

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№7 (158)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 7 (158) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 144 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол №6 від 19.06.2014 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 економіки;
- 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 постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–05/4 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

«Історичне повернення» як дискурсивний засіб побудови моделей суспільної організації в кризових умовах

У статті розглядаються закономірності існування особливих суспільних форм «історичного повернення», які в кризових умовах мають значний потенціал активізації громадянського суспільства.

Ключові слова: соборність, архаїзація, форми «історичного повернення», цивілізаційна субдукція, вічева організація.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,

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

«Историческое возвращение» как дискурсивное средство построения моделей общественной организации в кризисных условиях

В статье рассматриваются закономерности существования особых общественных форм «исторического возвращения», которые в кризисных условиях имеют значительный потенциал активизации гражданского общества.

Ключевые слова: соборность, архаизация, формы «исторического возвращения», цивилизационная субдукция, веcheвая организация.

V.A. PREDBORSKY,

PhD, Professor, National Academy of Internal Affairs of Ukraine

«Historical return» as a discursive tool for building models of social organization in a crisis

The article discusses the existence of special patterns of social forms «historical return», which in the crisis have considerable potential for further enhancement of civil society.

Keywords: collegiality, arhaizatsiya, forms of «historical return» civilizational subduction veche organization.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація вітчизняної економіки супроводжується зростанням численних загроз економічній безпеці, серед яких одне з головних місць належить феномену синергетичної системи економічних криз, як зовнішніх, так і внутрішніх. Процеси кризового тиску захопили не тільки економічні, а й інші суспільні процеси, перетворивши їх на систему модифікованого механізму функціонування суспільства. У зв'язку з цим реформування у будь-якій сфері життя і діяльності (політичній, соