогноз «...на відміну від пошукового, розробляється на базі заздалегідь визначених цілей. Його завдання – визначити шляхи і терміни досягнення можливих станів об'єкта прогнозування у майбутньому, прийнятих за мету». Нормативний прогноз відштовхується «... від заданого стану в майбутньому до існуючих тенденцій та їх змін у світлі поставленої мети» [3, с. 10]. На наш погляд, нормативним називається прогноз, що визначається на установлених нормативах зростання фінансальних платежів. Він обчислюється визначенням за нормативом приросту фінансального показника, прийнятого за стартовий. У податковій практиці за стартовий може бути прийнятий: усереднений показник, якщо немає чіткої щорічної тенденції до зростання; показник перед прогнозного періоду, якщо аналізований показник має чітко визначену тенденцію до зростання.

Зауважимо, що податкові надходження по податкових органах, мають, як правило, тенденцію до зростання. Нормативи приросту фінансальних платежів встановлюються з тим, щоб виконувалися умови щорічного зростання доходів державного і місцевих бюджетів.

Прогноз має бути максимально точним, повним за базою нарахування, реальним для виконання, адресним для користування. Дані вимоги до прогнозів мають забезпечуватися з дотриманням такого важливого принципу прогнозування, як мінімізація вхідних даних за їх аналітичної значимості та максимізація вихідних даних, необхідних для визначення бази нарахування і забезпечення умов виконання прогнозів. За таких умов прогнозування має сприяти максимізації надходжень від природокористувачів до бюджету.

Узагалі, прогнозування можна здійснювати, використовуючи різні методи, що застосовуються у практиці прогнозування розвитку економічних процесів. До них можна віднести такі методи: кореляції та регресії, економіко–статистичні, економіко–математичні та ін. Метод кореляції та регресії, використовується при розробці прогнозів та планів фінансальних платежів, з врахуванням взаємозв'язку між їхніми групами та чинниками, що впливають на обсяги природокористування. З методом тенденції, що існували в попередніх періодах, переносяться на період випередження. Економіко–статистичні методи застосовують з метою статистичної обробки масових даних, їх групування, обчислення індексів, структури тощо. Потребують дослідження на предмет застосування методів теорії ігор, масового обслуговування, стохастичного програмування тощо. Детерміновані моделі слід використовувати, якщо встановлена сукупність взаємопов'язаних змінних чинників впливу на обсяги природокористування, і в їх взаємодії потрібно знайти оптимальний варіант прогнозу.

Аналіз сучасної практики застосування моделей прогнозування макропоказників в Україні переконливо підтверджує широке поєднання методів математичної статистики, зокрема астрополяційних, з побудовою багатofакторних лінійних та нелінійних регресійних моделей. Ці методи дають змогу оцінити рівень статистичного зв'язку (функціональної залежності) між досліджуваними показниками, зокрема, бази нарахування конкретних фінансальних зобов'язань, та іншими макропоказниками–факторами, які являють собою ендogenous та екogenous змінні. Переваги багатofакторних лінійних регресійних моделей очевидні, оскільки їх застосування доступне для широкого кола фахівців і дозволяє їм отримувати достатньо достовірні прогнозні розрахунки галузевих показників в різних інтервалах, з використанням комп'ютерної техніки.

У числі головних завдань, які мають вирішуватися з застосуванням методів та моделі прогнозування фінансальних бюджетних показників, належить, зокрема, врахування максимально широкого спектру факторів, що впливають на формування обсягів використання природних ресурсів, показників фінансальних зобов'язань природокористувачів.

На базі варіантів прогнозів розробляються і варіанти плану мобілізації коштів до бюджету. З декількох варіантів плану за певними критеріями вибирається лише один, найбільш реальний для виконання.

Окремо відмітимо, що проблеми передбачень рентних платежів особливо актуальні не тільки для фінансальних органів, оскільки проблеми з вуглеводнями отримали політичну окраску.

Отже, з погляду наявності виробничих ресурсів Україну можна вважати надто багатою державою. Але необхідно відмітити, що фінансальна віддача від господарського використання природних ресурсів, безумовно, залежить від головного ресурсу – праці людини, причому уречевленої. Оскільки головною продуктивною силою сучасної інформаційної економіки залишається людина. Рівень мобілізації її творчого і фізичного потенціалу є ключовим фактором забезпечення успіху економічного розвитку країни. Так, Японія вкрай бідна на природні ресурси. Близько 95% ресурсів, використовуваних у процесі господарювання, вона імпортує, але за рівнем ВВП посідає третє місце у світі.

Тому в Україні перш за все необхідно реорганізувати працю, підвищити її стимулювання і віддачу, якість виконання

робіт, в результаті буде зростати і продуктивність праці та якість продукції. Тому і прогнозувати фіскальну віддачу необхідно з прогнозуванням зростання показників праці у при-родно-ресурсному господарстві.

Ураховуючи значимий надрісурсний потенціал у господарстві країни, пропонується застосувати викладені положення в теоретичних розділах економічної геології, зокрема що стосуються вуглеводневої підсистеми та її оподаткування.

Висновки

Таким чином, потребуються певні дослідження і наукові розробки для обґрунтування методології в цілому і методик обчислення показників оцінки залежності обсягів природних ресурсів від показників розвитку кожної з підсистем. По показниках обсягів ресурсів, що використовуються (вилучаються), визначаються передбачувані показники бази нарахування фіскальних платежів та прогнози їх надходжень до бюджетів. Базою нарахування фіскальних платежів можуть бути: обсяги вилучених ресурсів (наприклад, видобутих вуглеводнів); площі земельних ділянок зайнятих ресурсами (плата за господарське лісокористування); результативність господарського використання ресурсів (у тому числі при реалізації ресурсів з ПДВ).

Список використаних джерел

1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 №1602-III.
2. Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М. Економічне прогнозування: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Суми: Видавництво «Університетська книга», 2001. – 207 с.
3. Грабовецький Ю.Є. Економічне прогнозування і планування: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 432 с.
5. Основы экономического и социального прогнозирования: Учебное пособие / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1998.
6. Погасій С.С. Прогнозування динаміки валютного курсу на основі нелінійних моделей: Автореф. канд. економ. наук. – Харків: Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2008. – 20 с.
7. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 407 с.
8. Економетричне прогнозування процесу надходження податків та зборів: монографія / О.Р. Іщук, Т.М. Кацюбка. – Тернопіль, 2002. – 94 с.

УДК 339.138

Н.М. СОЛОМЯНИЮК,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій

Планування попиту на продукцію підприємства при зміні витрат на маркетинг по S-кривій

У статті розглянуто планування попиту на продукцію підприємства при зміні маркетингових витрат по S-кривим. Модель апробовано на прикладі підприємств харчової промисловості, в результаті встановлено величину витрат на маркетинг, яка забезпечує максимальний рівень попиту при незмінних умовах оточуючого середовища.

Ключові слова: маркетинговий план, планування попиту, витрати на маркетинг, S-крива.

Н.М. СОЛОМЯНИЮК,

к.э.н., доцент кафедры маркетинга, Национальный университет пищевых технологий

Планирование спроса на продукцию предприятия при изменении расходов на маркетинг по S-кривой

В статье рассмотрено планирование спроса на продукцию предприятия при изменении маркетинговых расходов по S-кривым. Модель апробирована на примере предприятий пищевой промышленности, в результате установлена величина расходов на маркетинг, которая обеспечивает максимальный уровень спроса при неизменных условиях окружающей среды.

Ключевые слова: маркетинговий план, планирование спроса, затраты на маркетинг, S-кривая.

N.M. SOLOMIANIUK,

associate professor, National University of Food Technology

Application of metrics at planning in marketing

In the article, planning of demand is considered at the change of marketing charges for S-curves. A model approved on the example of food industry enterprises, as a result the size of charges is set on marketing, that provides the maximal value of service at the unchanging terms of environment.

Keywords: marketing plan, planning of demand, expense on marketing, S-curve.

Постановка проблеми. Необхідність планування величини попиту для підприємства та ефективного використання витрат на маркетинг, які забезпечують його зростання, свідчить про актуальність методичних підходів щодо встановлення їх взаємозалежності.

Враховуючи залежність рівня попиту від ефективності маркетингових заходів, реалізованих згідно з маркетинговим планом підприємства, необхідно розробляти прогноз із використанням S-кривої, яка дозволяє визначити частку витрат на маркетинг відповідно до значення, яке у планово-

му періоді може забезпечити максимальний рівень попиту на продукцію підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями практичного застосування та апробації оптимізації маркетингових витрат підприємства з використанням S-образних кривих функції попиту займаються вітчизняні та іноземні науковці, такі як І.В. Биковська, С.В. Плотнікова, В.М. Подчернін, А.Н. Дятлов, С.Ю. Артамонов, І.Л. Вікентьев та ін.

На думку автора, в науковій літературі недостатньо висвітлено аспекти маркетингу на підприємстві при плануванні попиту на продукцію підприємства як похідної від маркетингових витрат.

Метою статті є теоретичне висвітлення методики планування попиту на продукцію підприємства при зміні витрат на маркетинг по S-кривій, практична її апробація та рекомендації до застосування на прикладі харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Логістична крива, крива життєвого циклу, або, як її часто називають через зовнішню подібність до латинської букви «S», «S-крива», – модель, яку часто використовують при прогнозуванні [1].

Розробка прогнозу з використанням кривої зростання включає такі етапи:

- вибір однієї або декількох кривих, форма яких відповідає динаміці часового ряду;
- оцінка параметрів обраних кривих;
- перевірка адекватності обраних кривих процесу, що прогнозується, та кінцевий вибір кривої;
- розрахунок точечного та інтервального прогнозів.

Криві зростання зазвичай обираються із трьох класів функцій, до яких відносять: 1) криві, які використовують для опису процесів з монотонним характером розвитку та відсутністю межі зростання; 2) криві, які мають межу зростання протягом періоду дослідження (криві насичення); якщо криві насичення мають крапку перегибу, їх відносять до S-образних кривих (найбільш відомими серед яких є крива Гомперца та логістична крива Перла – Ріда).

Оцінка відповідного рівня маркетингових витрат при розробці плану маркетингу є одним з головних завдань будь-якого підприємства. Щоб оцінити розміри економічно досяжного рівня попиту і відповідні межі ефективності маркетингових витрат, підприємству необхідно представляти функцію попиту свого виробу / товарної категорії. Якщо

ринок добре вивчений, необхідні для побудови кривої попиту дані можуть бути отримані з маркетингових досліджень, а завдання оптимізації зводиться до графічних розрахунків. На нових або недостатньо вивчених ринках отримати вичерпну інформацію вдається не завжди. В такій ситуації потрібне застосування математичних моделей, які дозволяють на якісному рівні простежити характер залежності попиту від маркетингових витрат.

У роботі І.В. Биковської, С.В. Плотнікова та В.М. Подчерніна планування величини маркетингових витрат розглядається по S-кривим із використанням суб'єктивної оцінки ситуації на ринку [2]. При реалізації маркетингового плану, коли надходять сигнали з ринку, можлива така ситуація, що суб'єктивна оцінка виявиться помилковою. Використання методу S-образних кривих [3] дозволяє на ранніх стадіях скоригувати величину маркетингових витрат, що дає можливість ефективно витратити ресурси підприємства. Суть методу полягає в тому, що попит на продукцію підприємства є функцією від її маркетингових витрат. Відомо, що залежність попиту від маркетингових витрат має нелінійний характер, проходить через послідовну зміну фаз повільного і швидкого зростання, а також обмежується розмірами максимально доступного потенціалу ринку, тобто описується S-образною кривою. Наявність нелінійності та межі насичення пов'язана з впливом чинників зростання і обмежень, специфічних для кожного продукту, ринку і маркетингових заходів.

Згідно з рис. 1 ефективність маркетингових витрат неоднакова відповідно зростання розмірів маркетингового бюджету. Після охоплення найбільш доступних сегментів ринку і переходу в межу нерозширюваного попиту підприємства потрібно більші засоби для охоплення нових споживчих груп. Існує деякий граничний рівень попиту, після якого додаткові витрати на маркетинг перестають окупуватися зростанням обсягів продаж і стають неефективними. Звичайно, метод не враховує повний перелік чинників, які впливають на величину маркетингового бюджету, але він дає вихідні дані для розрахунку мінімально необхідного бюджету, при меншій величині якого недоцільно робити витрати на маркетингові заходи.

У роботі А.Н. Дятлова та С.Ю. Артамонова [3] запропоновано модель, яка відображує характерну динаміку S-образної функції попиту:

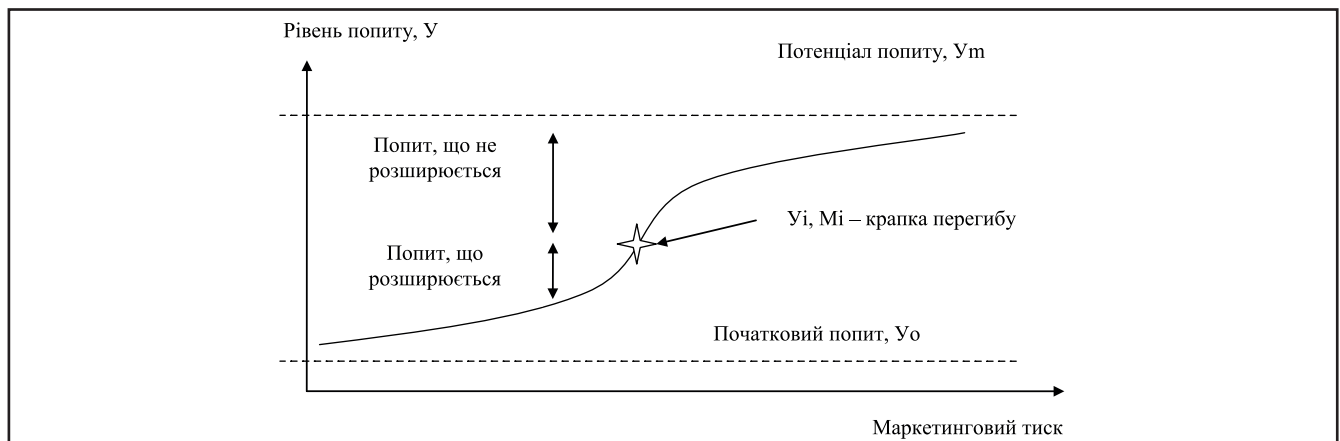


Рисунок 1. Характерна форма кривої попиту при зміні маркетингових витрат

Джерело: [3].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$Y(M) = Y_m \left[1 + \frac{Y_m - Y_0}{Y_0} e^{-\frac{M}{v}} \right]^{-1}, \quad (1)$$

де $Y(M)$ – рівень попиту залежно від маркетингових витрат, шт.;

Y_m – максимально досяжний рівень попиту, шт.;

Y_0 – початковий рівень попиту, шт.;

M – витрати на маркетинг, грош. од.;

v – коефіцієнт, який відображає ступінь сприйняття ринку, грош. од.

Диференціальна форма рівняння (1) має такий вигляд:

$$\frac{Y'}{Y} = \frac{1}{v} \frac{Y_m - Y}{Y_m}. \quad (2)$$

Умова максимізації маржинального прибутку матиме вигляд:

$$\pi(M) = (p - c)(Y(M) - Y_0) - M \rightarrow \max, \quad (3)$$

де p – ціна товару, грош. од.;

c – питомі постійні витрати по виробництву товару, грош. од.

Параметр v , який виражає розмір «недоотриманого» маржинального прибутку від відповідних «економічно недоступних» обсягів продажів:

$$v = (Y_m - Y_{opt})(p - c), \quad (4)$$

де Y_{opt} – ефективний рівень попиту, шт.

Доцільність застосування такої моделі на практиці залежить від можливості оцінки параметрів максимального рівня попиту, що входять до неї, початкового рівня попиту і коефіцієнту, що відбиває сприйнятливості ринку. Якщо величини рівня попиту на якісному рівні визначаються досить легко, то

визначення значення параметра v є складнішим, оскільки на перший погляд відсутня його пряма інтерпретація в термінах вимірюваних економічних величин.

Апробацію моделі застосовано на прикладі підприємств харчової промисловості: ТОВ «Фуд Лайн К» – плодоовочево-консервна галузь, ПАТ «Князя Трубецького» – виноробна галузь, ПАТ «Білоцерківський молочний завод» – молокопереробна галузь.

При аналізі потенційного ринку оцінено значення максимального рівня попиту в рік (Y_m), початковий рівень попиту (Y_0) на рівні базового значення останнього періоду, який визначено при певних витратах на маркетинг.

Відповідно до методики проведено розрахунок показників описаної моделі для підприємств, що досліджуються, результати якого наведено в таблиці.

Згідно з отриманими результатами аналізу (див. табл.), приймаючи початковий рівень попиту на рівні базового значення 418,75 тис. грн., витрати на маркетинг ТОВ «Фуд Лайн К» приносять максимальний маржинальний прибуток після освоєння витрат на рівні 257,9 тис. грн. Витрати на маркетинг на підприємстві освоєно на рівні 84,5% при визначених параметрах, доведення їх до рівня 257,9 тис. грн. забезпечить отримання максимального маржинального прибутку (рис. 2).

Моделювання попиту з використанням S-кривої для ПАТ «Князя Трубецького» свідчить, що витрати на підприємстві освоєно на рівні 38,97% при визначених параметрах, дове-

Дані для моделювання попиту з використанням S-кривої на прикладі підприємств харчової промисловості

Показники	Підприємства								
	ТОВ «Фуд Лайн К»			ПАТ «Князя Трубецького»			ПАТ «Білоцерківський молочний завод»		
Етапи освоєння	M	Y ₀ *p	π(M)	M	Y ₀ *p	π(M)	M	Y ₀ *p	π(M)
1	217,9	418,7	102,3	958,0	9246,7	392,0	142,0	13630,9	60,8
2	237,9	443,9	109,4	1258,0	9502,7	487,4	162,0	13963,9	66,9
3	257,9	469,1	113,2	1558,0	9758,7	564,7	182,0	14296,8	71,9
4	277,9	494,3	113,0	1858,0	10014,7	620,8	202,0	14629,8	75,7
5	297,9	519,5	108,2	2158,0	10270,7	652,9	222,0	14962,7	78,1
6	317,9	544,7	98,2	2458,0	10526,7	658,0	242,0	15295,7	79,1
7	337,9	569,9	82,2	2758,0	10782,7	633,1	262,0	15628,6	78,4
8	357,9	642,3	59,7	3058,0	11038,7	575,4	282,0	15961,6	76,0
9	377,9	718,8	29,8	3358,0	11294,7	481,8	302,0	16294,5	71,6

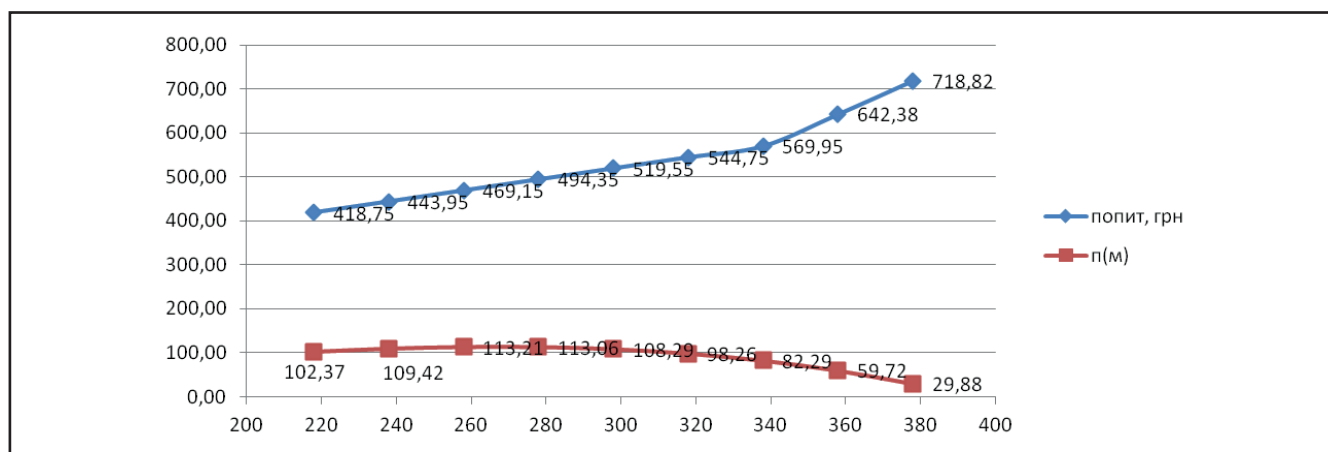


Рисунок 2. Моделювання попиту з використанням S-кривої для ТОВ «Фуд Лайн К»

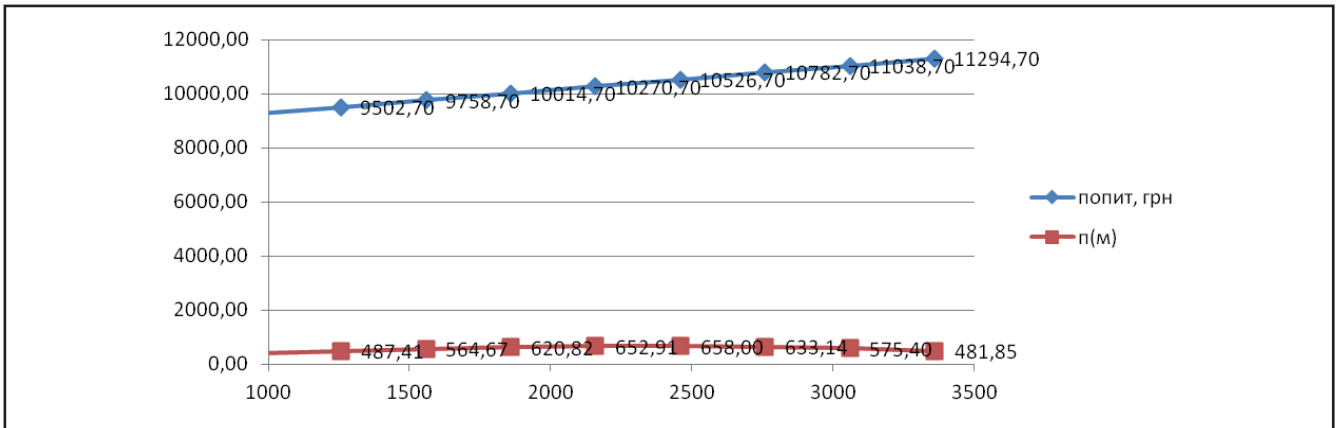


Рисунок 3. Моделювання попиту з використанням S-кривої для ПАТ «Князя Трубецького»

дення їх до рівня 2458,0 тис. грн. забезпечить приріст маржинального прибутку на 68% (рис. 3).

Приймаючи початковий рівень попиту на рівні базового значення 142,00 тис. грн., витрати на маркетинг ПАТ «Білоцерківський молочний завод» приносять максимальний маржинальний прибуток після освоєння витрат на рівні 242,00 тис. грн. (рис. 4).

Наведені дані свідчать, що витрати на маркетинг на підприємстві освоєно на рівні 58,68% при визначених параметрах, доведення їх до рівня 242,00 тис. грн. забезпечить отримання максимального маржинального прибутку на рівні 79,1 тис. грн.

Використання результатів розрахунків у короткостроковій перспективі (до року) носить високу ймовірність досягнення запланованих результатів, оскільки вихідні дані максимально наближені до реалій стану господарської ситуації підприємств.

Узагальнюючим підсумком проведеного дослідження є визначення рівня маркетингових витрат, освоєння яких на підприємстві може збільшити обсяг попиту до максимального значення, а відповідно підвищити прибуток підприємства.

Дані, зображені на рис. 5, свідчать, що найбільша частка витрат маркетингу, яка використовується підприємством, належить ТОВ «Фуд Лайн К» – 84,5%, а найменша ПАТ «Князя Трубецького» – 39%.

Проте стимулювання продажів у великих обсягах не є доцільним, оскільки воно знижує як маржинальний прибуток, так і рентабельність маркетингових витрат. Очевидно, що надійність виконаних розрахунків залежить від точності визначення оптимального рівня продажів, оскільки параметр v розраховувався на основі первинних припущень про рівень

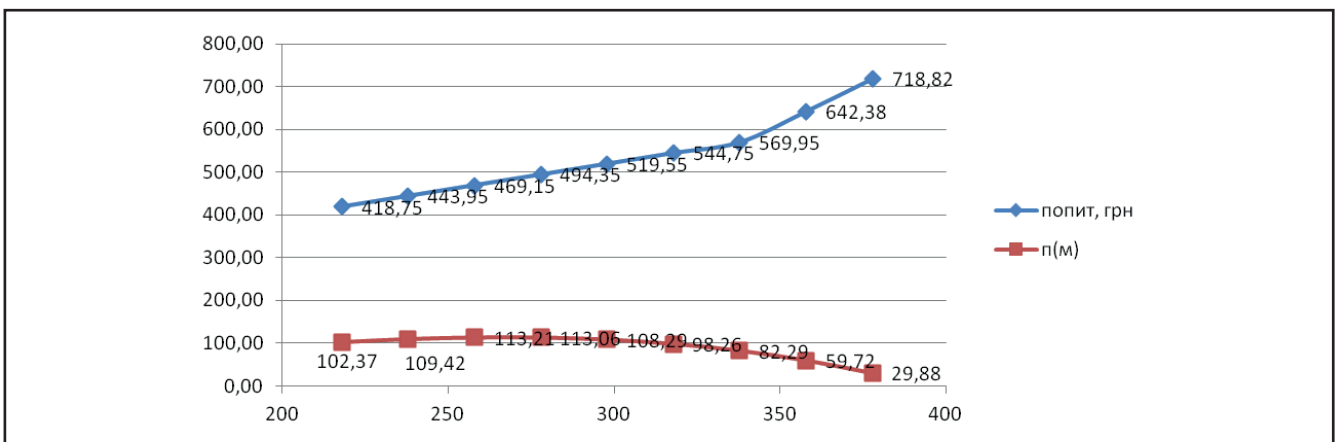


Рисунок 4. Моделювання попиту з використанням S-кривої для ПАТ «Білоцерківський молочний завод»

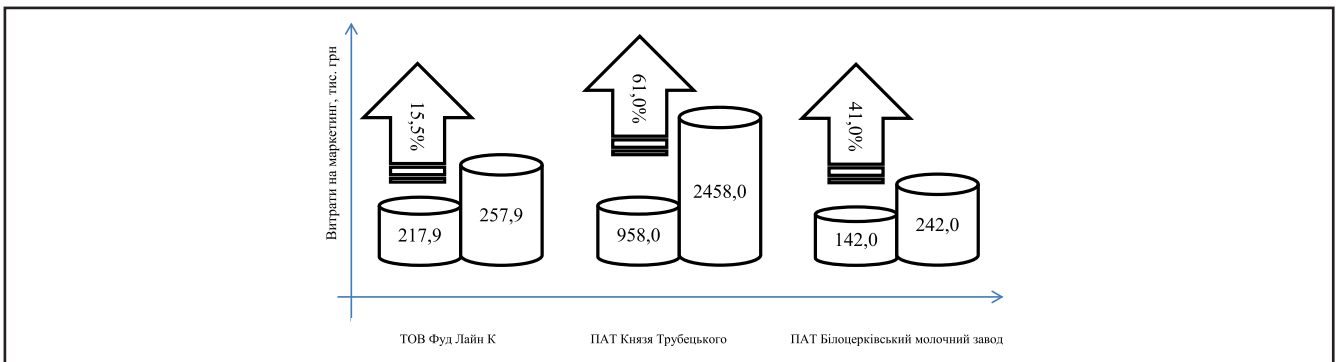


Рисунок 5. Відхилення рівня маркетингових витрат

Розроблено автором.

ефективного попиту. В той же час точне визначення цього показника, як правило, ускладнене, тоді як чутливість логістичної моделі до його змін виявляється досить високою.

Висновки

В умовах конкурентної боротьби на ринку FMCG, особливо харчової промисловості, одним із першочергових завдань для підприємства є стимулювання попиту, і відповідно оптимальний маркетинговий бюджет для реалізації запланованих маркетингових заходів.

Незначна кількість підприємств харчової промисловості використовують на практиці методичні підходи з метою планування попиту на продукцію при зміні витрат на маркетинг.

Розглянута методика, що базується на S-образній кривій, її апробація та рекомендації, отримані в результаті до-

слідження, свідчать про доцільність її застосування з метою планування оптимального рівня продаж та своєчасності коригування величини маркетингових витрат на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Викентьев И.Л. Приемы рекламы и publicrelations. Программы-консультанты: 446 примеров, 200 учебных задач и 21 практическое приложение, 8-е издание, СПб, «ТРИЗ-ШАНС» и «Бизнес-пресса», 2007. – С. 175–182.
2. Быковская И.В. К вопросу о формировании маркетингового бюджета / И.В. Быковская, С.В. Плотников, В.М. Подчернин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №6 (26). – С. 46–52.
3. Дятлов А.Н., Артамонов С.Ю. Оптимизация маркетингового бюджета фирмы с использованием моделей S-образных кривых функции спроса // Экономический журнал ВШЭ. – 1999. – №4.

УДК 330.142

О.М. КУЗЬМЕНКО,

к.е.н., доцент, Київська державна академія водного транспорту ім. П. Конашевича–Сагайдачного

Підходи до оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту

У статті розглянуто еволюційні підходи до визначення економічної категорії інтелектуального капіталу, виявлено місце інтелектуального капіталу в системі факторів виробництва. Запропоновано підхід до проведення оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту, за результатами якої можна судити про ефективність системи управління, формування та використання інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, фактори виробництва, оцінка інтелектуального капіталу, підприємства водного транспорту.

О.М. КУЗЬМЕНКО,

к.э.н., доцент, Киевская государственная академия водного транспорта им. П. Конашевича–Сагайдачного

Подходы к оценке интеллектуального капитала предприятий водного транспорта

В статье рассмотрены эволюционные подходы к определению экономической категории интеллектуального капитала, определено место интеллектуального капитала в системе факторов производства. Предложен подход к проведению оценки интеллектуального капитала предприятий водного транспорта, по результатам которой можно судить об эффективности системы управления, формирования и использования интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, факторы производства, оценка интеллектуального капитала, предприятия водного транспорта.

O. KUZMENKO,

candidate of sciences (economics), associate professor,

Kyiv state maritime academy after hetman Petro Konashevych–Sagaydachnyi

Approaches to the intellectual capital of an enterprise water transport

The article deals with evolutionary approaches to determining the economic categories of intellectual capital, intellectual capital found a place in the system of production factors. An approach to the evaluation of intellectual capital enterprises of water transport, the results of which can judge the effectiveness of the management, development and use of intellectual capital.

Keywords: intellectual capital, inputs, evaluation of intellectual capital, enterprises of water transport.

Постановка проблеми. В процесі розвитку національної економіки багато підприємств стикаються з необхідністю формування інтелектуального капіталу як важливого фактора їх ефективної діяльності. Головний носій – висококваліфікований персонал підприємства, що володіє знаннями, інформацією, досвідом, професійними навичками. Соціально-економічний розвиток підприємств водного транспорту, що входять в національний транспортний комплекс, безпо-

середньо пов'язаний із процесами, що відбуваються в економіці країни.

Наукова думка, еволюціонує під впливом соціально-економічних змін, прийшла до необхідності теоретичних досліджень нематеріальних ресурсів, у числі яких й інтелектуальний капітал. Зміна способів виробництва, виникнення нових інформаційних технологій, тенденції інтелектуалізації праці виводять інтелектуальний капітал у число категорій, які

викликають інтерес вчених усього світу. Особливої уваги потребує дослідження оцінки інтелектуального капіталу транспортних підприємств, адже перевезення пасажирів підприємствами автомобільного, залізничного, водного, авіаційного транспорту мають важливе соціальне та народногосподарське значення, будучи сполучним елементом у відтворювальному процесі, а також у розвитку окремих територій.

На сучасних підприємствах водного транспорту нагальною проблемою стало формування та використання технічних, економічних, виробничих та інших видів знань, сукупність яких утворює інтелектуальний капітал підприємства.

У даний час вітчизняним підприємствам в цій сфері притаманні такі проблеми:

- низький рівень витрат на інновації;
- переважання витрат на запозичення зарубіжних технологій над витратами на власні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- відсутність стимулів до активного формування та впровадження власних ідей і технологічних розробок;
- недостатнє використання засобів інформаційних технологій.

Ефективно організовані та належно керовані процеси створення, накопичення, зберігання, поширення і використання інтелектуального капіталу утворюють базу для створення довгострокових конкурентних переваг підприємств водного транспорту і підвищення їх стійкості, насамперед за результатами оцінки інтелектуального капіталу, що обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У світовій економічній теорії протягом трьох останніх століть у світовій економічній думці з різним ступенем системності та конкретизації досліджуються методологічні основи капіталістичних відносин. Спільними проблемами формування сутності та структури капіталу займалися К. Маркс, Джозеф Ф. Синки, І. Фішер, М. Фрідмен. Капітал вони розглядали як фактор виробництва. Проблемами інтелектуального капіталу або концепцією людського капіталу (термінологія задана класиками політичної економії) займалися В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Мілль, Л. Вальрас, Р. Лист, А. Маршалл, Н. Фішер, Дж. С. Уош та інші, а також вітчизняні автори: Н.П. Гибало, С.А. Дятлов, Р.Н. Капелюшников, М.М. Критський, Е. Брукінг, П. Санчез та інші. Біля витоків формування та розробки теорії людського капіталу в її сучасному вигляді стояли також відомі економісти Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Гелбрейт, Дж. Мінцер, Л. Туроу, П. Самуельсон, У. Нордхауз та ряд інших.

Незважаючи на те що поняття «інтелектуальний капітал підприємства» широко застосовується в наукових дискусіях, не існує єдиного визначення цієї категорії, недостатньо досліджені її функції, методи оцінки, особливості формування та значення в діяльності підприємств водного транспорту.

Метою статті є визначення теоретичної сутності інтелектуального капіталу, обґрунтування необхідності проведення його оцінки на підприємствах водного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Для ефективного формування інтелектуального капіталу підприємства важливою є проблема уточнення його як категорії. Оцінка різних точок зору і систематизація теорій інтелектуального капіталу (див. табл.) в роботі [1, 9–11] дозволили автору уточнити поняття даної категорії.

Представник американської економічної школи Т. Стюарт – першопроходець у вивченні інтелектуального капіталу підприємства, розглядає дану категорію як накопичені знання (інформацію, бази даних) підприємства, які використовуються для створення продукції. Інтелектуальний капітал має важливе значення не тільки для створення продукції, а й для діяльності підприємства в цілому.

Шведський дослідник К. Свейбі вважає, що інтелектуальний капітал підприємства складається з усіх знань підприємства, що сприяють отриманню прибутку – ідеї, інновації, репутацію, імідж. Не включаючи в поняття даної категорії здібності, досвід працівників тощо.

Один з основоположників теорії інтелектуального капіталу підприємства, член ради директорів шведської фінансової корпорації «Скандію» Л. Еддвісон дає таке визначення інтелектуального капіталу підприємства: «Це нова сфера створення вартості в новій економіці – нематеріальна сфера, сфера інтелектуального капіталу». Не враховуючи, що інтелектуальний капітал – це сукупність знань, здібностей, досвіду працівників, організаційних та соціальних взаємин між працівниками, структурними підрозділами, менеджерами підприємства [12, 13].

Таким чином, як економічна категорія інтелектуальний капітал являє собою систему відносин між суб'єктами господарювання з приводу раціонального використання сукупності матеріальних і нематеріальних чинників виробництва. Інтелектуальний капітал виражає відносини власності з приводу конкретної сукупності матеріально-речових, інформаційних, фінансових, трудових факторів, необхідних для формування, використання і розвитку даної економічної системи, що найбільш активно розвивається в рамках постіндустріального укладу в залежності від зрілості економічних відносин тієї чи іншої національної економічної системи, інтелектуальний капітал може розвиватися всередині неї, стати фактором інноваційного розвитку. Однак інтелектуальний капітал володіє такою важливою загальною ознакою, як загальність, інтернаціональність [14]. Тому, будучи сформований в одних національних соціально-економічних системах, він може стати фактором інноваційного розвитку інших, особливим чинником виробництва, який ініціює нові траєкторії розвитку.

У роботах [2, 4, 9–11] виявлено в узагальненому вигляді місце інтелектуального капіталу в загальній системі факторів виробництва (рис. 1).

На сьогодні в зарубіжній практиці оцінки інтелектуального капіталу провідні вчені-економісти використовують таку групу методів:

1. Методи підрахунку балів – Scorecard Methods. Дана група методів ґрунтується на індикаторах та індексах, які визначаються за допомогою підрахунку балів. Головний недолік цієї групи полягає в тому, що результати оцінки носять інформаційний характер і не дозволяють дати грошову оцінку вартості інтелектуального капіталу [14].

2. Методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods. Дані методи мають на увазі, що різниця отримана між ринковою та балансовою вартістю активів є ціною інтелектуального капіталу [15]. До недоліків необхідно віднести умовність визначення інтелектуального капіталу та обмеження виділення з різниці між вартостями таких факторів, як ділова репутація та партнерські зв'язки компанії.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Еволюція наукової думки в процесі розвитку теорій людського та інтелектуального капіталу

Концепції людського і інтелектуального капіталу	Основний зміст	Автори
Теорії людського капіталу (1960–1961)	Вплив освіти, знань працівників, інвестиції в людський капітал	Т. Шульц, М. Боуман
Теорія людського капіталу (1962–1964)	Оцінка значущості знань і умінь працівників в процесі трудової діяльності та виробництва	Г. Беккер
Теорія людського капіталу (1970–1985)	Витрати на навчання розглядаються як капіталовкладення, накопичення знань, навичок – як накопичення людського капіталу	Б. Вейсборд, Л. Туроу, У. Боуен, М. Фішер
Теорія людського капіталу (1990–і роки по тепер. час)	У центрі теорій – додана вартість, яку працівники можуть створювати для організації. Працівники розглядаються як активи підприємства, також їх слід розглядати скоріше як доходи, ніж витрати	М. Блауг, С. Боулс, Б. Чизвик, А. Аулін, В. Ванг
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990–і роки – по тепер. час)	Інтелектуальний капітал являє собою сукупність знань, які здатні створювати організації додаткову вартість. Т. Стюарт включив у структуру ІК – людський і організаційний капітал	Т. Стюарт
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1997 рік – по тепер. час)	Інтелектуальний капітал породжений ресурсом, яким компанія не в змозі володіти – її працівниками. Розглянуто проблеми виявлення, оцінки та управління інтелектуальним капіталом на прикладі компанії Scandia. Запропоновано структуру інтелектуального капіталу: структурний капітал (капітал клієнта і організаційний капітал), людський капітал	Л. Едвіссон, М. Мелоун
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990–і роки по тепер. час)	Трьохступінчата концепція інтелектуального капіталу: людський капітал, організаційний, соціальний	М. Юндт, Р. Дафт, К. Уейт, Р. Шуллер
Теорія інтелектуального капіталу (1990–і роки – по тепер. час)	Розроблено підхід до структури інтелектуального капіталу: зовнішня структура, внутрішня, індивідуальна компетентність	К. Свейбі
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990–і роки по тепер. час)	Запропонована наступна структура інтелектуального капіталу: нематеріальні ринкові активи, активи інтелектуальної власності, активи інфраструктури, гуманітарні активи	А. Брукінг, Е. Мота
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990–і роки по тепер. час)	Інтелектуальний капітал підприємства включає: – людський капітал, існуючий у формі досвіду, знань, умінь, навичок, здібностей до інновацій, в загальній культурі працівників; – структурний капітал, що складається з патентів, торгової марки, організаційної структури управління, інформаційних баз	В.Л. Іноземцев
Теорія інтелектуального капіталу підприємства (1990–і роки по тепер. час)	Під інтелектуальним капіталом підприємства розуміється вартість інтелектуальних активів (інтелектуальна власність, інтелектуальні здібності, накопичення інформації та взаємини з іншими суб'єктами). Інтелектуальний капітал складається з людського та організаційного капіталів, головною складовою вважається організаційний капітал	В.Б. Леонтьєв

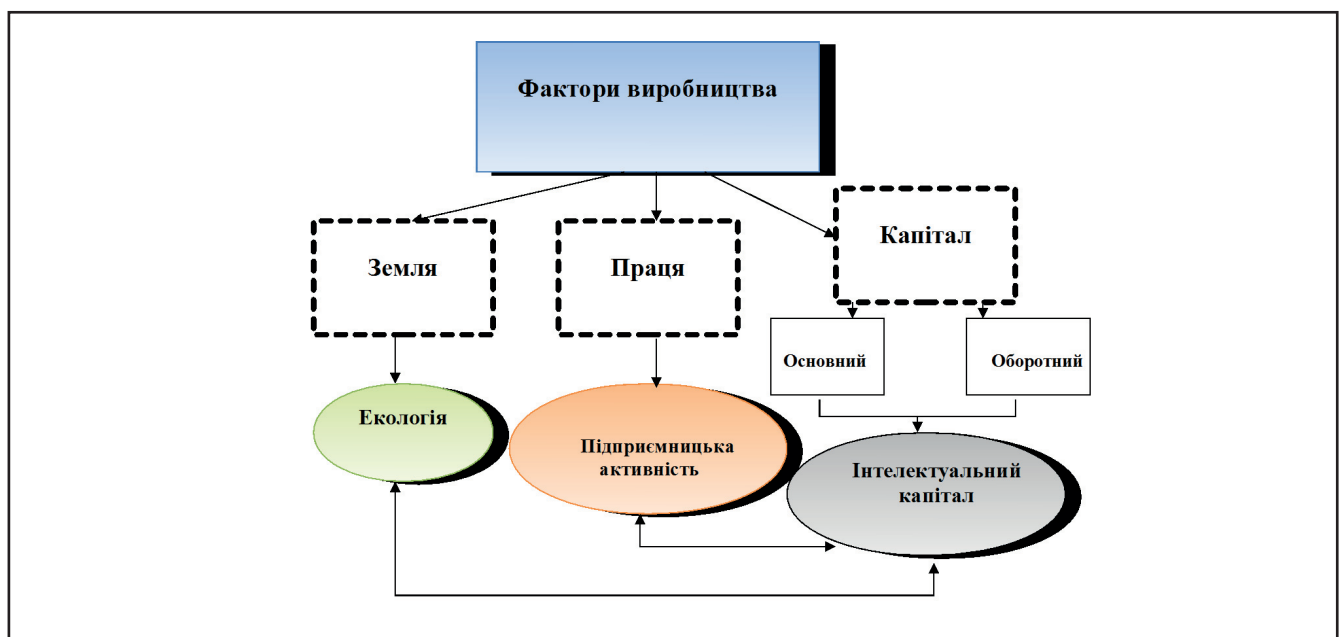


Рисунок 1. Місце інтелектуального капіталу в загальній системі факторів виробництва

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3. Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу – Direct Intellectual Capital methods. До цієї категорії відносяться всі методи, засновані на оцінці окремих компонентів інтелектуального капіталу. Після того як оцінені окремі частини капіталу, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії, а також її працівників [4].

4. Методи віддачі на активи – Return on Assets methods. Коефіцієнт рентабельності активів порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Щоб обчислити середній додатковий дохід від інтелектуального капіталу, отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом дисконтування одержуваного грошового потоку можна оцінити вартість інтелектуального капіталу [6].

На нашу думку, система оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту має складатися з таких елементів:

- підсистеми оцінки формування, завдання функціонування якої полягають у визначенні потреби в знаннях, можливості їх створення, придбання та передачі, збільшення частки явних знань;
- підсистеми оцінки захисту, покликаної забезпечувати збір, систематизацію, зберігання та забезпечення швидкого доступу до існуючих знань, а також захист об'єктів інтелектуальної власності та комерційної таємниці;
- підсистеми оцінки розповсюдження, що забезпечує створення умов для ефективного обміну знаннями, адап-

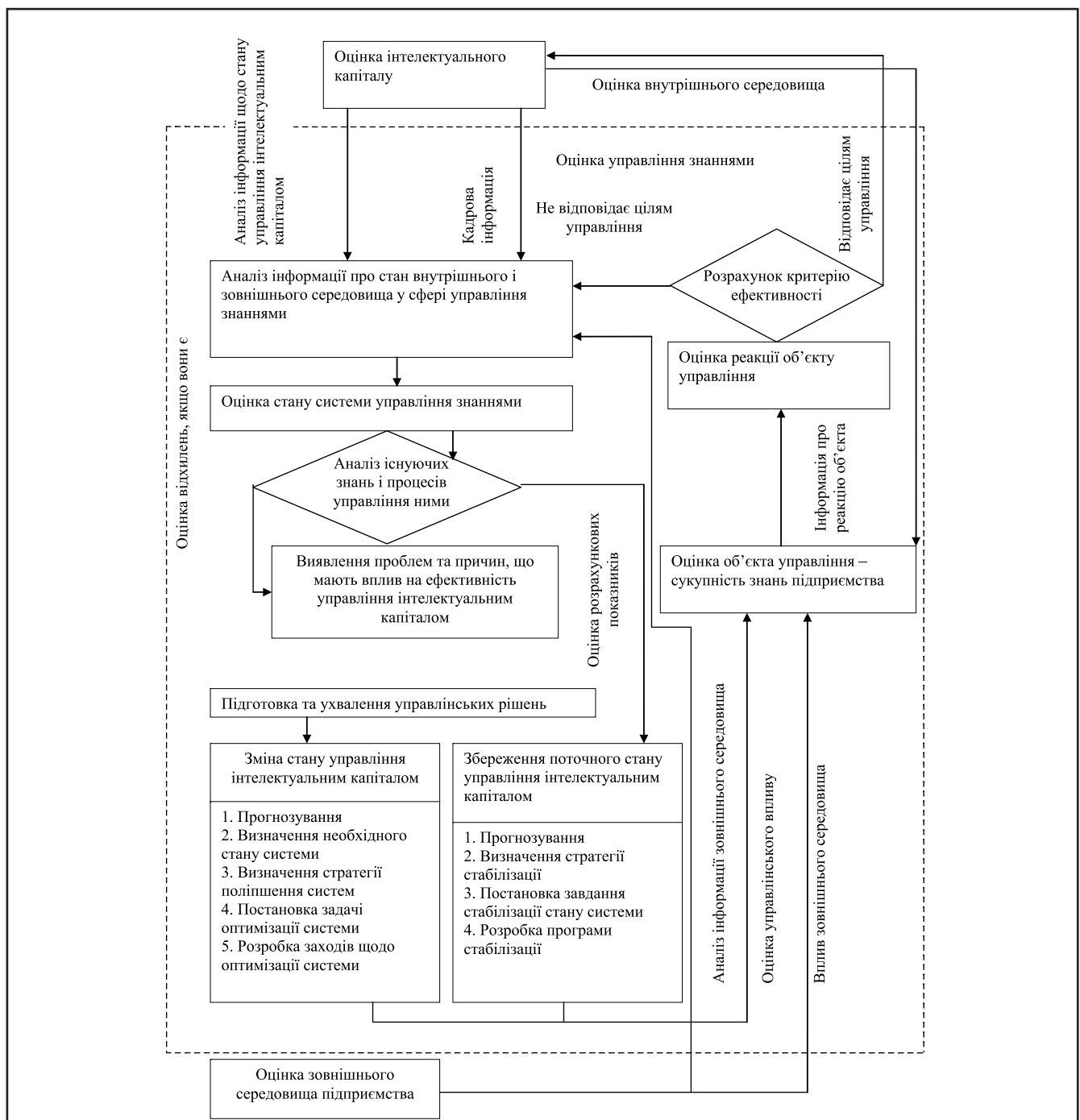


Рисунок 2. Схема оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту (розроблено на основі [3, 5–8])

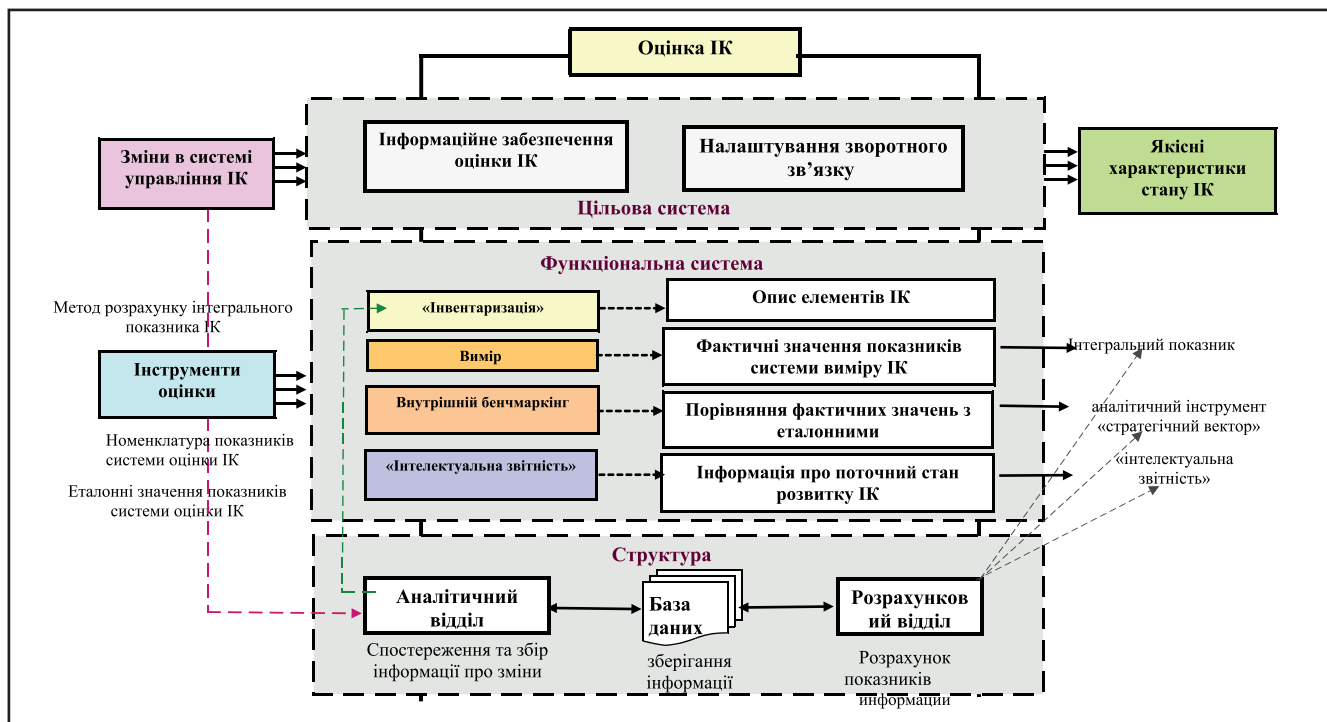


Рисунок 3. Деталізована система оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту
 Розроблено на основі [3, 6, 16].

тація і навчання співробітників, підвищення ефективності за рахунок організації командної роботи, розподіл знань по структурних підрозділах підприємства;

– підсистеми оцінки використання інтелектуального капіталу, що забезпечує практичне використання інтелектуального капіталу в діяльності підприємства в комерційних і некомерційних цілях.

Кожне підприємство водного транспорту – це складна виробничо-економічна система, в межах якої здійснюються різні види діяльності, що об'єднуються в певні напрями.

Найбільшу кількість підприємств становлять судноплавні компанії (близько 300) [17]; в Україні діють 33 порти, з яких 18 – морські торговельні порти, 4 – морські рибні порти та 11 річкових портів [18]; 26 суднобудівних (СБ), судноремонтних (СР) та суднобудівних-судноремонтних заводів (СБСРЗ); 30 науково-дослідних і проектно-конструкторських закладів [17]; також значну кількість становлять компанії, які виступають в якості постачальників різного роду послуг: стивідорні компанії, транспортно-експедиторські, агентські, постачальницькі (шип-чандлерські) компанії, фрахтові брокери і т.п.

Якщо розглянути структуру підприємств водного транспорту, то відсоткове співвідношення розподіляється таким чином: підприємства морського транспорту становлять 4,6%, річкові порти – 1,7%, а питома вага підприємств, які відносяться, як до морських, так і до річкових, складає 93,7% [17].

На рис. 2 представлено загальну схему оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту в процесі його управління.

Як підсистема загальної системи управління інтелектуальним капіталом підприємств водного транспорту, на нашу думку доцільно використовувати наступну деталізовану систему оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного господарства. Функція цієї системи – на основі отрима-

них результатів оцінки проведення фіксування, ідентифікації, аналізу змін, що відбуваються в системі інтелектуального капіталу підприємства водного транспорту, а мета – оптимізація завдання забезпечення інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень про характер перспективного розвитку інтелектуальних ресурсів та шляхи їх залучення в продуктивну діяльність (рис. 3).

Деталізований підхід до оцінки інтелектуального капіталу на основі бенчмаркінгу можна використовувати для встановлення статистичних закономірностей взаємообумовленого розвитку компонентів, вивчення частки внеску кожного з них до загального результату системної взаємодії, аналізу можливості цілеспрямованого розвитку інтелектуального капіталу в рамках стратегічної концепції, прогнозування, усвідомлення тенденцій тощо.

Висновки

Таким чином, розглянуто еволюційні підходи до визначення економічної категорії інтелектуального капіталу, виявлено місце інтелектуального капіталу в системі факторів виробництва. Запропоновано підхід до проведення оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту, за результатами якої можна судити про ефективність системи управління, формування та використання інтелектуального капіталу організації.

Список використаних джерел

1. Николаева Ю.Р. Эволюция концепций человеческого и интеллектуального капитала // Ю.Р. Николаева // Финансы, экономика, стратегия: научно-аналитический сборник. – ООО «Финэкономсервис-2000», Фонд развития ВГТА, 2010. – Вып. №3. – С. 5–9.
2. Бараева Ю.В. К вопросу оценки интеллектуального капитала и нематериальных активов организации // Вестник Костромского

государственного университета им. Н.А. Некрасова. Специальный выпуск. 2006. – С. 13–16.

3. Погорельская Т.А. Система управления знаниями предприятия: проблемы построения и оценки эффективности // Экономический вестник РГУ, №3.2.3. 2009. – С. 115–126. Осипов Д.С. Методика квалиметрической оценки и анализа производственных процессов / Д.С. Осипов, И.А. Михайловский, И.Г. Гунн // Век качества. – 2011. – №3. – С. 36–38.

4. Ramon C. Barquin, «What is Knowledge Management?» Knowledge and Innovation: Journal of the KMCI, Volume One, Number Two, January (2001).

5. Lorin Loverde and Eric Knapp, «Evaluating Intangible Assets in the Sale of Technology-Based Companies» The Corporate Growth Report, October (1990).

6. Richard S Bibler, The Arthur Young Management Guide to Mergers and Acquisitions (New York, NY: John Wiley & Sons, 2009).

7. Bontis, N. (2001): Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital. International Journal of Management Reviews.

8. Bontis, N. (2004): National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region. Journal of Intellectual Capital 2004. Vol 5:1

9. Bornemann, M. (1999): Empirical analysis of the intellectual potential of value systems in Austria according to the VAIC.

10. Erich Kahler, Man the Measure: A New Approach to History, (New York, NY: The World Publishing Company, Meridian Books, 2007).

11. Francisco Javier Carrillo, «Meta-KM: a Programme and a Plea.» Knowledge and Innovation: The Journal of the KMCI. Volume 1, No. 2, (January 15 2001), 27–54.

12. Michael Polanyi, The Tacit Dimension, (Garden City, New York: Anchor Books, Doubleday & Company, 2007).

13. Michael G. Zey, Seizing the Future: How the Coming Revolution in Science, Technology, and Industry Will Expand the Frontiers of Human Potential and Reshape the Planet (New York, NY: Simon & Schuster, 1994).

14. Richard Foster, Innovation: The Attacker's Advantage, (New York, NY: Summit Books, Simon & Schuster, 2006).

15. Edvinsson, L. Kapital intelektualny / L. Edvinsson, M. S. Malone. – Warszawa: PWN, 2001. – 168 с.

16. Тарасевич О.А. Интеллектуальный капитал строительной организации в обеспечении ее конкурентоспособности // Проблемы менеджмента и логистики в транспортном секторе России [Текст]: монография / Под ред. профессора К. Розенталя. – Липецк: ЛГТУ (издано в рамках и за счет Международного образовательного проекта TEMPUS ПРОЕКТ MWRUTRANS IB – JEP – 24053 – 2003), 2007. – 320 с.

17. Майстренко О., Гурченков О. Стан виробничого потенціалу суднобудування та перспективи його розвитку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_2/pdf/maystrenko.PDF

18. Все о портах Украины [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://portsukraine.com/node/9>

УДК 339.138:339.174

Ю.О. КУЛИК,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну,
О.В. КУХЛЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Виставки та ярмарки як інструмент маркетингових комунікацій

У статті розглядаються комунікаційні заходи підприємства, а саме виставки і ярмарки як основні інструменти практичної реалізації ринкових цілей підприємства.

Ключові слова: ярмарки, виставки, виставково-ярмаркова діяльність.

Ю.О. КУЛИК,
студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
О.В. КУХЛЕНКО,
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Выставки и ярмарки как инструмент маркетинговых коммуникаций

В статье рассматриваются коммуникационные мероприятия предприятия, а именно выставки и ярмарки как основные инструменты практической реализации рыночных целей предприятия.

Ключевые слова: ярмарки, выставки, выставочно-ярмарочная деятельность.

У. КУЛИК,
student, Kyiv National University of Technologies and Design,
O. KUHENKO,
doctor of Economics, professor, Kyiv National University of Technologies and Design

Exhibitions and fairs – as an instrument of marketing communication

The of communication measures of enterprise are examined in the article, namely exhibitions and fairs as basic instruments of practical realization of market aims of enterprise.

Keywords: exhibitions, fairs, exhibitions activities.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки для промислових підприємств надзвичайно актуальним є розширення існуючих національних

ринків збуту та вихід на нові міжнародні ринки. В цьому напрямку ефективним інструментом інтегрованих маркетингових комунікацій є виставкові заходи, що проводяться на між-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

народному рівні. Однак для ефективної участі в конкретному заході підприємствам необхідно використовувати всі його можливості, зосереджуватись на унікальності виставкового потенціалу та чітко визначитись з цілями участі. Проблема виставково-ярмаркової діяльності в Україні полягає у відсутності теоретичних навичок у даній сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості розвитку виставкової індустрії відображені у працях таких відомих українських та зарубіжних науковців, як І.М. Грищенко, Аллен Х. Сентер, Л.Е. Стровський, Ф.І. Шарков, М. Скотт, Глен М. Брун, Я.Г. Крітсотакіс, Л.М. Шульгіна та ін.

Метою статті є дослідження теоретичних засад виставкової діяльності експонентів в сучасних умовах, виокремлення переваг та недоліків виставково-ярмаркових заходів, порівняння виставки та ярмарку за допомогою сформованих критеріїв та узагальнення функцій виставково-ярмаркових заходів.

Виклад основного матеріалу. В умовах насиченого ринку недостатньо розробити новий товар якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Дедалі більшої ваги набувають методи просування товару на ринку, під якими розуміють сукупність маркетингових рішень, пов'язаних із комунікативністю. Система маркетингових комунікацій підприємства спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам, безпосередньо чи побічно, про свою продукцію, підтримку її збуту, а також створення позитивного іміджу підприємства на ринку.

Стрімкий розвиток технологій у сучасному світі, короткий строк життя інновацій, швидкі зміни в економічному, політичному житті, науково-технічному середовищі посилюють значення таких комунікативних заходів, як виставки і ярмарки.

Виставки та ярмарки займають особливе місце в арсеналі засобів рекламного впливу, оскільки вони представляють дуже широкі можливості демонстрації виробів, що рекламується для встановлення прямих контактів безпосередньо з продавцями і покупцями.

Ярмарки – це комерційний захід, що регулярно проводиться в певному місці під традиційною назвою і в обумовлений термін, основна мета якого – укладання торговельних угод.

Характерними рисами ярмарків є їхня періодичність, а також те, що в них беруть участь спеціалісти, на них є обов'язковою наявність товарних зразків, а основною метою є укладання угод на купівлю-продаж товарів чи послуг.

Близькими за змістом до ярмарків є виставки, які теж відіграють важливу роль у комерційній діяльності.

Виставка – це багатофункціональний, ефективний захід, який у порівнянні з іншими заходами, що входять до комплексу маркетингових комунікацій, має свої специфічні переваги та особливості:

– безпосереднє представлення власної продукції зацікавленим споживачам;

– економія часу покупців і продавців за рахунок безпосереднього контакту із виробниками товарів і послуг;

– надання покупцеві можливості порівняти ідентичний продукт (товар або послугу) різних виробників, а також комерційних умов продажу, ціну і якість;

– створення механізму обміну інформацією;

– інформування учасників (експонентів) і відвідувачів про події в розвитку нових технологій, модифікації товарів і послуг [4].

Переваги виставок:

– створення передумов для так званих випадкових зустрічей;

– економія часу покупців і продавців;

– презентація товарів та їх демонстрація;

– безпосереднє і одночасне порівняння конкуруючих товарів;

– сприяння укладенню угод;

– співпраця з професійною аудиторією;

– прямі контакти з представниками преси, зокрема професійних видань;

– психологічний ефект «нейтральної території» [8].

У системі маркетингових комунікацій суттєва роль відводиться організації ярмарків і виставок. Ця діяльність тісно пов'язана з практичним маркетингом, оскільки дає змогу вивчати ринок, аналізувати потреби споживачів, знаходити найприйнятніший для споживача варіант товару, встановити розумну ціну на нього.

Поняття ярмарки та виставки істотно відрізняються, їхні основні відмінності наведені в таблиці.

Спільними рисами виставок і ярмарків є те, що вони організуються фізичними та юридичними особами, мають обмежену тривалість, діють періодично в постійних або заздалегідь визначених місцях, призначені для великої кількості експонентів і відвідувачів і є організованими товарними ринками. Крім того, кінцевою метою організації як виставок, так і ярмарків є сприяння збільшенню обсягів реалізації продукції.

Відмінності між виставками та ярмарками полягають у такому:

– основним призначенням виставки є демонстрація досягнень, а ярмарку – укладання торговельних угод;

– головною метою ярмарку є укладання прямих торговельних угод по зразках продукції, а виставки – розповсюдження інформації з кінцевою метою стимулювання продажів за зразками;

– звичайною практикою виставок є здійснення продажів кінцевим споживачам, а ярмарків – здійснення продажів тільки проміжним ланкам (промисловість, оптова та роздрібна мережа).

Порівняння ярмарку та виставки

Критерій порівняння	Ярмарок	Виставка
Основне призначення	Укладання торговельних угод	Демонстрація досягнень
Мета	Укладання прямих торговельних угод по зразках продукції	Розповсюдження інформації з кінцевою метою стимулювання продажів за зразками
Споживачі	Кінцеві споживачі	Посередники
Кількість зразків	Велика	Обмежена
Масштаби	Великі	Обмежені
Час та місце проведення	В точно визначений час, регулярно в одному й тому самому місці	Може бути організована у будь-якому місці й у будь-який час

Ярмарки та виставки допомагають підвищувати авторитет підприємств, набувати досвіду професійних контактів, підвищувати рівень кваліфікації працівників та активізувати їхні зусилля для поліпшення своєї підприємницької діяльності, захищатися від помилкових рішень та дій, формувати суспільну думку про підприємство–учасника, демонструючи загальні досягнення підприємства в його стосунках з клієнтами, конкурентами, фінансовими органами та засобами масової інформації.

Виставки та ярмарки класифікують таким чином [2, с. 17]:

1. Міжнародні виставки та ярмарки: загальногалузеві та спеціалізовані.
2. Національні виставки: стаціонарні, пересувні.
3. Оптові та роздрібні ярмарки.
4. Спеціалізовані виставки рекламодавця: стаціонарні, пересувні, виставки–продажі.
5. Постійно діючі експозиції, кабінети зразків, демонстраційні зали [3, с. 12].

Загалом недоліки та переваги виставково–ярмаркової діяльності можна описати таким чином:

- переваги: наочність зразків продукції, що демонструються та можливість їх показу в дії; можливість миттєвого встановлення ділових контактів; позитивна дія елементів «святкової атмосфери», безпосереднє і одночасне порівняння конкуруючих товарів; сприяння укладенню угод; співпраця із професійною аудиторією; прямі контакти з представниками преси, зокрема професійних видань;

- недоліки: висока вартість організації та участі; порівняно рідка періодичність; недостатньо широкий регіональний охоплення представників груп цільового впливу.

Основними функціями виставки та ярмарку є [4, с. 24]:

- концентроване дзеркальне відображення відповідного ринку;
- забезпечення і збільшення видимості ринку;
- дозволяють пояснити ситуацію на ринку;
- відкривають доступ до нових ринків;
- дозволяють встановити пряму залежність між ціною і якістю;
- дають можливість контакту з численними і компетентними спеціалістами за короткий проміжок часу [5, с. 9].

Виставкова діяльність – один із найбільш складних та інтегрованих видів маркетингових комунікацій. Вона включає використання всіх доступних інструментів продажу і комунікацій – поштової розсилання, телемаркетинг, рекламу на телебаченні й у пресі, рекламні щити, паблік релієшинз, роздавання зразків і сувенірів, буклетів та рекламних листівок. У добре спланованій виставковій роботі найефективніше поєднуються усі згадані інструменти для досягнення швидкого зворотного зв'язку – укладення угод з клієнтами.

У рамках виставок та ярмарків за допомогою експонатів демонструють вироблені товари чи послуги з ціллю визначення кон'юнктури та сприяння збуту, проводяться ділові переговори потенційних учасників операцій купівлі–продажу, уточнюються комерційні позиції, здійснюється оптова торгівля по зразках, підписуються зовнішньоторговельні договори, контракти.

Необхідність виставок і ярмарок ініціюється намагання скоординувати у часі й просторі та допомогти «зустрітися»

попиту і пропозиції. Виставкова діяльність має багато цілей, серед яких особливе значення надається рекламуванню, інформуванню потенційних споживачів про підприємство і його продукцію, а також обміну комерційною інформацією, широкому висвітленню виставкових процесів у засобах масової інформації. На базі експозицій виставок організуються короткострокові курси, науково–технічні семінари, конференції, різноманітні зустрічі, прес–клуби, консультування та багато інших заходів.

Сучасна система торговельних виставок (ярмарків) надає підприємствам можливість поширювати різноманітну маркетингову інформацію і одночасно одержувати її за відносно доступною ціною. У глобальній економіці виставки і ярмарки віддзеркалюють технічний розвиток, стають центром інформування і соціальним явищем. Комунікативні характеристик цього інтегрованого засобу – живе спілкування з потенційними споживачами, двосторонній обмін інформацією. Безпосереднє спілкування полегшує своєчасну адаптацію підприємства до умов ринку, сприяє розвиткові співробітництва між підприємцями, створює відносини business–to–business.

Виставково–ярмаркова діяльність застосовується практично для усіх видів товарів та продукції. Для товарів масового споживання проводяться переважно загальногалузеві ярмарки, виставки, виставки–продажі.

Ярмарки та виставки допомагають підвищувати авторитет підприємств, набувати досвіду професійних контактів, підвищувати рівень кваліфікації працівників та активізувати їхні зусилля для поліпшення своєї підприємницької діяльності, захищатися від помилкових рішень та дій, формувати суспільну думку про підприємство – учасника, демонструючи загальні досягнення підприємства в його стосунках з клієнтами, конкурентами, фінансовими органами та засобами масової інформації.

У світовій економіці роль і значимість виставкової діяльності постійно зростає. Всесвітня асоціація виставкової діяльності (UFI), членом якої є Виставкова федерація України (ВФУ), прогнозує подальший динамічний розвиток виставкового бізнесу. Це підтверджується розвитком світового виставкового ринку: розбудовується сучасна інфраструктура виставок, збільшується кількість виставкових заходів, кількість учасників виставок тощо. Такі ж тенденції простежується і на українському виставковому ринку [5, с. 37].

На сьогодні лідерами серед українських операторів є такі найбільші виставкові оператори: «Авто–Експо» (Київ); «Бізнес–Лайн» (Київ); «ГалЕКСПО» (Львів); «КиївЕкспоПлаза» (Київ); «КОМІНФО» (Дніпропетровськ); Міжнародний виставковий центр (Київ); Експоцентр України (Київ); «Одеський будинок» (Одеса) тощо [6, с. 17].

Виставкова діяльність в Україні є пріоритетною галуззю, важливим важелем нарощування експортного потенціалу, просування продукції вітчизняних виробників на міжнародні ринки, залучення передових фірм до участі в розвитку економіки країни [1].

Висновки

Отже, участь підприємств у виставках та ярмарках сприяє збільшенню конкурентоспроможності продукції і послуг, удо–

сконаленню технологій, залученню інвестицій, забезпеченню науково-технічного і технологічного оновлення вітчизняного виробництва та активізації інноваційного процесу та виробничої кооперації.

Підприємство, що бере участь у виставках чи ярмарках, має такі переваги: наочність зразків продукції, що демонструються та можливість їх показу в дії; можливість миттєвого встановлення ділових контактів та укладення угод; безпосереднє і одночасне порівняння конкуруючих товарів; прямі контакти з представниками преси. А головним недоліком залишається висока вартість організації та участі та порівняно рідка періодичність.

Завдяки виставковим заходам на внутрішній ринок країни надходить найбільш конкурентоспроможна продукція вітчизняного та зарубіжного виробника, також формується значна частина експортного потенціалу, тому промислові підприємства розглядають виставкові заходи як найефективніший спосіб просування продукції, можливо єдиний для виходу на зарубіжні ринки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про виставкову діяльність в Україні» (проект). – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua
2. The Global Association of the Exhibition Industry – Режим доступу: // <http://www.ufi.org/>
3. Сайт Виставкової Федерації України – Режим доступу: // <http://www.expo.org.ua>
Александрова Н., Сорокіна Е., Філоненко І. Виставочный менеджмент. – М.: Промекспо, 2001. – 183 с. – ISBN 5–279–02291–8
5. Миллер С. Как использовать торговые выставки с максимальным эффектом. – М.: Довгань, 1998. – 112 с. – ISBN 9984–96004–8
6. Циганкова Т. Виставки і ярмарки як інструменти маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2000. – №2. – С. 38–41.
7. Грищенко І.М. Ринкові аспекти виставкової діяльності в Україні на сучасному етапі // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 113–119.
8. Борисенко С. Некоторые аспекты выставочного бизнеса в Украине // Мир Экспо. – 1999. – №1. – С. 10–12.

УДК 65.012.8

П.П. САМОФАЛОВ,

к.е.н., доцент, Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди

Управління витратами як складова забезпечення економічної безпеки підприємства

Стаття присвячена питанням управління витратами при забезпеченні економічної безпеки підприємства, визначаються фактори, що впливають на витрати, а також на економічну безпеку підприємства. Надаються пропозиції щодо створення гнучкої системи управління витратами, яка базується на застосуванні управлінського обліку та контролінгу, ядром яких є бюджетування у створених центрах відповідальності.

Ключові слова: управління витратами, економічна безпека підприємства, управлінський облік, контролінг, бюджетування, центри відповідальності.

П.П. САМОФАЛОВ,

к.э.н., доцент, Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет им. Григория Сковороды

Управление затратами как составляющая обеспечения экономической безопасности предприятия

Статья посвящена вопросам управления затратами в условиях обеспечения экономической безопасности предприятия, определены факторы, влияющие на затраты, а также на экономическую безопасность предприятия. Предлагается создание гибкой системы управления затратами, основой которой является управленческий учет и контроллинг, ядром которых является бюджетирование в созданных центрах ответственности.

Ключевые слова: управление затратами, экономическая безопасность предприятия, управленческий учет, контроллинг, бюджетирование, центры ответственности.

P. SAMOFALOV,

PhD, Assistant Professor state university Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda

Cost management as component ensuring the economic security of enterprises

Article dedicated to managing costs while ensuring the economic security of enterprises are determined by factors that affect the cost, as well as on the economic security of the enterprise. Provided suggestions for creation of flexible system of cost management, which is based on the application of management accounting and controlling, the core of which is the budgeting in established centers of responsibility.

Keywords: cost management, the economic security of enterprises, management accounting, controlling, budgeting, centers of responsibility.

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці України викликали необхідність удосконалення механізмів управління підприємством, де варто враховувати питання

забезпечення його економічної безпеки. Важливого значення набувають питання управління витратами підприємства, що вирізняється багатогранністю функцій такого управління,

елементів та методів. Тому традиційні підходи до класифікації, обліку, аналізу, нормування, калькулювання, планування, контролю витрат, які застосовуються, уже не можуть задовольнити менеджерів різних рівнів підприємства і потребують систематизації їх для комплексного вирішення проблем, які стоять перед підприємствами, а також надання необхідної інформації про витрати для управління ними. Саме такі питання і призвані вирішувати контролінг та управлінський облік. Слід зазначити, що поняття «управлінський облік» і «контролінг» інколи ототожнюють. Однак у нашому дослідженні приймається, що управлінський облік є інформаційною базою контролінгу, а контролінг являє собою «ідеологію управління підприємством», яка «базується на кількісному аналізі і більшою мірою орієнтований на систему вартісних показників та планово-контрольних розрахунків» [1, с. 226]. Юридично управлінський облік сформульований у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», де подано таке його визначення: «Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [2]. Як ми бачимо, в такому визначенні ототожнюються поняття «внутрішньогосподарський облік» і «управлінський облік». Згідно з цим же законом підприємство може самостійно розробляти систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій. Зазначимо, що професійні асоціації можуть встановлювати свої положення та надавати відповідні рекомендації. Зокрема, Міжнародна федерація бухгалтерів уповноважила Комітет з фінансового та управлінського обліку розробляти та видавати матеріали з питань управлінського обліку у вигляді Положень з практики управлінського обліку та Досліджень у галузі управлінського обліку. Такі рекомендації слід адаптувати до діяльності українських підприємств. Інформація про діяльність підприємств, що надає управлінський облік має конфіденційний характер, що повинно забезпечувати економічну безпеку підприємства. Однак дуже часто така інформація стає доступною для широких верств населення, що являє собою певну загрозу для діяльності підприємства. Виходячи з цього актуальним є питання конфіденційності контролінгу та управлінського обліку, а також посилення їхнього впливу на управління витратами та економічну безпеку підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань управлінського обліку, управління витратами, контролінгу присвячені роботи як українських, так і зарубіжних вчених, де можна виокремити напрацювання М. Білик, С. Гасанова, С. Голова, Т. Єфименко, Л. Нападовської, О. Орлова, Т. Сльозько, В. Сопка, О. Терещенка, А. Череп, М. Чумаченка, А. Штангрета, І. Шульги, Ю. Шумила, Дон Р. Хенсена, Маріен М. Моувен, Небіл С. Еліаса, Девід У. Сенкова. Зокрема, в роботі О. Орлова розглядаються традиційні методи розподілу накладних витрат [3], можна виділити також роботу Ю. Шумило, в якій узагальнено основні теоретичні підходи щодо сутності управлінського обліку і визначено його місце в системі управління витратами [4]. Розглядаючи антикризове корпоративне управління, автори монографії визначають основні положення, які повинна забезпечити

служба контролінгу, де виокремлюють «контроль витрат підприємства як основний об'єкт управління в системі контролінгу», а також «організацію функціонування на підприємстві центрів витрат, прибутку, виручки та інвестицій» [1, с. 225].

Мета статті. Виходячи з цього в роботі поставлено за мету визначити фактори, які впливають на витрати, мають найбільшу дію на забезпечення економічної безпеки, а також надати пропозиції щодо створення гнучкої системи управління витратами в умовах економічних катаклізмів при застосуванні управлінського обліку та контролінгу.

Виклад основного матеріалу. Насамперед слід визначити поняття «економічна безпека підприємства». Зокрема, І.П. Шульга пропонує економічну безпеку акціонерних товариств формулювати як «сукупність економічних відносин, пов'язаних з управлінням діяльністю акціонерних товариств шляхом мінімізації впливу внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей» [5, с. 100]. Таке визначення «економічної безпеки підприємства» щодо застосування управлінського обліку та контролінгу при здійсненні управління витратами слід розширити, де виокремити досягнення не тільки стратегічних цілей, а й вирішення поточних завдань.

Для побудови гнучкої системи управління витратами слід визначити завдання управління ними з метою їх мінімізації та забезпечення економічної безпеки підприємства. При цьому доцільно врахувати основні функції управління витратами, вибір системи їх обліку та калькулювання, стадії життєвого циклу виробу, необхідність здійснення бюджетування в створених центрах відповідальності, доцільність застосування управлінського обліку та контролінгу тощо. Виходячи з цього сформульовано основні завдання такого управління, що подано на рис. 1.

Основні принципи управління витратами, які відповідають поставленим завданням управління і розкриваються в роботах вчених, дотримання яких створює базу конкурентоспроможності підприємства, завоювання ним передових позицій на ринку, забезпечення економічної безпеки подано на рис. 2.

З метою забезпечення економічної безпеки підприємства при управління витратами доцільно визначити фактори, які мають найбільший вплив на них. При цьому необхідно здійснювати класифікацію витрат, де особливу увагу звернути на визначенні їхньої релевантності, тобто можливість впливу на них менеджерами. З цією метою розглянемо дослідження А.В. Череп, яка визначає фактори, що впливають на витрати, і зазначає, що їх «можна класифікувати за декількома ознаками» [7, с. 298–299]. Проведені дослідження показали, що найбільший вплив на економічну безпеку підприємства мають раптові фактори, а також зовнішні фактори (рис. 3), на що треба звернути увагу при розробленні системи управління витратами. До раптових факторів А.В. Череп віднесе: «виробничі втрати; зміна складу і якості сировини; зміна природних умов; відхилення від встановлених норм вироблення продукції та інші» [7, с. 298–299].

А.В. Череп у проведеному дослідженні зазначає, що на собівартість продукції підприємства впливають такі зовнішні фактори як «економічна обстановка в країні; інфляція; природнокліматичні умови; технічний і технологічний прогрес; зміна податкового законодавства та інші фактори». До вну-

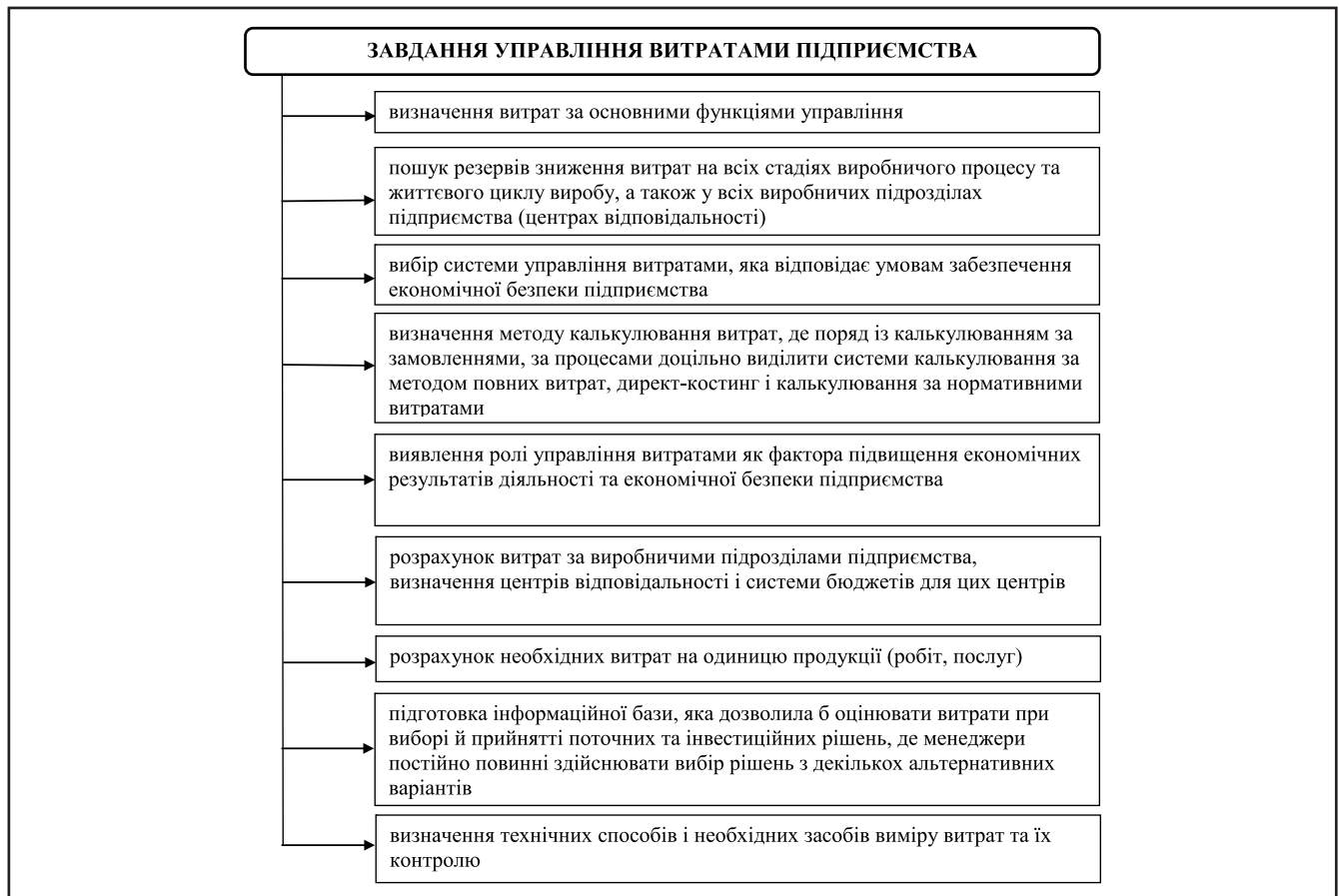


Рисунок 1. Основні завдання управління витратами підприємства
 Джерело: складено автором; застосовані окремі положення джерел [4, 6, 7].



Рисунок 2. Принципи управління витратами підприємства

Джерело: складено автором; застосовані окремі положення джерел [6–8].

трішніх факторів впливу А.В. Череп відносить «виробничу структуру підприємства; структуру підприємства; структуру управління; рівень концентрації і спеціалізації виробництва; тривалість виробничого циклу» [7, с. 298–299]. При міні-

мізації впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства слід прийняти до уваги те, що управління витратами має свої особливості, які треба враховувати з метою зниження економічної безпеки підприємства.

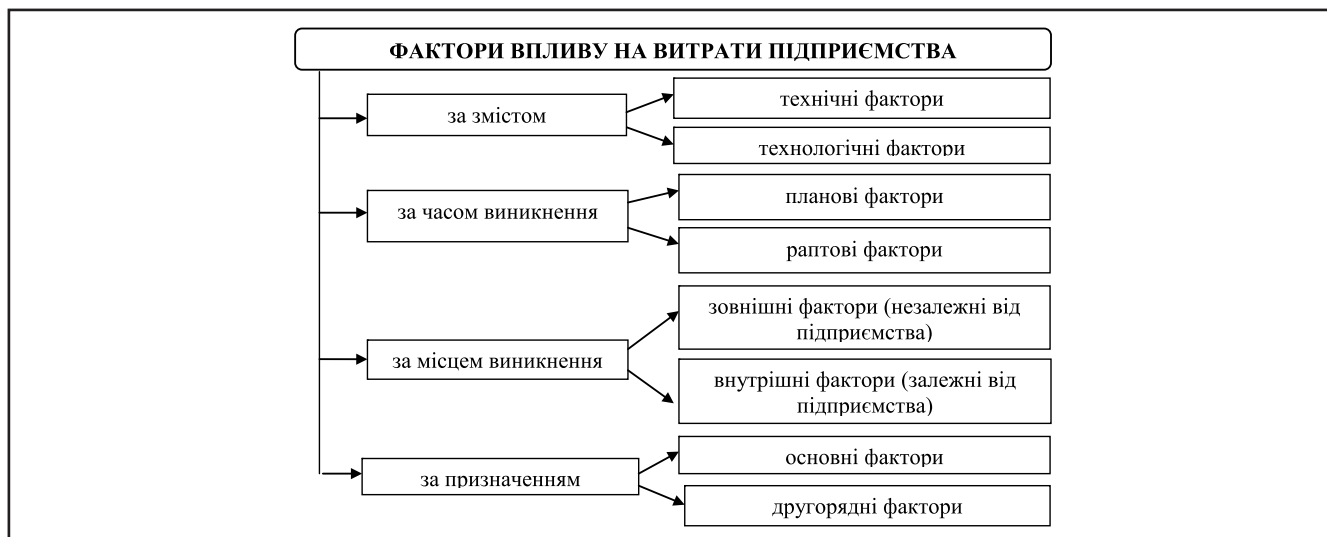


Рисунок 3. Класифікація факторів впливу на витрати підприємства

Джерело: складено автором за [7, с. 298–299].

Важливою рисою витрат як об'єкта управління є їхній динамізм, тобто перебування їх у безперервних змінах та русі. Зокрема, у ринкових умовах господарювання постійно змінюються ціни на сировину, матеріали, комплектуючі вироби й деталі, а також тарифи на енергоносії, послуги зв'язку, транспорту тощо. Регулярно обновлюється асортимент продукції, переглядаються норми матеріальних і трудових витрат, що впливає на собівартість продукції. Тому розгляд витрат при здійсненні управління ними повинен здійснюватись в їхній динаміці, оскільки статика не відображає їхнього рівня в реаліях теперішнього часу.

Друга особливість витрат як об'єкта управління полягає в їхній розмаїтості, що вимагає застосування великого спектру методів управління ними. Різноманіття витрат виявляється при здійсненні їхньої класифікації, що дозволяє виявити ступінь впливу окремих витрат на економічні результати діяльності підприємства, оцінити можливість впливу менеджера на рівень тих або інших видів витрат і, нарешті, відносити на виріб тільки ті витрати, які понесені для його виготовлення й реалізації.

Третя особливість – це складність і суперечливість впливу витрат на економічний результат. Наприклад, збільшення прибутку підприємства можливе за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, а це вимагає підвищення капітальних витрат на проведення досліджень, розробку та впровадження нової техніки й технології.

Четверта особливість витрат полягає у відсутності абсолютно точних методів виміру, оцінки і обліку витрат. Саме тому окремо слід зупинитись на таких функціях управління витратами, як їхній облік, аналіз та контроль, які в системі контролінгу забезпечують зворотній зв'язок. Облік як елемент управління витратами необхідний для підготовки інформації з метою прийняття управлінських рішень. Зокрема, при оцінці вартості матеріальних виробничих запасів понесені витрати встановлюють за допомогою виробничого обліку, а інформацію про фактичні результати діяльності підприємства і всіх його витрат на виробництво надає бухгалтерський облік. Виробничий облік є складовою частиною управлінського обліку, що дозволяє контролювати витрати й приймати об-

ґрунтовані рішення про їхню доцільність. Аналіз витрат дає можливість оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства, виявити резерви зниження витрат на виробництво, зібрати інформацію для підготовки планів і прийняття раціональних управлінських рішень щодо витрат. Функція контролю передбачає порівняння запланованих і фактичних витрат. Ефективність контролю обумовлюється коригувальними управлінськими діями, спрямованими на приведення фактичних витрат у відповідність із запланованими або на уточнення планів, якщо вони не можуть бути виконані внаслідок об'єктивної зміни виробничих умов.

Управління витратами на підприємстві повинно забезпечувати виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, де можна виокремити розробку рішень, подальшу їх реалізацію, а також здійснення контролю за їх виконанням, які реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування й планування, організація, координація й регулювання, активізація й стимулювання виконання, контроль, облік і аналіз, а також калькулювання витрат. Структурно-логічна схема управління витратами подана на рис. 4.

На кожному підприємстві доцільно розробляти Методичні рекомендації щодо впровадження контролінгу (Методичні рекомендації), де передбачити питання складання бюджетів і на їх основі проводити контроль діяльності структурних підрозділів підприємства (центрів відповідальності). При цьому слід врахувати те, що кожне підприємство для вирішення своїх стратегічних і оперативних цілей складає плани, які є основою складання бюджетів. Слід звернути увагу на те, що метою складання бюджетів є планування діяльності підприємства; координація діяльності структурних підрозділів підприємства; контроль і оцінка ефективності роботи структурних підрозділів підприємства; стимулювання діяльності працівників підприємства з метою орієнтації їх на досягнення цілей.

Окремо в Методичних рекомендаціях доцільно виділити питання обліку і контролю за центрами відповідальності. При цьому необхідно керуватися тим, що в системі управлінського обліку інформація повинна акумулюватись, аналізуватись і контроль діяльності необхідно здійснювати на рівні струк-

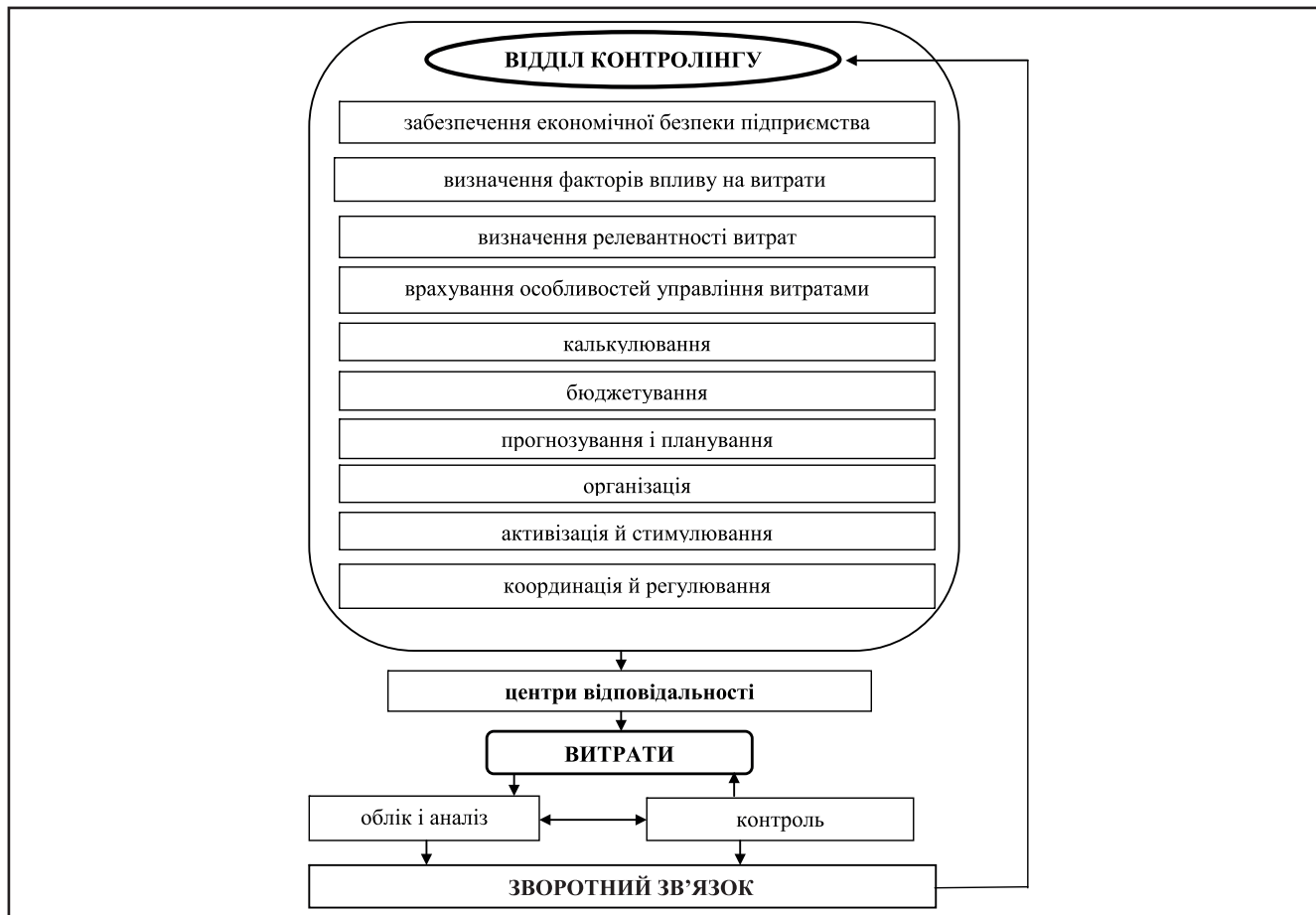


Рисунок 4. Структурно-логічна схема управління витратами

Джерело: складено автором.

турних підрозділів, які можна визначити як центри відповідальності. Центр відповідальності – це сфера (сегмент) діяльності всередині підприємства, очолювана менеджером, який контролює і відповідає за її діяльність. Доцільно виокремити такі центри відповідальності: центри витрат, центри прибутків; центри інвестицій. Центр витрат – це підрозділ, керівник якого контролює і відповідає тільки за витрати. Прикладом центрів витрат можуть бути цехи, дільниці, бригади, тобто порівняно невеликі підрозділи. Центр прибутку – це підрозділ, керівник якого контролює і відповідає за витрати і прибуток. Центр прибутку може мати у своєму складі декілька центрів витрат. Прикладом центрів прибутку можуть бути магазини, секції, підприємства у складі об’єднання. Центр інвестицій – це підрозділ, керівник якого контролює і відповідає за витрати, прибуток і інвестиції. Прикладом центрів інвестицій можуть бути корпорація, дочірнє підприємство холдингової компанії. На підприємстві також можуть створюватись інші центри відповідальності

Важливого значення при забезпеченні економічної безпеки підприємства набуває створення відділу контролінгу на який покласти завдання щодо управління витратами, де доцільно виокремити задачі контролера (бухгалтера-аналітика). Тому в Методичних рекомендаціях доцільно було б визначити завдання контролера, що здійснює інформаційну підтримку менеджерів, які відповідають за досягнення основних цілей діяльності. Завдяки тому значенню, яку контролінг відіграє в роботі сучасних підприємницьких структур,

контролер розглядається як член управлінської команди та приймає участь в плануванні, контролі і прийнятті рішень. Контролер може нести відповідальність за внутрішній аудит, облік витрат в процесі бухгалтерського обліку, за додержання вимог внутрішньої та зовнішньої звітності, а також за забезпечення економічної безпеки підприємства. Обов’язки та спосіб організації роботи контролерів можуть відрізнитись на різних підприємствах в залежності від їхньої величини, структури, завдань тощо. Контролер може бути підпорядкованим безпосередньо віце-президентові з фінансів (головному бухгалтеру, головному економісту).

Висновки

Проведені дослідження дали можливість зробити висновки. Управління витратами з метою не тільки їхньої оптимізації, але й забезпечення економічної безпеки підприємства, має базуватись на застосування управлінського обліку та контролінгу. В дослідженні визначено завдання управління витратами, а також основні принципи управління ними. Дотримання зазначених в дослідженні принципів створює базу для забезпечення економічної конкурентоспроможності підприємства, завоювання ним передових позицій на ринку, дотримання економічної безпеки. Визначено основні фактори, які мають найбільший вплив на витрати з метою забезпечення економічної безпеки підприємства, де виокремлено раптові фактори та зовнішні. Зазначено, що важливими особливостями витрат як об’єкта управління є їхній динамізм,

різноманіття, складність і суперечливість впливу витрат на економічний результат, відсутність абсолютно точних методів виміру, оцінки і обліку витрат. Функції управління витратами повинні реалізуватись через елементи управлінського циклу: прогнозування й планування, організацію, координацію й регулювання, активізацію й стимулювання виконання, облік і аналіз. На кожному підприємстві доцільно розробляти Методичні рекомендації щодо впровадження контролінгу, де виокремлюються питання складання бюджетів і на їх основі здійснюється контроль діяльності структурних підрозділів підприємства (центрів відповідальності). Важливого значення в системі економічної безпеки підприємства набуває створення відділу контролінгу, де доцільно виокремити завдання контролера (бухгалтера аналітика).

Список використаних джерел

1. Антикризисное корпоративное управление: теоретичні та прикладні аспекти [моногр.] / Т.І. Єфименко, С.С. Гасанов, А.М. Штангрет та ін. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. – 309 с.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996–14

3. Орлов О. Всі традиційні методи розподілу накладних витрат не тільки даремні, а й шкідливі / О. Орлов // Економіст України. – 2007. – №1. – С. 56–61.

4. Шумило Ю.О. Роль управлінського обліку в системі управління витратами / Ю.О. Шумило // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць: – К., 2007. – Вип. 10 (77). – С. 39–43–134.

5. Шульга І.П. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств: монографія / І.П. Шульга. – Черкаси: Вид-во ТОВ «Майклаут», 2010. – 425 с.

6. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.

7. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 2: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 360 с.

8. Сльозько Т. Методи обліку витрат чи методи управління витратами: проблеми дефініцій / Т. Сльозько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – №4. – С. 16–21.

О.В. ХАРЧИШИНА,
д.е.н., доцент,
Ю.О. ПОГРЕБНА,

студентка магістратури, кафедра менеджменту ЗЕД підприємств, Національний авіаційний університет

Підвищення ефективності діяльності підприємства на засадах ефективності використання трудового потенціалу

Подані практичні аспекти підвищення ефективності діяльності підприємства на засадах підвищення ефективності використання трудового потенціалу. Зокрема, запропоновано визначати рівень якості трудового потенціалу, необхідного і достатнього для забезпечення конкурентоспроможності підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах, – в рамках поля якості трудового потенціалу.

Ключові слова: трудовий потенціал, ефективність діяльності підприємства, якість трудового потенціалу, прогнозування, регулювання ефективності.

Э.В. ХАРЧИШИНА,
д.е.н., доцент,
Ю.А. ПОГРЕБНАЯ,

студентка магистратуры, кафедра менеджмента ВЭД предприятий, Национальный авиационный университет

Повышение эффективности деятельности предприятия на основе эффективности использования трудового потенциала

Приведены практические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия на основе повышения эффективности использования трудового потенциала. В частности, предложено определить уровень качества трудового потенциала, необходимого и достаточного для обеспечения конкурентоспособности предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах, в рамках поля качества трудового потенциала.

Ключевые слова: трудовой потенциал, эффективность деятельности предприятия, качество трудового потенциала, прогнозирование, регулирование эффективности.

O.V. HARCHYCSYNA,
PhD associate professor,
U. POGREBNA,

master student, chair foreign economic activity management National Aviation University

Increasing performance activity in companies on basis of improving the quality of employment capacity

Presented practical aspects of increasing performance activity in companies on basis of improving the quality of employment capacity. In particular offered to determine the quality of employment capacity sufficient and necessary for implementation of competitiveness of the company in the short-term and long-term periods within employment capacity area.

Keywords: employment capacity, competitiveness of the company, quality of employment capacity, prognostication, adjustment the effectiveness.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу є одним із факторів подальшого ефективного розвитку діяльності підприємства. Необхідно підкреслити, що таке явище не може бути вимірне за допомогою одного показника. На сьогодні науковці при аналізі ефективності діяльності підприємства перш за все концентрують увагу на здатності організації згенерувати фінансовий результат при затратах певного обсягу фінансових та нефінансових ресурсів. Одночасно соціальні, етичні, екологічні аспекти діяльності підприємства та їхній вплив на фінансові результати організації досліджені недостатньо. Відповідно оцінювання ефективності діяльності підприємства при врахуванні інтересів різних економічних та соціальних суб'єктів потребує подальших розробок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У [1, с. 165] поняття «ефективність» визначено як зіставлення результатів господарської діяльності з витраченими ресурсами: трудовими, матеріальними, природними, фінансовими, основними фондами тощо. Аналіз досліджень Р. Фрімен [2], А. Аргандона [3] та О. Кузьміна, О. Мельник [4] показав, що поняття «ефективність» також може розглядатися як явище, яке є наслідком якісного виконання процесів, що відбуваються в організації, та врахування інтересів економічних та соціальних суб'єктів, є частиною та оточують підприємство. Необхідність забезпечення випереджаючих темпів зростання якості трудового потенціалу в порівнянні з темпами зростання конкурентоспроможності, яка обумовлена наукоємним характером сучасного виробництва і потребою у формуванні заділу науково-технічних ідей є основою підвищення конкурентоспроможності [5] Н.І. Верхоглядова.

Таким чином, **метою статті** є визначення пріоритетних напрямів підвищення ефективності використання трудового потенціалу в рамках підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення підвищення ефективності використання трудового потенціалу необхідно визначити пріоритетні напрями удосконалення управління. Відповідно, щоб отримати необхідний результат, має бути забезпечений розвиток таких напрямів:

– здійснення управління якістю трудового потенціалу як елементу системи управління конкурентоспроможністю підприємства та забезпечення випереджаючих темпів росту якості трудового потенціалу у порівнянні з темпами зростання конкурентоспроможності;

– забезпечення реалізації функцій управління якістю на всіх стадіях життєвого циклу трудового потенціалу, що дозволяє розглядати систему управління як єдність взаємопов'язаних елементів;

– розгляд управління якістю трудового потенціалу як елемента системи управління якістю на підприємстві [5, с. 215].

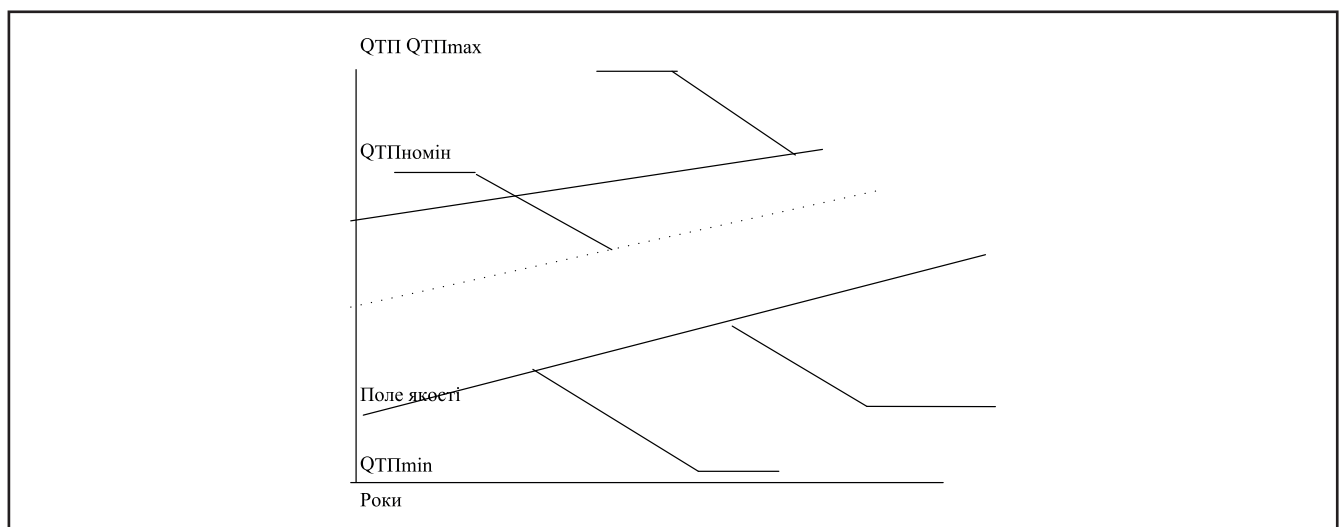
Рівень якості трудового потенціалу, необхідного і достатнього для забезпечення конкурентоспроможності підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах, слід визначати в рамках поля якості трудового потенціалу (див. рис.).

Верхня крива графіка, як правило, відображає прогнозні дані про якість трудового потенціалу і характеризує перспективну сторону розвитку трудового потенціалу. Якість такого трудового потенціалу дозволяє виробляти технічні, економічні та інші рішення, засновані на принципово нових наукових фактах, винаходах. Рівень якості трудового потенціалу при цьому відповідає рівню якості трудового потенціалу підприємства-лідера або перевищує його, що створює передумови забезпечення конкурентоспроможності (QTПmax).

Крива, що відображає динаміку показника QTPmax, характеризує той рівень якості трудового потенціалу, який досягнутий в попередній період часу. Такий рівень якості трудового потенціалу дозволяє підтримувати існуючий рівень конкурентоспроможності і не може створити умов для істотного підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Показник QTPномін характеризує номінальний рівень якості трудового потенціалу, який може забезпечити підприємство в даний момент часу при повній мобілізації ресурсів, що входять до трудового потенціалу. Він може відповідати рівню якості трудового потенціалу підприємства-лідера на галузевому, національному або світовому ринку.

Сучасне промислове підприємство може забезпечувати високу конкурентоспроможність лише на основі задоволення підвищених вимог до якості трудового потенціалу



Поле якості трудового потенціалу підприємства [5, с. 112]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(область $QTП_{\min} \leq QTП \leq QTП_{\max}$). При цьому вибір конкретного значення необхідного рівня якості ($QTП$) у межах позначеної області здійснюється на основі таких критеріїв:

$$EQ = QTП / B \rightarrow \max, \quad (1)$$

де EQ – ефективність витрат, пов'язаних із забезпеченням необхідного рівня якості трудового потенціалу;

B – витрати на забезпечення необхідного рівня якості;

IK – запланований темп зростання конкурентоспроможності підприємства;

$IQТП$ – темп зростання якості трудового потенціалу, який повинен бути забезпечений для досягнення необхідного рівня якості трудового потенціалу.

Тут

$$IQТП = QTП / QTПф. \quad (2)$$

Необхідність забезпечення випереджаючих темпів зростання якості трудового потенціалу в порівнянні з темпами зростання конкурентоспроможності, яка обумовлена на-укоємним характером сучасного виробництва і потребою у формуванні заділу науково-технічних ідей є основою підвищення конкурентоспроможності [3, с. 263].

Управління якістю трудового потенціалу створює умови для виявлення та мобілізації резервів покращення якості трудового потенціалу.

Резерви підвищення якості трудового потенціалу підприємства є невикористаними можливостями, а також запасами і джерелами, звідки черпаються додатково нові сили і ресурси, необхідні для підвищення якості трудового потенціалу. Різні види таких резервів доцільно розглядати з погляду ряду ознак (табл. 2), [2, с. 265].

Диференціація резервів за часом використання дозволить виявити напрями першочергового використання резервів в режимі оперативної роботи підприємства, а також планувати формування і використання резервів у найбільш віддалені періоди часу в розрізі різних стадій життєвого циклу трудового потенціалу. Відповідно до даної ознаки виділяють поточні та перспективні резерви.

Поточні резерви можуть бути закладені у недовикористанні наявних якісних характеристик кадрової, освітньої та інноваційної складових трудового потенціалу.

Це нереалізовані можливості вживаних засобів програмного забезпечення і власне комп'ютерної техніки, пов'язані, наприклад, із застосуванням її не як автоматичних робочих місць, а лише як друкуючих пристроїв, невикористання можливостей підвищення трудової активності працюючих і рівня їх кваліфікації, відхилення фактичного рівня завантаження матеріально-технічної бази учбових центрів підприємств та ін. Такі резерви можуть бути використані у будь-який момент часу і дати негайні результати.

Перспективні резерви є можливостями підвищення якості трудового потенціалу в майбутньому. При цьому їх формування може бути здійснено в поточному періоді. Це нові професійні знання працівників, закладені в ході перепідготовки кадрів напередодні диверсифікації виробництва, придбання нових рекламних продуктів, освоєння яких планується у зв'язку з переходом на нові інформаційні технології та ін.

Дослідження і використання резервів підвищення якості трудового потенціалу пов'язано з визначенням сфери їх утворення. Це пояснює необхідність градації резервів за місцем виявлення і використання.

Відповідно до цього виділяють народногосподарські, міжгалузеві, галузеві та внутрішньовиробничі резерви підвищення якості трудового потенціалу. Міжгалузеві резерви виявляються в нереалізованих можливостях повного використання потенціалу галузей науки та освіти для підвищення якості виробництва, кваліфікації кадрів та ін. Галузеві резерви розкриваються на основі виявлення відхилень показників якості трудового потенціалу даного підприємства від аналогічних показників в середньо галузевому значенні або показників підприємства-лідера галузі [5, с. 269].

Походження внутрішньовиробничих резервів визначається невикористаними можливостями підвищення якості трудового потенціалу самого підприємства. До них слід віднести відхилення фактичних показників якості трудового

Класифікація резервів підвищення якості трудового потенціалу підприємства

Ознака класифікації	Класифікаційні групи
За часом використання	Поточні Перспективні
За місцем виявлення та використання	Народногосподарські Міжгалузеві Галузеві Внутрішньовиробничі
За видами ресурсів і складових трудового потенціалу	Кадрові Освітні
За характером чинників, що впливають	Технічні Соціально-психологічні Організаційні Економічні
За масштабом розповсюдження результатів використання резервів	Загальні Приватні
За джерелом зростання якості трудового потенціалу	Інтенсивного зростання Екстенсивного зростання
За функціями діяльності підприємства	Виробничі Позавиробничі Управлінські

[5, с. 126].

потенціалу від необхідного рівня, що визначається вимогами забезпечення конкурентоспроможності. Такі відхилення можуть бути викликані невідповідністю кваліфікації працівників складності та науково-технічному рівню вирішуваних та управлінських задач, невикористанням технічних можливостей прогресивних способів внутрішньо фірмового навчання, наявністю нереалізованих можливостей підвищення якості трудового потенціалу за рахунок застосування ефективних методів управління та ін.

Під кадровими резервами якості трудового потенціалу маються на увазі наявні, але ще невикористані можливості його підвищення за рахунок більш повного використання професійних знань і кваліфікаційного рівня кадрів підприємства, а також недовикористання можливостей приросту обсягів випуску продукції та її якості в результаті підвищення кваліфікації, недостатній ступінь упровадження вироблених працівниками підприємства раціоналізаторських пропозицій, винаходів, відхилення продуктивності праці промислово-виробничого персоналу та окремих його категорій від необхідного рівня фінансування підвищення якості кадрової складової трудового потенціалу запланованому.

Освітні резерви підвищення якості трудового потенціалу пов'язані з відхиленням фактичної частки фахівців з вищою освітою в загальній кількості фахівців перспективного віку від нормативного рівня, нереалізованими можливостями самореалізації творчої і трудової активності працівників підприємства і невідповідністю системи внутрішньофірмового навчання необхідному рівню, недовикористанням можливостей перепідготовки та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу та ін.

Інноваційні резерви є у підприємства додатковими джерелами поліпшення використання науково-інформаційних ресурсів: нереалізовані можливості підвищення інформаційної озброєності працівників, відхилення величини заділу науково-технічних ідей або диверсифікаційних проектів від необхідного рівня, недоліки в інформаційному забезпеченні діяльності підприємства (недосягнення необхідного рівня оновлення інформації).

Технічні резерви пов'язані з використанням можливостей вдосконалення інноваційної складової трудового потенціалу і визначаються областю нереалізованих можливостей технічного переозброєння, ліквідації «вузьких місць» і диспропорцій у використанні інноваційних елементів трудового потенціалу, впровадження прогресивних технологій і навчання.

Соціально-психологічні резерви криються в тому, що недовикористання переваг соціального стимулювання, розвитку соціальних норм поведінки, виховання, соціального регулювання, задоволення культурних і освітніх потреб працівників підприємства, формування сприятливої психологічної атмосфери на підприємстві, що визначають можливості підвищити ефективність, продуктивність, найбільшою мірою забезпечують конкурентоспроможність підприємства.

Організаційні резерви характеризуються нереалізованими можливостями підвищення якості трудового потенціалу за рахунок усунення недоліків в організації формування, використання і розвитку трудового потенціалу, невідповідності структури трудового потенціалу раціональному складу, кількісному співвідношенню і взаємозв'язкам між елементами трудового потенціалу.

Економічні резерви визначаються невживаними можливостями здійснення інвестицій в трудовий потенціал, недостатнім використанням економічних нормативів для формування і вдосконалення планування трудового потенціалу, недостатнім застосуванням економічного стимулювання трудового потенціалу.

Загальними слід вважати ті резерви, використання яких дозволить підвищити якість всіх елементів трудового потенціалу і (або) формувати всю сукупність необхідних для забезпечення конкурентоспроможності властивостей трудового потенціалу відповідно до вимог їх вдосконалення. Наприклад, використання можливостей вдосконалення прогнозування, планування, організації, регулювання, обліку і контролю якості трудового потенціалу.

Приватними слід вважати ті резерви, використання яких сприяє підвищенню якості окремих елементів трудового потенціалу або спрямовано на певні властивості трудового потенціалу. В цю групу можна віднести збільшення масштабів морального і соціального стимулювання виховних методів [4, с. 267].

Резерви фінансових вкладень у забезпечення розвитку трудового потенціалу відносяться до групи резервів екстенсивного зростання, а резерви підвищення рентабельності цих вкладень – до групи резервів інтенсивного зростання.

Виробничі резерви знаходяться у сфері здійснення функцій підготовки до виробництва, власне виробництва продукції, отримання речових результатів виробництва. Прикладом такого роду резервів можуть служити нереалізовані можливості підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу, безпосередньо зайнятих здійсненням названих функцій.

Позавиробничі резерви знаходяться у сфері невиробничої діяльності, пов'язаної зі здійсненням зовнішніх функцій діяльності підприємства, у тому числі маркетингових, фінансового забезпечення, соціальних, екологічних, іміджевих функцій. До таких резервів можна віднести, наприклад, недовикористання можливостей підвищення якості кадрового, науково-інформаційного забезпечення даних функцій [5, с. 270].

У сучасних умовах освоєння підприємствами шляхів формування власних конкурентних переваг особливу увагу слід приділяти виявленню і мобілізації управлінських резервів підвищення якості трудового потенціалу. Використання управлінських резервів відкриває додаткові можливості підвищення якості трудового потенціалу на основі вдосконалення прогнозування, планування, аналізу, організації, обліку, контролю, регулювання якості трудового потенціалу. Пошук загального резерву підвищення якості трудового потенціалу на основі вдосконалення управління ним, представляється доцільним здійснювати на основі дослідження рівня управління якістю трудового потенціалу.

Висновки

Підвищення ефективності діяльності підприємства на засадах підвищення ефективності використання трудового потенціалу лежить у пошуках напрямків резервів трудового потенціалу. Використання управлінських резервів створює нові можливості підвищення якості трудового по-

тенціалу. Трудовий потенціал підприємства формується з внутрішніх якостей і можливостей його працівників. Ефективність реалізації трудового потенціалу кожного працівника залежить від умов, у яких здійснюється трудова діяльність. Тому формування та збереження трудового потенціалу в промисловості шляхом удосконалювання існуючих, а також розробкою та впровадженням нових методів управління персоналом, спрямовано на ефективне використання працівників, зайнятих у промисловому виробництві.

Подальші дослідження в даному напрямку можуть бути спрямованими на інтегрування інтересів управлінського резерву в систему управління ефективністю діяльності підприємства та планування його діяльності, а також у процес прийняття управлінських рішень в організації.

Список використаних джерел

1. Іляшенко А.Х. Основні аспекти ефективного управління персоналом на підприємстві / А.Х. Іляшенко, І.В. Рогов // Економічний простір. – 2008. – № 13.
2. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston et al.: Pitman, 1984.
3. Ayuso S. Responsible Corporate Governance: Towards a Stakeholder Board of Directors? / S. Ayuso, A. Argandona. – Navarra: University of Navarra, 2007.
4. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навчальний посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів: Інтеллект-Захід, 2002.
5. Верхоглядова Н.І. Управління трудовим потенціалом підприємств: Монографія / Верхоглядова Н.І., Іванникова Н.А., Лаврінченко О.В. – Дніпропетровськ: Пороги, 2007.

УДК 658.8: 664 (045)

В.В. КАПРАВІЙ,
к.с.–г.н., доцент, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ,
А.М. БУРНОСОВА,
бакалавр, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

Використання моделі Говарда – Шета з метою удосконалення маркетингової політики українських підприємств харчової промисловості

У статті розглянуто можливості застосування моделі Говарда – Шета з метою удосконалення маркетингової товарної політики підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: поведінка споживачів, ідея–вірус, новатори, конкурентоспроможність, харчова промисловість, торгова марка, комунікаційна політика, консерватизм.

В.В. КАПРАВЫЙ,
к.с.–г.н., доцент, Винницкий торгово–экономический институт КНТЕУ,
А.М. БУРНОСОВА,
бакалавр, Винницкий торгово–экономический институт КНТЕУ

Использование модели Говарда – Шета с целью усовершенствования маркетинговой политики украинских предприятий пищевой промышленности

В статье рассмотрены возможности использования модели Говарда – Шета с целью усовершенствования маркетинговой товарной политики предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: поведение потребителей, идея–вирус, новаторы, конкурентоспособность, пищевая промышленность, торговая марка, коммуникационная политика, консерватизм.

V.V. KAPRAVIY,
doctor of Philosophy, associate professor, Vinnitsa Trade and Economic Institute KNTEU,
A.N. BURNOSOVA,
bachelor, Vinnitsa Trade and Economic Institute KNTEU

Using models of the Howard – Sheta to improve marketing policy of Ukrainian food industry

The article discusses the possibility of introducing model–Howard Sheta to improve marketing products of enterprises of food industry.

Keywords: consumer behavior, idea–virus, innovators, competitiveness, food, brand, communication policy, conservatism.

Постановка завдання. Високий рівень конкуренції на ринку продуктів харчування вимагає від українських підприємств регулярного моніторингу купівельної поведінки споживача та застосування нових методів пошуку та заохочення постійних клієнтів. Впровадження сучасних маркетингових моделей завоювання та утримання ринку, таких як теорія

Говарда – Шета, може дозволити маркетологам проаналізувати поведінку споживача та розробити вискоєфективні цільові маркетингові програми для кожного виду товару.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню моделей поведінки споживачів присвячено роботи С. Годіна [5, 6] та А. Слівоцкі [3]. В даних роботах висвіт-

люються загальні принципи типової поведінки споживача в різних умовах. Автори вказують, що знання та використання підприємством даних особливостей поведінки споживача може істотно збільшити обсяги збуту його продукції та підвищити конкурентоспроможність.

Проблемі удосконалення маркетингової політики українських підприємств харчової промисловості присвячена значна кількість публікацій. Значну увагу у вивченні цієї проблеми приділено у працях М. Колотуші [1], М. Мостенської [2], Н. Сербіненко [3] та багатьох інших авторів. У більшості публікацій аналізуються недоліки та перспективи розвитку даної складової маркетингової діяльності підприємств. Проте в таких наукових працях, як правило, розглядають лише окремі аспекти товарної політики, що не завжди пов'язані поведінкою споживача. Більшість з них стосується окремих недоліків застосування маркетингової товарної політики на українських підприємствах харчової промисловості або причин, які їх породжують. Проблема застосування сучасних моделей купівельної поведінки споживача підприємствами харчової промисловості висвітлена, на нашу думку, недостатньо.

Метою статті є аналіз можливостей використання моделі Говарда – Шета, удосконалюючи при цьому маркетингову товарну політику українських підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до теорії Джона Говарда та Джагіша Шета розрізняють три варіанти процесу прийняття рішення про купівлю. Перший варіант – це шаблонне рішення. Зазвичай він застосовується для дешевих товарів повсякденного попиту, щодо яких споживач накопичив достатній досвід та знання. Тут, як правило, мають місце незначні зусилля як на усвідомлення потреби та пошук інформації, так і на пошук альтернатив. Споживач одразу ж переходить до етапу «прийняття рішення», яке приймається згідно з набутою звичкою до купівлі товару тієї чи іншої марки. Купівельна поведінка в цьому випадку являє собою більш-менш повторювані рішення з приводу вибору торгової марки. Покупець встановлює цикли покупки для різних продуктів, визначаючи, як часто він буде купувати даний товар. У зв'язку з повторенням рішень при виборі марки, споживач спрощує процес прийняття рішення, стандартизуючи його і запам'ятовуючи найбільш істотну інформацію. І чим більше покупець спрощує оточення, тим менш він схильний до активної дослідницької поведінки. Якщо в лінійці товарів підприємства є такі асортиментні позиції, необхідно створювати всі необхідні умови, щоб не ускладнювати споживачеві процес пошуку товару. Споживач, який без затримки пе-

рескочив етапи усвідомлення потреби, пошуку інформації та оцінки альтернатив, повинен легко, без зусиль знайти в торговельному залі на звичному місці звичний товар. Для цього підприємство харчової промисловості обов'язково повинно контролювати точки збуту свого товару через своїх торгових представників, через посередників, що відповідають за дистрибуцію товару в регіонах та через зацікавлених підприємством-виробником працівників роздрібної торгівлі. Для цього має використовуватись увесь спектр засобів стимулювання збуту, спрямованих на власний торговельний персонал та торговельних посередників (рис. 1).

Другий варіант – обмежена схема прийняття рішення. Вона характерна для купівлі товарів середньої вартості. Тут зусилля і час, які витрачаються на купівлю, незначні, але порівняно з попереднім кількістю критеріїв більше, а рівень залучення до прийняття рішення значно вищий. Покупець, як правило, спирається на те, що хтось допоможе йому оцінити альтернативи. Це можуть бути члени сім'ї, друзі, знайомі, члени референтних груп, що оточують споживача. Аналізуючи свій асортиментний ряд, підприємство повинно вичленити групу товарів, які купуються за обмеженою схемою прийняття рішення і розробити для них окремий комплекс просування, в основу якого може бути покладено концепцію вірусного маркетингу Сета Година.

Згідно з даною теорією для ефективності продажу товарів з обмеженою схемою купівлі треба створити ідею-вірус. Для цього треба сфокусувати повідомлення. Ідея повинна охоплювати більшу частину потенційних споживачів даного виду харчового продукту, тому треба застосовувати групування цільової аудиторії по географічному, демографічному та психографічному принципу. Ідея-вірус – швидке донесення інформації до широкого загалу, через інтернет-розсилки, повідомлення. Головна діюча сила будь-якої ідеї – це «переносники» ідеї, ті, які, побачивши новинку, одразу будуть розповідати знайомим, тим самим запускаючи механізм прибутку. Підприємство, яке створює ідею-вірус, працює не для задоволення потреб одного споживача, а для того, щоб зробити ідею настільки ефективною та зручною, щоб кожному захотілося розповісти про неї. У кожній успішній компанії має бути мета залучити до своїх сегментів цільової аудиторії таких споживачів, яких Сет Годін називав «чихателі», які, просто спілкуючись з іншими людьми, не замислюючись, ділилися враженнями про побачений товар. Компанія повинна так організувати свою роботу, щоб не вона шукала споживачів, а споживач шукав товар певної компанії виробника.

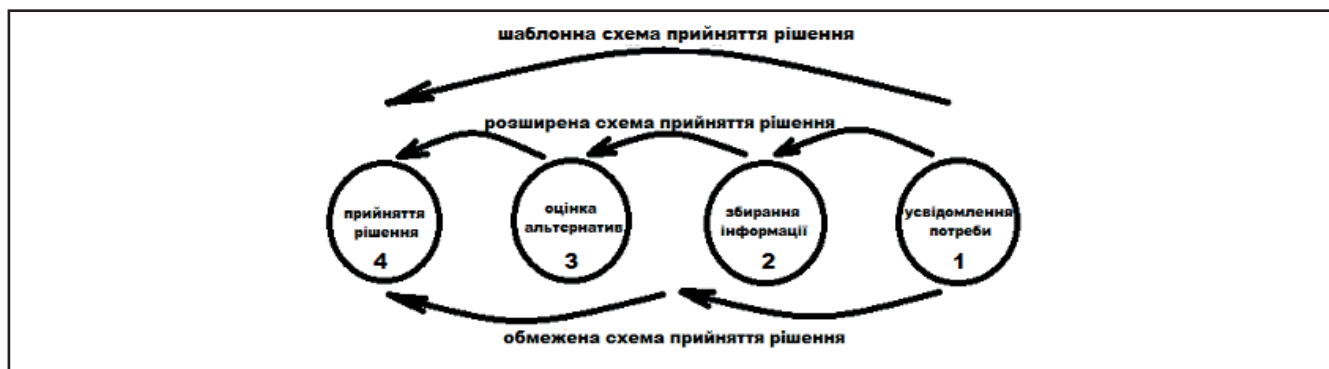


Рисунок 1. Варіанти схеми прийняття рішення за теорією Говарда – Шета

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Третій варіант – розширена схема прийняття рішення. Вона використовується при купівлі товарів високої вартості. В ланці багатьох підприємств харчової промисловості є бренди, що знаходяться в преміум-сегменті. Це дорогі товари, орієнтовані на вищі ешелони ринку. Дані товари купуються нечасто, лише в особливих випадках, покупець згоден витратити доволі велику суму коштів, і тому згідно з цим варіантом мають місце значні зусилля і тривалий час для здійснення купівлі. В даному випадку споживач проходить усі п'ять етапів прийняття рішення. Це вимагає від підприємства використання більш потужної маркетингової зброї – реклами. Першочерговими завданнями підприємства в даному випадку є створення комплексу дій, що повинні значно полегшити процес прийняття рішення. Головну роль у даному випадку має відігравати саме інформуючі та переконуючі види реклами, що мають надавати споживачеві максимально переконливу інформацію щодо високого рівня споживчих характеристик товару, мінімізуючи при цьому процес переконання. Інформуюча реклама повинна обов'язково бути ударною, тобто на початку рекламної кампанії вона повинна демонструватись з високою частотою повторень, створюючи таким чином накопичувальний ефект.

Іншою складовою моделі Говарда – Шета є ствердження, що з товарами, що часто купуються, пов'язаний такий ефект: після того як споживач стандартизував процес прийняття рішення, він через певний час при необхідності повторного прийняття рішення відчуває монотонність або нудьгу. Він може бути незадоволений навіть найкращою маркою, і тому в обох випадках у нього може виникнути відчуття, що всі альтернативи, включаючи і звичну марку, неприйнятні. Отже, індивід відчує необхідність ускладнити купівельну ситуацію шляхом розгляду нових марок (рис. 2).

Український ринок харчових продуктів є яскравим тому підтвердженням. Українці – не англійці, що є відомими у світі своїм консерватизмом та прихильністю до певних торгових марок. Український споживач із радістю експериментує і тому позитивно сприймає появу нових торгових марок. Річ у тім, що модель Говарда – Шета працює в циклічному режимі. Варто споживачеві звикнути до нової торговельної марки, як за процесом звикання приходить нудьга і він знову усвідомлює потребу в пошуку новинки. Цим і користуються виробники, створюючи все нові і нові торговельні марки (рис. 3).

Багато українських підприємств харчової промисловості вже зрозуміли це і ефективно цим користуються. Новинки регулярно з'являються на ринку снєків, одному з найдинамічніших ринків українських харчових продуктів. Безперечним лідером ринку снєків є торгова марка «Козацька розвага», яка була введена на ринок ще в 2003 році, але це не означає, що «Козацька розвага» не змінювалася всі десять років. Обіцянки, знаки, символи та ідеї, закладені в даному бренді, завжди свіжі і актуальні. Компанія «Снєк Експорт» схильна до інновацій та експериментів. Чудово розуміючи схильність українського споживача до пошуку нових товарів, протягом десяти років видозмінювалася упаковка, розширювалася палітра смаків, систематично покращувалася якість продукту, вдосконалювались технології.

ТМ «Флінт» перша запропонувала українському ринку пшеничні сухарики, які споживачі сприйняли позитивно, про це свідчить щорічний приріст продажів. Міцно закріпившись як лідируючий виробник пшеничних сухариків, компанія запропонувала любителям сухариків з чорного хліба свою лінійку – «Флінт Night». Спочатку в асортименті було три смаку – «Сьомга з сиром», «Холодець з хроном» та «Бекон». У березні 2010 року ТМ «Флінт Night» представила ринку чергові новинки – смаки «Салямі» і «Сало з цибулею».

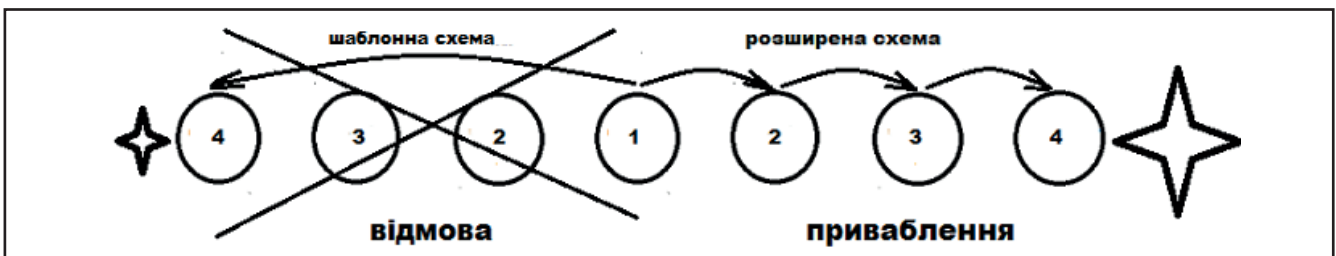


Рисунок 2. Ефект ускладнення купівельної поведінки та переходу на нові товарні марки

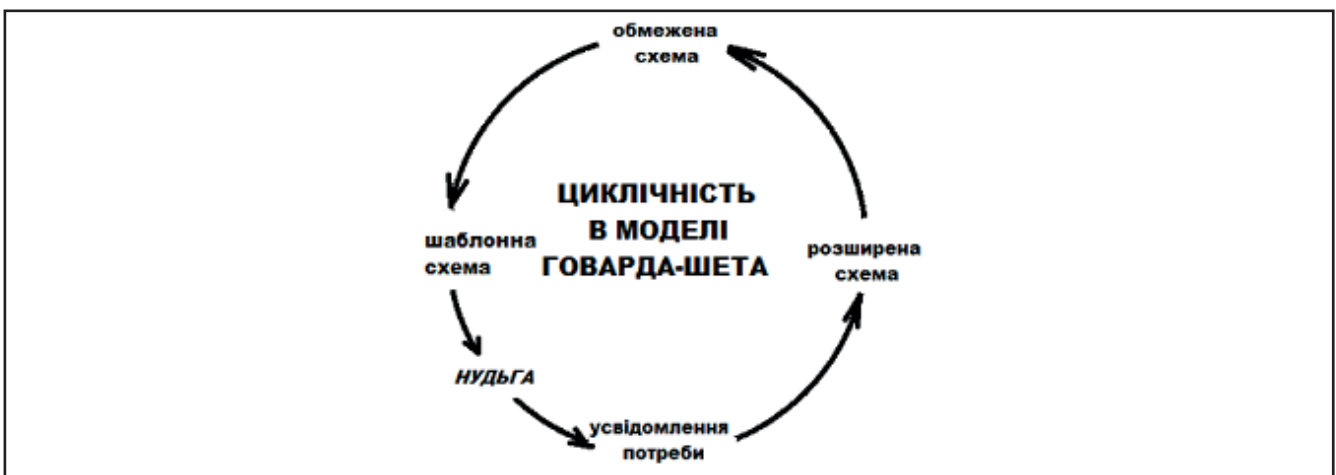


Рисунок 3. Циклічність у моделі Говарда – Шета

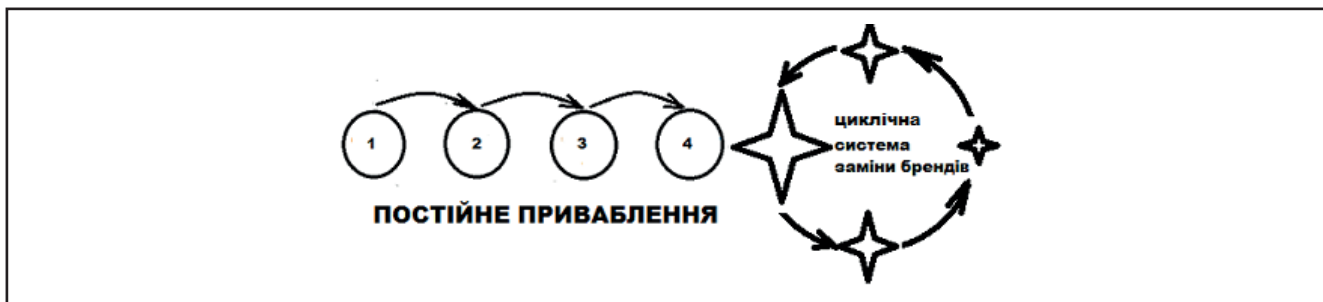


Рисунок 4. Циклічна система заміни брендів

Дуже високою динамічністю відрізняється ринок лікеро-горілчанних виробів. Невелика тривалість життєвого циклу торговельної марки на цьому ринку вимагає від товаровиробників регулярної розробки та виведення на ринок все нових і нових брендів. Даний ринок є яскравим підтвердженням дії останньої складової концепції Говарда – Шета – споживач, звикнувши до популярної торгової марки, буде знову шукати новинки.

Однією з найуспішніших торгових марок на ринку горілчанних виробів була ТМ «Первак» компанії «Гетьман», що практично започаткувала розвиток сегмента національної української горілки. Виведення на ринок цієї торгової марки характеризувалося вдалим позиціонуванням, оформленням, масовою рекламною кампанією і сформованою за короткий час аудиторією лояльних споживачів. Історія з «Перваком» досить повчальна: бренд почав умирати зі зростанням популярності і відповідно обсягів виробництва. Випуск «Первака» розосередився між різними горілчаними заводами, що не найкраще вплинуло на стабільність якості, брендова назва надавалася продукції, що не завжди відповідала початковій іміджевій стратегії. Невиправдане роздмухування кількості позицій, що перевищила 20, заплутало покупця. Крім того, коли бренд насправді «захворів», втрачаючи привабливість і ринкові позиції, «швидкої допомоги» він так і не дочекався: компанія переорієнтувалася на виведення інших горілчанних марок і вивела йому на зміну «Трофей» і «Пісню».

Підтвердженням даної тенденції в поведінці українського споживача є кардинальна зміна асортиментної політики ТОВ «Союз-Віктан», яке відмовилась від одномарочної стратегії на користь багатомарочної. На зміну успішному бренду горілки «Союз-Віктан» одна за одною прийшла ціла серія нових торгових марок: у середньому ціновому сегменті Medoff, «Олімп», «Мягков», «Штурман», в нижньому ціновому сегменті «Улюблена», «Біленька».

Останніми успішними брендами горілки, які були виведені на український ринок, були ТМ «Перепілочка», горілка на перепелиних яйцях ТОВ «Національна горілчана компанія», та ТМ «Плакуча іва» української алкогольної компанії «Олімп». Згідно з результатами аудиту роздрібної торгівлі ТМ «Перепілочка» протягом шести місяців з моменту виходу на ринок демонструвала впевнене зростання обсягів продажу. Це дозволило бренду вже через півроку після виведення завоювати 4,6% ринку в натуральному вираженні.

Таким чином ми бачимо налагоджену циркуляційну систему постійної заміни торгових марок на нові з метою постійного приваблення споживача. Ця система, збудована на концепції Говард – Шета, чудово відповідає менталітету та особливостям купівельної поведінки українського споживача,

який позитивно відноситься до появи новинок та без вагань відмовляється на їхню користь від застарілих звичних брендів (рис. 4).

Аналіз даних динамічних ринків дозволяє нам зробити висновок, що великі компанії, які працюють на ринку України та на ринках сусідніх держав, давно зрозуміли необхідність постійних інновацій в маркетинговій товарній політиці та використання правила регулярної заміни торгових марок. На жаль, ще не можна сказати про локальні ринки харчових продуктів, такі як, в більшості своїй, ринки ковбасних та хлібних виробів, ринок прохолоджувальних напоїв та інші. Це вкрай небезпечна ситуація, яка містить в собі загрозу для середнього регіонального бізнесу, який із часом може втратити свої ринки збуту під натиском більш високоорганізованого великого бізнесу. В зв'язку з цим впровадження моделі Говарда – Шета на підприємствах харчової промисловості, що орієнтовані на регіональні ринки харчових продуктів, набуває особливої актуальності.

Висновки

1. Високий рівень конкуренції на ринку продуктів харчування вимагає від українських підприємств регулярного моніторингу купівельної поведінки споживача та застосування нових методів пошуку та заохочення постійних клієнтів.

2. Необхідно створювати умови, при яких споживач, що без затримки перескочив етапи усвідомлення потреби, пошуку інформації та оцінки альтернатив, повинен легко, без зусиль знайти в торговельному залі на звичному місці звичний товар.

3. Аналізуючи свій асортиментний ряд, підприємство повинно виокремити групу товарів, які купуються за обмеженою схемою прийняття рішення, і розробити для них окремий комплекс просування, в основу якого може бути покладено концепцію вірусного маркетингу.

4. У разі застосування споживачем розширеної схеми прийняття рішення про покупку першочерговим завданням підприємства є розробка ефективного комплексу просування, який повинен значно полегшити процес прийняття рішення.

5. Налагоджена циркуляційна система постійної заміни торгових марок на нові з метою постійного приваблення споживача збудована на концепції Говард – Шета, чудово відповідає менталітету та особливостям купівельної поведінки українського споживача, який позитивно відноситься до появи новинок та без вагань відмовляється на їхню користь від застарілих звичних брендів.

6. Впровадження моделі Говарда – Шета на підприємствах харчової промисловості, що орієнтовані на регіональні ринки харчових продуктів, дозволить їм істотно підвищити

власну конкурентоспроможність та протистояти тиску великого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Колотуша М.В. Інноваційна активність підприємств харчової промисловості: упорядкування та динаміка параметрів (таблиці) / М.В. Колотуша, С.А. Петруха // Економіст. – 2007. – №3. – С. 35–81.
 2. Мостенська Т.Н. Стан та перспективи розвитку ринку продовольчих товарів в Україні / Т.Н. Мостенська // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – №1 (353). – С. 8–12.

3. Сливоцки А. Как расти, когда рынки не растут / А. Сливоцки, Р. Вайз // – М.: Эксмо. 2006. – 256 с.
 4. Сербіненко Н. Маркетингова товарна політика виробничого підприємства України / Н. Сербіненко, М. Гергель // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2007. – №3. – С. 220–224.
 5. Сет Годин. Идея-вирус? Эпидемия! Заставьте клиентов работать на ваш сбыт / Сет Годин // – СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
 6. Сет Годин. Все маркетологи – лжецы. Талант творит истории, которые так ждет этот недоверчивый мир / Сет Годин // – М.: Эксмо, 2006. – 368 с.

С.І. ДАНИЛЮК,

здобувач, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Методичне забезпечення ефективного розвитку страхування сільськогосподарських культур

Стаття присвячена ефективному розвитку страхування сільськогосподарських культур та його методичному забезпеченню.

Ключові слова: страхування, ризики, сільськогосподарські культури, методика, кліматичні умови.

С.І. ДАНИЛЮК,

соискатель, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Методическое обеспечение эффективного развития страхования сельскохозяйственных культур

Статья посвящена эффективному развитию страхования сельскохозяйственных культур и его методическому обеспечению.

Ключевые слова: страхование, риски, сельскохозяйственные культуры, методика, климатические условия.

S.I. DANULYUK,

graduate student, National University of Life and Environment Sciences of Ukraine

Methodical providing of effective development of agricultural cultures insurance

The article is devoted to the development of effective crop insurance and its methodologies.

Keywords: insurance, risks, crops, methods, climatic conditions.

Постановка проблеми. У сільському господарстві на отримання кінцевих результатів виробництва впливає безліч чинників – як обумовлених діяльністю людини і керованих нею (дотримання технології обробітку культури, своєчасне і в повному обсязі проведення агрохімічних заходів, снігозатримання в зимовий період тощо), так і ті, управління якими вельми утруднено для людини або взагалі неможливо. Серед останніх основне місце займають природно-біологічні умови виробництва, рівень зволоженості ґрунту, температурний режим, кількість і розподіл сонячної радіації в літній період та інші умови, що безпосередньо впливають на врожайність сільськогосподарських культур. Також серед основних чинників слід відзначити наявність і стан машин і агрегатів у господарстві, правильне регулювання техніки, щоб уникнути втрат врожаю при збиранні і транспортуванні зерна тощо.

В Україні сільськогосподарське виробництво є досить ризикованим. Це пояснюється першою чергою складною загальною економічною ситуацією в країні і в аграрному секторі економіки зокрема; відсутністю розвиненої систем кредитування та страхування сільського господарства, дефіцитом обігових коштів у сільських товаровиробників та ін. По-друге, кліматичні умови України вельми несприятливі для більшості вирощуваних культур.

Однією із серйозних перешкод ефективного розвитку страхування сільськогосподарських культур на сучасному етапі є проблема методичного його забезпечення. Вона проявляється у відсутності єдиного порозуміння, стандарту у всіх учасників страхових правовідносин у питаннях визначення страхової вартості, страхової суми, страхового відшкодування тощо. Безумовно, дана проблема обумовлена як прогалинами законодавства, так і в цілому відсутністю чіткої стратегії державної підтримки страхування сільськогосподарських ризиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням страхування в управлінні ризиками сільського господарства в Україні та напрямом підвищення його ефективності присвячено праці О.Є. Гудзь [1], В.В. Крестьянинової, Н.В. Сілецької [2], В.Д. Пантелєєва, О.Ю. Кіпрєєва [3], О.В. Приказюк [4], О. Свістунува [5] та ін. Але слід відзначити, що більш детального розгляду потребують такі питання, як методичне забезпечення ефективного розвитку страхування сільськогосподарських культур.

Метою статті є розробка методичного забезпечення ефективного розвитку страхування сільськогосподарських культур.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки важливості вирішення методичних проблем страхування сільськогос-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

подарських культур слід насамперед розібратися в його понятійному апараті, оскільки основні спірні моменти першою чергою пов'язані або з нерозумінням основ теорії страхової справи, або просто з небажанням окремих страхових компаній при оформленні договірних відносин з сільськогосподарськими товаровиробниками вносити ясність у алгоритм розрахунку ключових показників.

У теорії страхової справи існують такі тісно пов'язані між собою поняття: сільськогосподарський страховий ризик, страхова вартість, страхова сума, страхове забезпечення і три її організаційні форми (система пропорційного страхового забезпечення, система граничної відповідальності і система першого ризику), а також збиток, страхове відшкодування і франшиза.

Сільськогосподарський страховий ризик (страховий ризик) – ризик загибелі (втрати, пошкодження) застрахованих посівів (посадок), загибелі (недобору, недоотримання) застрахованого врожаю, загибелі (втрати, вимушеного забою, вимушеного знищення, травматичного пошкодження або захворювання) застрахованих сільськогосподарських тварин, птиці, кролів, хутрових звірів, бджолосімей і тваринницької продукції, що належать сільськогосподарському товаровиробникові на правах власності або на іншій законній підставі, внаслідок настання страхової події, яка передбачена договором страхування [6, с. 1].

Страхова вартість, або по-іншому страхова оцінка, являє собою в майновому страхуванні дійсну вартість майна. Посіви сільськогосподарських культур приймаються на страхування за умови, якщо договір укладається на всю площу посівів (посадки) сільськогосподарської культури. При чітко вираженій періодичності плодоношення по зернових багаторічних культурах середня урожайність визначається по роках, відповідному році, під врожай якого укладається договір страхування. Тобто при страхуванні врожаю в парному році середня урожайність визначається за п'ять парних років, а при страхуванні врожаю непарного року – за п'ять непарних років з останніх десяти.

У разі відсутності даних для визначення середньої урожайності сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень за попередні п'ять років, при укладанні договору страхування в розрахунок може братися середня урожайність з посівної (посадкової) площі за вказаний період. При укладанні договорів страхування за основу можуть прийматися ціни з інших офіційних джерел (Торгово-промислова палата, біржа та ін.). Страхова вартість посадок багаторічних насаджень визначається за залишковою балансовою вартістю посадок за даними бухгалтерського обліку на момент укладання договору страхування.

Наступним найбільш важливим показником, що характеризує істотні умови договору страхування, є страхова сума. Страхова сума при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень встановлюється у договорі страхування на підставі страхової вартості майбутнього врожаю і рівня страхового покриття [6, с. 9]. На практиці це породжує безмежну свободу у встановленні її розмірів, а найголовніше, безліч науково необґрунтованих підходів до визначення страхового відшкодування.

Близьким до показника «страхова сума» за своїм змістом є інший показник – «страхове забезпечення». Страхове за-

безпечення – це рівень вартості майна, на яке воно застраховано (страхової суми), по відношенню до його страхової вартості, що виражається у відсотках від зазначеної вартості або нормується в гривнях на один об'єкт страхування.

З метою стимулювання повного страхового забезпечення виділяють дві організаційні форми страхового забезпечення – систему пропорційного страхового забезпечення і систему першого ризику [7, с. 27].

При системі пропорційного страхового забезпечення страхувальникові відшкодовується не вся сума збитку, а лише стільки відсотків, на скільки було застраховане майно. Наприклад, якщо страхова сума дорівнює 80% страхової вартості, то і страхове відшкодування становитиме 80% збитку, а частина збитку (20%) залишається на ризик страхувальника. Зазначену частку страхувальника в покритті збитку В.В. Шахов називає франшизою, або власним утриманням страхувальника [8, с. 26].

Система першого ризику передбачає виплату страхового відшкодування в розмірі фактичного збитку, але не більше, ніж заздалегідь встановлена сторонами страхова сума. При цьому весь збиток у межах страхової суми (перший ризик) компенсується повністю, а збиток понад (другий ризик) – взагалі не відшкодовується. У страхуванні сільськогосподарських культур ця організаційна форма страхового забезпечення ні раніше, ні в даний час не використовувалася. Слід зазначити, що якщо майно застраховане в повній вартості, то зникає різниця між зазначеними системами страхового забезпечення і відбувається повне відшкодування збитку.

Розмір втрати (загибелі) або часткової втрати (недобору) врожаю сільськогосподарських культур і врожаю багаторічних насаджень визначається як кількісні втрати врожаю на площі посіву (посадки), що обчислюються як різниця між його вартістю на одному га в середньому за останні п'ять років і фактичною вартістю даного року за цінами, що встановлені при укладанні договору страхування:

$$A_1 = (\Gamma \times (B_{\text{сп}} - B_{\text{ф}})) \times \Gamma,$$

де A_1 [грн.] – розмір втрати (загибелі) або часткової втрати (недобору) врожаю сільськогосподарської культури, врожаю багаторічних насаджень;

$B_{\text{ф}}$ [ц/га] – урожайність сільськогосподарської культури і багаторічних насаджень (для багаторічних насаджень – з урахуванням щільності посадок) з посівної (посадкової) площі в поточному році;

Γ [грн.] – середня ціна реалізації 1 центнера сільськогосподарської продукції, прийнята при розрахунку страхової вартості в договорі страхування.

Розмір втрати (загибелі) або часткової втрати посадок багаторічних насаджень, включаючи розплідники, визначається за формулою:

$$A_2 = K_{\text{н}} \times B_{\text{в}},$$

де A_2 [грн.] – розмір втрати (загибелі) або часткової втрати посадок багаторічних насаджень, включаючи розплідники, з застрахованої площі;

$K_{\text{н}}$ [шт.] – кількість загиблих насаджень;

$B_{\text{в}}$ [грн.] – залишкова балансова вартість одного багаторічного насадження, визначена у договорі страхування.

У страховій практиці також застосовується система граничного страхового забезпечення, при якій відшкодовується

збиток, який визначається як різниця між заздалегідь обумовленою межею і досягнутим рівнем доходу. Якщо у зв'язку зі страховим випадком рівень прибутку страхувальника виявився нижче встановленої межі, відшкодуванню підлягає різниця між межею і фактично отриманим доходом.

Діючи систему страхування сільськогосподарських культур, звичайно, можна тільки частково вважати системою страхування доходів, що виражається в компенсації недобору врожаю внаслідок несприятливих природних явищ, який позначається на підсумках діяльності товаровиробників. Однак дана система дуже зручна для страхування сільськогосподарських культур.

При страхуванні сільськогосподарських культур заздалегідь обумовленою межею вважається середня п'ятирічна вартість урожаю з 1 га конкретної культури, розрахована за вказаною вище методикою. Якщо в поточному році у зв'язку з несприятливими погодними явищами фактична вартість врожаю з 1 га буде нижче вказаної межі, різниця між межею і відповідною величиною поточного року вважається збитком.

Особливістю страхування сільськогосподарських культур є можливість одночасного поєднання пропорційної системи і системи граничного страхового забезпечення. Перша може застосовуватися в даний час, тому як чинна нормативна база вказує на те, що страхова сума може встановлюватися за угодою сторін у договорі страхування сільськогосподарських культур, друга – обумовлена затвердженням порядком визначення страхового збитку.

Розглянемо можливість застосування франшизи, яка являє собою неоплачувану частину збитку і встановлюється у відсотках від страхової суми або у твердій грошовій сумі. Договором страхування передбачається безумовна франшиза – частина збитку, що не підлягає відшкодуванню і у всіх випадках вираховується із суми страхового відшкодування.

Франшиза за ризиками «град» та (або) «вогонь» встановлюється у відсотках від страхової суми окремо по кожному застрахованому полю у розмірі 30–50%. Франшиза за рештою ризиків встановлюється у відсотках від страхової суми в цілому за договором теж у розмірі 30–50% [9].

Але порядок її застосування, особливо останнім часом, не просто викликає багато питань, а й часто взагалі позбавляє всякого інтересу до страхування сільськогосподарських товаровиробників. Усе це є результатом відсутності єдиного підходу до розуміння ролі цього інструменту, який, з одного боку, дійсно виокремлює, в грошовому виразі, вплив елементів безгосподарності в реалізації агротехнологій і не покриває відповідно викликану ними частину збитку, з іншого – франшиза виступає об'єктивною обставиною зниження страхового тарифу, тим самим сприяє доступності страхування сільськогосподарських культур більшій кількості товаровиробників.

На сучасному етапі головна проблема використання безумовної франшизи при страхуванні сільськогосподарських культур полягає в тому, що не зрозуміло, при якій системі страхового забезпечення її доцільно застосовувати. Саме від обґрунтованого, оптимального варіанту, що враховує інтереси страховика і страхувальника, залежатиме остаточний розмір страхового відшкодування. На наше переконання, в ній дійсно є потреба у випадку, коли реалізується тільки

одна гранична система страхового забезпечення і при цьому не використовується пропорційна система.

Така ситуація можлива, наприклад, за умови, що страхова сума визначена у розмірі 100% страхової вартості врожаю конкретної сільськогосподарської культури. Якщо поряд із граничною системою страхового забезпечення, яка за своїм економічним змістом є базисом страхування сільськогосподарських культур, використовується одночасно і пропорційна система, застосування франшизи, на наш погляд, щонайменше не справедливо по відношенню до товаровиробників. По-перше, тому що врожай застрахований не на повну страхову вартість, тобто певна її частина вже не покривається страхуванням, а отже, знаходиться на власному утриманні страхувальника. По-друге, при визначенні страхового відшкодування збиток розраховуватиметься в тому відсотку від своєї повної величини, в якому становить відношення страхової суми до страхової вартості врожаю. Саме це коригування збитку і дозволить досягти тих цілей, які покладені теорією страхової справи у зміст і призначення такого механізму, як франшиза.

Страхові компанії при укладанні договорів страхування сільськогосподарських культур, як правило, замовчують про умови виплати страхового відшкодування, обмежуються тільки висвітленням загального порядку визначення шкоди, користуючись тим, що самі товаровиробники не виявляють особливого інтересу до цієї складової договору, принаймні, до того моменту, поки не констатують факт впливу несприятливих погодних явищ на ріст та розвиток застрахованих культур.

Крім розглянутих проблем існують інші, не менш важливі питання методичного забезпечення страхування сільськогосподарських культур, що вимагають вдосконалення. Зокрема, доцільно зупинитися на деяких з них.

Перш за все слід чітко розібратися з об'єктом страхування. При розробці умов страхування виникає питання щодо об'єкта страхування: страхується врожай усіх застрахованих культур у сукупності або окремих культур? Наприклад, у радянський період страхувався врожай (валовий збір) усіх культур у сукупності як єдиний об'єкт страхування [10, с. 41].

Погодні умови, навіть у цілому сприятливі, практично ніколи не бувають такими для всіх сільськогосподарських культур, тобто існує одна-дві культури, за якими врожайність виявляється нижче закладеної в договорі страхування. На покриття збитків за цими культурами і витрачається щорічно основна частина зібраних страхових внесків навіть у сприятливі роки. При цьому страхові відшкодування виплачуються і тоді, як показує практика, коли по застрахованій групі культур збитку немає або навіть є відчутна прибавка. Інакше кажучи, товаровиробник, не зазнавши реальних збитків, за рахунок страхування отримує додатковий дохід. страхова виплата в подібній ситуації втрачає економічний сенс і веде до нерационального витрачання страхових резервів. Усе це вимагає змін у нормативній базі, що створять можливість страхування врожаю всіх сільськогосподарських культур, що відносяться до однорідної групи, як єдиного об'єкта.

Друге питання пов'язане з тим, що страхується: майбутній врожай або посіви сільськогосподарських культур? Якщо вести мову про страхування посівів сільськогосподарських культур, то об'єктом страхування повинні бути грошові

витрати товаровиробника, які він зробив у процесі посівних робіт. Ці витрати можуть стати об'єктом самостійного виду страхування, що відрізняється в принципі від методики страхування врожаю.

Пропозиції деяких економістів про обмеження відповідальності страховиків при виплаті страхового відшкодування нормативними витратами на вирощування врожаю можуть стосуватися тільки страхування посівів сільськогосподарських культур, а не врожаю. Тому дотримуємося в цьому питанні повністю погляду Л.М. Бондаренко, яка пропонує при розробці методичних і методологічних основ страхування сільськогосподарських ризиків розмежовувати поняття «врожай» і «посіви», оскільки це прямо пов'язане з визначенням страхової події (випадку) [11, с. 45].

Дійсно, в методологічні принципи страхування врожаю дане термінологічне розмежування досі не включалося, що багато в чому і породжує неточність і суперечливість застосовуваних методик розрахунку збитку і страхового відшкодування.

Страховою подією в теорії страхування називають «потенційно можливе спричинення збитку об'єкту страхування». Воно тісно пов'язане з поняттям страхового випадку, оскільки останній є реалізацією на практиці гіпотетичної страхової події.

Основною ознакою страхової події є те, що вона виражає потенційну можливість виплати страхового відшкодування, а страховий випадок – необхідність такої виплати. З цього погляду град, вимерзання, випрівання, посуха та ін. – явища, що можуть вважатися страховими подіями (страховими випадками). Проте всі зазначені страхові події (страхові випадки) можуть бути причинами збитку не врожаю, а посівів. Якби страхувалися посіви сільськогосподарських культур, їхня загибель або пошкодження внаслідок несприятливих природних явищ могли б розглядатися як страхові випадки. У цій ситуації логічно було б виплачувати страхове відшкодування відразу ж після їх настання. При страхуванні врожаю йдеться про відшкодування абсолютно інших втрат, що пов'язані з неможливістю зібрати господарством деяку частину врожаю, оскільки він не вродив.

Отже, для врожаю на відміну від посівів страховим випадком є не несприятливі погодні умови з посухами, градом, бурями, ураганами та ін., а зниження врожайності в розрахунку з 1 га посівних площ. Несприятливі погодні умови в цьому випадку можуть і повинні розглядатися як об'єктивні ризикові обставини. Те, що ризикові обставини є в чинній нормативній базі, багато вчених, що займаються проблемами страхування, безпосередньо самі страховики та страхувальники сприймають як страхові випадки, що є наслідком змішування понять «посіви» і «врожай».

Висновки

Таким чином, при існуючій системі страхування сільськогосподарських культур, коли збиток визначається як недобір врожаю, всі несприятливі природні явища можуть виступати як страхові обставини, здатні реалізовувати ризик недобору врожаю. При цьому актуальним завданням є визначення порогових значень ризику. Ми вважаємо, що в нормативну базу зі страхування необхідно внести зміни, що передбачають наявність двох страхових випадків: недобір врожаю або повна загибель врожаю, коли з посівних площ не вдається взагалі зібрати сільськогосподарську культуру. При цьому в кожному випадку ризику повинні розглядатися як самостійні страхові ризики.

Список використаних джерел

1. Гудзь О.Є. Страхування агроризиків та напрями розвитку агрострахування в Україні / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 72–76.
2. Крестьянінова В.В. Специфіка страхування сільськогосподарських ризиків в Україні / В.В. Крестьянінова, Н.В. Сілецька. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com
3. Пантелеев В.Д. Аналітичний огляд сучасного стану страхування сільськогосподарських ризиків в Україні / В.Д. Пантелеев, О.Ю. Кіпреева // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2006. – №4. – С. 25–30.
4. Приказюк О.В. Страхування сільськогосподарських ризиків як засіб беззбиткової діяльності сільгоспвиробників / О.В. Приказюк // Економіка АПК. – 2006. – №4. – С. 87–91.
5. Свістунів О. Роль страхування в управлінні ризиками сільськогосподарства в Україні та напрями підвищення його ефективності / О. Свістунів // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 66–71.
6. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» (Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – №41. – С. 491.
7. Страхование дело: учебник / Под ред. проф. Рейтмана Л.И. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр. – 1992. – 524 с.
8. Шахов В.В. Страхование: учебник для вузов / В.В. Шахов. – М.: ЮНИТИ. – 2003. – 311 с.
9. Комплексне страхування врожаю сільськогосподарських культур. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.providna.ua/uk/node/2917>
10. Линии Ю.И. Страхование урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой и его регулирование / Ю.И. Линии // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. – 2006. – №3. – С. 39–42.
11. Бондаренко Л.Н. Специфические особенности и парадоксы страхования урожая / Л.Н. Бондаренко // Финансы. – 1998. – №6. – С. 44–48.

Банківські ризики: специфіка та світові тенденції

У статті розкрито специфіка банківських ризиків, наведені їх основні класифікації. Проаналізовано ризики, які найбільш гостро стоять перед банками ЦСЄ та світу.

Ключові слова: ризик, банківські ризики, специфіка банківських ризиків.

Банковские риски: специфика и мировые тенденции

В статье раскрыта специфика банковских рисков, приведены их основные классификации. Проанализированы риски, которые наиболее остро стоят перед банками ЦВЕ и мира.

Ключевые слова: риск, банковские риски, специфика банковских рисков.

Banking risks: specifics and global trends

This paper provides an overview of banking risks' specifics and their main classifications. The most critical risks that are facing banks of the CEE and the world are analyzed.

Keywords: risk, banking risks, banking risks specifics.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза здійснила руйнівний вплив на банківські системи країн світу, її наслідками для банків стали: зменшення рентабельності активів та капіталу, проблеми з ліквідністю, відтік депозитів, погіршення якості кредитних портфелів тощо. Втім ступінь тривожності у фінансовому секторі після кризи все ще залишається на високому рівні. Основними її причинами є: криза в еврозоні, зростаючі боргові проблеми в багатьох найбільших економіках світу, слабкість банківських систем та кредитний дефіцит. Серйозною загрозою для банківської галузі є слабкість світової економіки, коливання на світових фінансових ринках, локальні економічні проблеми, погіршення ефективності діяльності банків. Зазначені моменти обумовлюють необхідність дослідження банківських ризиків та їхньої специфіки в сучасному банківському середовищі в регіональних та глобальних масштабах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику банківських ризиків з теоретичної та практичної точки зору досліджували такі вітчизняні вчені, як Н. Версаль, А. Єліфанов, П. Козак, В. Міщенко, С. Науменкова. Зарубіжні вчені Д. Ласкеллес та П. Каннінгем приділяють увагу дослідженню проблем важливості ризиків з позицій банкірів, ризик-менеджерів та наглядовців.

Глобалізаційні та трансформаційні процеси у світовому фінансовому секторі зумовлюють мінливість середовища, в якому нині функціонують банки. Це дає підґрунтя для подальшого вивчення питань, пов'язаних з банківськими ризиками.

Метою статті є аналіз динаміки рейтингування різних видів ризиків за ступенем їх важливості в сучасному банківському середовищі та окреслення пов'язаних з цим перспектив як для банківського, так і реального секторів економіки.

Виклад основного матеріалу. Ризик – це ймовірність настання чи ненастання певних подій у майбутньому.

Банківські ризики – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку [1]. Враховуючи специфіку бан-

ківської діяльності, що здійснюється в умовах ринкових відносин, прийняття ризику є невід'ємною її частиною. З огляду на це банківські ризики мають свої специфічні риси:

– протиріччя в цілях (наприклад, дилема «ризик–дохідність»: високий прибуток можливий при високому рівні ризику);

– особливий характер ризикової події, що впливає з виду операцій;

– банки є ключовими фінансовими посередниками, від ступеня ризиковості їхніх операцій залежить стабільність не тільки власне установи, а й банківської системи та економіки країни в цілому або навіть світової фінансової системи;

– ситуаційний характер – ризик може виникнути на будь-якому етапі банківської операції та бути спричинений як суб'єктивними, так і об'єктивними чинниками;

– асиметрична інформація на фінансовому ринку;

– специфічний характер наслідків (вони можуть нести для банку як позитивний так і негативний ефекти та мати прямий (втрата доходів або капіталу) чи непрямий (накладення обмежень на здатність банку досягати своїх бізнес-цілей) характеристики);

– одна операція може наражати банк одразу на декілька видів ризиків.

Викладені положення дозволяють зрозуміти багатогранність зазначених ризиків та обумовлюють необхідність їх упорядкування.

В економічній літературі існує багато підходів до систематизації ризиків, оскільки залежно від критеріїв, покладених в основу підходу, та проголошеної мети вітчизняні та зарубіжні вчені, макрорегулятори та міжнародні інститути створюють власні класифікації [1–6].

Розглянемо основні типи класифікацій:

1) за джерелом ризику [2]:

– внутрішні – група ризиків, які зумовлені діяльністю банку (кредитний, ліквідності, ризик зміни процентної ставки; ринковий, валютний, операційно-технологічний, юридичний, стратегічний та ризик репутації);

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– зовнішні – група ризиків, що виникає в зовнішньому середовищі функціонування банку (ризик країни, зовнішньополітичні, макроекономічні, соціально-демографічні, форс-мажор). На них установа не має впливу, управління ними зводиться до ухвалення або завчасної підготовки до їх настання;

2) залежно від впливу на доходи та капітал банку:

– фінансові (ризиками, що піддаються кількісній оцінці): кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик;

– нефінансові (ризиками, які складно виміряти кількісно): юридичний, стратегічний та ризик репутації;

3) за характером обліку [3]:

– ризики балансових операцій;

– ризики позабалансових операцій;

4) в контексті нагляду за банками на основі оцінки ризиків [4]:

– виправдані (вони є зрозумілими, контрольованими, такими, які можна виміряти і що відповідають здатності банку швидко реагувати на негативні обставини);

– не виправдані (впливають з навмисних або ненавмисних дій. Наглядовці спонукають керівництво банку до пом'якшення або усунення цих ризиків (зменшення сум під ризиком, збільшення капіталу або зміцнення процесів управління ризиками));

5) за можливістю компенсувати ризик шляхом зміни структури активів і пасивів [5]:

– диверсифіковані (несистематичні) – можна знизити шляхом регулювання структури портфеля активів і пасивів банку;

– недиверсифіковані (систематичні) – неможливо компенсувати шляхом підбору структури активів і пасивів;

6) за об'єктом ризику [6]:

– ризики окремого фінансового інструмента;

– ризики окремого виду діяльності;

– ризики діяльності банку в цілому;

7) за методикою Національного банку України, що застосовується для визначення кількості ризику (рівня або обсягу ризику, на який наражається банк) [1]:

– незначний;

– помірний;

– значний.

Оцінюючи ризикованість світового банківського сектору, слід взяти до уваги дослідження банківських ризиків *Banking Barometer Skins* (в якому виділяється близько 30 видів банківських ризиків), що проводиться Центром з вивчення фінансових інновацій спільно з компанією *PricewaterhouseCoopers* [7].

У 2014 році на перші позиції світового рейтингу вийшли ризики надмірного регулювання та політичного втручання. Банкіри, аналітики та представники регулюючих органів 59 країн висловили занепокоєння з приводу нового регулювання, яке спричинює надмірний тиск на галузь та може призупинити посткризове відновлення економіки і перешкоджати її зростанню. Враховуючи важливість банків, справедливо зауважити, що такі заходи виникли проти банків у відповідь на кризу.

Побоювання викликає і стан макроекономічного середовища (третьої за рейтингом ризик). Опитування показало невизначеність щодо сили відновлення економіки через велике боргове навантаження в приватному і державно-

му секторах, а також збереження серйозних проблем суверенного боргу в ряді країн. Цей ризик тісно пов'язаний із ризиком зміни процентної ставки, де є перспектива для підвищення вартості фінансування через поступове скорочення програм «кількісного пом'якшення» центральних банків. У такому випадку позичальники можуть бути не готовими до рівня процентних ставок.

Також актуальним є питання прибутковості банку: у короткостроковій перспективі – через значну частку безнадійних боргів, а в довгостроковій – внаслідок адаптації банків до витратних структурних і регуляторних змін, які були накладені на них в останні два-три роки.

У порівнянні з 2012 роком до категорії стрімко зростаючих ризиків були віднесені, крім вже зазначених надмірного регулювання та політичного втручання, технологічний ризик (застарілі системи бек-офісу) й пов'язаний з ним ризик зростання кіберзлочинності, оцінка ризику (можливість недооцінки певного ризику для банку), ризик зміни процентних ставок (піднявся з 17 на 12 місце рейтингу), ризик економічної та фінансової стабільності ринків, що розвиваються (наприклад, банківської системи Китаю).

Спад занепокоєння у світі спостерігається стосовно кредитного ризику, ризику доступності капіталу (коефіцієнти достатності капіталу банків поліпшуються), ліквідності (достатня підтримка центральних банків) та ризику деривативів (торгівля ними наразі під жорстким контролем).

Дослідження 2014 року вперше за сім років виявило зниження рівня занепокоєння з приводу стану банківської системи в цілому до 3,12 (за шкалою від 1 до 5). Додатково розраховується індекс готовності банків до ризиків, у цілому по світу він становив 3,04 (за шкалою від 1 (погано підготовлені) до 5 (добре підготовлені)).

Проте, на думку експертів, незважаючи на позитивну тенденцію, необхідно серйозно поставитися до занепокоєння респондентів надмірним регулюванням, щоб попередити ситуацію, за якої нові правила у банківському секторі унеможливають економічне зростання. Надмірне регулювання може призвести до зниження рентабельності й уповільнення процесу впровадження інновацій в той період, коли внесок банків у відновлення світової економіки є особливо необхідним.

Слід підкреслити, що існує специфіка банківських ризиків залежно від регіону і країни. У той час як серед країн Європи найбільшу стурбованість викликає політичне втручання та регулювання, де на національному рівні та рівні Євросоюзу були прийняті та впроваджуються масштабні заходи, спрямовані на підвищення надійності банківської системи та стабільності Єврозони, в Росії перше місце посідає кредитний ризик.

Аналіз актуальних ризиків для Центральної та Східної Європи у 2012 році [8] (в якому брали участь Боснія і Герцеговина, Польща, Росія, Румунія, Словаччина, Україна та Чехія) показав, що з десяти основних ризиків, виявлених у регіоні, дев'ять були також основними глобальними ризиками. Це демонструє зростаючу взаємозалежність регіональних та глобальних тенденцій і проблем.

Ризик доступності капіталу для даного регіону в порівнянні із середньосвітовим показником був значно вищим, що демонструє заклопотаність банків щодо доступу на ринки в деяких країнах. Він також відображає складне становище ряду

материнських банків Центральної та Східної Європи, які в даний час не в змозі залучити капітал. У результаті багато банків вимушені зменшити обсяг активів, зважених за ризиком, щоб дотриматись нових вимог до капіталу.

Прибутковість банку була оцінена більш важливим ризиком у Центральній та Східній Європі, ніж у глобальному масштабі. Ризик зміни процентних ставок та валютний також вважалися вищими для банків регіону, ніж в глобальному масштабі. Для Росії ризик зміни процентних ставок у 2012 році вийшов на 10 позицію, у той час як для світу – на 17. На думку респондента-банкiera з України, цей ризик сприймається як високий через зростання вартості коштів і неможливості скоригувати ставки по активам. Для України також доцільним є розгляд цього ризику в контексті валют.

Щодо Росії, то йдеться про занепокоєння стосовно міцності банківської системи, рівень капіталізації якої більшість вважає недостатнім, а власне систему схильною до кредитного ризику. Очікується витіснення слабких банків та нефінансових організацій з ринку. Однак високий рівень стурбованості щодо шахрайства, технологічного та ризику кіберзлочинності.

Більш серйозне занепокоєння в країнах Центральної та Східної Європи викликають такі ризики: кредитний (агресивне зростання споживчого кредитування), доступності капіталу (інвестори схильні забирати кошти з нестабільної банківської системи, до того ж планується підвищення коефіцієнтів достатності капіталу); управління персоналом (нестача висококваліфікованих кадрів).

Серед російських респондентів менше уваги приділяється політичному втручанням й регулюванню та ризикам, пов'язаним із волатильністю процентних ставок на міжнародних ринках у порівнянні з іншими країнами.

З огляду на проведений аналіз можемо стверджувати про актуальність ризику зміни процентних ставок. У залежності від країни та регіону бачимо різний ступінь занепокоєння цим ризиком, проте нинішня невизначеність відносно процентних ставок продовжує посилювати цей ризик. Багато банкірів та аналітиків [7] замислюються над тим, як банки і позичальники будуть справлятися зі зростанням процентних ставок, коли завершиться «кількісне пом'якшення» центральних банків, і який вплив це матиме на світову економіку.

Основною проблемою є те, що незвичний і тривалий період низьких процентних ставок буде заохочувати самозаспокоєння серед банкірів і спричинить деформацію на банківському ринку, що буде важко викоринити. Тобто банки вже звикли до низької вартості фінансування та підтримки центрального банку, і позичальники не готові до зростання вартості запозичень.

Респонденти вказали на потенційну неузгодженість у структурі активів і пасивів між довгостроковою фіксованою ставкою кредитів і короткостроковими депозитів, що у випадку різкої зміни може бути критичним для установи. Європейські експерти розглядають зростання процентних ставок як передумову хвилі непрацюючих активів, проблемних кредитів та, як наслідок, збитків за кредитами.

Високе занепокоєння з даного питання у Китаї, де влада наразі проводить велику програму лібералізації процентних ставок. Ставки по кредитах з минулого року не регламенту-

ються, і ставки по депозитах можуть бути лібералізовані цього року. Прискорення лібералізації процентних ставок може призвести до зменшення спреда банків, що вплине на їх прибутковість; і загальний ризик у фінансовій системі збільшиться. Ряд інших країн, таких як Індія, були також стурбовані зростанням процентних ставок, яке стало необхідним для захисту національних валют і стримання інфляції.

Однак існує й протилежна думка: підвищення процентних ставок відновить криву дохідності, яка дозволить банкам розширити маржу та поліпшити свої прибутки. Але це залежить від того, чи матимуть вони достатню гнучкість з обох сторін в їх балансах, щоб скористатися такою зміною.

Висновки

Як бачимо, проблема управління банківськими ризиками особливо гостро постала під час світової фінансової кризи і наразі продовжує турбувати банкірів, аналітиків та макрорегуляторів по всьому світу. Залишається під сумнівом здатність банківського сектору підтримувати рентабельність у мінливому середовищі. Окрім цього, ускладнює картину високий ступінь політичного втручання та регулювання у банківській сфері, які спрямовані на вихід з кризи, але, разом з тим, спричинюють додаткові витрати для банків та уповільнюють процес кредитування реальної економіки. Нові регулятивні вимоги водночас впливають на обсяги і складність завдань, що постають перед менеджментом. Тому джерелом стурбованості також є слабкість корпоративного управління та якість ризик-менеджменту в банку.

На перший план в управлінні банком виходить створення та розвиток систем ризик-менеджменту, оскільки ризики впливають не тільки на здатність банку здійснювати свою поточну діяльність, а й на можливості подальшого розвитку бізнесу. З метою кращої ідентифікації ризику банки продовжують розвивати системи стрес-тестування та інвестують в розробку програмного забезпечення. Предметом досліджень внутрішнього ризик-менеджменту банку є питання схильності фінансової установи до ризику в цілому.

Найбільшим викликом для банків наразі є баланс між прибутковістю та ризиковістю операцій. У сучасних умовах менеджмент банку усвідомлює необхідність змістити фокус з ціни і прибутковості акцій на ризики, що виникають в стратегіях банків. Можемо стверджувати, що за роки кризи у сфері фінансових послуг спостерігаються реальні прогресивні структурні зміни, але як і раніше необхідно продовжувати роботу над впровадженням адекватних положень та процедур з виявлення, вимірювання, контролю та моніторингу ризиків.

Список використаних джерел

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 №104.
2. Версаль Н.І. Основи банківського менеджменту: практикум: навч. посіб. / Н.І. Версаль. – К.: Фітосоціоцентр, 2013. – 184 с.
3. Банківський менеджмент: Навч. посіб. / О.А. Кириченко, І.В. Геленко, С.Л. Роголь та ін.; За ред. О.А. Кириченка. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438с.
4. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Націо-

нального банку України: Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).

5. Козак П. Процентный риск в банковской сфере. Информационный проект «Финансы» [Электрон. ресурс] / П. Козак. – Режим доступа: http://www.finances.kiev.ua/theory/Rysk_menedzhmen. – 12.03.2011. – Загл. с экрана.

6. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 2: Управління ринковими ризиками та ризиками системних характеристик /

[А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 299 с.

7. Lascelles D., Patel K. «Banking Banana Skins 2014: inching towards recovery». – Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI), May 2014.

8. Cunningham P. «CEE Banking Banana Skins 2012». – PricewaterhouseCoopers. – 2012.

М.В. ЄВТУШЕНКО,

*аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*

Роль інформаційного забезпечення в процесі фінансової діагностики підприємства

У статті розглянуто окремі проблемні питання, які стосуються оцінки впливу інформаційного фактору на здійснення фінансової діагностики підприємства, а також залежність управління від інформації. З'ясовано місце інформації в системі управління підприємством та обґрунтовано роль фінансової звітності та управлінського обліку як ключового елемента інформаційного забезпечення.

Ключові слова: управління, інформація, фінансова звітність, діагностика, управлінські рішення, звітність, облік, інформаційний ресурс, менеджмент, фактори впливу.

Н.В. ЄВТУШЕНКО

*аспірант кафедри корпоративних фінансов и контроллинга,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана*

Роль інформаційного забезпечення в процесі фінансової діагностики підприємства

В статье рассмотрены отдельные проблемные вопросы, касающиеся оценки воздействия информационного фактора на осуществление финансовой диагностики предприятия, а также зависимость управления от информации. Выяснено место информации в системе управления предприятием и обоснована роль финансовой отчетности и управленческого учета как ключевого элемента информационного обеспечения.

Ключевые слова: управление, информация, финансовая отчетность, диагностика, управленческие решения, отчетность, учет, информационный ресурс, менеджмент, факторы влияния.

М. YEVTUSHENKO,

post graduate of Department of Corporate Finance and Controlling Kyiv National Economic University named after V. Getman

The role of information provision in the financial diagnostics company

The article deals with some issues that relate to assessing the impact factor information on the implementation of financial diagnostics company, and dependency management of information. The place of information in the enterprise management system and proved the role of financial accounting and management accounting as a key element of information security.

Keywords: management information, financial reporting, diagnosis, management decisions, reporting, accounting, information resource management, impact factors.

Постановка проблеми. Серед багатьох факторів, здатних знизити ризики та підвищити ефективність роботи підприємства, особливо виділяється інформаційний фактор. Не випадково його виділяють як новий фактор виробництва разом з факторами праці, землі та капіталу.

Завданням системи управління кожного підприємства є покращення результатів його діяльності внаслідок економії ресурсів та вибору найбільш ефективних методів координування виробничих процесів. Останнім часом дедалі очевиднішою стає залежність управління від особливого ресурсу – інформації, швидкість та мінливість якої відстежити практично неможливо [1, с. 306]. Весь процес менеджменту, починаючи з постановки цілей, побудови стратегії, формування завдань та закінчуючи організацією, моніторингом, контро-

лем та оцінкою результатів процесу управління, розпочинається з інформації та інформацією закінчується.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У літературних джерелах та на практиці функціонування вітчизняних підприємств акцентується увага на підвищенні якості інформаційного забезпечення діагностики різних сфер діяльності підприємства. При цьому наголошується на високому рівні недостовірності існуючої інформації (оскільки підприємства здійснюють паралельно із відображеними ще й тіньові операції), неповноті (адже вартість інформації у інформаційному суспільстві постійно зростає), впливі засобів масової інформації на спотворення загальної інформаційної картини. Дана проблематика знайшла відображення у працях І. Герчикова, Б. Райзберга, М. Мескона, О. Мельника.,

Є. Свідерського, М. Коваленко, В. Андрієнко, Г. Білик, Ф. Бутинець, Е.С. Соколової.

Однак зазначені дослідження не заповнюють прогалини в аналізі залежності між якістю управління та рівнем розкриття інформації підприємством. Залишається за рамками предмета дослідження деяких авторів й питання місця фінансової звітності в інформаційному забезпеченні діяльності суб'єкта господарювання. Крім того, у зв'язку з тим, що інформаційні ресурси знаходяться у постійному русі, проблему визначення місця і ролі інформації для прийняття управлінських рішень не було вирішено.

Метою статті є визначення ролі інформаційного забезпечення у процесі фінансової діагностики підприємства, обґрунтування ролі фінансової звітності для керівників і менеджерів підприємства у процесі прийняття ними управлінських рішень щодо забезпечення ефективності та сталого функціонування виробництва в цілому.

Виклад основного матеріалу. Слово інформація (від англ. Information) дослівно означає роз'яснення, трактування, вперше з'явилося ще у 1387 році [2, с. 165]. Проте науковим поняттям «інформація» стає всередині ХХ ст., і з того часу виступає об'єктом постійних дискусій. У більшості випадків суть поняття визначається індивідуально на інтуїтивному рівні. Розбіжностей та критики уникнути ніколи не вдасться, як і прийти до однієї спільної думки.

Тлумачення терміна «інформація» варто розпочати з нормативно-правового акту, в якому воно фігурує. Згідно із Законом України «Про інформацію», прийнятим 13 листопада 1992 року, під інформацією потрібно розуміти будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [3].

Інформаційне забезпечення процесу фінансової діагностики підприємства – це складний механізм узгодження інформаційних ресурсів і способів їх організації, за допомогою яких здійснюється фінансова діагностика підприємства з метою прийняття відповідних рішень щодо подальшої діяльності підприємства [4, с. 195]. У процесі збору та обробки інформації для здійснення етапів фінансової діагностики підприємства перевагу потрібно віддавати управлінській інформації, що дає можливість для прийняття своєчасних, ефективних і науково обґрунтованих рішень. Групуючи згадані наукові пошуки й ґрунтуючись на першочерговому призначенні управлінської інформації, вважаємо доцільним принципи управлінської інформації узагальнити наступним чином [5, с. 45]¹:

- доступність – використовується переважно та інформація, що формується в діючій системі комунікації на підприємстві (плани, звіти, результати аналізу);
- адресність – інформація має відповідати вимогам конкретного користувача, рівневі його підготовки та місцю в ієрархії управління;
- оперативність – інформація має забезпечувати своєчасність прийняття рішення;
- аналітичність – інформація має містити дані поточного аналізу та забезпечувати здійснення наступного аналізу з найменшими затратами;
- достовірність – упевненість у відповідності відображення дійсності та не суттєвості помилок;

¹ Перелік доповнено автором.

- корисність – інформація має зосереджувати увагу керівників на сферах потенційного ризику;
- порівнянність – інформації дає змогу виявити схожість або відмінність між економічними явищами;
- можливість перевірки – здатність до підтвердження через перевірку узгодженості показників;
- рентабельність – вигоди, отримані від застосування інформації, не мають перевищувати витрати на її здобуття;
- об'єктивність – інформація має бути неупередженою, об'єктивно оцінювати певну ситуацію;
- повнота – інформація має містити максимум даних, потрібних користувачеві;
- конфіденційність – інформація становить комерційну таємницю;
- послідовність – відповідність незмінній політиці і правилам;
- суттєвість – можливі неточності інформації не мають впливати на висновки та думки осіб, ґрунтовані на даній інформації.

На сьогодні в системі показників інформаційного забезпечення фінансової діагностики прийнято виділяти показники, що формуються із зовнішніх джерел та внутрішніх джерел (рис. 1)².

До інформаційних джерел зовнішнього походження відносять показники, що характеризують загальний економічний розвиток країни; показники, що характеризують кон'юнктуру фінансового ринку; показники, що характеризують діяльність контрагентів та конкурентів.

Основними джерелами цієї інформації є: закони України, інші акти, що приймаються Верховною Радою України та її органами, акти Президента України, підзаконні нормативні акти, ненормативні акти державних органів, акти органів місцевого самоврядування, громадських організацій.

Інформаційні джерела внутрішнього походження посідають провідне місце в системі управління фінансами підприємства і тому заслуговують особливої уваги. Показники даної групи прийнято поділяти на дві групи:

1. Показники, що характеризують фінансовий стан та результати фінансово-господарської діяльності по підприємству в цілому. Формування системи показників даної групи базується на даних фінансового обліку підприємства. Фінансовий облік дає певний агрегований опис стану підприємства, який орієнтований на зовнішнього користувача, достатньою мірою формалізований і слугує основою прийняття управлінських рішень стосовно того, як слід змінити діяльність підприємства в цілому. На основі даних фінансового обліку здійснюється фінансова діагностика підприємства. Завданням фінансової діагностики – своєчасно інформувати керівництво підприємства про ті негативні зміни, які відбулися на підприємстві за останній період часу. В даному випадку мають справу з такими поняттями, як ліквідність, оборотність, рентабельність, фінансова стійкість та ін.

Дані фінансового обліку узагальнюються у таких формах фінансової звітності підприємства, як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до фінансових звітів.

2. Показники, що характеризують фінансові результати діяльності окремих структурних підрозділів підприємства.

² Складено автором.

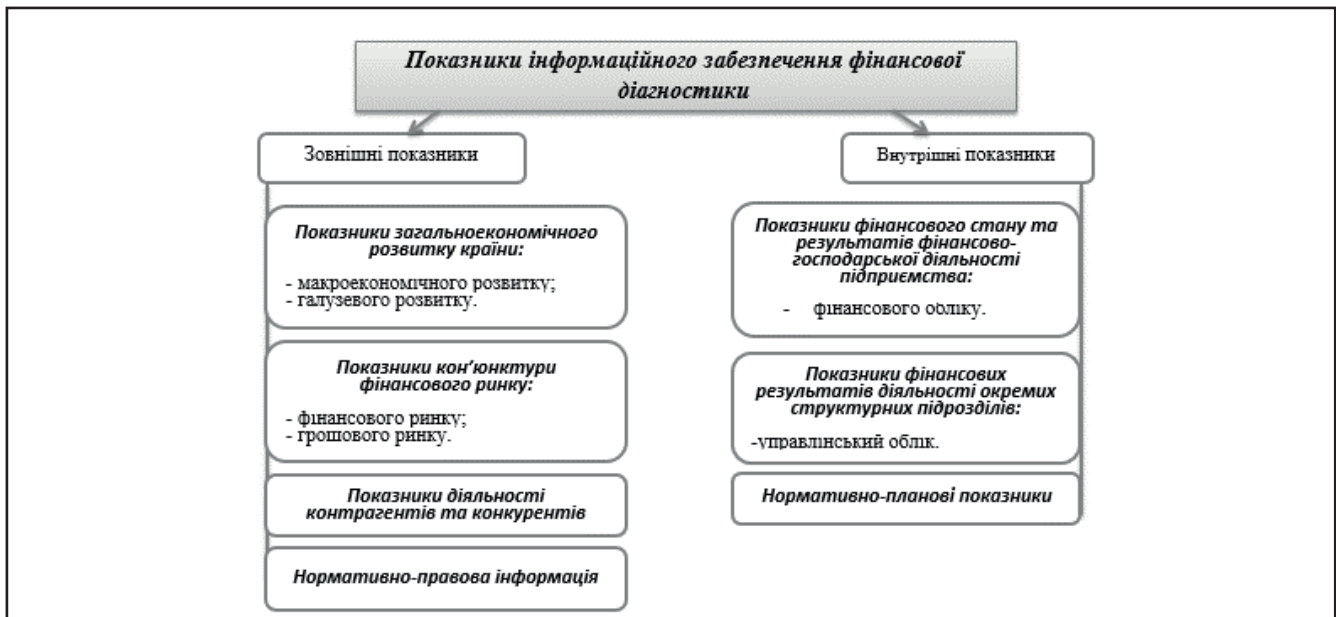


Рисунок 1. Показники інформаційного забезпечення фінансової діагностики

Система показників цієї групи використовується для поточного та оперативного управління практично всіма аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування системи показників даної групи базується на даних організованого на підприємстві управлінського обліку.

Цей вид обліку в країнах із розвинутою ринковою економікою складає один із суттєвих інформаційних фундаментів системи фінансового менеджменту на підприємстві. Показники управлінського обліку формуються за такими блоками:

1) за сферами фінансово-господарської діяльності підприємства;

2) за регіонами діяльності (якщо для підприємства характерна регіональна диверсифікація фінансово-господарської діяльності);

3) за центрами відповідальності або структурними підрозділами (створеним на підприємстві центрами витрат, доходу, прибутку та інвестицій).

3. Нормативно-планові показники, пов'язані з фінансовим розвитком підприємства. Ці показники використовуються в процесі поточного та оперативного контролю за ходом здійснення фінансово-господарської діяльності. Вони формуються за такими блоками: внутрішні нормативи, що регулюють фінансовий розвиток підприємства; планові показники фінансового розвитку підприємства, тобто вся сукупність показників поточних та оперативних фінансових планів підприємства.

Найважливішу роль для фінансової діагностики підприємства відіграють бухгалтерський та управлінський облік.

Основна інформація, яка формується в традиційному фінансовому (бухгалтерському) обліку і звітності, акцентує увагу переважно на фінансових показниках діяльності підприємства. Дані бухгалтерського обліку описують безперервно ситуації, які постійно змінюються і в яких знаходиться підприємство. Таким чином, бухгалтерські звіти – це джерело інформації для зовнішніх споживачів (податкових органів, акціонерів та інших).

Фінансова звітність забезпечує такі вимоги:

1. Дає можливість керівництву підприємства по-новому оцінити досягнуті результати фінансово-господарської діяльності, визначити перспективи їхнього розвитку.

2. Для контрагентів фінансовий звіт – це основне інформаційне джерело, яке підтверджує можливість і економічну доцільність взаємодії з певним підприємством.

3. Є засобом реклами діяльності фірми, оскільки існує правило: перш ніж підписати контракт, необхідно ознайомитися з річним звітом контрагента.

Основними формами фінансової звітності підприємства, які виступають джерелом інформації для фінансової діагностики є:

- Баланс підприємства (форма 1).
- Звіт про фінансові результати (форма 2).
- Звіт про рух грошових коштів (форма 3).
- Звіт про власний капітал (форма 4).
- Примітки до фінансової звітності (форма 5).

У таблиці наведено напрями використання форм фінансової звітності для здійснення фінансової діагностики.

Бухгалтерський облік та звітність найповніше відображають та узагальнюють господарські засоби і господарські операції для контролю за виконанням установлених бізнес-планів. Аналіз даних бухгалтерського обліку в процесі фінансової діагностики дає можливість скоригувати діяльність підприємства для поліпшення виконання місячних, кварталних та річних планів.

Облікова інформація, отримана внаслідок аналізу фінансової звітності, є цінною та значимою при прийнятті управлінських рішень, але вона має такі недоліки: можливо здійснювати діагностику діяльності підприємства загалом лише за звітний період, чітко визначений законодавством; фактичні дані можливо оцінювати за кілька днів після завершення звітного періоду та констатувати фактичний стан підприємства, на який не можна вплинути; неможливо деталізувати дані за видами економічної діяльності; фінансовий облік зосереджує свою увагу тільки на контролі активів і пасивів, на реєстрації і класифікації операцій, які мали місце в попередньому періоді.

Форми фінансової звітності як інформаційний ресурс здійснення фінансової діагностики

Форми фінансової звітності	Інформаційні дані	Напрями використання інформації для потреб діагностики
Баланс (ф. №1)	Економічні ресурси, що контролюються підприємством, і джерела їх формування	Горизонтальний і вертикальний аналіз, аналіз фінансового стану із застосуванням коефіцієнтів: оцінка структури ресурсів, ліквідності та платоспроможності підприємства, фінансової стійкості, оцінка й прогнозування змін економічних ресурсів та їх джерел
Звіт про фінансові результати (ф. №2)	Доходи, витрати, фінансові результати діяльності	Аналіз структури доходів і витрат, прибутковості, ділової активності (та їх прогнозування)
Звіт про рух грошових коштів (ф. №3)	Грошові кошти (акумулювання і рух)	Аналіз грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Звіт про власний капітал (ф. №4)	Величина та зміни у складі власного капіталу протягом звітного періоду	Аналіз структури капіталу, оцінка та прогнозування змін
Примітки до річної фінансової звітності (ф. №5)	Облікова політика, інформація, що вимагає уточнення відповідно до вимог П(С)БО, деталізація статей звітності з метою забезпечення та зрозумілості	Різні напрями деталізованого аналізу фінансового стану, виявлення причин змін

Недоліками фінансової звітності також можна вважати:

- нестабільність грошової одиниці, особливо під час інфляційних процесів. Тому в процесі аналізу активів протягом певного періоду слід враховувати індекс інфляції;
- оцінку необоротних і оборотних активів за цінами їх придбання (хоча до останніх, за новими правилами обліку, можна застосовувати правило як найменшої оцінки), яка не завжди відповідає ринковій (поточній) ціні. Цей недолік пов'язаний із попереднім, а також із кон'юнктурними явищами на ринку товарів і послуг;
- несвоєчасність надання інформації користувачам із причини періодичності її підготовки відповідно до законодавства (квартал, рік).

Отже, фінансова звітність не повною мірою відповідає потребі управлінців в інформації. Відсутність деталізації інформації за видами доходів, витрат, центрами відповідальності, господарськими операціями – все це призводить до хибних показників фінансового діагностування та прийняття неефективних управлінських рішень. Саме тому все більш актуальним стає використання управлінського обліку з метою здійснення якісної фінансової діагностики підприємства.

Управлінський облік – це впорядкована система збору, реєстрації, інтерпретації, підготовки і надання важливої для ухвалення рішень щодо діяльності підприємства інформації і показників для управлінської ланки компанії (внутрішніх користувачів – менеджерів). Ця система забезпечує управлінський апарат підприємства інформацією, що використовується для планування, власне управління і контролю за діяльністю підприємства [4, с. 196].

Управлінський облік та звітність як правило є доступними для працівників підприємства, тобто це інформація призначена для внутрішнього використання. За допомогою управлінського обліку в процесі фінансової діагностики підприємства досягаються наступні цілі: оцінка результатів діяльності підприємства; виявлення сильних та слабких сторін діяльності підприємства; пошук резервів; управління доходами та витратами; визначення ліквідності підприємства; уникнення ризикових ситуацій; оцінка величини ризику; визначення перспективи розвитку; оцінка загального фінансового стану та фінансової стійкості, надійності та стабільності грошових потоків; визначення можливості банкрутства [7, 8].

Процедура аналітичної роботи всередині підприємства, як правило, передбачає двомодульну структуру: перший етап ґрунтується на використанні офіційної звітності, другий передбачає використання даних управлінського обліку, основним завданням якого є групування бухгалтерської інформації, зведення її в аналітичні таблиці, виведення висновків.

Розмежування фінансового і управлінського обліку в Україні розпочалося з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV, в якому бухгалтерський облік визначається як процес виявлення, виміру, реєстрації, накопичення, узагальнення, збереження та передавання інформації щодо діяльності підприємства внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття рішень [6].

Згідно з визначенням, яке наводиться у вищевказаному законі, під внутрішньогосподарським (управлінським) обліком розуміють систему обробки і підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів в процесі управління підприємством. Тобто управлінський облік використовується насамперед при внутрішніх господарських операціях підприємства, головною його метою є забезпечення інформацією керівників різних рівнів управління підприємством, які несуть відповідальність за досягнення ключової цілі.

У системі управлінського обліку генеруються дані як в грошовому, так і в натуральному виразі. Це доволі актуально, особливо для виробничих підприємств, оскільки виникає можливість визначення рентабельності не лише реалізованої, а й виробленої у звітному періоді продукції [7, 8].

Такий підхід до визначення потреби в обліковому забезпеченні з метою проведення фінансової діагностики та прийняття управлінських рішень призводить до виділення у межах підприємства обліково-аналітичної управлінської системи.

У результаті ведення управлінського обліку інформація акумулюється в більш деталізованому вигляді, ніж при веденні бухгалтерського обліку. При цьому виникають нові звітні форми, які надаються внутрішнім та зовнішнім користувачам за потребою.

Таким чином, потрібно відзначити, що бухгалтерський та управлінський облік є відносно самостійними інструментами, що лежать в основі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. І хоча в ринкових умовах гос-

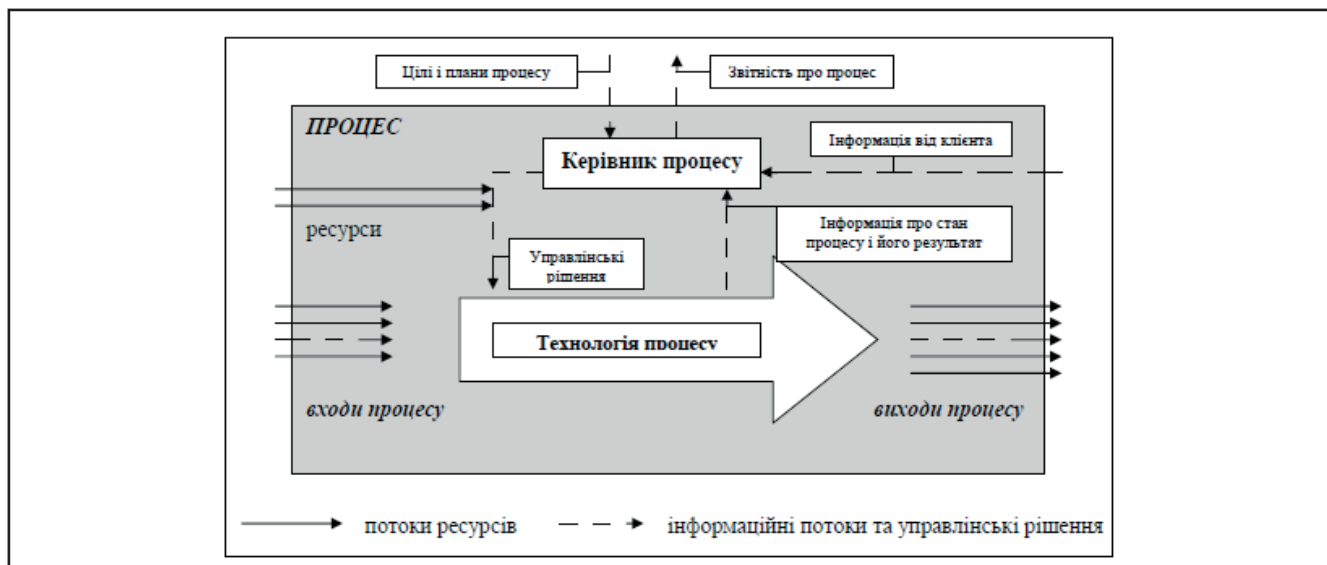


Рисунок 2. Потік інформації в бізнес-процесах згідно з МС ISO 9000:2000



Рисунок 3. Системний підхід до формування інформаційного забезпечення фінансової діагностики

подарування відбувається інтеграція методів управління в єдину систему управлінського обліку, зарубіжний досвід свідчить, що на основі бухгалтерського обліку не доцільно будувати завдання управлінського обліку [4, с. 197].

Управлінський облік – це новий вид діяльності в системі управління підприємства. Його метою є забезпечення персоналу управлінської ланки підприємства інформацією оперативного і фінансового обліку, що необхідна для аналізу результатів фінансової діяльності підприємства, прийняття на цій основі оптимальних управлінських рішень і контролю за їх реалізацією. З розвитком технічних засобів інформаційного забезпечення управлінської діяльності – комп’ютерних мереж, телекомунікацій – стало можливим, з одного боку, накопичувати бази даних внутрішньо-фірмової інформації, а з іншої – отримувати негайно всю необхідну для оперативної діяльності інформацію і використовувати її в процесі управління.

В основі будь-якого процесу, що відбувається на підприємстві лежить інформація. Потік інформації в процесах можна представити наступним чином (рис. 2) [7, 8].

На зазначеному принципі мають бути побудовані будь-які процеси в організації. На «вході» ми маємо первинну інформацію, а на «виході» ми отримуємо кінцевий результат діяльності або підрозділу, або процесу, тобто продукт діяльності.

Отже, розглядаючи фінансову діагностику підприємства як певний процес в системі прийняття управлінських рішень можна сформувати схему системного підходу до формування інформаційного забезпечення процесу діагностики, а на основі отриманих результатів – формування пропозицій менеджментом для здійснення підприємством стабільного розвитку, підвищення конкурентних позицій на ринку, досягнення високих темпів економічного зростання покращення фінансового стану підприємства (рис. 3)³.

Виходячи з вище наведеної схеми можна зробити висновок, що інформаційна база підприємства відіграє важливу роль в процесі фінансової діагностики, за результатами якої формує рекомендації щодо прийняття управлінських рішень

³ Складено автором

менеджментом з метою здійснення подальшої ефективної та результативної діяльності компанії.

Висновки

Таким чином, у статті було досліджено вплив та роль інформаційного ресурсу в процесі фінансової діагностики підприємства. На даному етапі забезпечення інформацією є однією з найважливіших функцій аналізу діяльності підприємства та його управління у цілому. Важливим аспектом при здійсненні фінансової діагностики підприємства є використання фінансової звітності та інформації управлінського обліку. Своєчасна і достовірна інформація є початковим етапом, а, отже, основою для здійснення фінансової діагностики та прийняття управлінських рішень. Результатом проведеного дослідження є сформований системний підхід до формування інформаційного забезпечення фінансової діагностики.

Список використаних джерел

1. Шпак Н.О., Дулиба Н.Г. Сутність та складові інформаційного забезпечення систем управління підприємством // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 306–317.

2. Нордстрем К.А. Бизнес в стиле фанк / К.А. Нордстрем, Й. Риддерстрале / Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. – 2003. – С. 165.

3. Закону України «Про інформацію» від 13.11.92 [Електрон. ресурс]. – Доступний з <http://www.rada.gov.ua>.

4. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія / Л.А. Костирко. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Х.: Фактор, 2008. – С. 336.

5. Юзва Р.П. Оцінка якості інформаційного забезпечення управління підприємством // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – С. 44–46.

6. Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV [Електрон. ресурс]. – Доступний з <http://www.rada.gov.ua>

7. ДСТУ МС ISO 9000:2001 «Система управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2000) IDT / Видання офіційне К.: Держстандарт України, 2001. – С. 24.

8. Момонт О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.

9. Белялов Т.Е. Інформаційне забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємств легкої промисловості // Актуальні проблеми економіки, 2011. – №1 (115). – С. 219–226.

К.В. ПОКОРНИЦЬКА,
аспірант, НДЕІ

Необхідність діагностики конкурентоспроможності підприємства виноробної промисловості

У статті розглянуті проблеми виноградарсько-виноробного підкомплексу в Україні, сформульовані питання щодо цієї галузі, які необхідно вирішувати, виділено і проаналізовано методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, виноградарство, виноробство.

Е.В. ПОКОРНИЦЬКА,
аспірант, НИЗІ

Необходимость диагностики конкурентоспособности предприятия винодельческого производства

В статье рассмотрены проблемы виноградарско-винодельческого подкомплекса в Украине, сформулированы вопросы по этой отрасли, которые необходимо решать, выделены и проанализированы методы оценки конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, виноградарство, виноделие.

К.В. ПОКОРНИЦЬКА

The need for diagnostic competitiveness wine production

In this article we describe the problem of viticulture and winemaking in Ukraine, formulated questions about this industry that must be solved, grouped and analyzed methods for estimating the competitiveness of enterprises.

Keywords: competition, competitiveness of the enterprise, viticulture, winemaking.

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи багато підприємств, які займаються виробництвом продукції, опинилися в несприятливих умовах, та в особливо «несприятливих» умовах знаходяться підприємства виноградарсько-виноробного підкомплексу України.

Виноградарсько-виноробне виробництво є однією з найважливіших складових вітчизняного АПК. Це зумовлено сприятливими природно-кліматичними факторами для вирощування винограду і наявністю виноробних традицій та відповідного виробничого досвіду ведення даних галузей. Окрім

цього, розвинута галузь підіймає авторитет України у світі. Але і до теперішнього часу є цілий ряд проблем економічного і соціально-політичного характеру, які істотно заважають ефективному розвитку виробництва винограду і винної продукції, що потребує наукового опрацювання і практичного вирішення. Стабільне функціонування підприємств виноробної промисловості вимагає удосконалення підходів визначення стану конкурентоспроможності та розробку адекватних високо-результативних організаційно-економічних рішень, що забезпечуватимуть конкурентоспроможність галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оцінки конкурентоспроможності та розробки систем управління нею розглянуто в роботах І. Ансоффа, А.О. Білінова, А.Є. Воронкової, Ж.–Ж. Ламбена, Й. Шумпетера та інших вчених.

Метою статті є організація проведення системної діагностики стану конкурентоспроможності підприємств виноробної промисловості в Україні.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність – це стан, що характеризує рівень економіко–технологічних переваг, якими володіє підприємство. І в цьому сенсі [конкурентоспроможність] цікавить як виробника, так і споживача продукції. Виробник зацікавлений у тому, щоб його продукція була продана, а для цього вона має бути високої якості і володіти ринково конкурентною ціною. А споживач зацікавлений у придбанні продукції, що повністю задовольняє його потреби з точки зору якості і ціни [1, с. 89].

У поточній діяльності підприємств постійна увага щодо визначення їх рівня конкурентоспроможності займає особливе місце. В сучасній конкурентній боротьбі за всієї її гостроти та динамізму виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції. Щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство має поставити перед собою завдання підвищення рівня конкурентоспроможності не тільки своєї продукції, але і підприємства в цілому.

У даний час не існує єдиного визначення поняття «конкурентоспроможність». Основними факторами, які обумовлюють можливість трактування цього поняття, є різні вихідні позиції економістів, а також і те, що як виробник розглядається лише окреме підприємство, галузь або вся економіка в цілому [2, с. 282]. Конкурентоспроможність – поняття відносне, оскільки успішно конкуруючий на одних ринках товар буде абсолютно неконкурентоспроможним на інших. Це породжує необхідність розмежування конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

У науковій економічній літературі конкурентоспроможність підприємства розглядається багатьма вченими і науковими школами, які дають різні тлумачення цього економічного явища. Серед широкого кола різних визначень цього явища ми дотримуємося наступного: конкурентоспроможність підприємства – це можливість підприємства реалізовувати свою продукцію за ціною, що забезпечує зростання, певний рівень рентабельності, формування основних фондів, повернення інвестиційного капіталу.

Конкуренція завжди загострюється в тому випадку, якщо на однорідних товарних ринках продається багато близьких за своїми споживчими властивостями товарів. Віддзеркаленням таких подій є вкрай висока конкурентна напруга серед підприємств виноградарсько–виноробного підкомплексу. При цьому на високий рівень конкуренції серед підприємств даного виду економічної діяльності додаткове навантаження накладається негативними процесами природного, економічного і фінансового характеру:

- постійно скорочуються площі під виноградники, вони старіють і вирубуються, а нові посадки вимагають істотних витрат;

- зростає ціна на енергоносії та паливно–мастильні матеріали;

- постійно збільшуються ціни на добрива та засоби захисту рослин;

- несприятливі кліматичні умови призводять до значних втрат врожаю.

Вступ України до Світової організації торгівлі привів до зміни на ринку алкогольних напоїв. Вітчизняне виноробство позбавили будь–якого державного захисту й механізмів боротьби з недобросовісною конкуренцією. Компанії–експортери передчували зростання прибутків від виходу на вітчизняний ринок нових напоїв з Європи за прийнятною ціною, а українські винороби, навпаки, побоювалися, що не витримають конкурентної боротьби за споживача зі світовими виробниками. І сьогодні українські винороби борються за виживання, залишившись сам–на–сам з потужними державними механізмами світових виноробних держав. Наші ринки відкрили для їхньої продукції, і в той же час технологічно закрили їхні ринки для нашого вина [3, с. 105].

З аналізу останніх публікацій, матеріалів конференцій, конгресів очевидно, що проти українських винарів, проти вітчизняної галузі виноградарства і виноробства виробники горілки спільно з міжнародними алкогольними корпораціями почали «програму дискредитації» українських вин. Так, наприклад, міжнародні алкогольні компанії і горілчані холдинги, прагнучи звільнити місце на українському ринку для імпортних вин, які не можуть бути реалізовані на світових ринках, організували і постійно поновлюють інформаційну атаку, спрямовану на переконання вітчизняних споживачів у неякісному, штучному, хімічному і таке інше походженні українських вин. Зрозуміло, що такі дії класифікуються як недобросовісна конкуренція. Проблема існує не один рік, а вирішення її немає до цієї пори.

На жаль, до цієї брудної конкуренції приєднуються і вітчизняні виробники горілки, які для просування власних виробів дискредитують національних виробників міцних вин, оскільки ціни на вина цього класу мають цінову перевагу у порівнянні з горілчаними виробами.

Наслідком цих процесів стало переважне заповнення торговельних площ маркетів усіх розмірів виновиробами іноземного походження і широким асортиментом української горілки. В таких умовах спрямування інвестицій у довгострокові проекти з розвитку українського виноградарства і виноробства стає вкрай ризиковою і необачливою справою. Набагато простіше завозити в Україну виноробну (і не тільки виноробну) продукцію із–за кордону, поступово звільняючи місця на вітчизняних ринках від української продукції.

Дослідження ринку виноградарства та виноробства засвідчує, що українські виробники перебувають у нерівних економічних умовах з європейськими і світовими. Так, наприклад, у країнах ЄС передбачається низка дотацій виноградарям – зокрема, на регенерацію, на перегонку надлишків вина і так далі, чого немає в Україні. Євросоюз є найбільшим у світі виробником, споживачем, експортером і імпортером вин. Проте останніми роками посилилася конкуренція з боку Австралії, Чилі і США, оскільки продукція цих країн дешевша. У самому ЄС більше 80% вина виробляється в Іспанії, Франції і Італії, а під виноградники в Європі відведено більше 3,4 млн. га землі.

В Україні переробкою винограду і випуском вина, шампанських вин і коньяку займається близько 200 підприємств

[4]. Слід зазначити, що на перспективу розвитку цих підприємств впливає багато факторів, більшість з яких несуть негативні наслідки щодо очікуваної стабільності у роботі підприємств цієї галузі. У сучасних умовах основним зовнішнім [негативним] фактором залишається світова фінансово-економічна криза, яка розпочалася у 2008 році і внесла свої корективи в економіку як країни, так і окремих підприємств [5, с. 179]. Стрімко скоротилася купівельна спроможність населення, зменшилися прибутки. І саме в цій ситуації «представники провідних підприємств лікєро-горілчаного виробів та коньячної галузі» почали розробляти і впроваджувати «програму» знищення українського виноробства.

Найбільша проблема галузі – розрізненість інтересів кожного окремого підприємства виноградарсько-виноробної галузі та їхні намагання виштовхати одне одного за межі зони конкурентної боротьби, за межі національного ринку виноробної продукції. В хід ідуть будь-які засоби: розповсюдження інформації про так званий фальсифікат, ідеологія «порошкового» українського вина, нічим не підкріплені заяви про начебто 90% неякісного вина.

Сьогодні у виноградарів єдина можливість вижити – це активізація процесу професійного об'єднання і створення спільної системи самозбереження галузі. В межах такої професійно об'єднаної системи виникає можливість розробити та прийняти рішення з важливих питань збереження галузі та визначення напрямів перспектив розвитку:

- встановити рівень ставок акцизного збору для виноробної продукції;
- запровадити різні механізми регулювання виноробної продукції, в тому числі мінімальних роздрібних цін;
- визначити форми та напрями державної підтримки виноградарської та виноробної галузей;
- запровадити державну інституційну базу, в яку б входили: нормативна база; антимонопольний комітет, утручаючись в недобросовісну конкуренцію;
- популяризація української виноробної продукції на вітчизняному ринку та просування її на міжнародних ринках;
- фінансування наукових та науково-практичних розробок, а також додаткове фінансування вітчизняної селекції та розплідництва.

Завоювання і утримання конкурентних переваг – ключові фактори успіху підприємства в конкурентній боротьбі. Підвищуючи конкурентоспроможність кожного підприємства виноробної промисловості, створюються сприятливі умови для отримання капіталу від інвесторів. Інвестори своєю чергою зацікавлені віддавати капітал саме тим підприємствам, які здатні максимально ефективно його використовувати. Жодне підприємство виноробної промисловості не може успішно вижити в конкурентному середовищі, якщо воно не може стабільно існувати на внутрішньому ринку, не має чітких напрямів розвитку. Необхідно чітко оцінювати конкурентне становище підприємства, що дозволить намітити напрями необхідних змін, які сприятимуть придбання конкурентних переваг [6]. Таким чином, організація системного і перманентного за характером, процесу оцінювання конкурентоспроможності підприємства виноробної промисловості необхідна в цілях [7]:

- розробки заходів по підвищенню конкурентоспроможності;
- вибору контрагентів для спільної діяльності;

- складання програми виходу на нові ринки збуту;
- здійснення інвестиційної діяльності;
- здійснення державного регулювання економіки.

Організація процесу оцінювання конкурентоспроможності підприємств виноробної промисловості має базуватися на відповідній методологічній основі з використанням широкого інструментарію методів проведення такого оцінювання. Такий необхідний інструментарій закладений у нижченаведених методах.

Матричні методи. Даний підхід базується на оцінці маркетингової діяльності підприємства та його продукції. В основі лежить аналіз конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу продукції підприємства. Найбільш конкурентоспроможними вважаються ті підприємства, які займають значну частку на швидко зростаючому ринку. При наявності інформації про обсяги реалізації та відносних частках ринку конкурентів метод дозволяє забезпечити високу репрезентативність оцінки.

Методи, засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства. Ця група методів базується на судженні про те, що чим вища конкурентоспроможність продукції, тим вища конкурентоспроможність підприємства. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуються різні маркетингові та кваліметричні методи, в основі яких лежить знаходження співвідношення ціна-якість. Цей підхід враховує одну з найбільш важливих складових конкурентоспроможності підприємства – конкурентоспроможність його продукції.

Методи, засновані на теорії ефективної конкуренції. Суть підходу полягає в бальній оцінці здібностей підприємства по забезпеченню конкурентоспроможності. Відповідно до цієї теорії найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів і служб. На ефективність діяльності кожної зі служб впливає безліч чинників – ресурсів підприємства. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ним цих ресурсів.

Комплексні методи. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в рамках подібних методів ведеться на підставі виділення поточної і потенційної конкурентоспроможності підприємства. У більшості випадків поточна конкурентоспроможність визначається на підставі оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства, потенційна – за аналогією з методами, заснованими на теорії ефективної конкуренції. Цей підхід враховує не тільки досягнутий рівень конкурентоспроможності підприємства, а й його можливу динаміку в майбутньому.

До західних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства першою чергою слід віднести метод, іменований «розгортання функцій якості». Цей метод широко поширений у Великобританії, США, Японії. Баується на вивченні попиту потенційних покупців, який потім знаходить своє відображення на всіх стадіях життєвого циклу виробу – від розробки до після продажного обслуговування. Для цього використовується матриця, що встановлює зв'язок між вимогами споживача до товару і засобами їх досягнення. Подальший детальний аналіз результатів та визначення залежності між параметрами виробу і їх цінністю для споживача дають можливість ефективно планувати запуск нового виробу на ринок.

Метод «конкурентного маркетингу» був розроблений французькими фахівцями для оцінки конкурентоспроможності з високим ступенем точності не тільки товару, але і під-

приємства–виробника. В основу цього методу встановлений так званий метод профілів. Він полягає у виявленні вимог споживача до товару; встановленні ієрархії параметрів залежно від їх значущості для покупця; визначенні розмірності параметрів в межах діапазону значень які в змозі помітити і оцінити споживач; вимірюванні техніко–економічних параметрів даного виробу і порівнянні його з конкуруючими.

Висновок

Зазначимо, що поряд із перевагами існуючі методи мають і певні недоліки. Головний недолік полягає у спрямованості процесу оцінювання конкурентоспроможності в площині ринкових переваг переважно випущеної продукції, а не у площині ринкових переваг підприємства. Тому проблема визначення загальноприйнятого інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства залишається вкрай актуальною дотепер, як і проблема визначення коректної системи показників, щодо розрахунку інтеграла.

Список використаних джерел

1. Лемик О.Я. Конкуренція: суть та фактори, що її формують / О.Я. Лемик // Інноваційна економіка. – 2010. – №1. – С. 89–91.
2. Лопушинська О.В. Економічна сутність конкуренції та її значення в розвитку економіки країни / О.В. Лопушинська // Економіка Крима. – 2011. – №3 (36). – С. 281–285.
3. Осокін В.В. Державне регулювання ринку підакцизних товарів / В.В. Осокін // Вісник Донец. нац. ун-ту, сер. В: економіка і право. – 2011. – Вип. 2. – С. 104–108.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: Ресурс доступу до документа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Калініченко Л.Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі / Л.Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №33. – С. 177–180.
6. Прокопович О.Ю. Методи оцінки ризику банкрутства корпорації / О.Ю. Прокопович // Вісник ЧДТУ. – №4. – 2010. – С. 42–48.
7. Хомяков В.І., Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства: В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор. – 2007. – 400 с.

А.С. КРУПОДЕРА,

аспірантка, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Бенчмаркінг у виставковій діяльності підприємств як засіб підвищення конкурентоспроможності

У статті проаналізовано сутність технології бенчмаркінгу та її характеристики: розглянуто види та фази бенчмаркінгу. Досліджено ефективність використання бенчмаркінгу у виставковій діяльності підприємства для підвищення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: бенчмаркінг, виставкова діяльність, етапи бенчмаркінгу, види та принципи бенчмаркінгу, конкурентоспроможність підприємства, стратегія бенчмаркінгу.

А.С. КРУПОДЕРА,

аспірантка, Национальная академия руководящих кадров культуры и искусств

Бенчмаркинг в выставочной деятельности предприятий как способ повышения конкурентоспособности

В статье проанализированы суть технологии бенчмаркинга и ее характеристики: рассмотрены виды и фазы бенчмаркинга. Исследована эффективность использования бенчмаркинга в выставочной деятельности предприятия для повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: бенчмаркинг, выставочная деятельность, этапы бенчмаркинга, виды и принципы бенчмаркинга, конкурентоспособность предприятия, стратегия бенчмаркинга.

A.S. KRUPODERA,

postgraduate National Academy of Culture and Arts

Benchmarking in exhibition activity of enterprises as a means of increasing competitiveness

The essence of benchmarking method and its features are analyzed in the article: considered types and phases of benchmarking. The efficiency of the use of benchmarking in the exhibition activity of the enterprise to enhance its competitiveness is studied.

Keywords: benchmarking, exhibition activities, benchmarking stages, types and principles of benchmarking, competitiveness, benchmarking strategy.

Постановка проблеми. Останнім часом особливо у зв'язку з євроінтеграційним курсом України маркетингова діяльність підприємства як комплекс заходів щодо узгодження його виробничо–збутової діяльності згідно з вимогами світових ринків набуває особливої актуальності. Для українських підприємств постійно існує необхідність у дослідженні вітчизняних та світових ринків, прогнозуванні розвитку економічних зв'язків, аналізі маркетингової діяльності

та прийняття стратегічних рішень для забезпечення власної конкурентоспроможності. Виставкова діяльність за даних умов є ефективним інструментом маркетингової політики підприємства. Правильно спланована і обґрунтована виставкова діяльність дозволяє максимально ефективно використати ресурси, досягти як маркетингових, так і поточних торговельних цілей, а також визначити напрями подальшого розвитку підприємства.

Останнє зумовлює необхідність оцінювати не тільки результати власної виставкової діяльності, а й вивчати та оцінювати аналогічну діяльність підприємств-конкурентів. Тому більшість підприємств починають дедалі частіше використовувати бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності.

Бенчмаркінг – новий сучасний інструмент конкурентної боротьби і метод управління бізнесом, що дозволяє підприємствам удосконалюватися, взаємодіючи з іншими підприємствами ринку, виявляючи переваги конкурентів та цілеспрямовано впроваджуючи їх у власну діяльність.

Планомірне і систематичне використання концепції бенчмаркінгу у виставковій діяльності підприємств дозволить підвищити ефективність та покращити конкурентний статус.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематикою бенчмаркінгу займається ряд зарубіжних та вітчизняних вчених: Р. Дамеліо, І.А. Аренков, Є.А. Вахрушев, С. Ковальчук, Є.В. Ареф'єв, О. Дубовик та ін.

Мета статті. Дослідити сутність технології бенчмаркінгу, розглянути його види та принципи. Ознайомитися з основними правилами та факторами ефективного бенчмаркінгу та дослідити їх ефективність у виставковій діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. У діловому середовищі виставкова діяльність є важливим елементом комунікації, саме тому більшість рішень щодо купівлі чи інвестиції приймаються під час виставок.

На сьогодні можна стверджувати, що в Україні виставкова діяльність загалом завершила своє формування. Через прогресуюче міжнародне співробітництво зростають стандарти організації та сервісу. Найбільш конкурентні виставки проводяться за такими тематиками: промислові технології, будівництво, автомобілі та меблі [8].

Аналізуючи за останні сім років показники виставкової діяльності України, можна сказати, що виставкова діяльність стабілізувалася. Лише у 2009 році через світову фінансово-економічну кризу показники виставкової діяльності почали падати, але вже у 2012 році все знову стабілізувалося. На даний час виставкова діяльність має стійкі позиції у світовій економіці, а в Україні вона має всі тенденції до розвитку.

Виставка – це багатофункціональний, ефективний захід, який має свої специфічні переваги та особливості. Вони полягають в тому, що виставкова діяльність – це:

- важливий інструмент маркетингових та комерційних комунікацій учасників виставки;
- засіб просування товарів та послуг на внутрішній і зовнішній ринки;
- джерело необхідної інформації про товари та послуги, про виробників, постачальників, посередників, конкурентів, споживачів;
- місце, де здійснюються безпосередні контакти виробника (продавця) зі споживачем та відбуваються налагодження ділових контактів;
- можливість покупців ознайомитись із товаром шляхом його демонстрації безпосередньо на виставці;
- швидкий спосіб (економія часу) і вивчення певного ринку;
- імідж міста, регіону, країни, де відбуваються виставки [8].

Використання у виставковій діяльності підприємства бенчмаркінгового підходу надасть можливість запозичити кращий

досвід інших компаній, при цьому не витрачаючи час та інші ресурси на так званий винахід колеса. Крім того, за умов застосування бенчмаркінгу діяльність в організації буде зорієнтована на такі цінності, як здатність працівників до навчання та професійного розвитку, що, своєю чергою, має виступити поштовхом для розвитку всієї організації. Зрештою підприємство зможе покращити свою конкурентну позицію, а також більш ефективно задовольнити потреби та побажання покупців.

Термін «бенчмаркінг» походить від англійського слова benchmark («початок відліку»). У найбільш загальному сенсі benchmark – це щось, що володіє певною кількістю, якістю і здатністю бути використаним як еталон при порівнянні з іншими предметами. Одні вважають його продуктом еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності, інші – програмою по поліпшенню якості, інші ж зараховують його до екзотичних продуктів японської бізнес-практики. Однак існує загальний знаменник, до якого можна привести різні визначення бенчмаркінгу. Проаналізувавши вище наведене, можна погодитись, що бенчмаркінг являє собою систематичну діяльність, спрямовану на пошук, оцінку і навчання на кращих прикладах ведення бізнесу [1].

Бенчмаркінг відрізняється своєю універсальністю і дозволяє не лише оцінити ефективність діяльності підприємств, а й порівняти її з роботою інших підприємств. Мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом, визначення причин через які виникають такі відмінності та пошук можливостей вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути: методи, процеси, технології, показники фінансово-господарської діяльності підприємств. Досліджуючи всі ці об'єкти, головну увагу приділяють пошукові резервів зниження витрат виробництва та підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Розрізняють три фази бенчмаркінгу:

1. Підготовча (обирають об'єкт бенчмаркінгу та порівняльні аналоги, збирають необхідну інформацію для аналізу).
2. Аналіз (при порівнянні з підприємством-партнером виявляють недоліки в об'єктах бенчмаркінгу та причини їх виникнення).
3. Впровадження (розробляють стратегії і тактики усунення виявлених недоліків; реалізують результати аналізу в практичній діяльності підприємства).

Звідси виділяють види бенчмаркінгу. Наведемо тут лише деякі: внутрішній (проводить аналіз та порівняння показників діяльності різних структурних підрозділів одного й того самого підприємства); бенчмаркінг, зорієнтований на конкурентів (концентрує свою увагу на порівняльному аналізі товарів (послуг), продуктивності виробничих процесів та інших параметрів досліджуваного підприємства з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів); функціональний бенчмаркінг (аналіз окремих процесів, функцій та методів фірм, що застосовують схожі методи чи технології, але не є конкурентами).

Ураховуючи особливості виставкового процесу, у виставковій діяльності підприємств найчастіше застосовується зовнішній операційний бенчмаркінг.

Слід зазначити, що бенчмаркінг у діяльності підприємств має як позитивні, так і негативні сторони. Позитивна сторона полягає в тому, що підприємство збагачується ідеями, але в той же час обмежує себе невидимими рамками, концентрує

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ючи увагу на досягнутих успіхах конкурентів у даній галузі, в чому і виражається негативна сторона.

Основні чинники ефективного бенчмаркінгу можна класифікувати в такий спосіб [7]:

1. «Тверді» (об'єктивні) фактори:

- визначення чітких меж проекту;
- точне планування часу;
- дотримання стандартів якості;
- прийняття в увагу бюджетних обмежень.

2. «М'які» (суб'єктивні) фактори:

- гарний клімат для співробітництва;
- позитивний настрій – орієнтація на досягнення результату;
- усвідомлення важливості якості;
- зацікавленість;
- творчий підхід;
- етика підприємництва (аналіз переваги – це не промислове шпигунство).

Ця концепція є допоміжним засобом для збору інформації, для того щоб підприємство було завжди попереду своїх конкурентів та для поліпшення його продуктивності і якості.

Аналіз переваги використовується як важіль, щоб зламати закріплену структуру підприємництва, орієнтуючись, наприклад, на кращі результати інших підприємств.

Аналіз переваги – це погляд на внутрішні функції, діяльність і досвід з метою [3]:

- визначити кращі результати;
- проаналізувати свою роботу;
- виявити недоліки у функціонуванні;
- усунути слабкі місця;
- створити мотивацію до постійного поліпшення.

Під час аналізу переваги також слід дотримуватися таких правил [4]:

- керівники підприємства повинні бути поглинені ідеєю аналізу переваги;
- співробітники повинні бути проінформовані про ціль і необхідність проекту;
- робоча програма повинна мати просту, покрокову і зрозумілу структуру;
- хід проекту повинний бути докладно задокументований.

Важливість дотримання цих правил має важливе значення, оскільки аналіз переваги не рідко призводить до великих змін на підприємстві, а співробітники часто виражають занепокоєння та іноді чинять опір процесу. Адже для того, щоб впрова-

дити нову організаційну модель, самі співробітники і керівники підприємства стають метою заходів щодо зміни структури.

Крім того, аналіз переваг нерідко стимулює до розробки нових методів роботи, під час якого на підприємстві можлива революція, яка створює нові організації-підприємства, які відповідають усім вимогам конкуренції [9].

Розглянемо основні принципи бенчмаркінгу. Так, G.H. Watson [2] виділяє такі принципи бенчмаркінгу:

1. Принцип взаємності.

Бенчмаркінг є діяльністю, заснованою на взаємному відношенні, згоді й обміні даними, що забезпечують «виграшну» ситуацію для обох сторін.

2. Принцип аналогії.

Оперативні процеси партнерів повинні бути схожими. Може бути оцінений будь-який процес, тільки б група дослідження могла перевести його в культурний, структурний і підприємницький контекст свого підприємства. Аналогія процесів і встановлення критеріїв добору партнерів по бенчмаркінгу є тим, від чого залежить успіх діяльності.

3. Принцип виміру.

Бенчмаркінг – це порівняння характеристик, обмірюваних на декількох підприємствах; метою є встановлення того, чому існують розходження в характеристиках і як досягти їхнього найкращого значення.

4. Принцип вірогідності.

Бенчмаркінг має проводитися на основі фактичних даних, точного аналізу і вивчення процесу, а не тільки на базі інтуїції.

Щоб не залишитися позаду своїх конкурентів, усім компаніям, незалежно від розміру та сфери діяльності, необхідно постійно вивчати і застосовувати передовий досвід у галузі виробничих і бізнес-технологій [1].

Однак доскональне вивчення конкурентів – надзвичайно складне завдання. Теоретично можливий відкритий і добровільний обмін інформацією між конкурентами (наприклад, у рамках професійних об'єднань і асоціацій), але на практиці це трапляється рідко. Тому у вивченні конкурентів основну роль грають маркетологи – аналітики, які аналізують прайс-листи, спецпропозиції конкурентів тощо. Багато компаній опитують споживачів, з'ясовуючи їхню думку про товари і послуги конкурентів, їхні сильні і слабкі сторони. Досвідчені аналітики на основі таких даних можуть зробити точні висновки про те, які дії конкурентів привели їх до успіху. Іноді стандартних джерел інформації для вивчення конкурентів

Можливість зниження ризиків за допомогою застосування бенчмаркінгу

Ризики, які можливо знизити за допомогою застосування бенчмаркінгу		Ризики, що не знижуються за допомогою застосування бенчмаркінгу	
ризики	середній ступінь впливу (в %)	ризики	середній ступінь впливу (в %)
Ризик неправильного оформлення та освітлення стенда	37	Ризик неспівпадіння теми виставки та цілей експонента	82
Ризик невірної вибору типу стенда	30	Недостатня інформація про умови участі у виставці	33
Ризик неефективного розташування стенда та експонатів	70	Ризик неправильного визначення вартості кожного етапу проекту (бюджет етапу)	67
Недостатня кваліфікація персоналу	67	Ризик перенесення термінів виставки	5
Ризики неправильного вибору рекламних каналів	65	Неготовність персоналу до виконання поставлених завдань	45

буває недостатньо, і тоді зброєю маркетолога стає конкурентна розвідка [1].

У таблиці подані зведені дані щодо ризиків та середнього ступеня їхнього впливу на ефективність виставкової діяльності підприємства та можливості їх зниження за допомогою застосування бенчмаркінгу [5, с. 320].

Як бачимо, ґрунтовний аналіз і запровадження найкращого досвіду виставкової діяльності українських та закордонних підприємств дозволить суттєво знизити вищезазначені ризики, що є безперечним аргументом на користь застосування технології бенчмаркінгу.

Як стверджують фахівці, бенчмаркінг не може бути одноразовим аналізом. Для отримання належної ефективності від застосування цього процесу необхідно зробити його інтегральною частиною процесу інновацій і удосконалень у вашому бізнесі [1]. Таким чином, підприємства, що систематично ведуть виставкову діяльність, мають постійно орієнтуватися на передовий світовий досвід у цій сфері, а також аналізувати успіхи та поразки підприємств-конкурентів після кожної проведеної виставки. З огляду на останнє підприємства потребують якщо не окремої посади аналітика, який би постійно моніторив виставкову діяльність конкурентів, керуючись основними правилами та принципами бенчмаркінгу, то принаймні запровадження принципів бенчмаркінгу обов'язковими для всього персоналу, який планує та організовує виставкову діяльність підприємств.

На сьогодні найкращим прикладом застосування технології бенчмаркінгу у виставковій діяльності можна назвати «Мистецький Арсенал», уся діяльність якого побудована на прикладах провідних музеїв світу, що дозволило «Мистецькому Арсеналу» за відносно короткий проміжок часу стати на один рівень із найкращими світовими виставковими майданчиками. З огляду на вищезазначений приклад бенчмаркінг має стати технологією, що постійно використовується у виставковій діяльності вітчизняних підприємств.

Висновки

Підсумовуючи викладене, зауважимо, що бенчмаркінг у виставковій діяльності підприємств сприяє новому стилю роботи та іншому веденню конкурентної боротьби. Бенчмаркінг є одним із найвдаліших методів управління підприємством у конкурентній сфері, оскільки допомагає швидко та з найменшими затратами удосконалити бізнес-процеси.

Розглянувши структуру і функціонування бенчмаркінгу, можна зробити висновок, що ця концепція є допоміжним засобом для збору інформації та для поліпшення його продуктивності та якості. За допомогою технологій бенчмаркінгу підприємство має змогу реально оцінити результати своєї

виставкової діяльності та ретельно вивчати роботу та досвід конкурентів або партнерів, що допоможе їм вдосконалити діяльність підприємств. Планомірне і систематичне використання концепції бенчмаркінгу у виставковій діяльності, дозволить підвищити ефективність та покращити конкурентний статус підприємства. Слід зазначити, що вітчизняні підприємства останні десять років вже у своїй виставковій діяльності орієнтуються на досвід провідних європейських країн, але з метою підвищення конкурентоспроможності слід більш активно використовувати у виставковій діяльності сучасні види і стратегії бенчмаркінгу.

Список використаних джерел

1. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: учебное пособие по курсу «Мировая экономика» / П.В. Сергеев – М.: Новый Юрист, 1998. – 167 с.
2. «Бенчмаркинг – менеджмент или шпионаж? «Школа национальной элиты»» [Електрон. ресурс] / [Авт. тексту Анастасія] // On-Офис – 2009. – Режим доступу: <http://fregat.ucoz.com/publ/benchmarking/1-1-0-14>
3. Подреза С.М. Бенчмаркинг як інструмент формування та реалізації економічної стратегії підприємства // Ю.В. Бадьор, С.М. Подреза // Проблеми системного підходу в економіці [Електронне наукове фахове видання] – 2010. – №4. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ujrn/e-journals/PSPE/2010_4/Bador_410.htm
4. Аренков И.А. Маркетинговые исследования / Аренков И.А., Ченцов В.И. [Под ред. проф. Багиева Г.Л.] – Л.: ЛОП ВНТОЭ, 2005. – 301 с.
5. Багиев Г.Л. Benchmarking у розробці стратегій маркетингу / Г.Л. Багиев, И.А. Аренков, М.В. Мартынова // Маркетинг у системі керування підприємництвом. – Київ, 2006. – С. 35–44.
6. Федан К. Виставкова діяльність в Україні: стан та перспективи / К. Федан // ПерсонаЛ: Журнал інтелектуальної еліти [Електрон. журнал] – Режим доступу: <http://persona-l.pp.ua/rubrics/bznes-fnansi/vistavkova-dyalnst-v-ukran-stan-ta-perspektivi>
7. Аренков И.А. Бенчмаркинг как функция и инструмент предпринимательской деятельности / И.А. Аренков, Г.Л. Багиев, Ю.Н. Соловьева // «Маркетинг и культура предпринимательства: Тезисы докладов Международной научной конференции» – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. – Ч. 1.
8. Голубкова Н. Маркетинговые коммуникации / Н. Голубкова. – М.: Финпресс, 2007. – 320 с.
9. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга: внешний сопоставительный анализ / Е.А. Михайлова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5. – С. 133–139
10. Экономическая теория: Учебник / [Камаев В.Д. и колл. авторов]. – М.: Гуманитарный издательский центр Влалос, 1998. – 640с.: ил.

ДАРВИДУ КОНСТАНТІЯ,
здобувач, Тернопільський національний економічний університет

Роль міжнародного туризму в економіці Греції

Розглянуто роль туризму в розвитку грецької економіки. Проаналізовано передумови його розвитку та виокремлено проблеми, з якими зіштовхується країна. Показано, що економічна криза, що боляче вдарила по греках, стала одночасно імпульсом для поліпшення співвідношення ціни і якості відпочинку в Греції, що дозволяє грекам розраховувати на ще більшу кількість туристів.

Ключові слова: Греція, економіка, туризм, розвиток, криза, туристи, екологія.

ДАРВИДУ КОНСТАНТІЯ,
соискатель, Тернопольский национальный экономический университет

Роль международного туризма в экономике Греции

Рассмотрена роль туризма в развитии греческой экономики. Проанализированы предпосылки его развития и выделены проблемы, с которыми сталкивается страна. Показано, что экономический кризис, больно ударивший по грекам, стал одновременно импульсом для улучшения цены и качества отдыха в Греции, что позволяет грекам рассчитывать на еще большее количество туристов.

Ключевые слова: Греция, экономика, туризм, развитие, кризис, туристы, экология.

DARVIDOU KONSTANTIA,
applicant Ternopil National Economic University

The role of international tourism in the economy Greece

The role of tourism in the development of the Greek economy is viewed. The Conditions of its development and problems that the country faces with are analysed. It is shown that the economic crisis that hit the Greeks, was also an impetus for improving price and quality of rest in Greece, allowing the Greeks expect even more visitors.

Keywords: Greece, economy, tourism, development, crisis, tourists, ecology.

Постановка проблеми. Як відомо, туризм сьогодні є одним із провідних видів підприємництва і однією з найбільш динамічних галузей світової економіки. За швидкі темпи свого розвитку його визнано економічним феноменом століття. У багатьох країнах туризм відіграє серйозну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, активізації зовнішньоторгівельного балансу, створення додаткових робочих місць і забезпечення зайнятості населення. Туризм справляє значний вплив на розвиток таких ключових галузей, як транспорт і зв'язок, будівництво в сільському господарстві, виробництво товарів народного споживання тощо, тобто є своєрідним стабілізатором соціально-економічного розвитку.

Також слід наголосити на тому, що туризм як вид соціально-економічної діяльності і як індустрія, що виробляє послуги, необхідні для задоволення потреб, що виникають у процесі подорожей, являє собою найважливішу сферу економіки, подальший розвиток і вдосконалення якої сприятиме збільшенню доходів держави. Туристичний бізнес в Європі стає все більш складним, оскільки в ньому перетинаються інтереси різноманітних державних та комерційних підприємств і служб. У міжнародному туризмі активно беруть участь страхові компанії, банки, клуби, федерації, торговельні компанії. Все більшу роль відіграє активізація економічних зв'язків між країнами на основі міжнародного поділу праці [1, с. 126].

Отже, актуальність теми дослідження полягає в тому, що для розвитку туристичної галузі Греції велике значення має саме міжнародний туризм, адже країна посідає провідне місце на світовому туристичному ринку, і подальший успішний розвиток саме цієї галузі грецької економіки, на думку багатьох економістів як всередині країни, так і поза її межами, може стати локомотивом із виходу Греції з найглибшої економічної кризи за часів її перебування в ЄС.

Так, наприклад, у 2013 році Грецію відвідало 18 млн. туристів з усього світу (плюс 20 млн. заїхало сюди на круїзних судах). У тому числі 1 млн. 400 тис. з країн колишнього СРСР (приріст до рівня 2012 року – 17,8%). Безпосередня частка туризму в грецькому ВВП у 2013 році – близько 18%. Якщо ж говорити про галузі, побічно асоційовані з індустрією гостинності, то, наприклад, на островах це навіть 68% [2]. Загалом у 2013 році туризм приніс країні 35 млрд. євро, що допомогло покращити макроекономічні показники в країні [3].

Слід зазначити, що насправді доробок туризму в економіку Греції є значно більшим, адже офіційна статистика не включає в себе прибутки «тіньової» економіки, яка, наприклад, у 1990-х роках за різними підрахунками сягала від 28 до 50% від офіційного ВВП [4, с. 25].

Розвиток в'їзного та внутрішнього туризму є важливим чинником підвищення якості життя в Греції, створення додаткових робочих місць, поповнення валютних запасів держави та підвищення її авторитету на міжнародній арені. Сьогодні в туристичній сфері зайнято 20% населення [5].

Особливу значимість розвиток туризму в Греції має для проблеми зайнятості населення, оскільки сфера туризму створює велику кількість робочих місць, переважно сервісного характеру. Специфіка туристичного бізнесу полягає в тому, що забезпечення зайнятості у сфері туризму відбувається в основному за рахунок створення додаткових робочих місць, а не за рахунок заміщення кадрів, що вибувають. Не можна не враховувати і той факт, що турфірми є платниками податків у державний і місцеві бюджети.

Крім того, як зазначає грецький дослідник Дімітрос Бухаліс, внутрішній туризм також сприяє перерозподілу багатства між центральними та периферійними районами [6 с. 443].

Туризм є також важливим інструментом у політиці регіонального розвитку, особливо для соціально та економічно депресивних регіонів [7, с. 57]. Особливо це стосується середини материкової частини країни, де відсутній або замалий потенціал для розвитку місцевої промисловості без туристичного попиту. В період з 1965 по 1980 рік мультиплікатор туризму в середньому мав коефіцієнт 1,52 [8, с. 281].

Також важливо враховувати і ту обставину, що туризм стимулює розвиток інших секторів економіки, зокрема сільськогосподарства та освіти.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед дослідників, що займаються дослідженням ролі туристичної галузі в економіці Греції, слід зазначити К. Андриотиса, З. Кастуліса, Т. Гианитсиса, П. Казакоса, Н. Дрітсакіса, Д. Бухаліса, Н. Консоласа, Г. Захартоса, П. Коміліса, П. Тсартаса, С. Варваресоса, Р. Нельсона, М. Сфакянакіса, А. Кузеліса, Є. Кругову, Т. Прокопенко, П. Захарова та інш.

Таким чином, головна **мета статті** – дослідити роль туризму в економіці Греції, а також особливості його становлення як ключової галузі грецької економіки починаючи з другої половини ХХ століття і по теперішній час.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, Греція є однією з небагатьох країн, які приваблюють туристів одночасно рекреаційними курортами, різнобічним історико-культурним туризмом та паломництвом до святинь всього християнського світу. Туризм, не тільки курортний, «історичний», а також аграрний і релігійний, є однією з основних галузей економіки країни. В Грецію щорічно приїжджають туристи переважно з Німеччини, Росії, Франції, Великобританії, України, Китаю і не тільки заради відпочинку [9].

У цілому Греція має ринкову економіку з великою часткою державного сектору, що становить 40% ВВП. Економіка Греції є постіндустріальною, тому що більше 80% ВВП припадає на сектор послуг, який складається з туризму та торговельно-сервісного сектору. У світовій класифікації туризму Греція знаходиться на 16-му місці [10].

Головними рисами геотуристичного положення країни є: вихід до сильно розчленованого узбережжя теплих морів з численними островами і належність території до середземноморської кліматичної зони; території країни займають середньовисокі гори і плоскогір'я; розміщення у центрі культурного світу, створеного античною еллінською цивілізацією; розташування у безпосередній близькості до європейського споживчого туристичного ринку [11, с. 114].

Для більш глибокого розуміння ролі туризму в економічному розвитку Греції необхідно проаналізувати в історичній послідовності передумови його розвитку.

Зауважимо, що в п'ятидесяті роки минулого століття Греція відрізнялася високими темпами розвитку. Саме тоді розпочався період високих темпів економічного та соціального розвитку країни, що пізніше отримав назву «грецьке економічне диво», який тривав з 1950 до 1973 рік. Темпи економічного зростання у країні в середньому досягали 7%. Цей показник був другим у світі після Японії протягом того ж періоду [12]. Незважаючи на це, величина ВВП на душу населення в Греції не перевищувала \$3500 на рік.

Грецька туристична галузь почала активно розвиватися наприкінці 1960-х років. Так, перша грецька готельна ме-

режа була створена в 1968 році в Аїос Ніколаос, Lasithi, на острові Крит, і з тих пір багато різних готелів було споруджено по всій Греції.

Період розвитку грецької економіки 60-х років характеризується високою активністю державного інвестування у стратегічних галузях промисловості і лібералізації різних галузей економіки приватного сектора, в тому числі туризму, легкої та харчової промисловості, будівництва та інших. Всебічна перебудова грецької економіки і зарубіжні інвестиції привели Грецію на рівень розвитку більшості західноєвропейських країн [13, с. 12].

Що стосується розвитку туристичної галузі Греції, то в цілому протягом 1970-х років після відновлення демократії в країні та асоціацію з ЄС спостерігається екстенсивне зростання як в'їзного, так і виїзного туризму. Триває розбудова туристичної інфраструктури, яку стимулює зростання міжнародного туристичного потоку.

Туристичний ринок стає все більш диференційованим завдяки збільшенню сегментів споживання. Зокрема, саме в 1970-х починає розвиватися агротуризм як доповнення до сільськогосподарської діяльності. Спочатку передбачалося, що обслуговування туристів буде поєднуватися з основною господарською діяльністю фермерів, що дозволить без великих інвестицій поліпшити фінансово-економічний стан сільського населення. Цей різновид агротуризму протягом 1970–1990 років був доступний (за вартістю) для клієнтів, але при цьому рівень комфорту був практично «спартанським».

Серед основних негативних, втім переважно об'єктивних рис, що супроводжували розвиток туризму в Греції як протягом 1970-х, так і 1980-х років, слід зазначити неконтрольованість та певну анархічність цього процесу, що пояснюється екстенсивністю розвитку самої галузі та стрімким зростанням потоку закордонних туристів.

Згідно зі статистичними даними, наведеними у дослідженні Асоціації грецьких туристичних підприємств (SETE), кількість закордонних прибуттів у цей період зростала неймовірними темпами: 33 тис. у 1950 році, 399 тис. у 1960 році, 1,609 млн. у 1970 році, 5,271 млн. у 1980 році, 8,873 млн. у 1990 році, 12,500 млн. у 2000 році і досягла позначки у 2014 році 21,5 млн. [14, с. 12]. При цьому до 1990 року розвиток туризму в Греції був навіть швидшим, ніж у решті Європи та світі загалом (рис. 1, 2).

Своєю чергою, надходження від туризму також стрімко зростали: якщо в 1950 році їх було лише \$4,7 млн., а в 1960 році – \$49,3 млн., то починаючи з 1970 року, коли розпочався активний розвиток туристичної інфраструктури, ця цифра сягнула вже \$193,6 млн., у 1980 році – \$1733,5 млн., у 1990 році – \$2568,8 млн., а в 2000 році досягнула позначки в \$12,5 млрд. У 2014 році валютні надходження досягли найбільшого рівня в \$16,355 млрд. і середні витрати на душу населення становлять майже \$760 [14, с. 12] (рис. 2).

Що стосується розвитку готельної інфраструктури, то кількість ліжко-місць протягом 1990-х років зросла з 423, 660 у 1990 році до 593, 990 у 2000 році [14, с. 13], а загальна кількість готелів становила 8073 [15].

Загалом на початку ХХІ ст. туристична галузь становила 16,6% ВВП країни, а також забезпечувала 788,300 робочих місць, що дорівнювало 20% від загальної зайнятості населення [15].

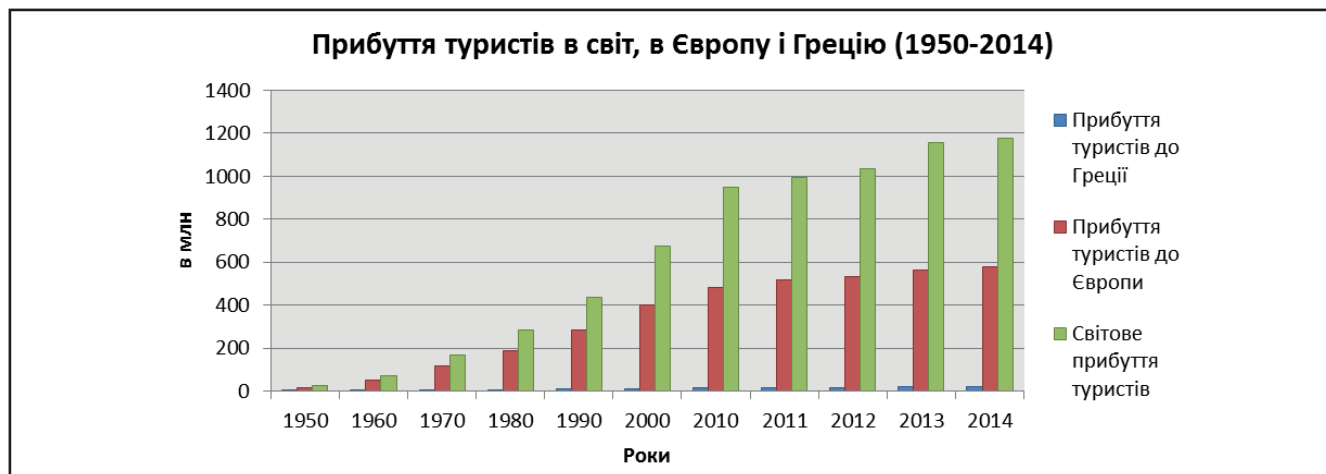


Рисунок 1. Прибуття іноземних туристів у світ, в Європу і Грецію в період 1950–2014 років, млн.
Джерело: LSTAT], UNWTO.LSTAT], UNWTO.

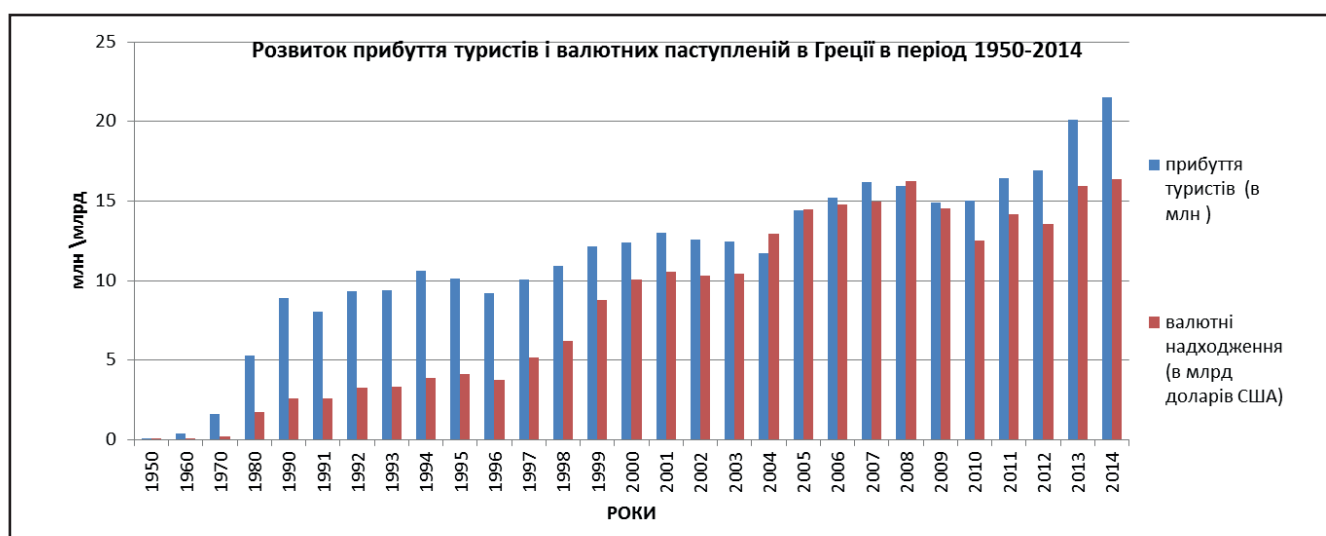


Рисунок 2. Розвиток прибуття туристів і валютних надходжень у Греції в період 1950–2014 років
Джерела: Bank of Greece, Greece National Tourism Offices (GNTO), Hellenic Statistical Authority (ELSTAT), Greek Tourism 2014: Strategy and Goals / SETE – Athens, 2014.

Зауважимо, що 2000–ті роки позначаються новим поштовхом у розвитку туризму і посиленням його ролі в економіці країни, що обумовлювалося насамперед приготуванням до літніх Олімпійських ігор в Афінах у 2004 році.

Під час підготовки до Олімпійських ігор було залучено в грецьку економіку країни значні інвестиційні ресурси, що дозволило значно поліпшити інфраструктуру Греції, а також популяризувати країну. При цьому розбудова готельної інфраструктури не закінчилася і після ігор. Так, наприклад, кількість готелів та ліжко–місць у період з 2001 по 2012 рік зросла з 8285 до 9670 одиниць і 608 104 до 771 271 відповідно [15].

Це своєю чергою викликало розвиток туризму і, відповідно, підйом економіки. Зокрема, кількість іноземних туристів протягом 2001–2014 років зросла з 13 до 21,5 млн., а надходження від туризму – з 10,6 до 16,355 млрд. євро. При цьому частка туристичної галузі у ВВП країни коливалася в межах 15,9% (2003) до 16,4% (2013) і становила у середньому майже 16% ВВП [15]. У той же час зростання економіки у цей період становило у середньому більше 4%, з максимальним показником у 5,9% в 2003 році, значно вище переджаючи загальноєвропейські показники [16].

Як бачимо з наведених даних, стрімке зростання грецької економіки розпочалося після того, як Греція приєдналася до валютного союзу і введення в країні євро в 2002 році. Проте секрет такого економічного дива полягав у тому, що практично все зростання було результатом активних витрат як самої держави, так і населення, що стало можливим завдяки низькій вартості кредитування.

Також важливо зазначити, що у 2000–х роках активно розвиваються альтернативні види туризму. Зокрема, докорінно змінюється (в порівнянні з 1970–1980 роками) ситуація з розвитком та популярністю агротуризму. Це пояснюється насамперед двома основними причинами.

По–перше, у цей час по всьому світові зріс інтерес до «екологічного» туризму, і агротуризм вдало вписався в нову тенденцію: він забезпечував не тільки відпочинок на природі і доступ до екологічно чистих продуктів харчування, а й відтворення справжнього сільського способу життя.

По–друге, в цей період стандартні споживчі переваги як у самій Греції, так і в ряді інших розвинутих європейських країн (насамперед у Німеччині) досягли певного рівня насичення. В результаті виник попит на нові різновиди рекреаційних

послуг, що виходять за рамки традиційних видів «пляжного» туризму та міських екскурсійних програм.

Попит такого роду поступово змінив саму основу агротуризму. Для багатьох сільських жителів туризм із побічного виду діяльності перетворився на бізнес з усіма властивими йому атрибутами: рекламою, маркетингом, ціновою політикою, кваліфікованими кадрами тощо. За рахунок великих інвестицій кардинально змінилися об'єкти для розміщення туристів.

Так, сучасний агротуризм у Греції – це не скромні, як раніше, кімнати на трьох–чотирьох чоловік у сільських будівлях, а прекрасно обладнані ванними, басейнами, тенісними кортами гостьові будинки на території фермерських господарств. Дуже часто для готельних потреб реконструюються садиби XVI–XVIII ст. або невеликі старі монастирі.

Такі туристські комплекси забезпечують своїм клієнтам можливість займатися різними видами спорту, здійснювати кінні та піші прогулянки, а також екскурсії по околицях, у тому числі з відвідуванням сільських ярмарків і костюмованих свят. Крім цього, сільський туризм все частіше включає в себе ознайомлення з кулінарними традиціями того чи іншого регіону.

Успіх агротуризму в Греції полягає в тому, що він став перетворюватися з допоміжної підгалузі сільського господарства у самостійний і конкурентоспроможний сектор послуг, що сприяло його цілеспрямованому розвитку в деяких державах. У числі цих країн («другої хвилі») були визнані лідери міжнародного агротуризму, в тому числі Греція і Кіпр. Зокрема, в Греції агротуризм є одним з головних секторів економіки (щорічний дохід від агротуризму становить приблизно \$6 млрд., або 4% ВВП; в агротуризмі зайнято близько 10% економічно активного населення країни), реалізує власні програми розвитку організованого відпочинку у сільській місцевості. Розвиваючи свій сільський туризм, лідери «пляжної» і «музейної» туристської індустрії прагнуть розосередити традиційні потоки відпочиваючих, частково направивши їх в інші регіони. В даному випадку значну роль відіграє потреба в зниженні екологічного навантаження на прибережні курортні зони [17, с. 72].

Релігійний туризм також відіграє велику роль у системі туризму Греції і, відповідно, позначається на позитивних економічних показниках країни. Туристи відправляються в паломницькі та екскурсійні поїздки по святих місцях і релігійних центрах. Вони прагнуть взяти участь у релігійних церемоніях, помолитися та відвідати святі місця. Релігія впливає на формування самосвідомості та стереотипів поведінки людей. У цьому світлі роль релігійного туризму важко переоцінити. Він розвивається на тлі позитивної динаміки всієї індустрії туризму Греції. Найважливішою компонентою релігійного туризму є туризм екскурсійної спрямованості і паломницького типу. У першому випадку туристів цікавлять головним чином екскурсії з відвідуванням монастирів, храмів, музеїв і виставок. Причому ці туристи можуть бути, а можуть і не бути прихильниками тієї релігії, об'єкти якої відвідують, а також можуть бути взагалі людьми нерелігійними.

Слід зазначити, що релігійна тематика досить часто є складовою комбінованих турів культурно–пізнавальної спрямованості в Греції. Об'єктами залучення релігійних туристів є святі місця та центри релігій Греції. Поїздки туди можуть бути обумовлені культурними актами, святами, фестивалями, що проходять в певну пору року [18, с. 8]. Місця–

ми паломництва християн незмінно залишаються монастирі Святої гори Афон, монастирі Метеори, візантійські базилики Салоніки, визнані ЮНЕСКО місцем світової спадщини.

Необхідно відзначити, що в останні десятиліття також значно розвинувся пляжний туризм у Греції. Крім того, Греція знаменита своїми легендарними корабельними аваріями, це сприяє розвитку екстрим–туризму на воді до місць затоплених кораблів. Також на морському узбережжі у туристів завжди популярний дайвінг. У морі багато рифів і скель, ущелин і печер, які занурені в найчистіші води і приваблюють тисячі дайверів з усього світу.

Особлива увага туристичною адміністрацією Греції приділяється просуванню, крім літніх відпусток, зимових туристичних курортів, терапевтичних курортів, екотуризму, робочих бізнес–поїздок (діловий туризм), поїздок, пов'язаних із вивченням історії та культури Греції. У наступні роки робиться великий наголос на розвиток усіх видів туристичного бізнесу, в тому числі – круїзного бізнес–туризму (плануються створюватись корабельні лайнери, які будуть спрямовані на ділові зустрічі, конференції тощо) також має збільшити потік відпочиваючих до Греції [19].

Також важливо зазначити, що у Греції велика увага приділяється пристосуванню туристичної інфраструктури до потреб людей з обмеженими можливостями. Цілеспрямована робота, підкріплена нормативно–правовими актами, у цьому напрямі почалася в 2002 році після указу президента Греції. Крім того, Греція бере участь в європейських програмах обслуговування One Stop Shop в Європі та Європейської мережі для доступного туризму. Метою цих програм є створення бази гідного комплексу послуг та інформування інвалідів про місця проживання та туристичні напрямки.

Значний негативний вплив на туристичну галузь у Греції, як і на всю економіку країни в цілому, справила світова фінансово–економічна криза 2008–2009 років, а також найгостріша за часів перебування Греції в ЄС внутрішня економічна криза, що й досі триває.

По–перше, в багатьох розвинутих країнах світу внаслідок світової фінансово–економічної кризи 2008–2009 років виникли серйозні економічні проблеми і, як наслідок, стрімке зростання рівня безробіття. За таких умов усе більше людей вирішили відкласти свою відпустку, що призвело до скорочення туристичного потоку з основних європейських ринків.

Крім того, туристичний сектор у Греції постраждав від високого курсу євро по відношенню до американського долара, британського фунта та ряду інших валют, а також від чуток про поширення «свинячого» грипу. При цьому прогнози про зниження туризму на 20%, яких було чимало в спеціалізованій пресі, не виправдалися.

Ураховуючи те що світова фінансова криза розпочалася лише у вересні 2008 року, коли туристичний сезон вже добігав кінця, вона не мала сильного впливу на туристичний потік, який у порівнянні з минулим роком скоротився з 16,2 млн. закордонних прибуттів у 2007 році до 15,9 млн. у 2008 році. А кількість надходжень від туризму за рік навіть трохи збільшилася – з 11,3 млрд. євро до 11,6 млрд. євро [15].

Проте вже у 2009 році ці цифри у порівнянні з минулим роком скоротилися більш ніж на мільярд євро – 10,4 млрд. євро, а кількість іноземних прибуттів впала до позначки у 14,9 млн.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

[15]. Це не могло не вплинути на кількість зайнятих у туристичній галузі: загальна кисть робочих місць за два роки знизилася з 878 200 у 2007 році до 798 600 у 2009 році [15].

У цілому ж, враховуючи значне зменшення внутрішнього туризму, за підсумками 2009 року надходження до держбюджету від туризму зменшилися на 17,9%. Це був найгірший показник серед таких туристичних країн, як Туреччина, Кіпр, Іспанія, Португалія.

На додаток на початку 2010 року в Греції розпочалася «боргова криза», яка поставила на межу виживання не лише грецьку економіку, а й усю зону євро. Особливо катастрофічне становище склалося у фінансово-бюджетній сфері: за підсумками 2009 року дефіцит державного бюджету становив 12,7% ВВП, що суттєво перевищує норматив у 3%, передбачений у Пакті стабільності та зростання – базовому документі ЄС. Загальний зовнішній борг Греції державного та приватного сектору досяг рівня 413 млрд. євро в 2014 [20].

Серед головних причин боргової кризи Греції більшість західних експертів називають «марнотратність» та безвідповідальність її влади, яка довгі роки активно нарощувала запозичення на міжнародному кредитному ринку, не вживаючи заходів для вирішення проблем, не достатньо ефективного збору податків та подолання структурної слабкості грецької економіки [21].

З метою виправлення становища уряд Греції разом зі спеціалістами Єврокомісії розробили так звану Програму стабілізації та розвитку, і 3 лютого 2010 року Єврокомісія затвердила цей план для Греції. В ньому Греція зобов'язалася протягом трьох років скоротити дефіцит державного бюджету в чотири рази. З цієї метою було розроблено радикальні заходи жорсткої економії державних коштів, зокрема значне скорочення зарплат і соціальних виплат грекам.

Як наслідок, з лютого 2010 року в Греції розпочався період масових акцій протесту та загальнонаціональних страйків проти введення урядом країни програми антикризових заходів для подолання боргової кризи, які неодноразово повторювались протягом наступних декількох років, по мірі введення все нових заходів економії, що супроводжувались масовими звільненнями державних службовців та скороченням заробітних плат та пенсій. Для туристів це відбувалося, зокрема, затримками авіарейсів та скороченням розкладу внутрішнього транспорту. Постраждали грецькі готелі і таверни найчастіше були змушені відкладати терміни відкриття туристичного сезону. Щоб уникнути подібних незручностей, туристи відмовлялися від бронювання у міжсезонні.

Наслідком впровадження заходів жорсткої економії як за поруки надання все нових кредитів від «трійки», а також постійних страйків населення проти скорочення соціальних виплат, що призводили до тимчасового призупинення роботи цілих галузей грецької економіки, стало стрімке падіння ВВП Греції, яке в 2012 та 2013 роках сягнуло 7,1 і 3,9% відповідно і становило 185,9 млрд. євро в 2013 році [16] та рекордний рівень безробіття серед населення, що перевищив позначку в 27% в 2014 році [22].

За таких умов грецьким урядом було зроблено ставку саме на туристичну галузь як локомотив по виведенню країни з кризи.

У 2012 році для цього грецьким урядом були здійснені важливі кроки, що стосувалися: підвищення якості всіх ту-

ристичних об'єктів та установ; співпраці з іншими країнами, такими як Туреччина, Ізраїль, Єгипет, задля залучення нових туристичних ринків у довгостроковій перспективі; зусиль щодо продовження тривалості туристичного сезону; скорочення ПДВ у готелях з 13 до 6,5%; спрощення політики надання віз для таких країн, як Росія; впровадження нових технологій у маркетингову стратегію грецького туризму; заохочення і підтримки альтернативних аспектів туризму тощо.

Унаслідок цілеспрямованих дій грецького уряду по впровадженню економічних реформ у 2014 році Греція вперше за десять років отримала профіцитний бюджет. Доходи перевищили витрати на 1,24 млрд. євро завдяки грошам іноземних туристів: через кризу грецькі готелі і ресторани знизили ціни, і, як наслідок, кількість туристів у 2013 році збільшилася на 15% [22], а надходження від туризму зросли у порівнянні з 2012 роком з 10,4 до 12,1 млрд. євро [23].

І головне, що ця позитивна тенденція продовжилася і в 2014 році: «Надходження від туризму зросли на 27,8% порівняно з аналогічним періодом 2013 року. За січень–квітень 2014 року склався позитивний баланс у 252 млн. євро, за цей же період 2013 року він був 194 млн. євро», – зазначила міністр туризму Ольга Кефалоянні на презентації нової програми просування грецької організації туризму (ЕОТ) на 2014–2015 роки [24].

Уперше з 2004 року, коли в Греції проходили літні Олімпійські ігри, готелі Афин заповнені на 100%, повідомив президент організації готельєрів Йоргос Цакіріс. За його словами, це пов'язано як зі зростанням туристичного потоку, так і з великою кількістю форумів, які проходять в Афінах у ці дні [24].

Висновки

Таким чином, підбиваючи підсумки дослідження, слід констатувати, що головною рушійною силою економіки Греції на сьогодні є туризм, який відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, створенні додаткових робочих місць і забезпеченні зайнятості населення, активізації зовнішньоторговельного балансу. Туризм справляє величезний вплив на такі ключові галузі економіки, як транспорт і зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання та інші, тобто виступає своєрідним катализатором соціально-економічного розвитку [1, с. 127].

І хоча батьківщина «Афіни і Зевса» завжди славилася відмінними природними умовами для відпочинку, однак економічна криза, що боляче вдарила по греках, стала одночасно імпульсом для поліпшення співвідношення ціни і якості відпочинку в Греції, що дозволяє грекам сьогодні розраховувати на ще більшу кількість туристів, які раніше воліли відвідувати інші країни через фінансові міркування.

Утім, незважаючи на вже досягнуті успіхи останніх двох років по збільшенню прибутків від туризму, перед урядом Греції і надалі стоять важливі завдання щодо подальшого реформування цієї галузі. Зокрема, основною стратегічною метою є рівномірне приваблення туристів протягом цілого року, щоб вирівняти пікові навантаження і спади. Не менш важливою метою є реалізація нового стратегічного плану із розвитку туризму, який враховує звички туристів, критерії вибору напрямків відпочинку і запити інформації в Інтернеті.

Різними туристичними організаціями Греції, в тому числі і Міністерством туризму Греції, прогнозується, що до 2021

року туризм стане рушійною силою грецької економіки, сприятиме зростанню ВВП в 248 млрд. євро і досягне вищого передкризового рівня 2009 року. Число зарубіжних туристів до 2021 року досягне 24 млн. зі збільшенням середньої витрати за поїздку і загального внеску валової доданої вартості в економіку (по відношенню до 2013 року) до 40 млрд. євро (16 млрд. євро) і 1 млн. робочих місць (додаткові 300 тис.) у туристичному секторі [25].

Для подальшого розвитку туризму Греції необхідно змінити зовнішню стратегію туризму, з тим щоб підтримувати лідируючу роль на європейському ринку, залучаючи все більше туристів з так країн, як Україна, Росія та Китай, а також і таких розвинених ринків, як США і Канади.

Також потрібно залучати все більше інвестицій у галузь з побудовою нових сучасних великих готелів у нових туристичних місцях, не забуваючи при цьому поліпшувати якість і рівень транспортного сполучення усередині країни і за її межами. Першою чергою треба поліпшити повітряне сполучення з тими країнами, звідки планується залучати найбільшу кількість туристів. Додатково можна залучати іноземних туристів протягом цілого року зі зростанням вибору напрямків відпочинку, враховуючи звички туристів, які можуть знайти більше інформації в Інтернеті.

Список використаних джерел

1. Основи туристичного бізнесу / М.П. Мальська, В.В Худо, В.І. Цибух. – К., 2004. – 268 с.
2. Greek Tourism Basic Figures [Електрон. ресурс] / SETE (Association of Greek Tourist Enterprises) – Режим доступу: <http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Facts%20&%20Figures/>.
3. SETE (Association of Greek Tourist Enterprises). Ο ελληνικός Τουρισμός 2013 – Режим доступу: <http://sete.gr/GR/Archiki/>
4. Country Profile Greece 1992–93: Annual Survey of Political and Economic Background / Economist Intelligence Unit. – London, 1992. – 66 p.
5. SETE (Association of Greek Tourist Enterprises). Βασικά Μεγέθη του Ελληνικού Τουρισμού 2013. Αθήνα
6. Buhalis D. Tourism in Greece: Strategic Analysis and Challenges / Duhalis // Current Issues in Tourism–2001. – Vol. 4, No. 5 – P. 440–480.
7. Konsolas N., Zacharatos G. Regionalization of tourism activity in Greece: Problems and policies / Konsolas N., Zacharatos G. // H. Briassoulis, J. Van der Straaten. Tourism and Environment: Regional Economic and Policy Issues – Dordrecht: Kluwer Academic Publisher, 1993 – P. 57–65.
8. Zacharatos G. The problems and perspectives of tourism in Greece (in Greek) / G. Zacharatos. – 1989. – 480 p.
9. Κοκκώσης Χ., Τσάρτας Π., Γκρίμπα Ε., Εϊδικές και Εναλλακτικές Μορφές Τουρισμού, Κριτική, Αθήνα, 2011 Σελ 52–60.
10. Greek Tourism: Facts & Figures, 2013 edition. SETE 2014 Athens
11. Країнознавство / Г.Д. Довгань, А.Й. Сиротенко, О.Г. Стадник. – Харків: Ранок, 2007. – 480 с.
12. Грецьке економічне диво [Електрон. ресурс] // Вікіпедія – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/грецьке_εκoнoμiχнe_διβo](http://uk.wikipedia.org/wiki/грецьке_εκoνoμiχнe_διβo)
13. Ηλίας Ιωακείμογλου (2008) Η ελληνική οικονομία 1960–2007. Ινστιτούτο Εργασίας της ΟΤΟΕ. http://www.ine.otoe.gr/Upl/pdf/Greece_1neOtoe.pdf
14. Ανάπτυξη, παραγωγική δομή και αγορά εργασίας. Greek Tourism 2002–2014: Strategy and Goals / SETE – Athens, 2014 – 32 p.
15. Greek Tourism – Basic Figures 2000–2012 [Електрон. ресурс] / SETE – Режим доступу: <http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/>
16. GDP growth (annual %) 2004–2008 [Електрон. ресурс] // World Bank. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=1>
17. Здоров А.Б. Организационно–экономические основы развития аграрного туризма: Дис. д–ра эконом. наук / А.Б. Здоров. – М., 2011. – 432 с.
18. Прокопенко Т.А. Экономико–географический и исторический аспекты развития религиозного туризма (на примере Русской православной церкви): автореф. дис. канд. геогр. наук: 25.00.24. – М., 2007. – 22 с.
19. Promoting Greek tourism [Електрон. ресурс] / Intractive educational cite «tieexams.gr» – 2014. – Режим доступу: www.tieexams.gr/samples/.../Tourism–Greece.D.
20. Τράπεζα της Ελλάδας «Το Εξωτερικό Χρέος» <http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/Statistics/externalsector/debit.aspx>
21. Nelson R., Belkin P., Mix D. E. Greece's Debt Crisis: Overview, Policy Responses, and Implications: CRS Report for Congress / R. Nelson, P. Belkin, D. Mix/ Congressional Research Service. 2010. May 14 // Council on Foreign Relations: – Режим доступу: <http://www.cfr.org/content/publications/attachments/CRS%20–%20Greece%20Debt%20Crisis.pdf>
22. <http://www.investingreece.gov.gr/default.asp?pid=16&la=2>.
23. International Tourism Receipts 2000–2013 [Електрон. ресурс] / SETE Режим доступу: http://sete.gr/_fileuploads/entries/Statistics/Greece/International%20Tourism%20Receipts/catID64/EN/140723_Eispraxeis_diaxroniki%20exelixa%202000–2013.pdf.
24. ΕΟΤ. 25/06/2014: Νέο πρόγραμμα προώθησης και προβολής του Ελληνικού Τουρισμού <http://www.gnto.gov.gr/el/25062014>
25. ΣΕΤΕ «Τουριστικός στρατηγικός σχεδιασμός: Οδικός χάρτης υλοποίησης». 12ο Συνέδριο ΣΕΤΕ «Τουρισμός και Ανάπτυξη» Οκτώβριος 2013 Αθήνα.

Науково-методичний інструментарій оцінювання стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики

У статті розглянуто особливості імплементації ресурсно-орієнтованого підходу до формування та оцінювання стратегії розвитку виробничо-економічної системи. Проведено VRIO-аналіз, що дозволило визначити стратегічний статус ресурсів та критичні чинники розвитку підприємств альтернативної енергетики. За результатами проведеного дослідження розроблена карта пріоритетів стратегії розвитку потенціалу виробників альтернативної енергетики.

Ключові слова: підприємства альтернативної енергетики, VRIO-аналіз, карта пріоритетів.

Научно-методический инструментальный оценки стратегии развития предприятий альтернативной энергетики

В статье рассмотрены особенности имплементации ресурсно-ориентированного подхода к формированию и оценке стратегии развития производственно-экономической системы. Проведен VRIO-анализ, что позволило определить стратегический статус ресурсов и критические факторы развития предприятий альтернативной энергетики. По результатам проведенного исследования разработана карта приоритетов стратегии развития потенциала производителей альтернативной энергетики.

Ключевые слова: предприятия альтернативной энергетики, VRIO-анализ, карта приоритетов.

Scientific-Methodical Evaluation Instruments Development Strategy The Enterprises of Alternative Energy

The article discusses features of the implementation of the resource-based approach to development and evaluation strategy for the development of industrial and economic system. A VRIO-analysis allowed to determine the status of strategic resources and critical factors of alternative energy companies. The results of the research priorities of the strategy map developed capacity producers of alternative energy.

Keywords: alternative energy company, VRIO – analysis, map priorities.

Постановка проблеми. Сучасні формації розвитку паливно-енергетичного комплексу спонукають до пошуку новітніх джерел енергозабезпечення, де домінують роль відіграє альтернативна енергетика, яка стала одним із базових векторів розвитку технологій у світі, поряд із інформаційними та нанотехнологіями є важливою компонентою нового постіндустріального технологічного укладу.

За умов посилення змінності, ентропії та турбулентності ринкового середовища для підприємств альтернативної енергетики особливого значення набуває системно-критичний стратегічний аналіз діяльності, результати якого використовуються для прийняття управлінських рішень щодо упередження збитковості, забезпечення розвитку і зростання вартості виробничо-економічної системи. Актуальність обраної теми зумовлює потребу реалізації радикальних інновативних трансформацій в енергетиці в контексті удосконалення підходів до формування та реалізації ефективної стратегії розвитку альтернативної енергетики, орієнтованої на імплементацію сучасного ресурсно-орієнтованого підходу оцінювання результатів діяльності через призму інструментарію VRIO-аналізу, в цілому, та на окремому підприємстві, зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти вивчення імплементації ресурсно-орієнтованого підходу до стратегії розвитку підприємства (RBV) досліджені в наукових працях Б. Вернерфелта, Д. Гранта, Л. Федулової, Н. Фосса. З появою RBV потенціал виробничо-економічної системи став ключовим джерелом конкурентної пере-

ваги на перспективу. Проте, багато теоретико-методологічних питань є не вивченими, особливо в умовах новітніх концепцій енергоефективної економіки. Трансформаційних змін потребують науково-методичні та практичні аспекти стратегічного аналізу. Погоджуємось з думкою Н. Фосса [3], що RBV представляє незакінчену революційну траєкторію, оскільки зберігається значний потенціал для дослідження глибинних джерел конкурентної переваги.

Враховуючи зміни, що відбуваються у сфері паливно-енергетичного комплексу, де одним з пріоритетів визначено розвиток підприємств альтернативної енергетики, що актуалізує дослідження та розроблення науково-методичних положень формування та оцінювання стратегії їх розвитку.

Метою статті є визначення прагматизму розроблення та впровадження новітнього інструментарію в рамках ресурсного підходу оцінювання стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики.

Науково-методичним базисом дослідження виступають сукупність способів наукового пізнання, загальнонаукові принципи, системний підхід до вивчення питання оцінювання стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики на основі імплементацій інструментарію VRIO-аналізу.

Виклад основного матеріалу. Одним із найбільш універсальних та ефективних інструментів у рамках ресурсного підходу, що застосовуються для аналізу ресурсів і здібностей компанії, є метод VRIO-аналізу [5]. Представлений концепт ставить своєю метою насамперед визначити, чи є окремі ресурси і зді-

бності досліджуваної компанії її слабкістю або силою в рамках існуючих загроз і можливостей зовнішнього середовища.

Процедура проведення VRIO-аналізу полягає в оцінюванні ресурсів і здібностей компанії за чотирма критеріями: цінності (value), рідкості (rarity), імітованості / відтворюваності (imitability) і організованості (organization), що дає можливість ідентифікувати найбільш важливі для формування конкурентної переваги компанії ресурси і здібності, а також визначити стратегічні наслідки їх використання.

Стратегічний потенціал – це ресурси і здібності, які можуть бути адаптовані до ринкових потреб за допомогою наявних компетенцій. Значення стратегічного потенціалу вимірюється ступенем здатності організації використовувати здібності і ресурси (внутрішня складова потенціалу) і відповідати на негативний вплив макросередовища (зовнішня складова) [2].

Методика VRIO є однією з основних у стратегічному аналізі конкурентоспроможності компанії, що дозволяє визначити ступінь внеску у формування стійкої конкурентної переваги конкретних активів, ресурсів, здібностей і компетенцій [1]. Оцінювання ресурсів за критеріями «цінність», «рідкість», «складність/легкість відтворення», «організація» з урахуванням виявлених змін зовнішнього середовища дає можливість ідентифікувати найбільш важливі для формування конкурентної переваги компанії ресурси, а також визначити стратегічні наслідки їх використання.

На основі результатів оцінювання ваги кожної з переваг компанії, визначеному при аналізі здібностей і результатів SWOT-аналізу, пропонується розрахувати показник внутрішнього потенціалу $P_{внутр}$ за такою формулою:

$$P_{внутр} = \sum_{i=1}^n (Z_i \times VRIO_i), \quad (1)$$

де Z_i – питома вага здібності в загальній сумі здібностей компанії створення споживчої вартості; $VRIO$ – значення здібності в контексті цінності, рідкості, відтворюваності і використання в реалізації ресурсів і компетенцій підприємства.

Застосування показника $P_{внутр}$ передбачає визначення внутрішньої конкурентоспроможності ресурсів, компетенцій і здібностей компанії, визначеної за питомою вагою кожної переваги підприємства. Запропонований показник є індикатором, що свідчить про наявність внутрішніх резервів переваг виробничо-економічної системи для інтенсифікації розвитку. За умов відсутності або часткової недоступності інформації про конкурентів, коли неможливий конкурентний аналіз показник внутрішнього потенціалу особливо необхідний.

Для оцінювання зовнішньої складової стратегічного потенціалу компанії необхідно ідентифікувати адекватність поточної конфігурації ресурсів, компетенцій і здібностей майбутнім змінам зовнішнього середовища. Для виявлення адекватності здібностей змінам може бути застосований стратегічний відгук, що представляє собою аналіз зміни позиції компанії з урахуванням макроекономічних трансформацій за умови сталості існуючої стратегії. Висновок про стратегічний відгук можна отримати з динамічного SWOT-аналізу за такою формулою:

$$P_{c.o} = \sum_j \overline{P_j} \phi_j, \quad (2)$$

де $P_{c.o}$ – показник стратегічної реакції; p – середня оцінка впливу факторів макросередовища; ϕ – значення цільової функції для кожної пари $\{Z_i, P_j\}$ [4].

Показник стратегічної реакції показує загальну здатність компанії відобразити вплив макрооточення. Зміна показника в певних межах означає наявність (відсутність) у підприємства здібностей генерувати можливості і протистояти негативам у зовнішньому середовищі. Дана здатність дуже важлива в умовах ринку, адже якщо упустити можливість сьогодні, то вона стане перевагою конкурента завтра. Подальше формування стратегії будується на посиленні ключових здібностей, поєднаних з нею компетенцій і ресурсів із застосуванням методів як внутрішнього (персонал, матеріально-технічна база, залучення фінансових ресурсів, тощо), так і зовнішнього розвитку (стратегічні альянси, злиття і поглинання, партнерство).

На основі показників стратегічної реакції (зовнішнього потенціалу) і внутрішнього потенціалу здібностей визначимо показник зовнішньої / внутрішньої орієнтованості Ів.в. стратегічного потенціалу (структури стратегічного потенціалу) та напрями розвитку Ір стратегічного потенціалу компанії:

$$I_p = P_{c.o} + P_{внутр}, \quad (3)$$

$$I_{в.в.} = P_{c.o} / P_{внутр}. \quad (4)$$

Імплементуємо запропонований науково-методичний інструментарій оцінювання стратегії розвитку на прикладі провідних вітчизняних підприємств альтернативної енергетики. Кожна зі стратегій розвитку може включати в себе різні зміни стратегічної реакції і внутрішнього потенціалу здібностей – їх синергія є індикатором результативності управлінських дій в аттракторі динаміки розвитку.

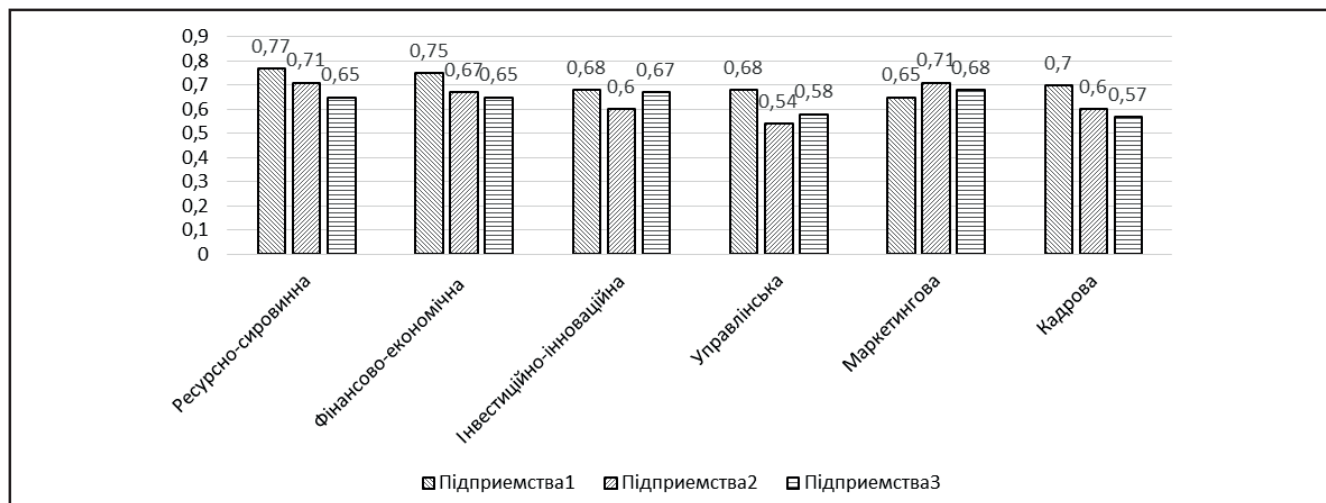
Стратегічний аналіз діяльності підприємств альтернативної енергетики дав змогу провести їхню градацію на три стратегічні групи, які відрізняються за обсягом і динамікою виробництва, рівнем і формою інтеграції, масштабом діяльності, а також мають відмінні орієнтири при формуванні ключових чинників успіху (табл. 1).

Проведене за допомогою VRIO-аналізу оцінювання стратегічного статусу ресурсів підприємств альтернативної енергетики, які мають розглядатись як вихідна складова формування стратегії їх розвитку, довела, що для підприємств першої стратегічної групи визначальна роль у забезпеченні їх успішного розвитку належить ресурсно-сировинній компоненті, фінансово-економічним, маркетинговим та кадровим ресурсам. Для підприємств другої групи високий стратегічний статус мають фінансово-економічні, інвестиційно-інноваційні, маркетингові та кадрові ресурси. Підприємства третьої стратегічної групи мають зосередити увагу на посиленні інвестиційно-інноваційних, маркетингових і фінансово-економічних ресурсах для досягнення цілей свого розвитку (див. рис.).

Предметно-практичний аспект застосування науково-методичного підходу оцінювання стратегії розвитку розглянуто на прикладі підприємства альтернативної енергетики – ТОВ «Екопелет».

У результаті проведення VRIO-аналізу ресурсів ТОВ «Екопелет» можна зробити висновок, що стійку конкурентну перевагу підприємство отримує за рахунок сировини ($VRIO = 1$). Конкурентний паритет визначають оборотні активи, будівлі і споруди ($VRIO = -0,5$). Сильними факторами є «Обладнання» та складові інтелектуального капіталу («Персонал», «Патенти», «Постійна клієнтура») – $VRIO = 0,5$. Отримані результати дозволили кластеризувати складові ресурсів підприємства за відповідністю VRIO-критерію.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



Оцінювання стратегічного статусу ресурсів підприємств альтернативної енергетики

Таблиця 1. Ключові чинники стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики

Стратегічні групи підприємств альтернативної енергетики		
I. Міжнародні виробники, з повною вертикальною інтеграцією	II. Міжнародні виробники, з частковою вертикальною інтеграцією	III. Регіональні виробники, з незначною вертикальною інтеграцією
Виробники біопалива		
ТОВ «ЕкоАльтернатив», ТОВ Green Orange Environmental – підприємства з іноземним капіталом	ТОВ «Гранул Біотехнологі», ТОВ «АТИС», ТОВ «Біопаливні інвестиції»	ПП «Біопаливо», ТОВ «Пелет-Енерго – Ємільчине», ТОВ «Екопелет»
Стратегічні орієнтири критичних чинників успіху		
1. Виважена стратегічна політика. 2. Домінуюча частка ринку біопаливної продукції. 3. Абсолютна вертикальна і значна горизонтальна інтеграція. 4. Можливість залучення значних фінансових ресурсів	1. Розвинена техніко-технологічна база. 2. Достатній обсяг фінансових та трудових ресурсів для здійснення ефективної господарсько-економічної діяльності. 3. Вертикальна інтеграція в напрямі кінцевого споживача	1. Активна участь на місцевому ринку. 2. Порівняно низькі ціни. 3. Можливість виконання замовлень на невеликі партії продукції. 4. Висока особиста економічна зацікавленість. 5. Можливість персоніфікації замовлень. 6. Гнучкість виробничої діяльності

Розроблено автором.

Таблиця 2. Карта пріоритетів стратегії розвитку потенціалу підприємств альтернативної енергетики

Вектор розвитку	Пріоритет	Стратегічне завдання	Тактичне завдання
1. Бачення майбутнього	Розширення внутрішнього ринку	Входження до інтеграційних об'єднань	Участь в проектах щодо розвитку альтернативної енергетики
2. Перспективи розвитку	Збільшення обсягів виробництва	Розробка комплексної програми стратегії розвитку на всіх рівнях	Вирішення основних проблем із кадровим забезпеченням та сировиною
3. Аналіз можливостей на-рощування потенціалу	Розширення виробничих можливостей шляхом поєднання виробництва різних видів біопалива	Співпраця з різними міжнародними інституціями	Фінансування інноваційних розробок для вдосконалення роботи підприємства
4. З'ясування потенційних переваг підприємства	Зростаючий попит на біопаливну продукцію	Збільшення попиту на виготовлену продукцію	Задоволення потреб споживачів
5. Зниження загроз для розвитку потенціалу	Забезпечення безперерйного постачання сировини	Співпраця з деревообробними та сільськогосподарськими підприємствами	Оптимізація бізнес-процесу «Забезпечення сировиною»

Розроблено автором.

Застосування даного інструментарію стратегічного аналізу дозволить визначити основні вектори адаптації підприємства до динамічного зовнішнього середовища та розробити карту пріоритетів стратегії розвитку потенціалу підприємств альтернативної енергетики (табл. 2).

Формування стратегічного пріоритету розвитку потенціалу підприємств альтернативної енергетики базується на ви-

вченні можливостей здійснення тих чи інших змін під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Це дозволяє створити сприятливе середовище для розвитку стратегічного потенціалу і передбачити можливі загрози. З метою формування збалансованого, здатного до самозростання потенціалу виробників альтернативної енергетики необхідно здійснювати постійний пошук, відбір та опрацювання найбільш інновацій-

них ідей розвитку як за окремими напрямками, так і в цілому з урахуванням інтересів підприємств, держави, суспільства.

Висновок

За результатами комплексного дослідження VRIO-аналізу та концепції «критичних факторів успіху» розроблено прикладний інструментарій оцінювання стратегічного статусу ресурсів вітчизняних біопаливних підприємств, які мають розглядатися як вихідна складова формування стратегії їх розвитку, що на відміну від існуючих передбачає побудову матриці вибору стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики, що дозволила провести групування підприємств за стратегічним статусом. На основі аналізу стратегічного статусу ресурсів, визначених ключових чинників успіху та розробленої матриці виявлено конфігурацію проєктних орієнтирів розвитку для шести підприємств: ТОВ «ЕкоАльтернатив», ТОВ «Гранул Біотехнологджі», ТОВ «Нова енергія», ТОВ «Пелет-Енерго – Ємільчине», ТОВ «Екопелет». Запропоновані напрацювання дозволили розробити карту пріоритетів стратегії розвитку потенціалу виробників біопалива, що дозволить визначити основні вектори адаптації підприємства до динамічного зовнішнього середовища

та можливість координації синергії заходів в градації від аттрактора (напряму) і термінів реалізації.

Список використаних джерел

1. Климчук С.А. Альтернативна енергетика: сучасний стан та перспективи розвитку / С.А. Климчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТБІКНТЕУ, 2012. – Вип. II (46). Економічні науки. – С. 137–143.
2. Федуллова Л.І. Сучасні концепції менеджменту. Навч. посібник / За ред. д.е.н., проф. Л.І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.
3. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of management. 1991. Vol. 17. № 1.
4. Foss Nicolai J. Scientific progress in strategic management: the case of the resource-based view. // International Journal of Learning and Intellectual Capital. – 2007. – Vol. 4, Issue 1/2 Special Issue on Twenty Years After The Resource-Based Theory of the Firm: New Challenges.
5. Grant Robert M. Contemporary strategy analysis. – Blackwell Publishing, 2005.
6. Sustainable development in the European Union. 2011 edition. 2011 monitoring report of the EU sustainable development strategy URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
7. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm. // Strategic Management Journal. – 1984. – Vol. 5, No. 2. – P. 171–180.

I.S. ARTEMENKO,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Обґрунтування та аналіз показників концентрації виробництва в молочному скотарстві

Обґрунтовано показники концентрації виробництва в молочному скотарстві, а саме: обсяг виробництва молока на одне підприємство, поголів'я корів на підприємство та щільність поголів'я корів із розрахунку на 100 га сільгоспугідь. Досліджено вплив їх рівня на ефективність галузі та її спеціалізацію. Встановлено, що в межах досліджуваної сукупності не виявлено граничного рівня зростання будь-якого показника концентрації, тому за результатами дослідження для умов досліджуваних підприємств районів виявлена та межа концентрації, за якою галузь стає ефективною, зокрема: утримання корів для прибуткового ведення галузі слід вважати 200, а понад 300 – забезпечить вищий ступінь прибутковості; рівень спеціалізації молочного скотарства має становити понад 30%, що підвищує рівень прибутковості галузі.

Ключові слова: концентрація, концентрація виробництва, молочне скотарство, поголів'я корів, спеціалізація, щільність поголів'я.

I.S. ARTEMENKO,

аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Обоснование и анализ показателей концентрации производства в молочном скотоводстве

Обоснованы показатели концентрации производства в молочном скотоводстве, а именно: объем производства молока на одно предприятие, поголовье коров на предприятие и плотность поголовья коров в расчете на 100 га сельхозугодий. Исследовано влияние их уровня на эффективность отрасли и ее специализацию. Установлено, что в пределах исследуемой совокупности не обнаружено предельного уровня роста любого показателя концентрации, поэтому по результатам исследования для условий исследуемых предприятий районов обнаружен предел концентрации, по которой отрасль становится эффективной, в частности: содержание коров для прибыльного ведения отрасли следует считать 200, а более 300 – обеспечит высокую степень доходности; уровень специализации молочного скотоводства должна составить более 30%, что повышает уровень доходности отрасли.

Ключевые слова: концентрация, концентрация производства, молочное скотоводство, поголовье коров, специализация, плотность поголовья.

I.S. ARTEMENKO,

a graduate student, Kyiv National Economic University named after V. Hetman

A ground and analysis of indexes of the concentration of production in dairy cattle

To ground the concentration of production in dairy cattle, namely, the volume of milk production per enterprise, the number

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

of cows to the plant density and the number of cows per 100 hectares of agricultural land. Investigated the influence of the level of the efficiency of the industry and its specialization. It was established that in the studied population weren't detected ceiling increase any rate of concentration because of the study for the conditions investigated enterprises districts was found the limit concentration at which the industry is effective, particularly: cows for the income of the industry should be considered 200, and 300 – will provide a higher level of profitability; the degree of specialization of dairy cattle should be more than 30% which increases the profitability of the industry.

Keywords: concentration, concentration of production, dairy cattle, total number of cows, specialization, livestock density.

Постановка проблеми. Молочне скотарство є однією з основних галузей, яка за період від 90-х років поступово знижує свою ефективність як за параметрами обсягу виробництва продукції, так і за параметрами ефективності. В даний час постає питання: за яких умов галузь може ефективно функціонувати – за великотоварного чи за дрібнотоварного виробництва. Вирішення даної проблеми передбачає обґрунтування показників концентрації та дослідження їх взаємозв'язку з урахуванням специфіки даної галузі та дії фактора спеціалізації виробництва.

Спеціалізація і концентрація виробництва суб'єктів господарювання є важливими економічними процесами в системі ведення господарства в агропромисловому комплексі. Вужча спеціалізація товаровиробників дозволяє зосередити обмежені ресурси господарств на виробництві одного або декількох видів технологічно поєднаних продуктів і водночас організувати його в більших масштабах. Таким чином, ці два явища взаємопов'язані і взаємозумовлені, що є одним із вагомих чинників зростання рентабельності виробництва, в тому числі й в молочному скотарстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дискусії щодо переваг великого підприємства над дрібним ведуться століттями. Проте до сьогодні не існує єдиної думки відносно доцільності подальшого розвитку великих тваринницьких ферм чи, навпаки, роздрібнення скотарства до рівня дрібних ферм. Частина науковців вважають, що «...великі тваринницькі комплекси не виправдали себе як в екологічному, так і в економічному відношенні», у зв'язку з чим «молочне скотарство має бути дрібнотоварним» [3, 4].

Інші науковці вважають, що стратегія успішного розвитку молочного скотарства має бути зорієнтованою на великотоварні спеціалізовані підприємства, адже дрібні товаровиробники принципово не можуть розв'язати проблему повного забезпечення і гарантування продовольчої безпеки держави, про що свідчить світовий і вітчизняний досвід [5–7].

Низка вчених свої дослідження присвятили обґрунтуванню оптимальних розмірів ферм із виробництва молока. Вказували на кількість корів, яка необхідна для ефективного ведення господарства. Наприклад, академік В.Я. Месель-Веселяк встановив, що раціональні розміри ферм із виробництва молока мають бути від 400 до 800 корів, а комплексів – від 1000 до 1200 корів із рівнем спеціалізації 40–50%. Ним також обґрунтовані раціональні розміри молочних ферм для Степу, Лісостепу та Полісся [5]. Академік П.Т. Саблук вважає, що «лише ті підприємства, що мають 500 і більше корів, можуть забезпечувати великотоварне виробництво молока» [9]. Л.Ю. Василенко та А.В. Кучер обґрунтували раціональні розміри спеціалізованих молочнотоварних підприємств у Чернігівській області: мінімальною кількістю корів слід вважати 200 гол., а оптимальною – понад 400 корів із рівнем спеціалізації 30–50% [2].

Ми приєднуємося до думки П.С. Березівського, який зазначає, що «переваги концентрації мають місце в усіх галузях, у тому числі й в скотарстві, тому їх не можна ігнорувати» [1]. При цьому потрібно пам'ятати, що переваги концентрації виявляються до певної межі. Отже, існують їхні раціональні розміри, за яких відповідно забезпечується конкурентоспроможність галузі, а відтак і найвища ефективність виробництва молока.

Мета статті – обґрунтувати показники концентрації виробництва в молочному скотарстві та дослідити вплив їх рівня на ефективність галузі та її спеціалізацію.

Виклад основного матеріалу. Молочне скотарство сільськогосподарських підприємств перебуває у кризовому стані. Його можна охарактеризувати тим, що упродовж 1990–2013 років відбулося майже трьохразове скорочення поголів'я корів із 8378 до 2509 тис. голів та зменшення виробництва молока майже вдвічі – з 24508,3 до 11488,2 тис. т. Причому таке зменшення відбувається на великих підприємствах.

Водночас особисті селянські господарства не змогли компенсувати різкий спад виробництва продукції молочної галузі в зазначених підприємствах. Реально молока на столі пересічного споживача не додалося, а навпаки, споживання його за період реформування з розрахунку на душу населення скоротилося з 472,3 кг у 1990 році до 252,5 кг у 2013 році.

Проблема підвищення ефективності завжди була актуальною для аграрного виробництва. В низці публікацій, як уже зазначалося, проблему підвищення ефективності тісно пов'язують із рівнем концентрації виробництва. Концентрація виробництва повинна мати свою систему виміру як на рівні підприємств, так і на рівні окремих галузей.

Для галузі молочного скотарства такими показниками концентрації, ми вважаємо, можуть бути: обсяг виробництва молока на одне підприємство, поголів'я корів на підприємство та щільність поголів'я корів із розрахунку на 100 га сільгоспугідь. Між цими показниками існує до певної міри тісний зв'язок, адже обсяг виробництва молока на підприємстві, з одного боку, залежить від рівня продуктивності корів, а з іншого – від другого названого нами показника концентрації – їхньої кількості. Тобто мається на увазі, що один і той же обсяг виробництва молока можна отримати за різного поголів'я корів на підприємстві за умови неоднакової їх продуктивності.

Таким чином, показник поголів'я корів набуває певної самостійності як показник концентрації виробництва у молочному скотарстві. Водночас кількість поголів'я корів на підприємстві впливає і на щільність поголів'я, проте тут немає функціонального зв'язку, оскільки за одного і того ж поголів'я корів на підприємствах вони можуть мати різну щільність поголів'я у зв'язку з різними площами землекористування. Отже, як бачимо, показник щільності поголів'я також має певне самостійне значення як показник концентрації в молочному скотарстві.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Є всі підстави також вважати, що між рівнем концентрації у молочному скотарстві і рівнем спеціалізації аграрних підприємств на продукції цієї галузі є також взаємозв'язок. В загальному він може бути описаний такою тенденцією: чим вищий рівень концентрації молочного скотарства, тим вищий рівень спеціалізації підприємства та продукції цієї галузі. Ми тут наголошуємо, що це лише загальна тенденція, від якої можуть бути істотні відхилення через певні причини. Наприклад, підприємство може досягати великих обсягів виробництва молока, мати велику кількість поголів'я корів, але водночас питома вага виручки від реалізації молока на підприємстві може бути відносно меншою через те, що підприємство має великі розміри і досягає значних обсягів виробництва та продажу інших видів продукції. І навпаки, підприємство може мати відносно невелике поголів'я корів, але через високу їх щільність та відносно малу площу земельних угідь це підприємство може досягти високої питомої ваги виручки від реалізації молока, тобто бути спеціалізованим. Як бачимо, проблема концентрації і спеціалізації молочного скотарства є достатньо складною, взаємопов'язаною і вимагає детального дослідження.

Першим кроком такого дослідження може стати таке вихідне положення: оскільки важливим підсумковим показником конкурентоспроможності підприємства є прибуток та рівень його рентабельності, доцільно здійснити групування сільськогосподарських підприємств за показником рівня рентабельності молока, що зроблено нами на прикладі шести районів Київської області за даними 2013 року (табл. 1).

Наведене групування побудоване за результативною ознакою. Такий методичний підхід дає змогу простежити, чи існує зв'язок між показником рентабельності та з виокремленими нами показниками концентрації і ефективності галузі. Зокрема, ми бачимо, що такий показник, як обсяг виробництва молока в розрахунку на підприємство, зріс у четвертій групі з рівнем рентабельності виробництва понад 20,1% порівняно із першою, рівень збитковості виробництва якої становить у межах до 20% на 15835 ц, або в 4,7 рази із

4256 ц, – до 20 091 ц. Зростає вдвічі щільність поголів'я корів на 100 га сільгоспугідь відповідно із 6 до 12 корів. Продуктивність корів зросла на 3479 кг/гол відповідно із 3180 кг/гол у першій групі до 6659 кг/гол у четвертій.

Зростає і питома вага виручки від реалізації молока у четвертій групі з рівнем рентабельності понад 20,1% порівняно із першою, з рівнем збитковості до 20% на 19,34 п.п., що говорить про поглиблення спеціалізації цієї галузі.

Таким чином, відносно результатів аналізованого групування можна відзначити таке: спостерігається суттєвий причинно-наслідковий зв'язок між продуктивністю корів, собівартістю, ціною реалізації 1 ц молока та рівнем рентабельності. Відстежуючи чинники, що впливають на прибутковість, не можна не звернути уваги на рівень концентрації і рівень спеціалізації, які, як свідчать дані табл. 1, в міру підвищення рентабельності мають тенденцію до зростання.

Будь-яке результативне групування, в тому числі і наведене нами, має набути подальшого розвитку через побудову низки факторних групувань, що даватимуть змогу простежити вплив окремого показника концентрації на результати діяльності галузі та підприємств у цілому.

З огляду на отримані результати в табл. 1 можемо простежити вплив обсягу виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами на загальний економічний результат їхньої діяльності (табл. 2).

Таким чином, із одержаних результатів видно, що зі збільшенням обсягу виробництва молока всі досліджувані показники зростають відповідно: збільшується кількість поголів'я корів, реалізаційні ціни, зменшується собівартість продукції, а відтак і зростає прибуток у розрахунку на одну корову. За результатами кореляційно-регресійного аналізу залежність обсягу виробництва продукції молочного скотарства від поголів'я корів становить $r = 0,93714$.

Дані табл. 2 підтверджують висунуту нами тезу про те, що підприємство може досягати великих обсягів виробництва молока, мати велику кількість поголів'я корів, але водночас питома вага виручки від реалізації молока на підприємстві

Таблиця 1. Групування підприємств Київської області за рівнем рентабельності (збитковості) виробництва молока у 2013 році

Показник	Група підприємств за рівнем рентабельності (збитковості), %				У середньому
	до -20	-19,9 - 0	0,1 - 20	понад 20,1	
Кількість підприємств у групі	13	6	15	10	43
Середня рентабельність (збитковість) молока по групі, %	-33,11	-6,80	9,13	40,05	11,1
Поголів'я корів на підприємство, гол	134	219	243	302	223
Продуктивність корів, кг/гол.	3180	4616	6117	6659	5590
Обсяг виробництва молока на підприємство, ц	4256	10087	14868	20091	12454
Обсяг продажу молока на підприємство, ц	3706	9262	13790	18596	11338,5
Питома вага виручки від реалізації молока у загальній виручці підприємства, %	7,34	19,33	25,63	26,68	21,03
Витрати на корову, грн.	11256	14783	14239	13290	13392
Щільність поголів'я корів на 100 га сільгоспугідь	6	9	11	12	10
Виробнича собівартість молока, грн./ц	345,54	292,92	386,00	216,18	265,8
Повна собівартість молока, грн./ц	405,57	330,71	311,64	232,75	292,5
Ціна реалізації молока, грн./ц	271,27	308,21	340,11	325,97	325
Маса прибутку на корову, грн.	-3719	-953	1615	5746	1670,1

Тут і далі розраховано автором на основі статистичних даних підприємств.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Групування підприємств Київської області за обсягом виробництва молока з розрахунку на підприємство у 2013 році

Групи підприємств за обсягом виробленого молока, ц	Кількість підприємств у групі	Поголів'я корів на підприємство, гол.	Вироблено молока на підприємство, ц	Щільність поголів'я корів на 100 га с.г. угідь	Продуктивність корів, кг/гол.	Вироблено молока на 100 га с/г угідь, ц	Питома вага виручки від реалізації молока у загальній виручці, %	Виробнича собівартість молока, грн./ц	Повна собівартість молока, грн./ц	Ціна реалізації молока, грн./ц	Рівень рентабельності (збитковості) молока, %	Маса прибутку на корову, грн.
До 1999	8	85	1 107	6	1296	77	2,1	275,5	318,0	281,1	-11,6	-372,3
2000–5999	11	109	3769	5	3366	188	7,4	316,6	366,1	289,2	-21,0	-2095,1
6000–9999	7	191	7976	7	4185	291	14,3	283,1	314,2	299,6	-4,7	-560,1
10000–24999	11	280	16637	18	5936	1061	37,7	241,1	272,3	311,7	14,5	2242,8
25000 і більше	6	547	41063	11	7502	844	27,9	273,5	292,0	347,5	19,1	3834,3
В середньому	43	223	12454	10	5590	540	21,0	265,8	292,5	325,0	11,1	1670,1

стві може бути відносно меншою через те, що підприємство має великі розміри і досягає значних обсягів виробництва та продажу інших видів продукції. Як бачимо з даних табл.2, у п'ятій групі підприємств найбільші масштаби та найбільше поголів'я, але оскільки підприємства цієї групи мають великі площі землекористування, щільність поголів'я, як показник концентрації, у них зменшується у порівнянні з попередньою групою (11 проти 18 голів), і водночас зменшується питома вага виручки від реалізації молока у загальній виручці. Тобто знижується рівень концентрації виробництва порівняно з попередньою групою (27,9% проти 37,7%). Але підприємства даної групи завдяки високомасштабному виробництву все ж таки досягають найбільшої продуктивності корів, рівня рентабельності та маси прибутку на одну голову.

У результаті проведеного нами групування аграрних підприємств за показником рівня концентрації поголів'я корів виявлено стійку тенденцію до підвищення ефективності виробництва молока (табл. 3). Так, якщо в групі підприємств, які утримували до 100 корів, прибуток з розрахунку на корову становив 414,7 грн., то підприємства, що утримували понад 300 корів, одержали на корову понад 3479,5 грн. прибутку.

Якщо ж здійснити глибший аналіз одержаних результатів, то варто зазначити, що підприємства, які утримують менше 200 корів, слід вважати малими за розмірами галузі молочного скотарства, які зможуть існувати в короткостроко-

вій перспективі, забезпечуючи беззбиткове ведення галузі; основою для конкурентоспроможного виробництва молока можуть бути середні підприємства, які утримують від 200 корів, і, що імовірніше, великі – 300 корів і більше, оскільки саме великотоварні підприємства зможуть не лише конкурувати, а й успішно вигравати конкурентну боротьбу на ринку молока. При цьому, розглядаючи залежність щільності поголів'я від їхньої кількості, спостерігаємо середній ступінь впливу на рівні $r=0,5237$. Як бачимо, тіснота зв'язку між цими показниками концентрації не є високою і тим самим підтверджує правильність висловленого судження про відносно самостійне їх значення і доцільність залучення для аналізу процесу концентрації в молочному скотарстві.

Щодо визначення раціональних меж розмірів молочно-варних підприємств, у цьому контексті практика та проведені нами розрахунки показують, що в перспективі мінімальним поголів'ям корів, за якого забезпечується прибуткове ведення галузі молочного скотарства обраних районів Київської області, слід вважати 200 гол., а рівень, за якого забезпечується розширене відтворення в майбутньому, – понад 300 корів із розрахунку на підприємство.

Безумовно, із поліпшенням організаційної структури підприємства, його менеджменту, племінної справи, використовуючи сучасні техніко-технологічні (доїльні установки: карусель, ялинка, круглий стіл) засоби утримання корів, є підстави

Таблиця 3. Групування підприємств за показником рівня концентрації поголів'я корів на підприємствах Київської області у 2013 році

Групи підприємств за кількістю корів на підприємство	Кількість підприємств у групі	Поголів'я корів на підприємство, гол.	Питома вага виручки від реалізації молока, %	Продуктивність, кг/гол.	Вироблено молока на підприємство, ц	Вироблено молока на 100 га с/г угідь, ц	Виробнича собівартість, грн./ц	Повна собівартість, грн./ц	Ціна реалізації, грн./ц	Рівень рентабельності (збитковості), %	Маса прибутку на корову, грн.
I – до 100	11	54	6,1	5650	3040,5	182,8	275,1	310,3	319,6	2,99	414,7
II – 101–200	13	150	11,5	3423	5143,0	240,8	295,4	337,0	289,8	-14,03	-1441,8
III – 201–300	9	250	26,8	4627	11562,3	624,1	270,0	306,5	325,6	6,4	852,2
Понад 301	10	479	29,5	6919	33116,4	910,6	252,9	278,1	332,0	19,38	3479,5
У середньому	43	223	21,03	5590	12454	540	265,8	292,5	325	11,1	1670,1

Таблиця 4. Групування підприємств Київської області за щільністю поголів'я корів із розрахунку на 100 га с/г угідь у 2013 році

Групи підприємств за щільністю поголів'я корів із розрахунку на 100 га с/г угідь, гол.	Кількість підприємств у групі	Поголів'я корів на підприємство, гол.	Припадає корів на 100 га с/г угідь, гол.	Вироблено молока на підприємстві, ц	Продуктивність, кг/гол.	Вироблено молока на 100 га с/г угідь, ц	Питома вага виручки від реалізації молока, %	Виробнича собівартість, грн./ц	Повна собівартість, грн./ц	Ціна реалізації, грн./ц	Рівень рентабельності (збитковості), %	Маса прибутку на корову, грн.
I – до 9	20	103	4	4815	4668	178	7,1	280,7	315,4	316,7	0,4	52,5
II – 10–14	13	286	12	15655	5471	655	24,9	260,8	284,7	326,5	14,7	2119,2
III – 15 і вище	10	380	27	23573	6208	1673	52,2	264,5	290,6	326,7	12,5	2108,8
У середньому	43	223	10	12454	5590	540	21,0	265,8	292,5	325,0	11,1	1670,1

очікувати, що галузь молочного скотарства для даних підприємств може бути ефективною із-за меншого поголів'я корів.

Зазначимо, що у підприємствах із поголів'ям корів до 200 голів (друга група підприємств) молочне скотарство не є основною, а додатковою другорядною галуззю, що підтверджує питома вага виручки, яка становить по цій групі лише 11,5%, тобто вони не є спеціалізованими. Зворотна тенденція спостерігається на підприємствах, питома вага виручки від реалізації молока яких становить більше 26%, вони є прибутковішими порівняно з іншими виділеними групами.

Дослідимо, як впливають на показники ефективності і рівень спеціалізації показник концентрації в молочному скотарстві, що представлений щільністю поголів'я корів у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Підвищення прибутковості молочного скотарства також пов'язане зі зростанням щільності корів на одиницю земельної площі (табл. 4). Так, якщо на підприємствах першої групи рівень рентабельності реалізованого молока становив 0,4%, то в третій – на кожну витрачену гривню в молочному скотарстві одержували по 12,5 коп. прибутку, а на корову – 2180,8 грн. Спостерігається така ж закономірність у другій і третій групах підприємств за щільністю поголів'я на 1 га сільгоспугідь: підвищується рівень спеціалізації виробництва молока і знижується його собівартість. Залежність обсягу виробництва молока від щільності поголів'я корів із розрахунку на 100 га сільгоспугідь має ступінь впливу нижчий середнього, який за кореляційно-регресійним аналізом становить $r = 0,4422$, водночас залежність кількості поголів'я корів від їхньої щільності має середній ступінь впливу $r = 0,5237$.

Як впливає з розглянутого матеріалу, на підвищення прибутковості молочного скотарства суттєво впливає раціональна концентрація виробництва, за якої створюються умови для зниження собівартості продукції. З наведених групувань також видно, що рівень концентрації та спеціалізації корелюють між собою, тобто існує тісний взаємозв'язок між цими економічними процесами, за якого в міру підвищення рівня концентрації простежується тенденція і до зростання рівня спеціалізації та ефективності виробництва.

У зв'язку з цим найбільш економічно вигідним, на наш погляд, є варіант, коли досягається раціональний рівень як концентрації, так і спеціалізації, оскільки спеціалізація може бути ефективною тільки за достатньо великих розмірів галузі чи підприємства в цілому (залежно, що взято за об'єкт дослідження).

Іншими словами, концентрація та спеціалізація виробництва – це різні за своєю природою економічні процеси, які взаємно проникають один в одного і здійснюються поряд: концентрація виробництва породжує його спеціалізацію, а остання передбачає концентрацію.

Багаторічною практикою підтверджено високу економічну ефективність спеціалізації виробництва, тому це не можна ігнорувати. На користь цієї ж думки наведемо дані, що одержали на підставі групування підприємств за показником, що відіграє важливу роль у формуванні прибутку підприємства, показником спеціалізації (табл. 5).

Результати проведеного групування, по-перше, підтверджують залежність прибутковості виробництва молока від рівня спеціалізації. По-друге, незважаючи на пряму залежність рівнів концентрації від спеціалізації, в умовах різних

Таблиця 5. Групування підприємств Київської області за питоною вагою виручки від реалізації молока у 2013 році

Підгрупи за питоною вагою виручки від реалізації молока, %	Кількість підприємств у групі	Питома вага виручки від реалізації молока, %	Поголів'я корів на підприємство, гол.	Продуктивність, кг/гол.	Вироблено молока на підприємстві, ц	Вироблено молока на 100 га с/г угідь, ц	Виробнича собівартість молока, грн./ц	Повна собівартість молока, грн./ц	Ціна реалізації молока, грн./ц	Рівень рентабельності (збитковості) молока, %	Маса прибутку на корову, грн.
I – до 10	16	4,5	120	3560,8	4253	152	281,6	315,3	314,03	-0,40	-37,52
II – 10,1–30	14	19,2	236	5832,1	13760	551	255,8	274,4	328,88	19,86	293,45
III – понад 30	13	51,9	336	6295,3	21142	1418	269,3	300,0	324,67	8,22	1460,2
У середньому	43	21,0	223	5590	12454	540	265,9	292,5	324,97	11,1	1670,1

Таблиця 6. Групування сільськогосподарських підприємств України за рівнем концентрації поголів'я свиней, 2012 рік

Групи підприємств за поголів'ям, свиней, голів	Кількість господарств у групі	Приріст свиней на одне господарство, ц	Реалізовано живої маси свиней на одне господарство, ц	Частка групи у загальному обсязі реалізації, %	Поголів'я свиней на одне господарство, га	Середньодобовий приріст, г	Витрати на одну голову, грн.	Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	Ціна реалізації свинини, грн./ц	Рентабельність, %
До 50	513	19	28	0,4	24	219	2170	2552,18	1415,17	-44,6
51-100	411	59	71	0,8	74	217	2093	2447,46	1460,58	-40,3
101-250	620	146	141	2,5	167	239	1967	2194,77	1490,63	-32,1
251-500	407	349	340	3,9	352	271	1936	2039,74	1535,48	-24,7
501-750	200	679	668	3,8	615	303	2059	1770,99	1561,71	-11,8
751-1000	115	1046	1032	3,4	866	331	1964	1613,33	1509,27	-6,5
1001-2000	181	1765	1682	8,6	1382	350	2010	1653,75	1536,47	-7,1
2001-5000	105	4326	3872	11,5	3049	389	2061	1559,19	1557,30	-0,1
Більше 5000	81	38416	28476	65,2	20436	515	2239	1465,62	1625,24	10,9
Всього	2633	1674	1344	100	1040	441	2151	1562,03	1594,46	2,1

форм господарювання і різних розмірів підприємств існують суттєві, як уже зазначалося, відмінності концентрації виробництва від спеціалізації, тобто рівень концентрації не завжди відповідає рівню спеціалізації, а тому не завжди забезпечує високоприбуткового виробництва молока.

По-третє, існують випадки, коли рівень спеціалізації високий, а рівень концентрації – далекий від раціонального. Таке явище притаманне дрібним і малим підприємствам, де невелика кількість низькопродуктивних корів, а відповідно і обсяги виробництва. Найкращих економічних показників досягли підприємства третьої групи із питомою вагою виручки від реалізації молока понад 30,1%. Саме за такого рівня спеціалізації маса прибутку із розрахунку на корову становила близько 1460,2 грн., а рівень рентабельності в таких умовах становив 8,22%. Таким чином, межами раціональних розмірів спеціалізації молочнотоварних підприємств у структурі товарної продукції для досліджуваної групи підприємств і притаманного їм рівня можемо вважати понад 30%.

Тенденції впливу концентрації виробництва на його ефективність є загальними і мають місце й в інших галузях тваринництва, зокрема у свинарстві. Розглянемо детальніше, яка тенденція впливу концентрації характерна для свинарства (табл. 6). Оскільки попередньо для аналізу процесу концентрації виробництва у молочному скотарстві ми розглядали сукупність окремих районів Київської області, то у зв'язку із браком інформації по цих підприємствах щодо напрямку свинарства – ми використали дані в цілому по підприємствах України, що розвивають цю галузь тваринництва.

Групування аграрних підприємств за показником рівня концентрації поголів'я свиней демонструє стійку тенденцію до підвищення ефективності виробництва свинини. Дані табл. 6 підтверджують ту обставину, що закономірності концентрації виробництва характерні й для галузі свинарства. Варто лише наголосити на одній особливості: для галузі свинарства рівень концентрації особливо відчутно впливає на її ефективність. Достатньо сказати, що хоча рівень збитковості приросту живої маси свиней стрімко знижується зі збільшенням поголів'я свиней, все ж від'ємна рентабельність притаманна усім групам підприємств за винятком останньої. Звідси випливає, що

раціональні розміри комплексів по вирощуванню і відгодівлі свиней знаходяться в межах п'яти і більше тисяч голів свиней. Наголосимо також, що цей висновок є коректним для сучасних умов ведення свинарства в підприємствах України.

Висновки

Отже, показниками концентрації для галузі молочного скотарства можуть служити: обсяг виробництва молока на одне підприємство, поголів'я корів на підприємство та щільність поголів'я корів із розрахунку на 100 га сільгоспугідь. З'ясовано, що між даними показниками достатньо тісний зв'язок, водночас кожен з них має певне самостійне значення. Це дає підстави вважати доцільним визначення інтегрального показника концентрації в молочному скотарстві, що може стати самостійним об'єктом дослідження.

За результатами здійсненого результативного групування стало можливим простежити існування зв'язку між рівнями концентрації, спеціалізації та досягнутим рівнем ефективності молочної галузі, що стало відправним підґрунтям для дослідження впливу окремих показників концентрації галузі на її ефективність. З'ясовано, що визначені показники концентрації істотно впливають на стан галузі молочного скотарства: як правило, із їх зростанням підвищується продуктивність корів, знижується собівартість, зростає ціна реалізації та прибуток на одну корову.

У межах досліджуваної сукупності не виявлено граничного рівня зростання будь-якого показника концентрації, тому за результатами дослідження для умов досліджуваних підприємств районів, нами виявлена та межа концентрації, за якою галузь стає ефективною, зокрема: утримання корів для прибуткового ведення галузі слід вважати 200 голів, а понад 300 – забезпечить вищий ступінь прибутковості; вищий рівень прибутковості молочного скотарства досягається в межах досліджуваної сукупності підприємств за показника спеціалізації галузі 30 і більше відсотків.

Список використаних джерел

1. Березівський П.С. Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення. – Львів: «Українські технології», 1998. – С. 13.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2. Василенко Л.Ю., Кучер А.В. Формування спеціалізованих молочнотоварних підприємств оптимальних розмірів Л.Ю. Василенко, А.В. Кучер / *Економіка АПК*. – 2009. – №6. – С. 41–49.
3. Лисецький А., Іванух Р., Барановська В., Осінський С. Про деякі питання аграрної політики // *Економіка України*. – 1996. – №9. – С. 59.
4. Лисецький А., Соломко М. Структурний розвиток сільського господарства України // *Економіка України*. – 2006. – №12. – С. 54–61.
5. Месель–Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні // *Економіка АПК*. – 2008. – №3. – С. 13–20.
6. Соловьев Н. Ф. Состояние и тенденции развития животноводства в контексте продовольственной безопасности Украины // *Вісник ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування»*. – 2008. – №9. – С. 18–28.
7. Семенда Д.К., Семенда О.В. Підвищення ефективності молочного скотарства на Черкащині // *Економіка АПК*. – 2008. – №1. – С. 39–44.
8. Статистична звітність підприємств Київської області 2013 рік.
9. *Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: моногр.* / За ред. П.Т. Саблука і В.І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – С. 47.
10. *Методичні рекомендації щодо формування спеціалізованих сільськогосподарських підприємств з виробництва продукції тваринництва та обґрунтування раціональних розмірів ферм і комплексів* / За ред. В.Я. Месель–Веселяка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 56 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

С.О. ТУЛЬЧИНСЬКА,

д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та підприємництва НТУУ «КПІ»

Регенерація регіональних економічних систем на засадах розбудови технологічних парків

У статті здійснено аналіз функціонування технологічних парків України у сучасних економічних умовах. Запропоновані заходи щодо підтримки технологічних парків та спеціального режиму інноваційної діяльності. Для розвитку регіональних економічних систем запропоновані напрями підтримки створення та розвитку технологічних парків регіональними та місцевими органами влади.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, технологічний парк, регіональна інноваційна система, науково-інноваційна діяльність.

С.А. ТУЛЬЧИНСКАЯ,

д.э.н., доцент, профессор кафедры экономики и предпринимательства НТУУ «КПИ»

Регенерація регіональних економічних систем на принципах построения технологических парков

В статье осуществлен анализ функционирования технологических парков Украины в современных экономических условиях. Предложены меры по поддержке технологических парков и специального режима инновационной деятельности. Для развития региональных экономических систем предложены направления поддержки создания и развития технологических парков региональными и местными органами власти.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, технологический парк, региональная инновационная система, научно-инновационная деятельность.

S.A. TULCHYNSKA,

doctor of economic sciences, professor of economics and entrepreneurship NTUU «KPI»

Regeneration of regional economic systems at the principles constructing of technological parks

The work analyzed the functioning of technological parks in Ukraine in current conditions. It was proposed the measures for supporting to technology parks and special mode of innovation. The directions of supporting the creation and development technology parks by regional and local authorities are offered to the development of regional economies.

Keywords: innovation infrastructure, technology park, regional innovation system, research and innovation activities.

Постановка проблеми. В умовах інтеграційного вибору держави до реалізації переваг економіки знань у більшій мірі готові ті країни, де наукові та освітні інститути найбільше інтегровані в глобальні економічні відносини. Показником рівня інноваційної спрямованості економіки є розвинутість інфраструктурних об'єктів, здатних оперативної й ефективно комерціалізувати наявні інновації. Створення інноваційної

інфраструктури є практичною відповіддю на зміну умов економічного розвитку регіонів, що забезпечує широке й ефективне впровадження новітніх технологій, технологічний трансфер й комерціалізацію результатів науково-технічних розробок.

Інноваційна інфраструктура виступає однією з основних форм забезпечення інноваційного розвитку у багатьох країнах, адже саме там найпрогресивніші науково-технічні роз-

робки інтегруються і втілюються у високоефективні технологічні процеси та якісні новітні вироби, чим забезпечується не лише суттєве зростання економічного потенціалу, а й підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Крім того, широке розповсюдження інноваційної інфраструктури є ефективним засобом внутрішнього удосконалення організації науково-інноваційної діяльності в регіонах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам створення та функціонування інноваційної інфраструктури регіонів України присвячені наукові дослідження О. Волкова, І. Гагауза, О. Зінченка, О. Мазура, Б. Малицького, В. Нежиборця та ін. Але проблема розвитку та підтримки інноваційної інфраструктури, та зокрема технологічних парків, залишається недостатньо розробленою. Для України досі є актуальною проблема удосконалення діяльності технопарків, оскільки існує потреба у прискореній розробці та комерціалізації нових технічних і технологічних процесів для таких галузей, як мікроелектроніка, телекомунікації, біотехнології, аерокосмічна та енергетична галузі. Саме у цих галузях конкуренція є найбільш гострою, а витрати на створення нових технологій стають непосильними навіть для потужних компаній.

Мета статті – на основі аналізу діяльності існуючих технологічних парків у регіонах України запропонувати заходи щодо підтримки технологічних парків та спеціального режиму інноваційної діяльності, а також створення та розвитку технологічних парків регіональними та місцевою органами влади.

Виклад основного матеріалу. Постановою Кабінету Міністрів України від 22 травня 1996 року №549 [3] було затверджено порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів, правовий статус, основи взаємовідносин учасників цих структур, як одного з пріоритетних напрямів підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу для розв'язання завдань технологічного оновлення виробництва. У 1999 році було прийнято Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [2].

Але можна окреслити особливості функціонування технопарків в Україні: 1) обмежений попит на інноваційну продукцію як в регіонах та і усередині країни; 2) низька платоспроможність вітчизняних споживачів нової техніки; 3) обмежені можливості фінансування науково-інноваційної діяльності із державного та місцевих бюджетів; 4) незацікавленість бізнесу й фінансово-кредитної системи у підтримці інноваційних проектів; 5) намагання західних замовників без істотних інвестицій комерціалізувати у своїх інтересах наявний в Україні науковий потенціал.

Необхідно відзначити, що технопарки мають певну специфіку функціонуванням, а саме вони можуть:

- сформулювати умови і механізми для реалізації на території регіону наукового і освітнього потенціалу;
- визначити орієнтацію наукових досліджень на потреби розвитку регіону;
- сформулювати умови і механізми для комерціалізації в технопарку актуальних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у вибраній галузі його спеціалізації;
- здійснити комплекс заходів, спрямованих на інтенсифікацію процесів розроблення, виробництва та впровадження

наукоємної, конкурентоспроможної продукції на внутрішні та зовнішні ринки;

- забезпечити організаційну, матеріально-технічну, сервісну, фінансову підтримку для ефективного становлення розвитку і підготовки до самостійної діяльності малих і середніх інноваційних підприємств регіону у вибраній галузі спеціалізації технопарку;

- підвищити технологічний рівень підприємств регіону відповідно вибраній галузі спеціалізації технопарку шляхом створення оснащених виробничих майданчиків, центрів доступу до устаткування, експериментальних установок, інформаційних баз для їх спільного використання підприємствами – учасниками технопарку тощо.

На початок 2013 року всього у чотирьох регіонах України – в м. Києві, Харківській, Донецькій, Львівській областях – реально функціонували вісім технопарків: «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (Київ), «Інститут монокристалів» (Харків), «Інститут технічної теплофізики» (Київ), «Укрінфотех» (Київ), «Вуглемаш» (Донецьк), «Київська політехніка» (Київ), «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка» (Київ), «Яворів» (Львівська область). Діяльність ще восьми технопарків нерозпочата: «Інтелектуальні інформаційні технології» (Київ), «Агротехнопарк» (Київ), «ЕКО-Україна» (Донецьк), «Ресурси Донбасу» (Донецьк), «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (Одеса), «Наукові і навчальні прилади» (Суми), «Текстиль» (Херсон), «Машинобудівні технології» (Дніпропетровськ).

Поступово технопарки стають потужною складовою інноваційної інфраструктури регіональних економічних систем, забезпечуючи понад 10% всієї інноваційної продукції. Реалізація інноваційно-інвестиційних проектів технологічних парків дає вагомий соціальний ефект для розвитку економіки регіонів, оскільки за короткий період їх функціонування було створено понад три тисячі нових робочих місць та надані можливості кільком десяткам тисяч вчених і висококваліфікованих спеціалістів реалізувати свій інтелектуальний потенціал.

Найбільша частка обсягу реалізованої інноваційної продукції технопарків 75,5% припадає на місто Київ, а саме такими технопарками як: «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» – 71,7%, «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка» – 3,3%, «Київська політехніка» – 0,3%, «Укрінфотех» – 0,1%, «Інститут технічної теплофізики» – 0,04%. На Харківську область – «Інститут монокристалів» – 24,1%, Донецьку область – «Вуглемаш» – 0,4%, Львівську область – «Яворів» – 0,01%, але необхідно зауважити, що це наймолодший діючий технопарк в Україні, що розпочав діяльність у серпні 2007 року [4].

Отже, найбільш ефективною є робота двох технологічних парків: «Технопарк ІЕЗ ім. Патона» та харківського «Інститут монокристалів». У 2009 році загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції технологічними парками дорівнював 341,7 млн. грн., що у 2,5 раза менше, ніж у 2008 році (851,5 млн. грн.), та у 7,5 раза менше, ніж у 2007 році (2557,2 млн. грн.). Платежі до державного бюджету України та державних цільових фондів у 2009 році від реалізації проектів технопарків становили 37,6 млн. грн., що у 1,8 раза менше, ніж у 2008 році (66,2 млн. грн.), та у 5,6 раза менше, ніж у 2007 році (209,2 млн. грн.). А всього за час діяльності тех-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

нопарків було перераховано до бюджетів та цільових фондів майже 1 млрд. грн. Проте слід зазначити, що з 2007 року в даному процесі спостерігається динаміка зменшення. При цьому обсяг отриманих пільг технологічними парками та виконавцями проектів скоротився. В період з 2000 по 2009 рік у рамках дії спеціального режиму діяльності технологічних парків на спеціальні рахунки було перераховано 511 млн. грн. [5]. Регресивна динаміка зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції та платежів до державного бюджету та цільових фондів відображає припинення державної підтримки технологічних парків.

Необхідно зауважити, що допомога держави передбачає прямі та непрямі види державної допомоги технологічних парків, але в період з 2000 по 2011 рік загальний обсяг державної допомоги становив 762,0 млн. грн., з яких непрямі – 697,1 млн. грн., що становить 91,5%, прямих 64,9 млн. грн., що становить 8,5%, відрахування на спеціальні рахунки технологічних парків – 540,6 млн. грн., що фактично були основним стимулом для розширення науково-інноваційної діяльності технологічних парків. Обсяг прямих державних допомог у відсотках до обсягів фінансування технологічних інновацій за рахунок державного бюджету становить 6% [5]. Але більшість непрямих заходів державної підтримки технологічних парків скасовано, а прямих хоча і не скасовано, але вони не здійснюються (наприклад, повне або часткове безвідсоткове кредитування не виконувалося жодного року, повна або часткова компенсація відсотків за кредитами виконувалося тільки у 2007 році – 24 млн. грн. та у 2008 році – 27 млн. грн.).

Економічною основою діяльності створення і функціонування українських технопарків є спеціальний режим, який надається учасникам технопарку для зареєстрованих інноваційних проектів у рамках Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [2, с. 6, 7]. Принципово важливим є те, що спеціальний режим інноваційної діяльності поширюється не на всю діяльність технологічних парків та його учасників, а лише на інноваційні проекти з пріоритетних напрямів науково-технічної й інноваційної діяльності. Але преференції щодо пільгового оподаткування – не єдиний привабливий для клієнтів технологічних парків фактор. Значний інтерес мають також:

1) використання фірмового найменування базової наукової організації;

2) можливість участі у веб-сайті технопарку і базової наукової установи;

3) перспектива одержання необхідних консультацій та бізнес підготовки персоналу;

4) використання широко розвинутої міжнародної мережі зв'язків технопарків для пошуку і встановлення контактів з потенційними інвесторами і замовниками;

5) участь у національних і міжнародних конференціях, симпозиумах, виставках та інших заходах, що проводяться асоціаціями технопарків, розширення особистих контактів і зв'язків.

У процесі моніторингу виконання інноваційних проектів технологічними парками були виявлені порушення у ході їх реалізації і дотриманні належного режиму оподаткування і митного регулювання. За ініціативою уряду Верховна Рада, затверджуючи державний бюджет на 2005 рік, скасувала нечисленні пільги для технопарків поряд із преферен-

ціями для вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку. Внаслідок цього технологічні парки, які займалися розробкою перспективних технологій, були позбавлені досить скромної існуючої державної підтримки, незважаючи на те, що ця підтримка – це інвестиції в технологічний розвиток і модернізацію економіки країни. Вони обов'язково окупляться, але дохід до державного бюджету поступатиме безпосередньо не від технопарків, де проекти знаходяться на початкових, затратних стадіях розвитку, а від розширення інноваційного виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції на нових ринках збуту.

На сьогодні спеціальним режимом інноваційної діяльності технологічних парків передбачено [2]:

– повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування проектів технологічних парків,

– повну або часткову компенсацію відсотків, сплачених виконавцями проектів комерційним банкам за кредитування проектів,

– надання цільових субсидій у вигляді сум ввізного мита при ввезенні в Україну для реалізації проектів устаткування, обладнання, комплектуючих, матеріалів, які не виробляються в Україні, суми ввізного мита не перераховується до бюджету, а зараховується на спеціальні рахунки технологічних парків.

На наш погляд, для підтримки технопарків слід відновити законодавчу базу, яка успішно діяла в 2000–2004 роках, і забезпечити виконання фінансової підтримки проектів технопарків. Необхідно забезпечити стабільність державної підтримки технологічних парків та спеціального режиму інноваційної діяльності, а саме:

– по-перше, пріоритетність у залученні іноземних інвестицій під державні гарантії та кошти Державної інноваційної фінансово-кредитної установи;

– по-друге, повне безвідсоткове кредитування технологічних парків;

– по-третє, повна або часткова компенсація відсотків за кредитами (це положення виконувалося лише у 2007–2008 роках);

– по-четверте, пільги зі сплати податку на прибуток підприємств, отриманих технологічними парками та зарахування вивільнених від оподаткування сум на спеціальні рахунки учасників технологічних парків (були скасовані 1 січня 2011 року на підставі [1]);

– по-п'яте, пільги з ПДВ на суму податкового зобов'язання податковим векселем при імпорті нового устаткування, обладнання та комплектуючих та звільнення від сплати податку із строком погашення на 360 календарних днів з дня надання векселя органу митного контролю (були скасовані 1 січня 2011 року на підставі [1]);

– по-шосте, у разі відміни державою застосованих пільг дії спеціального режиму інноваційної діяльності повинні передбачатися компенсаційні механізми для технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств. Виконання запропонованих заходів дозволить не тільки зберегти українські технопарки, але і забезпечити їх подальший розвиток та вплив на економіку регіонів.

Отже, ефективна діяльність технологічних парків сприяє розвитку регіональних економічних систем в умовах інтеграційного вибору держави. Їх діяльність підвищує привабли-

вість регіонів для інвесторів, сприяє просуванню конкурентоспроможної вітчизняної наукоємної продукції на світовий ринок, знижує імпорتنу залежність економіки регіонів та країни. В ході виконання інноваційних проектів створюються стабільно функціонуючі виробництва інноваційної продукції, зростає база оподаткування та збільшуються надходження до бюджету тощо.

Для створення та ефективної діяльності технологічних парків необхідна реальна інтеграція освітян, науковців, підприємців, венчурного капіталу, підтримуючого ділового товариства і мережі постачальників, консультантів та обслуговуючих компаній. Але досить проблематичним залишається питання якості інноваційних проектів технопарків, адже більшість інновацій, які сьогодні впроваджуються, створюють переваги лише на традиційному ринку, практично не змінюючи технологічну структуру економіки регіонів.

На наш погляд, для підтримки створення та розвитку технологічних парків регіональними та місцевою органами влади необхідно: 1) надавати можливість придбання або найму в оренду на пільгових умовах ділянок землі і виробничих приміщень; 2) передавати збиткову комунальну власність інноваційним структурам; 3) підтримувати високотехнологічні підприємства регіону, які працюють з технологічними парками; 4) розміщувати в технопарках державні замовлення від регіональної адміністрації; 5) надавати фінансову допомогу, брати участь у створенні фонду розвитку технологічних парків або у вигляді безвідсоткового кредитування; 6) сприяти залученню іноземних інвестицій; 7) виступати гарантом між фінансово-кредитними структурами та парками.

Висновки

Отже, розвиток інноваційної інфраструктури регіонів є одним із пріоритетних завдань регіональних та місцевих органів влади з метою активізації інноваційних процесів у регіонах та розвитку регіональних економічних систем в умовах інтеграційного вибору держави.

На сьогодні поки що діяльність технологічних парків не справляє відчутного впливу на розвиток регіонів, хоча для цього є освітній і науковий потенціал та кваліфіковані фахівці виробничої сфери, що мають досвід впровадження нової техніки і технологій. Необхідно зауважити, що їхня діяльність дозволяє створювати додаткові робочі місця для високоінтелектуальної праці в регіоні, залучати додаткові інвестиції для інноваційного розвитку регіону, покращити життєвий рівень населення. Регіональні органи управління та місцева влада має підтримувати створення та розвиток технологічних парків. Подальші напрями дослідження потребують урахування діяльності технологічних парків щодо наявності переваг розвитку регіональних економічних систем, які можуть бути реалізовані за умови, коли освітні та наукові установи будуть найбільш повно інтегровані в економічні відносини регіонів. Але, треба зазначити, поки що вони виключені із цих процесів, тому діяльність технологічних парків не є такою повноцінною, як у практиці багатьох інших ринкових економік.

Список використаних джерел

1. Закон України «Податковий кодекс України» від 02.12.2010 №2755-VI // Відомості ВР України, 2011. – №13–14, №15–16, №17, ст. 112.
2. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» №991-XIV від 15.07.99 // Голос України, 1999. – 21 вересня.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів» №549 від 22.05.96.
4. Шишкин О. Мифы и реалии украинских технопарков / О. Шишкин. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.technopark-isc.com/index_ru.php?page=press&id=2
5. Щодо державної допомоги діяльності технопарків в Україні / Національний інститут стратегічних досліджень. – Аналітична записка [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uz.niss.gov.ua/articles/455/>

УДК 331.45

В.М. АНДРІЄНКО,

к.і.н., доцент, докторант, Університет економіки і права «КРОК»

Діагностика безпеки праці на будівельних підприємствах Черкаської області

Досліджено тенденції розвитку будівельних підприємств Черкаської області. Проаналізовано динаміку виробничого травматизму на будівельних підприємствах України в цілому та Черкаської області зокрема. Здійснено розподіл нещасних випадків відповідно до виду економічної діяльності підприємств Черкаської області. Визначено питому вагу нещасних випадків на будівництві у загальній кількості нещасних випадків, що сталися на підприємствах Черкаської області. Встановлено основні причини нещасних випадків на підприємствах Черкащини. Визначено питому вагу окремих видів організаційних причин нещасних випадків на підприємствах Черкащини в їх загальній кількості.

Ключові слова: будівельне підприємство, виробничий травматизм, нещасний випадок, економічна діяльність, працівник, причина.

В.М. АНДРІЄНКО,

к.і.н., доцент, докторант, Університет економіки і права «КРОК»

Діагностика безпеки праці на строительних підприємствах Черкаської області

Исследованы тенденции развития строительных предприятий Черкаской области. Проанализирована динамика производственного травматизма на строительных предприятиях Украины в целом и Черкаской области в частности.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Осуществлено распределение несчастных случаев в соответствии с видом экономической деятельности предприятий Черкасской области. Определен удельный вес несчастных случаев в строительстве в общем количестве несчастных случаев, которые произошли на предприятиях Черкасской области. Установлены основные причины несчастных случаев на предприятиях Черкасской области. Определен удельный вес отдельных видов организационных причин несчастных случаев на предприятиях Черкасской области в их общем количестве.

Ключевые слова: строительное предприятие, производственный травматизм, несчастный случай, экономическая деятельность, работник, причина.

V.M. ANDRIENKO,

associate professor, doctoral, University of Economics and Law «Krok»

Diagnosis safety in construction enterprises of Cherkasy region

The tendencies of construction enterprises of Cherkasy region. The dynamics of industrial accidents on construction enterprises in Ukraine general and in Cherkasy region in particular. Done distribution of accidents according to the economic activity of enterprises of Cherkasy region. Determined the proportion of accidents in the construction of the total number of accidents that occurred in enterprises of Cherkasy region. The basic causes of accidents in enterprises of Cherkasy region. Determined share certain types of organizational causes of accidents in enterprises in Cherkasy region the total.

Keywords: building enterprise, industrial injuries, accidents, economic activity, employee, reason.

Постановка проблеми. Галузь будівництва та виробництва будівельних матеріалів є однією з найнебезпечніших за ризиком виникнення нещасних випадків на виробництві. У сучасних економічних умовах підприємці, що провадять свою діяльність у будівельній сфері, готові для підвищення рентабельності підприємств на такі ризиковані кроки, як скорочення персоналу, мінімізація витрат на господарські потреби, а головне – страховими експертами фіксується стійка тенденція до порушення канонів безпеки праці. Як наслідок – кількість смертельно травмованих осіб, які виконували свої службові обов'язки, зростає.

Зрозуміло, що забезпечення належних умов праці та організація системи безпеки праці потребує значного обсягу фінансових ресурсів. Зокрема, на великих підприємствах, що провадять свою діяльність у будівельній галузі, це завдання виконується у рамках діючих інтегрованих Системи менеджменту, частиною якої зазвичай є Система менеджменту охорони праці та техніки безпеки. В рамках системи на будівельних підприємствах впроваджуються у різних підрозділах спеціальні інструкції та Стандарти підприємства, що визначають організацію ведення роботи з охорони праці в обсязі вимог стандарту OHSAS 18001.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки стану безпеки праці на будівельних підприємствах присвячена ціла низка праць таких вчених, як Д.В. Зеркалов, С.В. Сукач, М.А. Кобилянський, О.Л. Величко, Н.П. Попова, В.І. Кабанець, 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.

Мета статті полягає у проведенні діагностики безпеки праці на будівельних підприємствах Черкаської області.

Виклад основного матеріалу. На даний час розслідування та облік нещасних випадків на проводиться згідно з «Порядком проведення розслідування та ведення обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві». За результатами розслідування складаються акти встановленої форми. Оперативно питання з охорони праці розглядаються щоденно на селекторних нарадах, оперативних нарадах в дирекціях, службах, підрозділах будівельних підприємств та щотижнево на очних нарадах у вищого керівництва суб'єкта господарювання.

Проте на малих та середніх підприємствах фінансових, трудових та часових ресурсів для забезпечення комплексного підходу до питання безпеки праці не вистачає, то-

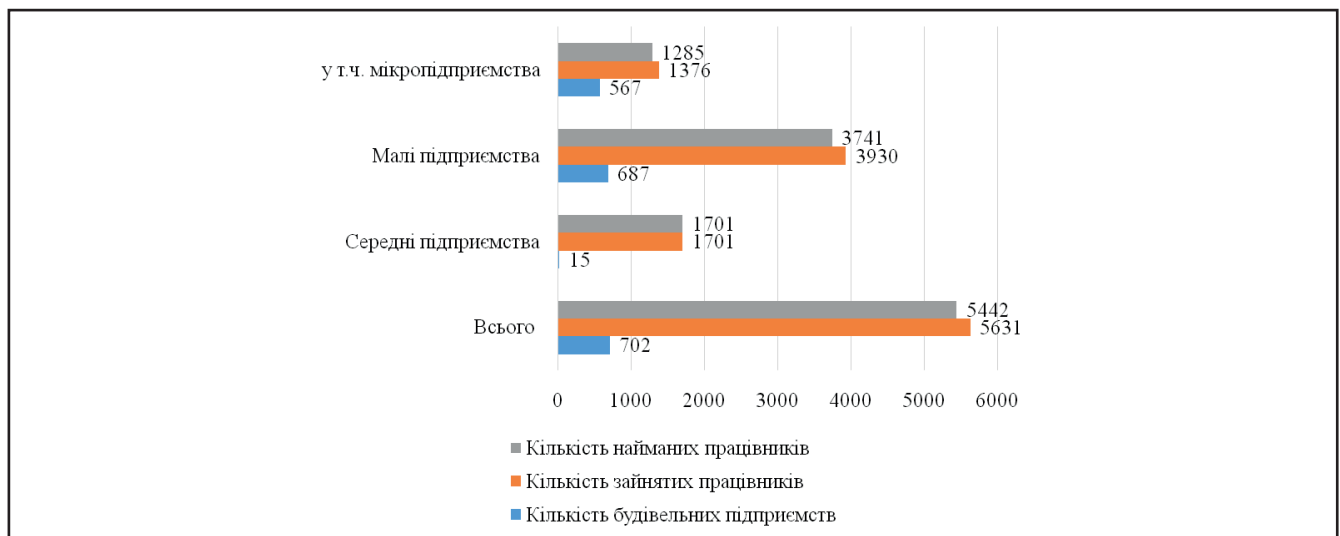


Рисунок 1. Показники будівельної галузі Черкаської області станом на кінець 2013 року

Складено за даними [1].

му для них характерний високий рівень ризику виробничого травматизму, професійних захворювань, тощо. Оскільки у Черкаській області в будівельній галузі нині переважають саме невеликі підприємства (рис. 1), аналіз стану виробничого травматизму, рівня професійних захворювань, нещасних випадків на будівельних підприємствах Черкащини беззаперечно є важливим етапом дослідження стану безпеки праці у будівельній галузі.

З рис. 1 зрозуміло, що великих будівельних підприємств у Черкаській області немає. Лише 2,1% від загальної кількості суб'єктів господарювання цього сегменту представлені підприємствами середніх розмірів і 97,9% – малими підприємствами, 80% з яких – це мікропідприємства, що не мають належної матеріальної та кадрової бази для організації високоєфективної системи безпеки праці. Водночас кількість зайнятих на будівельних підприємствах робітників є досить суттєвою – понад п'ять з половиною тисяч осіб, з яких 30,2% – це персонал середніх підприємств, а дві третини – 69,8% працівники малих підприємств (24,4% – зайняті на мікропідприємствах).

Таким чином, можна вести мову про понад п'ять тисяч осіб у Черкаській області, які щоденно підпадають під перманентну дію ризику дістати пошкодження на робочому місці або стати жертвою нещасного випадку у процесі виконання посадових обов'язків. Тому проблема безпеки та охорони праці у будівництві залишається однією з найактуальніших і соціально важливих, адже її рішення зачіпає безпосередні інтереси кожного з працюючих в галузі.

Для підтвердження всього, що було зазначено вище, наведемо статистичні дані щодо стану виробничого травматизму в будівельній галузі у загальнонаціональному масштабі в динаміці за останні роки (рис. 2).

Аналіз стану виробничого травматизму на будівельних підприємствах України демонструє, що найбільша кількість випадків виробничого травматизму припала на 2011 рік. Розробка ж сучасних засобів захисту, зокрема таких, як спецодяг, спецвзуття, захисні щитки, захисні окуляри, запобіжні пояси, захисні каски, респіратори, протигази, діелектричні рукавиці, навушники (противушні вкладиші) тощо, та їх активне впровадження дозволило досягти в 2013 році чотирічного мінімуму за даним показником.

Різниця між максимальною та мінімальною кількістю випадків виробничого травматизму становила 147 випадків,

або 29,8%. Тобто цілком реально за рахунок ефективної політики забезпечення безпеки праці досягнути за два роки скорочення травматизму на будівельних підприємствах на третину. Проте цього, очевидно, не достатньо, оскільки абсолютним успіхом у вирішенні даного питання можна буде вважати лише скорочення випадків травматизму до нуля.

Динаміка кількості випадків виробничого травматизму в Україні була такою: у 2011 році їхнє число зросло на 16 випадків, або на 3,3% від показника 2010 року; у 2012 році скоротилося на 47 випадків, або на 9,5%; у 2013 році тенденція до зменшення їхньої кількості продовжилася, і скорочення становило 100 випадків, або 22,4% від кількості 2012 року. Якщо динаміка останніх двох років і її темп не зміняться, можемо прогнозувати за три роки майже повне зникнення явища травматизму на підприємствах будівельної галузі. Проте недостатність фінансових та інших корпоративних ресурсів, а також людських фактор навряд чи дозволять цього досягти.

Варто згадати і смертельні випадки на виробництві на будівельних підприємствах. Їхня кількість демонструє динаміку, аналогічну до зміни у стані виробничого травматизму. Так, упродовж 2011 року їхня кількість збільшилась на п'ять випадків, що становить 6,9%; за 2012 рік – різко скоротилась на 19 випадків, або на 24,6%, але впродовж 2013 року залишилась незмінною. Загалом, кількість смертельних випадків на підприємствах будівельної сфери у 2010 році становила 15% від усіх випадків виробничого травматизму, що були зафіксовані; у 2011 році – 15,6%, у 2012 році – 16%, у 2013 році – 16,7%. Вважаємо, що така питома вага смертності робітників під час виконання посадових обов'язків є досить високою. Тому необхідно провести дослідження тих причин та обставин, що сприяли травмуванню працівників будівельних підприємств, а також встановити, чи були ці причини об'єктивними і чи можна було б шляхом підвищення стану охорони праці на підприємствах суттєво покращити аналізовані показники.

Спробуємо встановити, чи повторює динаміка показників виробничого травматизму на підприємствах Черкаської області загальнодержавні тенденції. На рис. 3 представлено дані щодо стану виробничого травматизму загалом по Черкаській області та конкретно на підприємствах будівельної галузі. Період дослідження – 2010–2013 роки.

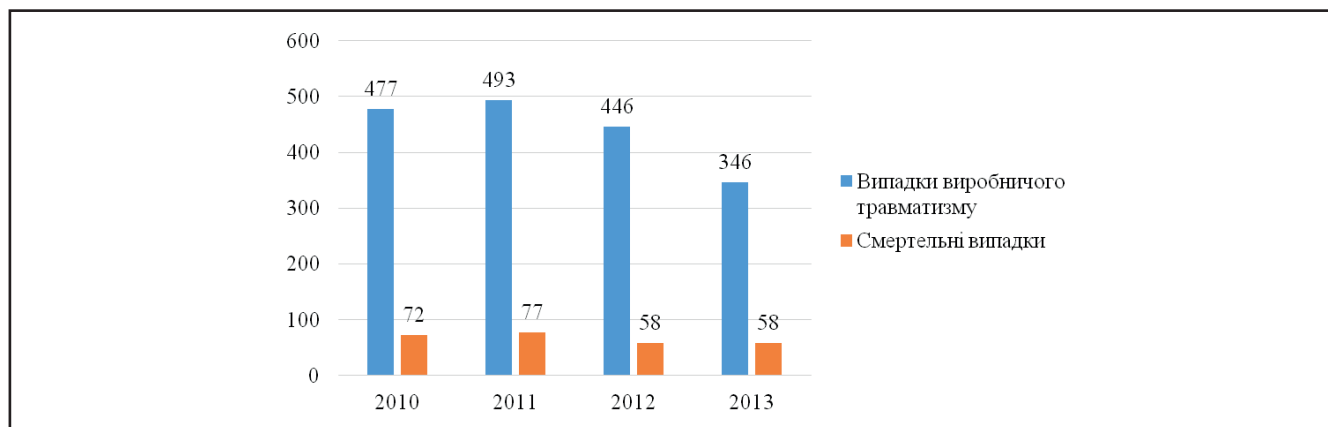


Рисунок 2. Стан виробничого травматизму на будівельних підприємствах, 2010–2013 роки

Складено за даними [2].

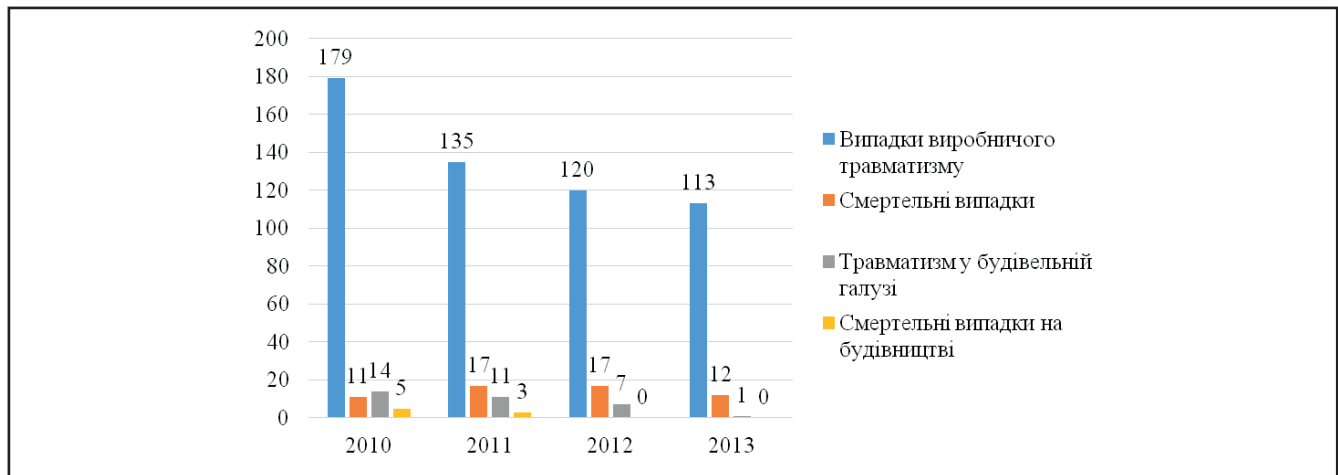


Рисунок 3. Стан виробничого травматизму в Черкаській області, 2010–2013 роки

Складено за даними [2].

Рис. 3 демонструє позитивну тенденцію до скорочення загальної кількості випадків виробничого травматизму по області. Так, упродовж 2011 року вона скоротилась на 44 випадки, або на 24,6%; за 2012 рік зменшення становило 15 випадків в абсолютному вираженні, або 11,1%; на кінець 2013 року було зафіксовано на сім випадків менше, ніж на початок року (зменшення – 5,8%). Подібну тенденцію спостерігаємо і на будівельних підприємствах області. Загалом, з 2010 по 2013 рік показник стану виробничого травматизму на будівельних підприємствах Черкащини скоротився на 92,8%. Смертельні наслідки мали місце в різних галузях економіки (рис. 3, 4). Їхня питома вага становила у 2010 році – 6% від усіх випадків травматизму, у 2011 році – 12,6%, у 2012 році – 14,2%, у 2013 році – 10,6%.

Проведений управлінням Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України аналіз стану виробничого травматизму та профзахворюваності по Черкаській області станом на 01.07.2014 показав, що на підприємствах, в установах та організаціях області зберігається тенденція до зменшення рівня виробничого травматизму.

Так, за шість місяців 2014 року до відділень області надійшло 49 повідомлень про нещасні випадки на виробництві, в яких постраждало 55 осіб, у тому числі 16 із смертельними наслідками, та сім повідомлень про професійне захворювання.

Управлінням забезпечена 100% участь страхових експертів у розслідуванні нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

За результатами розслідувань за шість місяців 2014 року взято на облік 27 страхових нещасних випадків, в яких постраждала 31 особа, в тому числі три зі смертельним наслідком.

У порівнянні з аналогічним періодом 2013 року на 46,0% зменшилася кількість нещасних випадків (з 50 до 27), кількість травмованих зменшилася на 39,2% (з 51 до 31), кількість смертельно травмованих не змінилася – 3.

Розподіл нещасних випадків відповідно до виду економічної діяльності:

- 37,0% (10) – промисловість;
- 7,4% (2) – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;

- 11,1% (3) – транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність, у тому числі – 1 із смертельним наслідком;
- 11,1% (3) – освіта;
- 7,4% (2) – лісове господарство та лісозаготівлі;
- 11,1% (3) – оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;
- 3,7% (1) – професійна, наукова та технічна діяльність;
- 3,7% (1) – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

На будівельних підприємствах з початку 2014 року нещасних випадків зафіксовано не було [2].

Будівельна галузь залишається однією з найбільш небезпечних з погляду ймовірності отримання працівниками підприємств травм різного ступеня тяжкості, хоча відсоток випадків виробничого травматизму в Черкаській області на будівельних підприємствах з року в рік скорочується (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 дозволив встановити, що найбільшою кількістю нещасних випадків на виробництві характеризуються промислові підприємства. Динаміка цього показника в їхній роботі впродовж останніх чотирьох років була неоднозначною. Наприклад, упродовж 2011–2012 років його значення різко скоротилось – на 32% порівняно з 2010 роком. Проте станом на кінець 2013 року кількість нещасних випадків на промислових підприємствах майже сягнула позначки, що була характерна для галузі у 2009 році. Така обставина свідчить про відсутність еволюційних змін у системах безпеки праці вітчизняних суб'єктів господарювання, адже якби розвиток механізмів захисту працівників мав місце, кількість нещасних випадків була б мінімальною.

На другому місці за кількістю нещасних випадків, що трапилися з працівниками відповідно до даних табл. 2 знаходиться галузь сільського господарства та пов'язаних з ним послуг. Аналіз відомостей свідчить про різке зростання нещасних випадків у 2013 році – на 92% порівняно із 2012 роком, хоча до цього впродовж 2010–2011 років цей показник стабільно скорочувався – на 26,7 та 40,9% відповідно.

Третю позицію за параметром кількості нещасних випадків поділяють одразу чотири галузі – транспорт і зв'язок, державне управління і оборона, обов'язкове соціальне страхування, оптова й роздрібна торгівля, ремонт автотран-

Таблиця 1. Розподіл нещасних випадків відповідно до виду економічної діяльності підприємств Черкаської області

Галузь економіки	2009	2010	2011	2012	2013	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Промисловість	48	66	54	45	46	18	-12	-9	1
Сільське господарство та пов'язані з ним послуги	27	30	22	13	25	3	-8	-9	12
Будівництво	8	14	11	7	1	6	-3	-4	-6
Транспорт і зв'язок	11	7	10	14	10	-4	3	4	-4
Державне управління і оборона, обов'язкове соціальне страхування	16	11	9	5	3	-5	-2	-4	-2
Освіта	-	5	7	5	7	-	2	-2	2
Оптова і роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	17	12	7	9	4	-5	-5	2	-5
Операції з нерухомістю, здавання під найом та послуги юридичними особами	-	11	5	-	-	-	-6	-5	0
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	-	4	4	2	1	-	0	-2	-1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	6	6	4	5	6	0	-2	1	1
Колективні, громадські та особисті послуги	-	3	1	-	-	-	-2	-	-
Діяльність готелів та ресторанів	-	0	1	-	-	-	1	-	-
Інші галузі	23	-	-	0	2	-	-	-	2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-	-	-	1	3	-	-	-	2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-	-	-	1	2	-	-	-	1
Професійна, наукова та технічна діяльність	-	-	-	1	1	-	-	-	0

Складено за даними [2].

спортних засобів і мотоциклів і нарешті будівництво. Динаміка показників усіх названих сфер економічного життя була неоднорідною і характеризувалася то зростанням, то скороченням кількості нещасних випадків. Варто зазначити, що досліджуваний показник у галузі будівництва скоротився станом на кінець 2013 року до одного випадку.

Після аналізу даних табл. 2 можна прийти до висновку, що нещасні випадки у процесі виконання посадових обов'язків трапляються у різних галузях народного господарства, проте з різною частотою. Таким чином, робота в одних сферах економіки є більш травмонезбезпечною, ніж в інших, і кожна особа працездатного віку повинна це розуміти, перш ніж обирати місце для здійснення своєї трудової діяльності.

На рис. 4 наочно продемонстровано, яку питому вагу за показником кількості нещасних випадків займає галузь будівництва серед інших підприємств у межах Черкаської області.

На рис. 4 чітко простежується стрімке зниження частки нещасних випадків на будівельних підприємствах у загальній їх кількості, зафіксованих на підприємствах Черкащини, що відбулося впродовж 2012–2013 років і становило 5,1%. Максимальне значення показник становив у 2010–2011 роках. Позитивно можна оцінити той факт, що жодного разу за аналізований період показник не перевищив 10%.

Проведемо аналіз причин, що призвели до нещасних випадків з працівниками на підприємствах області (рис. 5).

Так, основною причиною відповідно до статистичних даних переважна більшість нещасних випадків – понад 70% виникає з організаційних причин різного характеру. Їх деталізовано у табл. 2, відповідно до якої серед організаційних причин нещасних випадків на підприємствах Черкащини домінують порушення трудової і виробничої дисципліни та порушення правил дорожнього руху.

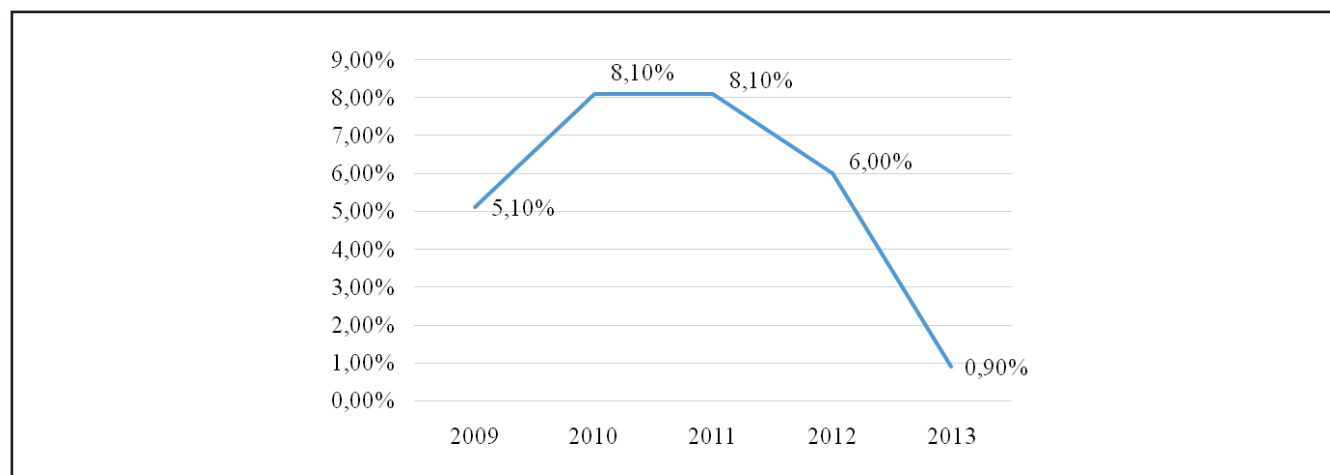


Рисунок 4. Питома вага нещасних випадків у будівництві в загальній кількості нещасних випадків, що сталися на підприємствах Черкаської області

Складено за даними [2].

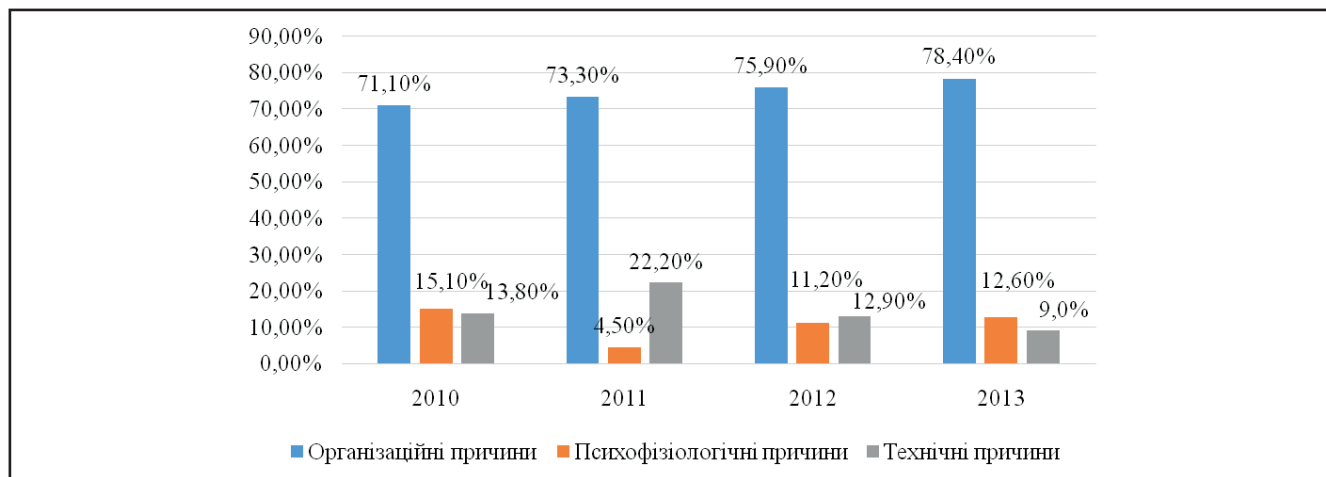


Рисунок 5. Основні причини нещасних випадків на підприємствах Черкащини

Складено за даними [2].

Таблиця 2. Питома вага окремих видів організаційних причин нещасних випадків на підприємствах Черкащини в їх загальній кількості

Причина нещасного випадку	2010	2011	2012	2013
Порушення трудової і виробничої дисципліни	55,90%	59,60%	57,90%	73,60%
Порушення правил дорожнього руху	18,60%	14,10%	18,10%	9,20%
Недоліки під час навчання безпечним прийомам праці	6,80%	1,0%	0,0%	0,0%
Неякісно розроблена, недосконала інструкція з охорони праці або її відсутність	2,50%	5,0%	5,70%	1,10%
Порушення вимог безпеки праці під час експлуатації обладнання, устаткування, машин, механізмів	2,50%	5,0%	2,30%	1,10%
Незадовільне функціонування, недосконалість або відсутність системи управління охороною праці	0,00%	3,1%	1,10%	5,70%
Допуск до роботи без навчання та перевірки знань з охорони праці	0,00%	3,1%	2,30%	0,0%
Відсутність або неякісне проведення інструктажу	0,00%	3,1%	2,30%	0,0%
Незастосування засобів колективного захисту (за їх наявності)	0,00%	2,0%	0,0%	0,0%
Порушення технологічного процесу	0,00%	1,0%	1,10%	3,60%
Незастосування засобів індивідуального захисту (за їх наявності)	0,00%	1,0%	2,30%	0,0%
Порушення вимог безпеки під час експлуатації транспортних засобів	0,00%	1,0%	2,30%	1,10%
Залучення до роботи працівників не за спеціальністю (професією)	0,00%	0,00%	2,30%	2,30%
Інші	13,70%	1,0%	2,30%	2,30%

Проте все частіше нещасні випадки провокуються і неякісно розробленою, недосконалою інструкцією з охорони праці або її відсутністю, порушенням вимог безпеки праці під час експлуатації обладнання, устаткування, машин, механізмів, незадовільним функціонуванням, недосконалістю або відсутністю системи управління охороною праці та недоліками під час навчання безпечним прийомам праці. Названі причини можна усунути або принаймні мінімізувати шляхом формування ефективної системи забезпечення безпеки праці, що ще раз підкреслює актуальність обраної теми наукового дослідження.

Доцільно підкреслити, що впродовж 2010 року 50 нещасних випадків були спричинені невиконанням вимог інструкції з охорони праці, 16 – невиконанням посадових обов’язків; у 2011 році ці показники склали 37 та 22 нещасні випадки відповідно, у 2012 році – 37 та 14 випадків. Крім того, у 2012 році переважна більшість нещасних випадків 100 (86,2%) сталася на підприємствах де згідно зі ст. 15 Закону України «Про охорону праці» мала бути створена служба охорони праці або призначена особа, яка виконує функції служби охорони праці за сумісництвом [2]. У 2013 році 54 нещасні випадки

були спровоковані невиконанням вимог інструкції з охорони праці, 10 – невиконанням посадових обов’язків.

Аналіз причин нещасних випадків показує, що основною причиною виробничого травматизму продовжує залишатися людський фактор. Насамперед це недоліки, упущення в організації охорони праці на підприємствах області з боку роботодавців та нехтування працюючими особистою безпекою [2]. Таким чином, людський фактор відіграє важливе значення у процесі забезпечення безпеки праці на підприємствах різних галузей економіки, в тому числі на будівельних підприємствах.

Висновки

Результати проведеного дослідження дозволили зробити такі висновки:

1. Автором досліджено тенденції розвитку будівельних підприємств Черкаської області.
2. Проаналізовано динаміку виробничого травматизму на будівельних підприємствах України в цілому та в Черкаській області зокрема.
3. Здійснено розподіл нещасних випадків відповідно до виду економічної діяльності підприємств Черкаської області

та визначено питому вагу нещасних випадків у будівництві в загальній кількості нещасних випадків, що сталися на підприємствах Черкаської області.

4. Встановлено основні причини нещасних випадків на підприємствах Черкащини та визначено питому вагу окремих видів організаційних причин нещасних випадків на підприємствах Черкащини в їхній загальній кількості.

Список використаних джерел

1. Матеріали офіційного сайту Головного управління статистики у Черкаській області [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat_inform

2. Матеріали офіційного сайту Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.social.org.ua>

О.С. НОСЕНКО,

аспірант, Запорізький національний університет

Виробництво інноваційної продукції як необхідна умова розвитку підприємств машинобудування Запорізького регіону

Досліджено вплив інновацій на виживання підприємств машинобудування Запорізької області. Визначено вплив технічних характеристик на переваги інноваційної продукції та забезпечення її конкурентоспроможності і підприємства в цілому. Виокремлено переваги кожного конкретного виду інноваційної продукції підприємств машинобудування Запорізького регіону.

Ключові слова: переваги, технічні характеристики, витрати, прибуток, паливо, інновації, обслуговування в експлуатації, стійкість, ремонтоздатність.

А.С. НОСЕНКО,

аспірант, Запорожский национальный университет

Производство инновационной продукции как необходимое условие развития предприятий машиностроения Запорожского региона

Исследовано влияние инноваций на выживание предприятий машиностроения Запорожской области. Определено влияние технических характеристик на преимущества инновационной продукции и обеспечения ее конкурентоспособности и предприятия в целом. Выделены преимущества каждого конкретного вида инновационной продукции предприятий машиностроения Запорожского региона.

Ключевые слова: преимущества, технические характеристики, расходы, прибыль, топливо, инновации, обслуживание в эксплуатации, стойкость, ремонтоспособность.

O.S. NOSENKO,

graduate Student of the Zaporizhzhya national university

Production of innovative goods as necessary condition of development of enterprises of engineer of Zaporizhzhya region

Influence of innovations is investigational on the survival of enterprises of engineer of the Zaporizhzhya area. Influence of technical descriptions is certain on advantages of innovative products and providing of her competitiveness and enterprise on the whole. Advantages of every concrete type of innovative products of enterprises of engineer of the Zaporizhzhya region are distinguished.

Keywords: advantages, technical descriptions, charges, income, fuel, innovations, services in exploitations, firmness, repair ability.

Постановка проблеми. Отримання підприємцем прибутку за рахунок реалізації інновації прямо відповідає основній меті будь-якої комерційної організації. Прибуток слугує стимулом для підприємця для впровадження нових інновацій; спонукає його постійно вивчати попит, удосконалювати організацію маркетингової діяльності, застосовувати сучасні методи управління фінансами. Все разом це складає зміст стимулюючої функції інновації.

Спонукальним механізмом розвитку інновацій першою чергою є ринкова конкуренція. В умовах ринку виробники продукції або послуг постійно вимушені шукати шляхи скорочення витрат виробництва і виходу на нові ринки збуту. Тому підприємства, що освоїли першими ефективні інновації, отримують вагому перевагу перед конкурентами.

Мета статі – дослідити вплив інновацій на виживання підприємств машинобудування Запорізької області. Визначити вплив технічних характеристик на переваги інноваційної

продукції та забезпечення її конкурентоспроможності і підприємства в цілому.

Виклад основного матеріалу. Підприємство ПАТ «Мотор Січ» виробляє інноваційну продукцію, яка є конкурентоспроможною на ринку.

Двигун ВК-2500 призначений для бойових вертольотів Мі-28Н, Но-52, а також для модернізації гелікоптерів Мі-17, Мі-24, Мі-28, Но-32, Но-50, Но-50-2. Є модифікацією підвищеної потужності широко відомого двигуна ТВЗ-117ВМА. По паливній економічності і ваговим характеристикам двигун стоїть у ряді кращих світових зразків. Багаторічний досвід серійного виробництва і експлуатації базового двигуна у поєднанні із застосуванням сучасної системи регулювання дали можливість підвищити експлуатаційні характеристики, забезпечити високу надійність і великий ресурс.

Основні переваги:

– низькі питомі витрати палива;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- мала питома маса;
- висока надійність;
- великий ресурс;
- простота обслуговування в експлуатації;
- висока ремонтпридатність;
- стійка робота в умовах великої задимленості і запиленої;
- можливість тривалої експлуатації в морських умовах;
- підтримка постійної потужності при високій температурі повітря у високогір'ї.

Технічні характеристики наведено в табл. 1.

CAU двигуна дозволить налаштувати значення потужності на злітному режимі 2400, 2200 і 2000 к.с. (залежно від типу вертольота, на який встановлюється двигун).

Д-136/Д-136 серії 1 призначено для найбільш вантажопідійомних у світі транспортних вертольотів Мі-26 і Мі-26Т. Якість і надійність двигуна забезпечуються досконалістю конструкції і високою мірою відлагодженого процесу виробництва. Простота обслуговування і висока ремонтпридатність забезпечується модульністю конструкції двигуна.

Основні переваги:

- низька питома витрата палива;
- висока надійність;
- висока потужність;
- простота і технологічність обслуговування, висока ремонтпридатність;
- мала питома вага

Технічні характеристики наведені в табл. 2.

Двигун Д-136-2 турбовальний газотурбінний двигун Д-136-2 призначений для силової установки гелікоптера Мі-26Т2. Це до-

зволить при модернізації істотно поліпшити льотні характеристики вертольотів Мі-26Т і Мі-26 в умовах жаркого клімату і високогір'я.

Двигун Д-136-2 розробляється на базі серійних двигунів Д-136 серій 1 і Д-436Т1 і має високу міру уніфікації з ними, що дозволить істотно скоротити терміни, вартість його створення і сертифікації.

Технічні характеристики наведені в табл. 3.

Турбовальний двигун АІ-450М призначений для установки на вертольоти багатопільового призначення. Виконаний за двороторною схемою, що включає ротор газогенератора і ротор вільної турбіни. Вільна турбіна передає потужність редуктору, який встановлений спереду двигуна, через вал, що проходить усередині валу ротора газогенератора. Складається з трьох модулів: редуктора з коробкою приводів агрегатів, вмонтованих в єдиний корпус; газогенератора, що об'єднує вхідний пристрій, компресор, камеру згорання і турбіну компресора; вільної турбіни з її валом. Кожен з роторів встановлений на двох підшипникових опорах, вмонтованих у статор двигуна. Для забезпечення необхідних вібраційних характеристик двигуна передня опора ротора газогенератора і задня опора ротора вільної турбіни встановлені на масляних демпферах.

Технічні характеристики наведено в табл. 4.

АІ-450М – модифікація з виведенням потужності назад.

АІ-450М1 – модифікація з виведенням потужності вперед.

* – потужність залежно від варіантів CAU.

Допоміжні двигуни:

АІ-8 призначений для запуску турбогвинтових і турбовальних двигунів типу АІ-20, АІ-24 і Д-25В, живлення бортової мережі літаків, вертольотів. Основні переваги:

Таблиця 1

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	Режим 2,5-хвилинної потужності при одному непрацюючому двигуні (Н=0, Мп=0, МСА+15 °С):	
2	Потужність, к.с. (кВт)	2700(1985)
3	Злітний режим (Н=0, Мп=0, МСА+15 °С):	
4	Потужність, к.с. (кВт)	2000*(1470)...2400(1764)
5	Питома витрата палива, кг/к.с.-г (кг/кВт-г)	0,220(0,299)...0,210(0,286)
6	Крейсерський режим (Н=0, Мп=0, МСА+15 °С):	
7	Потужність, к.с. (кВт)	1500(1103)...1750(1287)
8	Суха маса, кг	300

Таблиця 2

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	Максимальний злітний режим (Н=0; Мп=0; МСА):	
2	Потужність, к.с. (кВт)	11400 (8382)
3	Питома витрата палива, кг/к.с.-г (кг/кВт-г)	0,194 (0,263)
4	Крейсерський режим (Н=4600 м; Мп=0,13; МСА):	
5	Потужність, к.с. (кВт)	6100 (4486)
6	Питома витрата палива, кг/к.с.-г (кг/кВт-г)	0,230 (0,312)
7	Суха маса, кг	1077

Таблиця 3

№п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	Надзвичайний режим (Н=0, Мп=0, МСА+15 °С):	
2	Потужність, к.с. (кВт)	12500 (9190)
3	Максимальний злітний режим (Н=0, Мп=0, МСА):	
4	Потужність (при tН=30 °С), к.с. (кВт)	11650 (8560)
5	Питома витрата палива, кг/л.сч #00*	0,198 (0,269)
6	Суха маса, кг	1110

Таблиця 4

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна	
		AI-450M	AI-450M1
1	Режим 30 хв. потужність при одному непрацюючому двигуні (Н=0; Мп=0):		
2	Потужність, к.с. підтримується до тн, °З	400* +40	465* +30
3	Злітний режим (Н=0; Мп=0):	До +30°З	до +15°З
4	Потужність, к.с.	400	465
5	Питома витрата палива, кг/к.с.-г	0,28	0,27
6	Крейсерський режим (Н=0; Мп=0; МСА +15 °С):		
7	Потужність, к.с.	285	300
8	Питома витрата палива, кг/к.с.-г	0,32	0,31
9	Суха маса, кг	115	115

- висока надійність;
- простота конструкції;
- простота і технологічність обслуговування.

Технічні характеристики наведені в табл. 5.

Двигун AI-9 призначений для живлення стислим повітрям повітряних систем запуску газотурбінних двигунів літака Як-40, вертольотів Но-32, Ка-32А, Но-27, Но-28, Но-29, Но-50, Но-52, Мі-14 та ін. При необхідності можна використовувати для обігріву салону літака або вертольота на землі при низьких температурах навколишнього повітря.

Основні переваги:

- висока надійність;
- простота конструкції;
- простота і технологічність обслуговування.

Технічні характеристики наведені в табл. 6.

Двигун AI-9В використовується на землі і у польоті для подачі повітря в систему запуску двигунів вертольота і для живлення електроенергією бортзв'язку вертольота при пеліварції електро- і радіоустаткування.

Основні переваги:

- висока надійність;
- простота конструкції;
- простота і технологічність обслуговування.

Технічні характеристики наведено в табл. 7.

Двигун AI 9-3Б призначений для використання як допоміжної силової установки літака Ан-140 і інших літаків і вертольотів. При створенні двигуна використаний багаторічний досвід виробництва і експлуатації базового двигуна AI-9, що обумовлює низьку вартість виготовлення, високу надійність і великий ресурс. Двигун здійснює запуск маршевих двигунів літальних апаратів і кондиціонування кабіни екіпажа і пасажирського салону, а також електрозабезпечення бортових споживачів.

Основні переваги:

- розширення діапазону використання літального апарату;
- скорочення часу роботи маршевих двигунів;
- підвищення безпеки обслуговування літального апарату;
- зменшення витрат на допоміжне наземне устаткування і обслуговуючий персонал;
- додаткове джерело повітря і електроенергії у польоті до висоти 6000 м.

Таблиця 5

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	Потужність на клеммах генератора, кВт	60
2	Витрата палива, кг/г, не більше	120
3	Суха маса, кг	145

Таблиця 6

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	Номінальна частота обертання, мін-1	38500±500
2	Кількість відбіраного повітря, кг/з	0,38
3	Повний тиск відбіраного повітря, МПа, не менше	0,24
4	Температура відбіраного повітря, До	403
5	Витрата палива, кг/г, не більше	64
6	Суха маса, кг	45

Таблиця 7

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна	
		AI-9B	AI-9B серії 1
1	Номінальна частота обертання, мін-1	36750+475	36750+475
2	Кількість відбіраного повітря, кг/з	0,4	0,4
3	Повний тиск відбіраного повітря, МПа, не менше	0,29	0,31
4	Витрата палива, кг/г, не більше	75	76
5	Температура відбіраного повітря, До	433	433
6	Потужність на клеммах генератора, кВт	3	3;4;5
7	Суха маса, кг	57	57

Таблиця 8

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	((H=O, Mп=O, MCA+30°C):	
2	Живлення бортзв'язку змінним струмом потужністю, кВ · А	16
3	Витрата відбіраного повітря, кг/з	0,47
4	Тиск відбіраного повітря, кгс/см ²	4,0
5	Температура відбіраного повітря, °С	225
6	Витрата палива, кг/г, не більше	92
7	Маса укомплектованого двигуна, кг	112

Таблиця 9

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	((H=O, Mп=O, MCA):	
2	Витрата відбіраного повітря, кг/з	2,1
3	Тиск відбіраного повітря, кгс/см	4,7
4	Електрична потужність, що знімається, кВт	480
5	Суха маса, кг	720

Таблиця 10

№ п/п	Показники	Технічні характеристики двигуна
1	((H=O, Mп=O, MCA):	
2	Відбір потужності на привід генератора, кВт	40
3	Витрата відбіраного повітря, кг/з	1,127
4	Тиск відбіраного повітря, кгс/см ²	4,75
5	Температура відбіраного повітря, °З	230
6	Витрата палива, кг/г	118

Технічні характеристики наведені в табл. 8.

Двигун AI-24УБЕ призначений для живлення споживачів електричною енергією і стислим повітрям. Виконаний у вигляді окремого конструктивно закінченого агрегату, повністю автономний.

Основні переваги:

- висока надійність;
- великий ресурс;
- простота конструкції;
- простота і технологічність обслуговування.

Технічні характеристики наведені в табл. 9.

Двигун AI-450-МС сучасний двохвальний допоміжний двигун з еквівалентною потужністю 222 кВт. Призначений для використання на пасажирських літаках Ан-148 і інших літаках різного призначення.

Забезпечення високої ефективності застосування ВГТД AI-450-МС, створеного на ВАТ «Мотор Січ» на базі газогенератора ГТД AI-450 розробок ГП «Івченко-прогрес», досягається за рахунок:

- низької питомої витрати палива, що є наслідком високих параметрів термодинамічного циклу, високих ККД вузлів і вибору схеми з відбором повітря від службового компресора;
- низьких експлуатаційних витрат.

Призначення:

- генерування стислого повітря для запуску маршевих газотурбінних двигунів;
- електроживлення змінним струмом 200/115 В, частотою 400 Гц, потужністю до 40 кВА;
- генерування стислого повітря для системи кондиціонування літального апарату;
- генерування стислого повітря для системи протизаморожувача літака.

Технічні характеристики наведені в табл. 10.

Підприємство робить промислові установки наземного застосування: газотурбінні приводи (ГТП) для газоперекачуючих, газліфтних і нафтоперекачувальних агрегатів, газотурбінні електростанції, а також газоперекачуючі агрегати нового покоління і вітроелектростанції.

Приводи газотурбінні: Д-336, AI-336-2-8, AI-2500M, ГТЕ-МС-2,5, ГТЕ-МС-2,5Д, ТВ3-137, ТВ3-237АГ, УГТП-1000.

Електростанції газотурбінні: ЕГ1000-01 МС, ЕГ1000МСПАЕС-2500Д, ЕГ 6000, ЕГ7000 МС, ЕГ8000 МС, ГТЕУВС-2,5МС.

Агрегат газоперекачування.

Вітроелектростанції.

Висновки

Інновація є реалізованим на ринку результатом, отриманим від вкладення капіталу в новий продукт або операцію (технологію, процес). У зв'язку з цим необхідно підкреслити, що при усій різноманітності ринкових нововведень важливою умовою для їх практичної реалізації є залучення інновацій в достатньому обсязі.

Через свою специфіку машинобудівним підприємствам доводиться проявляти велику активність на ринку, використовуючи свою гнучкість і здатність до швидкої переорієнтації. Тому частенько саме машинобудівні підприємства стають першовідкривачами нових продуктів і нових технологій. Нами встановлено, що інноваційна діяльність сприяє підвищенню виживання підприємств в конкурентній боротьбі, що особливо важливо для машинобудівного підприємства.

Список використаних джерел

1. ОАО «Мотор Сич»: главная [Электрон. ресурс] / Официальный сайт предприятия. – Режим доступа: сайт <http://www.motorsich.ua/rus/>

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Ю.М. САПАЧУК,

к.е.н., ст. викладач, кафедра економічної теорії, факультет економічних наук НаУКМА

Світоглядно-філософські підвалини концепції «економічної людини» А. Сміта

Досліджено концептуальні засади світогляду А. Сміта та інших відомих економістів, філософів Нового часу щодо формування моделі «економічної людини». Критично проаналізована хибна інтерпретація даної моделі. Розкрито, що А. Сміт виходив із традиціоналістських світоглядних засад.

Ключові слова: «економічна людина», «невидима рука», утилітаризм, мотив поведінки, інтерес.

Ю.Н. САПАЧУК,

к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономической теории, факультет экономических наук НаУКМА

Мировоззренческо-философские основы концепции «экономического человека» А. Смита

Исследованы концептуальные основы мировоззрения А. Смита и других известных экономистов, философов Нового времени в отношении формирования модели «экономического человека». Критически проанализирована ложная интерпретация данной модели. Установлено, что А. Смит исходил из традиционалистских мировоззренческих посылов.

Ключевые слова: «экономический человек», «невидимая рука», утилитаризм, мотив поведения, интерес.

Y. SAPACHUC,

lecturer National University of Kyiv–Mohyla Academy Faculty of Economics the Department of Economic Theory

Religious–philosophical foundation of the concept of «economic man» Adam Smith

The conceptual bases worldview A. Smith and other prominent economists, philosophers of modern times in relation to the formation of the model of «economic man» are investigated. Critically analyzed the false interpretation of the model. Disclosed that Adam Smith started with traditionalist worldview foundations.

Keywords: «economic man», «invisible hand», utilitarianism, behavioral motives, interest.

Постановка проблеми. Виокремлення політичної економії із загальної дисципліни під назвою «моральна філософія» відбулося завдяки особливій моделі людини, яка лягла в основу нової самостійної науки. Головним моментом цієї моделі була специфічна мотивація: власний інтерес чи прагнення до багатства як головний мотив поведінки. Основна роль у цьому процесі належить книзі «Дослідження про природу та причини багатства народів» А. Сміта [10]. А. Сміт став першим економістом, котрий поклав певне узагальнене уявлення про людську природу в основу цілісної теоретичної системи [7, с. 63]. Ідея «економічної людини» як

господарюючого суб'єкта, який керується власним інтересом, в контексті бурхливого динамічного розвитку ринкового господарства Західної Європи в кінці XVIII ст. буквально носилась у повітрі. Принцип власного інтересу як рушійної сили економічної поведінки простежується в працях опонентів та наступників економічної школи меркантилізму – французьких фізіократів. Але на той момент модель «економічної людини» ще не була сформульована настільки чітко, як у «Багатстві народів» А. Сміта. Дж. Стіглер назвав цю систему «величним палацом, збудованим на граніті власного інтересу» [5, р. 265].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз концепції «економічної людини» займає провідну роль у працях багатьох відомих вчених економістів. Ґрунтовне дослідження даної проблематики здійснено у працях відомого економіста–філософа С. Булгакова. Серед сучасних досліджень слід виділити праці американських нобелівських лауреатів В. Сміта та Дж. Стігліца, також Дж. Стіглера, швейцарського економіста П. Ульріха та російського вченого В. Автономова. Варто зазначити, що на сьогодні економічна наука не має узагальненої універсальної цілісної моделі людини як економічного агента мікро– та макrorівня господарювання. Предмет дослідження виходить за рамки суто економічної науки та тісно пов'язаний із релігійною та соціальною філософією, психологією.

Мета статті. Модель «економічної людини» та економічний егоїзм як рушійна сила господарської мотивації людини стійко асоціюються з ім'ям А. Сміта. Проте справжні погляди вченого вкрай різняться від подекуди вульгарних та спрощених сучасних інтерпретацій, авторство яких начебто належить засновнику британської політекономії. Мета даного дослідження – розкрити світоглядно–методологічні підвалини, що лягли в основу уявлень про людську природу в двох основних працях А. Сміта. Необхідно показати зв'язок смітівської моделі «економічної людини» із цілісним світоглядом філософів та вчених Нового часу, традиційною мораллю. Відтак, це дасть можливість уникнути хибних інтерпретацій даної антропологічної концепції, що призводять до викривленого сприйняття господарсько–економічної реальності.

Виклад основного матеріалу. В основі аналітичної моделі «економічної людини» (*homo economicus*), запровадженої А. Смітом, лежать припущення, що індивід як суб'єкт економічних відносин являється:

- незалежним, здатним приймати самостійні рішення;
- егоїстичним, таким, що прагне максимізувати власну вигоду;
- раціональним, здатним порівнювати вигоди і втрати та оцінювати наслідки своїх дій;
- поінформованим про свої потреби та можливостей їх задоволення.

Відмічені властивості людської природи мають у А. Сміта важливі економічні наслідки. Вони лягли в основу системи поділу праці, де індивід вибирає таке заняття, при якому його продукт буде мати більшу цінність, ніж в інших галузях. «Кожен окремих індивід постійно намагається знайти найбільш вигідне застосування капіталу, яким він може розпоряджатись. Він переслідує свою власну вигоду і аж ніяк суспільну користь. Але коли він бере до уваги свою власну вигоду, це природно, або, точніше, неминуче, веде його до надання переваги тому заняттю, яке найбільш вигідне суспільству» [10, с. 331].

Тобто, на думку вченого, обираючи галузь, де його продукт буде мати більшу вартість, ніж в інших галузях, людина, спрямована егоїстичним інтересом, найбільш безпосереднім чином збільшує багатство суспільства. А. Сміт не доводить прискіпливо тезу про збіг загального суспільного інтересу та окремих економічних інтересів усіх членів суспільства, обмежуючись метафорою «невидимої руки». Однак вочевидь, що автоматичний, без державного втручання, міжгалузевий перелив капіталу, яким рухає егоїстичний інтерес його власників, грає у схемі А. Сміта виключно важливу роль. Саме тут

А. Сміт безпосередньо використовує сформульовану ним визначальну передумову, яка стосується людської мотивації.

Основоположник англійського утилітаризму І. Бентам не був, власне, економістом–теоретиком, хоча й справив значний вплив на економістів, які входили у філософський гурток під його керівництвом: Д. Рікардо, Дж. С. Мілль та ін. Метою кожної людської дії та «предметом кожної думки люди істини, що здатна мислити та відчувати» І. Бентам проголосив «добробут в тій чи іншій формі» [1, р. 82] і, отже, єдиною універсальною суспільною наукою, на його думку, повинна стати евідемоніка – наука чи мистецтво досягнення добробуту. Зазнавши замолоду утилітаристський вплив, а згодом подолавши його, Дж.С. Мілль зазначав, що вузький бентамівський погляд на природу людини ігнорує такі мотиви, як прагнення до досконалості і схвалення з боку інших людей, почуття честі і власної гідності, любов до прекрасного, потяг до порядку та узгодженості всіх речей, прагнення до влади, прагнення до дії як такої і протилежне цьому прагнення до неробства [2, р. 99–101]. Сучасний швейцарський економіст П. Ульріх зазначає: «Життєвий шлях *homo economicus* розпочався через покоління після Сміта. Він походить від одруження класичної політичної економії з утилітаризмом. Д. Рікардо приймав пологи» [6, с. 196].

Так, завдяки зусиллям І. Бентама та Д. Рікардо, котрий став наступником та послідовником А. Сміта, була розроблена концепція «економічної людини» – бентаміста в царині господарювання. В результаті набула поширення думка про людину взагалі як, власне, про «економічну людину», тобто тільки як господарюючого егоїста. В цьому сенсі А. Сміт займав значно більш виважену позицію, адже він визнав за необхідне розділити дві сторони людини – альтруїстичну та егоїстичну (економічну). Вивченню першої з них він присвятив свою роботу «Теорія моральних почуттів» [3], аналіз другої знайшов своє відображення в роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів». Його сучасники і послідовники зовсім забули про цей поділ, а методологічну передумову «Багатства народів» за допомогою І. Бентама перетворили в загальне вчення про людину.

Слід зазначити, що ані для А. Сміта, ані для Д. Рікардо не була характерна рефлексія з приводу методологічних передумов економічного дослідження. Це завдання поставили перед собою наступні покоління вчених–економістів.

Сам Адам Сміт був далекий від вульгарно–стандартної інтерпретації своїх поглядів. У своїй більш ранній праці «Теорія моральних почуттів» він виводить моральність із здатності людини відчувати «...участь до того, що трапляється з іншими, участь, внаслідок якого їхнє щастя є необхідним для нього, навіть якби воно складалось тільки із задоволення бути його свідком» [3, р. 1]. При цьому він виходить із принципів Шотландської школи філософів, представниками якої були Е. Шефтсбері, Ф. Хатчесон і Д. Юм.

З цього приводу відомий православний філософ–економіст С. Булгаков зазначає, що жива людська особистість була викреслена та замінена методологічною передумовою: «економічною людиною», суспільство перетворюється на сукупність атомів, котрим не варто заважати у слідуванні їхнього природного руху, причому ці атоми залишаються взаємно непроникними. Соціалізм начебто утворив анти–

тезу щодо класичної школи політичної економіки, але у своїх основах він тільки продовжує духовну традицію І. Бенґама в особі Р. Оуена в Англії, Ф. Лассаля і особливо К. Маркса у Німеччині [8, с. 179]. На думку С. Булгакова, К. Маркс, створюючи свою соціальну теорію, прямо запозичив модель «економічної людини» у вченні Д. Рікардо та І. Бенґама: «...в гуманістичній вірі в природну людину, в неушкодженість людської природи, лежить коріння і сучасного соціалізму, однаково як системи Фур'є, так і Маркса» [9, с. 192].

Модель «економічної людини» в системі А. Сміта органічно пов'язана з концепцією «невидимої руки». Питання щодо інтерпретації концепції «невидимої руки» було поставлене американським економістом і лауреатом Нобелівської премії 2002 року Верноном Смітом [4], котрий вказав на те, що шотландські філософи та слідом за ними А. Сміт зовсім не стверджували, що слідування власним інтересам є необхідною умовою ефективного функціонування ринкового механізму. Правильна інтерпретація їх концепції полягає в тому, що слідування власним інтересам може не суперечити функціонуванню цього механізму в інтересах суспільства в цілому [11, с. 416].

Висновки

Англійський економіст у своїх міркуваннях і побудовах фактично виходив із традиційних для світу західного християнства поглядів (що, своєю чергою, в кінцевому випадку висходять до позиції Блаженного Августина). Суть міркування в цілому така: благий у своїй основі світоустрій вимагає від людини природної поведінки, слідування належному, не порушуючи при цьому норм закону та правил суспільної моралі, вважаючи, що із суми правильних і розумних, у кожному конкретному випадку, дій може виникати лише загальний позитивний результат. При цьому істина реалізує себе в достатній мірі незалежно від індивідуальної волі і намірів (які інколи можуть виявитися глибоко помилковими), проявляючись в сумі вільних і конструктивних дій всього людства. У тому числі і навіть першою чергою в економічній сфері життя.

Так, відомо, що А. Сміт був добре обізнаний із фізикою І. Ньютона, яка слугувала для нього зразком у роботі над його економічною теорією. Але він слідував за Ньютоном і в

загальному відношенні до науки. А це відношення виходило з релігійної ідеї, що завдання науки – пізнавати світ як прояв божественної мудрості і продукт божественного творіння. Бог не міг створити щось недосконале, тому доводити, що суспільство в кінцевому рахунку приходиться у гармонійний стан, було для нього зайвим. Якщо й можна стверджувати про підґрунтя «невидимої руки» ринку, то воно було радше теологічним. Ідея «невидимої руки» була органічною частиною релігійного світогляду А. Сміта.

Прокладаючи дорогу нового світогляду, А. Сміт залишався людиною свого часу. Він прагнув бути зрозумілим і почутим сучасниками, тобто людьми, які сприймали світ традиційно. І, переглядаючи ті чи інші моральні оцінки, А. Сміт не відмовлявся від християнської моралі як такої – навпаки, всебічно на неї спирався.

Список використаних джерел

1. Jeremy Bentham's Economic Writings (1952), London, Vol. 1.
2. Mill J. S (1962). Utilitarianism. On liberty, Essay on Bentham and John Austin, Cleveland.
3. Smith A (2008). The Theory of Moral Sentiments, edit. Jonathan Bennett, 181 p.
4. Smith Vernon L (Dec. 2002). Constructivist and Ecological Rationality in Economic, Nobel Prize Lecture, Stockholm.
5. Stigler J (1971). Smit's Travels on the Ship of State // History of Political Economy, Vol. 3.
6. Ulrich P (1987). Transformation der okonomischen Vernunft, 2 Aufl. Bern; Stuttgart, 1987.
7. Автономов В. Модель экономического человека в науке. – СПб., 1998. – 230 с.
8. Булгаков С. Народное хозяйство и религиозная личность. – М., 1911. – 306 с. – (Два града: исследования о природе общественных идеалов; т. 1).
9. Булгаков С. Очерки по истории экономических учений. Вып. 1. – М., 1913. – 232 с.
10. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. – М., 1962. – 677 с.
11. Стиглиц Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семени развала. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.

*В.В. КОРНЕЄВ,
д.е.н., професор, НДЕІ*

Розвиток державного фінансового контролю в контексті удосконалення аудиту ефективності бюджетного процесу

У статті проведено дослідження удосконалення контролю бюджетного процесу, підвищення ефективності контрольних дій шляхом запровадження революційно нового виду контролю – аудиту ефективності бюджетних потоків, визначення якісних характеристик (критеріїв) його методології для практичного використання.

Висвітлено та проаналізовано зарубіжний досвід функціонування аудиту ефективності, нормативно-правове забезпечення його застосування, методологію його проведення та роль аудиту ефективності в системі державного фінансового контролю. Запропоновано використовувати під час аудиту ефективності критерії якості послуги та оцінки якості фінансової діяльності і дотримання законності. Зроблено висновки щодо шляхів підвищення ефективності контрольних дій в сфері бюджетного контролю.

Ключові слова: аудит ефективності, фінансовий аудит, державний фінансовий контроль, система фінансового контролю.

Развитие государственного финансового контроля в контексте совершенствования аудита эффективности бюджетного процесса

В статье проведено исследование совершенствования контроля бюджетного процесса, повышение эффективности контрольных действий путем введения революционно нового вида контроля – аудита эффективности бюджетных потоков, определение качественных характеристик (критериев) его методологии для практического использования.

Освещены и проанализированы зарубежный опыт функционирования аудита эффективности, нормативно-правовое обеспечение его применения, методологию его проведения и роль аудита эффективности в системе государственного финансового контроля. Предложено использовать в ходе аудита эффективности критерии качества услуги и оценки качества финансовой деятельности и соблюдения законности. Сделаны выводы о путях повышения эффективности контрольных действий в сфере бюджетного контроля.

Ключевые слова: аудит эффективности, финансовый аудит, государственный финансовый контроль, система финансового контроля.

V. KORNEEV,
doctor of economics, professor of finance SRIE

State financial control development in the context of improving audit effectiveness in budget process

The paper studied the improved control of the budget process, improving the efficiency of control actions by introducing a revolutionary new type of control – auditing the efficiency of budget flows, determining the quality characteristics (criteria) of its methodology for practical use.

Deals and analyzed foreign experience of performance audits, regulatory support of its application, its methodology and the role of audit efficiency in the public financial control. A used during the audit efficiency and service quality criteria for evaluating the quality of financial activity and legality. The conclusions about ways to improve the efficiency of control actions in the field of budgetary control.

Keywords: performance audits, financial audits, state financial control, financial control system.

Постановка проблеми. Сучасний процес реформування системи державного фінансового контролю в Україні характеризується спробами вирішення питання про підвищення ефективності функції контролю, як складової системи управління. Це питання слід розглядати, як найважливішу проблему в теоретичному та практичному розумінні через те, що призначення фінансового контролю на макrorівні зводиться до сприяння успішній реалізації в державі бюджетної політики, ефективному витрачання фінансових ресурсів.

Результати контрольно-ревізійних, контрольно-аналітичних та експертних заходів, проведених Рахунковою палатою України, одним із суб'єктів контролю, що мають повноваження щодо реалізації контрольної функції в сфері державних фінансових потоків вказують на гостроту вказаної проблеми. Так, за 2013 рік фахівцями-контролерами виявлено бюджетних правопорушень, а також незаконного, у тому числі нецільового та неефективного використання коштів Державного бюджету України та державних позабюджетних фондів на загальну суму 17 млрд. 874 млн. гривень. З цієї суми незаконне, у тому числі нецільове використання коштів складає 4 млрд. 894,6 млн. гривень, неефективне – 12 млрд. 979,4 млн. гривень [1].

Метою статті є аналіз та визначення напрямів вдосконалення аудиту ефективності, методик його проведення та роль в системі державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні контроль з боку Рахункової палати та інших суб'єктів контролю, до повноважень яких відноситься контроль за законністю та ефективністю витрачання фінансових коштів не вирішує проблеми, масштаби якої зростають із збільшенням кількості доказів низької ефек-

тивності бюджетного процесу та виконання урядових програм. Практично сьогодні здійснюється не стільки контроль за витратами бюджетних коштів, вже не говорячи про контроль як систему, а констатація фактів суцільного розкрадання народних грошей. Чи може в Україні існувати модель ефективного контролю, яка б унеможливила казнокрадство? Безумовно, так і окремим аспектам цієї моделі присвячено стаття в частині вдосконалення контролю бюджетного процесу, підвищення ефективності контрольних дій через запровадження революційно нового виду контролю – аудиту ефективності бюджетних потоків, визначення якісних характеристик (критеріїв) його методології для використання у вітчизняній практиці.

Вирішення проблеми можна досягти, на нашу думку, діючи у двох напрямках: вдосконалення програмно цільового методу побудови бюджету та створення адекватного контрольного середовища його виконання.

Враховуючи те, що традиційний фінансовий аудит був характерним видом контролю для вищих контролюючих органів розвинутих країн до початку 70-х років. В 1970 і 1974 роках в США було прийнято закони «Про реорганізацію законодавчої ланки» та «Про контроль Конгресу над бюджетом і заморожуванням фондів», які доручили Головному контрольно-фінансовому управлінню США дослідження з оцінки урядових програм. І вже з цього періоду починає розвиватися новий вид зовнішнього державного фінансового контролю – перевірка ефективності витрачання бюджетних коштів, яка отримує назву «аудит ефективності». Згідно стандартів INTOSAI (міжнародної організації вищих державних контрольних органів), аудит ефективності використовується поряд з фінансовим аудитом в якості інструменту оцінок ефектив-

ності, результативності і економічності бюджетних програм і їх впливів на соціально-економічне становище країни. Крім функції контролю, аудит ефективності виконує важливу інформаційну функцію, адже виступає джерелом точної і всеохоплюючої інформації про результати діяльності державних органів, ефективності використання бюджетних коштів.

В даний час у практиці контрольної діяльності постійно ведеться пошук найбільш оптимального спрямування контрольних дій за змістом, обсягом, сутністю. Оцінюючи розвиток методології контролю, слід відзначити, що він до останнього часу здійснювався в напрямку вдосконалення контролю суворого дотримання норм в області облікових, економічних, планових регулятивних чинників. Такий напрямок контрольної діяльності часто називають фінансовим, або регулятивним контролем, інакше – контролем виконавської дисципліни. Всі відомі методичні розробки контрольних дій відносяться саме до такого цільового контролю.

В другій половині XX століття в розвинутих країнах світу активно йшов пошук нових форм контролю в державній сфері, який би зміг забезпечити підтримку необхідного балансу між державою, громадянським суспільством і ринковими силами під час використання державних бюджетних коштів. При цьому, як підкреслено в Лімській декларації керівних принципів контролю, «контроль є не самоціллю, а невід'ємною частиною системи регулювання, яка повинна викривати відхилення від прийнятих стандартів і порушення принципів законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів на можливо більш ранній стадії з тим, щоб мати можливість прийняти коректуючі заходи, в окремих випадках притягти винних до відповідальності, отримати відшкодування завданих збитків чи здійснити такі заходи із запобігання таких порушень в майбутньому» [6].

В світі використовуються різні терміни для визначення цього напрямку методології контрольних дій. В деяких країнах використовується термін аудит відповідності вартості витраченим коштам (англ. Value for Money Auditing – VFM Auditing), в інших – аудит результативності. У практиці деяких країн, серед яких Швеція – зустрічається термін аудит адміністративної діяльності [3].

Управління генерального аудитора Канади надає визначення аудиту ефективності, як систематичної, організованої та об'єктивної експертизи ефективності діяльності незалежного суб'єкта господарювання, що здійснюється державними аудиторами з метою забезпечення достовірною інформацією, спостереженнями і рекомендаціями вищих керівних органів держави. Призначення цієї експертизи є підтримкою відповідального, чесного й продуктивного управління майном, запровадження кращої практики господарювання.

Сучасний стан контрольної діяльності в зарубіжних країнах свідчить про те, що аудит ефективності переважає серед інших видів контролю за виконанням витрат державного бюджету. Його частка в загальній кількості перевірок, які здійснюють органи державного фінансового контролю займає 60–70%, а фінансовий аудит (ревізія) лише третину [4].

Зокрема, причинами, які призвели до виникнення і швидкого розвитку цього виду контролю в країнах світу, були:

1) найбільш загальною причиною є підвищення економічного потенціалу суспільства, коли закономірно відбувалися

якісні зміни в соціально-економічній, політичній, інституційній і інших сферах, що прямо чи опосередковано здійснювало вплив на підвищення ролі органів контролю в сфері державних фінансів в системі фінансового контролю і результативність їх діяльності;

2) в розвинутих країнах сформувалися і, загалом, реалізуються загальноприйняті міжнародні принципи і правові засади підготовки державного бюджету, його виконання, а також міжнародні стандарти фінансової звітності, міжнародні стандарти аудиту. Результатом цього являється підвищення ступеню прозорості і публічності бюджетного процесу, що також гарантує попередження різних зловживань і порушень під час витрачання бюджетних коштів;

3) в зарубіжних країнах сформувалась ефективна система державного фінансового контролю, в ній законодавчо розмежовані функції зовнішнього контролю, які здійснюються незалежними і підзвітними лише парламентам своїх країн вищих органів фінансового контролю, і внутрішнього контролю, який діє в межах виконавчої влади через систему казначейства і різних органів контролю міністерств і відомств. При цьому вищі органи контролю відіграють провідну роль по відношенню до структур внутрішнього контролю. В процесі проведення фінансових перевірок вони роблять оцінку контрольної-ревізійної діяльності останніх і, залежно від рівня її якості, відповідним чином використовують отримані результати під час організації своєї роботи за контролем виконання бюджету.

В аудиторських стандартах INTOSAI підкреслюється, що «на відміну від аудиту фінансової звітності, який проводиться у відповідності з зовсім особливими вимогами і цілями, аудит ефективності в більшості випадків доступний для оцінки і інтерпретації» [5].

Сьогодні в Україні аудит ефективності, як різновид контрольних дій, лише починає запроваджуватися контролюючими суб'єктами державного фінансового контролю – Рахунковою палатою, Державною фінансовою службою (Головним контрольно-ревізійним управлінням). Однак невизначеність теоретичної та методологічної основи залишається. Поки що ні в Бюджетному кодексі, ні в законах, на підставі яких здійснюють повноваження суб'єкти державного фінансового контролю, немає визначення «аудиту ефективності». Дослідження вказаного виду контрольних дій базуються лише на досвіді зарубіжних органів контролю та обмеженої практики вітчизняного аудиту ефективності, але на підставі цього матеріалу можна зробити висновки про принциповий розподіл методології контрольних дій на фінансовий аудит та аудит ефективності.

В таблиці зображено відмінності аудиту ефективності від фінансового аудиту за основними аспектами.

Предметом аудиту ефективності є конкретна програма, вид діяльності чи функція, яка виконується підконтрольним об'єктом з використанням державних коштів. Під час проведення аудиту ефективності перевірка може здійснюватися по відношенню до одного чи декількох перерахованих взаємопов'язаних елементів, або мати більш спеціалізовану спрямованість в межах одного елементу, наприклад, перевірку програми пільгового кредитування сільськогосподарського виробника в межах загальнодержавної політики підтримки села [7].

Основні відмінності між фінансовим аудитом та аудитом ефективності

Аспект	Аудит ефективності	Фінансовий аудит
Мета	Оцінка результативності діяльності об'єкту перевірки	Оцінка достовірності і відповідності рахунків
Предмет дослідження	Організація, програма та її діяльність	Система бухгалтерського обліку та система управління
Наукова нормативна база	Економіка, політологія, фінанси	Бухгалтерський облік
Методи	Різноманітні, згідно специфіки напрямку дослідження	Стандартизовані, в межах бухгалтерського обліку і аудиту
Критерії оцінки	Більш суб'єктивні. Для кожного аудиту унікальність критеріїв.	Менш суб'єктивні. Стандартні критерії, що підходять для всіх аудиторів
Звіти	Різноманітна структура та зміст. Публікуються за необхідністю	Стандартизовані. Публікуються регулярно

Джерело: складено автором

Проведений аналіз практики аудиту ефективності в зарубіжних країнах дозволяє сформулювати два основних принципи, якими повинні керуватися органи контролю:

- в межах аудиту ефективності перевіряється не процес прийняття рішень органами представницької і виконавчої влади, а хід реалізації цих рішень;

- аудит ефективності проводиться не з метою визначення переваг і правильності політичного курсу чи затвердження державних програм, а з метою оцінки ефективності діяльності органів виконавчої влади з їх реалізації.

Характерною вимогою до аудиту ефективності є те, що він не повинен концентруватися на критичних зауваженнях, а має бути перш за все конструктивним. Це знаходить своє відображення у найбільш важливому аспекті аудиту ефективності, яким є висновки та рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності використання державних коштів об'єктом перевірки, а не критики його діяльності.

Разом з тим, аудит ефективності і фінансовий аудит мають подібні ознаки. Представники аудитів виконують завдання одного типу, зокрема оцінюють і пояснюють діяльність тих, кого перевіряють. Таким чином ними використовуються подібні методики збирання даних. Якщо аудиторі ефективності зосереджені на результативності, то фінансові – на правильності і достовірності рахунків.

Існує думка, що різноманітність поставлених перед аудитом ефективності завдань та різноманітність і несхожість об'єктів контролю для такої роботи викликає необхідність розробляти методики аудиту ефективності для кожного об'єкту контролю окремо. В більшості органів контролю вже починають розроблятися власні методики проведення аудиту ефективності. В даній статті пропонується теоретичне обґрунтування схеми проведення аудиту ефективності. За такою схемою доцільно розробляти методологію будь-яких перевірок за спрямуванням аудиту ефективності в сфері державних видатків.

Дж. Е. Стігліц пропонує для аналізу ефективності державних видатків скористатися схемою, що складається з 8 складових [8]:

- оцінка потреби в програмі;
- оцінка неспроможності ринку, на яку націлена програма;
- визначення дієвих альтернатив даній програмі;
- оцінка наслідків програми для ефективності;
- оцінка у сфері розподілу;
- оцінка компромісів «ефективність – рівність»;
- загальна оцінка програми;

- оцінка політичних наслідків.

Цей алгоритм можна спростити до чотирьох етапів:

1. Чітке визначення цілей програми.
2. Чітке визначення потреби, яку ця програма має задовольнити.
3. Проведення пошуку усіх практичних альтернатив досягнення визначених цілей програми (або частини цілей).
4. Наукова оцінка визначених альтернатив, яка ґрунтується на існуючих суб'єктивних та об'єктивних методах кількісного та якісного аналізу.

На етапі визначення цілей програми слід поставити питання щодо наслідків державних програм в сфері розподілу з приводу самої програми (Хто має виграти від програми? Хто фактично виграє від програми? Якими є сукупні вигоди від програми?); з приводу витрат (Хто має сплачувати витрати на програму? Хто фактично оплачує витрати на програму? Якими є сукупні витрати на програму? Які витрати на програму розподіляються серед груп платників?).

Після стадії оцінювання якісних цілей під час аудиту ефективності слід забезпечити оцінку якості роботи організацій у державному секторі. Методологія такої оцінки базується на теоретичних засадах концепції ефективності управління. Шведські науковці вважають теоретичною платформою аудиту ефективності три перших вище означених концепції: економічність, ефективність, результативність. Такі критерії Визначено за основу і в інших розвинутих країнах світу (США, Великій Британії, тощо).

Економічність, як концепція здійснення аудиту ефективності, означає придбання ресурсів належної «кості з найменшими витратами. Показником економії є відношення вартості факторів або ресурсів до очікуваної величини – цих витрат.

Ефективність можна визначити як взаємозв'язок між обсягом виробництва та використаними ресурсами. Для вимірювання ефективності можна скористатися середніми або граничними цифрами, як – от співвідношення обсягу виробництва до факторних затрат або відношення зміни в обсязі виробництва до відповідної незначної зміни факторних затрат.

Результативність пов'язується з цілями, зіставленими з використаними для досягнення цих цілей ресурсами. Організація може працювати економно та ефективно, однак разом з тим бути не результативною. Результативність можна визначити як ступінь, за якого досягаються цілі (завдання, результати) організації. Визначити результативність державного сектора дуже важко, головним чином через проблеми у визначенні цілей та вимірюванні кінцевих результатів.

Оцінка якості фінансової діяльності і дотримання відповідних законів та регуляторних норм є «аудитом на основі фактичних величин» або фінансовим аудитом. Безперечно, аудит ефективності не буде мати жодного сенсу, якщо під час його здійснення аудиторі будуть оперувати недостовірними даними бухгалтерського обліку. Тому вважаємо за необхідне використовувати під час аудиту ефективності критерії якості послуги та оцінки якості фінансової діяльності і дотримання законності, які не використовуються в теорії та методології західних концепцій Value for Money Auditing, але прийнятні в умовах вітчизняної практики контролю.

На превеликий жаль сьогодні не існує єдиного показника, за яким можна було б об'єднати всі критерії аудиту ефективності. Деякі з цих критеріїв взаємодіють або конфліктують один з одним. Наприклад, підвищення якості дуже часто супроводжується надмірними витратами. Існуючі підходи до методології аудиту ефективності зосереджуються на концепціях результативності, однак на нашу думку, і фінансові критерії дотримання норм завжди використовуються під час такого аудиту.

Аудит ефективності повинен охоплювати весь спектр діяльності держави, всі бюджетні операції, а також концентрувати увагу на окремих бюджетних програмах і діяльності державних організацій. Суб'єктам контролю необхідно надати значну ступінь свободи під час перевірки будь-яких рішень державних органів (крім суто політичних), окремих програм і організацій. Під час виконання аудиту ефективності слід забезпечити доступ до всього кола інформації, необхідної для перевірки. Лише за цих умов аудит забезпечить прозорість і підзвітність органів влади і інших державних установ.

Як свідчать результати досліджень, складність проблеми полягає в тому, що запровадження аудиту ефективності є революційним переходом до нового виду державного фінансового контролю. Інакший предмет контролю, інакші технології проведення перевірки порівняно з традиційною перевіркою законності і цільового використання бюджетних коштів і державної власності. Тому невирішеними залишаються питання організації проведення, методик перевірки. В цьому – подальше дослідження цієї проблеми.

Висновки

Лише проведені дослідження дозволяють сформулювати висновки щодо шляхів підвищення ефективності контрольних дій в сфері бюджетного контролю:

1. Підвищення ефективності контрольних дій в бюджетній сфері можливо досягти запровадженням аудиту ефективності державних програм та організацій, поруч з фінансовим аудитом.

2. Запровадження у практиці суб'єктів контролю бюджетного процесу аудиту ефективності вимагає нормативного (законодавчого) регламентування: визначення такого виду перевірки в Бюджетному кодексі та законах, на підставі яких контролюючі суб'єкти здійснюють свої повноваження.

3. Критеріями проведення аудиту ефективності бюджетних коштів є економічність, ефективність, результативність, якість послуг, результати фінансової діяльності.

4. Аудит ефективності витрат бюджетних коштів за державними програмами доцільно здійснювати за чотирма етапами оцінки такої програми: чітке визначення цілей програми; чітке визначення потреби, яку ця програма має задовольнити; проведення пошуку усіх практичних альтернатив досягнення визначених цілей програми; оцінка визначених альтернатив.

Зміцнення і розвиток державного фінансового контролю в Україні неможливі без застосування практики аудиту ефективності бюджетного процесу. Саме він найбільш повно відповідає інтересам головного суб'єкту контролю, який ініціює контрольні дії в системі державного контролю – народу.

Проблема фундаментальних досліджень методології і організації аудиту ефективності невирішена у вітчизняному науковому середовищі. В даній статті окреслено лише загальні питання запровадження практики контролю щодо неефективного і нецільового використання бюджетних коштів. Ця мета має досягатися спільними зусиллями науки і практики контролю.

Список використаних джерел

1. Звіт Рахункової палати за 2013 рік. К. 2014
2. Правовое регулирование государственного финансового контроля в зарубежных странах. Аналитический обзор и сборник нормативных документов / Сост.: С.О. Шохин, В.И. Шлейников. Аналитический раздел и общая редакция С.О. Шохина. – М.: Прометей, 1998. – 323 с.
3. Venables J.S.R. Impey K.W. Internal audit. – London. – 1988.
4. Аудит адміністративної діяльності: Теорія та практика: Пер. з англ. В. Шульга. – К.: Основи, 2000. – 190 с.
5. Grimwood M. – Tompkins, C, 1986, Value for Money Auditing – towards Incorporating a Naturalistic Approach, Financial Accountability and Management 2,4.
6. Лімська декларація від 07.09.1997 / Міжнародна конференція по боротьбі з корупцією: Ліма, Перу. – 7–11 вересня 1997 року.
7. Державна контрольна-ревізійна служба України. Головне контрольна-ревізійне управління України. Збірник досліджень ефективності виконання державних програм. – К., 2002. – 103 с.
8. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора: Пер. з англ. А. Олійник, Р.Сільський. – Основи, 1998. – 854 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Матриця становлення як фактор девіантності національної еліти.....	3
ПАВЛЕНКО В.П., РУДЧЕНКО О.Ю. Удосконалення формування та реалізації дивідендної політики в державному секторі.....	6
ЛЮБКИНА О.В. «Непрозорі» фінансові ринки: види, причини формування та вплив на цінову ефективність і захищеність інвесторів.....	9
КОВАЛЬСЬКИЙ М.Р. Державне управління земельним фондом.....	14
КОШЕЛЬ А.О. Особливості оцінки земель під сільськогосподарськими угіддями з використанням масових методів оцінювання.....	16
НАІСТА А.С. Математичне моделювання чутливості потоку банківських платежів у контексті міжнародного кредитування.....	20
МАРИНЯК Б.Б. Методичні підходи до визначення еколого–економічної безпеки об'єктів життєзабезпечення.....	23
БІЛИК О.А. Економічні засади формування державного сектору та державних корпоративних структур.....	26
ВЛАСЮК Т.О. Проблеми та пріоритети удосконалення інституційного та нормативно–правового забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України.....	30
ТКАЧУК В.О. Особливості кризи ліквідності в банківському секторі України у 2014 році.....	36
ШИТКО О.П. Особливості організації складання прогнозного Балансу фінансових активів та зобов'язань України.....	42

Інноваційно–інвестиційна політика

ТРУБАЧЕВА К.Д. Фінансовий інструментарій портфельного інвестування в Україні.....	48
АРЛАЧОВ Д.В., БУРЕНКО Т.О., КОРЧМІТ О.Ю., КРАМАРЕНКО Т.О. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств сфери централізованого водопостачання і водовідведення.....	53
КВАША Т.К., ЛЯХ Л.В. Визначення пріоритетів інноваційної діяльності та моніторинг результативності цих пріоритетів: світовий досвід.....	59
КОЛОДІЙЧУК А.В. Аутсорсинговий, структурний та трансфертний виміри державної політики забезпечення інноваційного розвитку української економіки.....	65

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ФЕДУЛОВА І.В. Дослідження попиту на м'ясну продукцію в контексті забезпечення продовольчої безпеки.....	70
ШМОРГУН Л.Г. Основні пріоритети організації навчального процесу у вищих навчальних закладах відповідно до нового Закону України «Про вищу освіту».....	79
ТУЧАК Т.В. Тенденції оподаткування багатства.....	82
ОСАДЧА О.А. Головні напрямки побудови системи партнерських відносин між банком та сільськогосподарськими товаровиробниками.....	85
П'ЯНКОВА О.В. Обґрунтування напрямів розвитку товарних портфелів підприємств молочної промисловості відповідно до загальносвітових та українських тенденцій споживчої поведінки.....	89
ТКАЧУК С.В. Специфіка комунікативної політики підприємств сфери послуг.....	95
ІВАНЮТА Т.М. Аналіз стану кондитерської галузі та виявлення чинників економічної безпеки.....	99
АВКСЕНТЬЄВ М.Ю. Аналіз ринку освітніх послуг в Україні.....	103
БОЙКО І.А. Використання факторного аналізу для оцінки факторів впливу на фінансовий стан підприємств хлібопекарської галузі.....	110
БЕЛЯЛОВ Т.Є., ГУРЕВИЧ А.Ф. Механізми протидії зовнішнім загрозам економічній безпеці підприємства.....	116
СТУДІНСЬКА Г.Я. Теоретико–методологічні підходи до моделювання бренда.....	119
ПОПОВИЧ О.В., ВОЙНОВСЬКА К.О. Особливості аудиту інформаційної безпеки банку при роботі з електронними грошима.....	127
СТЕПАСЮК Л.М., КОЦЮРБА М.В. Порівняльна оцінка економічного потенціалу України та Нідерландів у сфері органічного агропромисловства.....	131
ТУРЯНСЬКИЙ Ю.І. Деякі аспекти оподаткування прибутку підприємств.....	134
БОДЮК А.В., ВЕРБІЙ В.П., ЯРЕМЕНКО С.І. Методологічні питання прогнозування фіскальної віддачі природно–ресурсного господарства.....	139
СОЛОМЯНИЮК Н.М. Планування попиту на продукцію підприємства при зміні витрат на маркетинг по S–кривій.....	143
КУЗЬМЕНКО О.М. Підходи до оцінки інтелектуального капіталу підприємств водного транспорту.....	147
КУЛИК Ю.О., КУХЛЕНКО О.В. Виставки та ярмарки як інструмент маркетингових комунікацій.....	152
САМОФАЛОВ П.П. Управління витратами як складова забезпечення економічної безпеки підприємства.....	155
ХАРЧИШИНА О.В., ПОГРЕБНА Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства на засадах ефективності використання трудового потенціалу.....	160
КАПРАВІЙ В.В., БУРНОСОВА А.М. Використання моделі Говарда – Шета з метою удосконалення маркетингової політики українських підприємств харчової промисловості.....	164
ДАНИЛЮК С.І. Методичне забезпечення ефективного розвитку страхування сільськогосподарських культур.....	168
ДУМЕНКО Н.М. Банківські ризики: специфіка та світові тенденції.....	172
ЄВТУШЕНКО М.В. Роль інформаційного забезпечення в процесі фінансової діагностики підприємства.....	175
ПОКОРНІЦЬКА К.В. Необхідність діагностики конкурентоспроможності підприємства виноробної промисловості.....	180
КРУПОДЕРА А.С. Бенчмаркінг у виставковій діяльності підприємств як засіб підвищення конкурентоспроможності.....	183
ДАРВІДУ КОНСТАНТІЯ Роль міжнародного туризму в економіці Греції.....	187
КЛИМЧУК С.А. Науково–методичний інструментарій оцінювання стратегії розвитку підприємств альтернативної енергетики.....	193
АРТЕМЕНКО І.С. Обґрунтування та аналіз показників концентрації виробництва в молочному скотарстві.....	196

Розвиток регіональної економіки

ТУЛЬЧИНСЬКА С.О. Регенерація регіональних економічних систем на засадах розбудови технологічних парків.....	203
АНДРІЄНКО В.М. Діагностика безпеки праці на будівельних підприємствах Черкаської області.....	206
НОСЕНКО О.С. Виробництво інноваційної продукції як необхідна умова розвитку підприємств машинобудування Запорізького регіону.....	212

Соціально–трудова проблеми

САПАЧУК Ю.М. Світоглядно–філософські підвалини концепції «економічної людини» А. Сміта.....	216
КОРНЄВ В.В. Розвиток державного фінансового контролю в контексті удосконалення аудиту ефективності бюджетного процесу.....	218

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 невирішених 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
№12 (163) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номера видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 23.12.2014 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 25,70.
Гарнітура Еуроге. 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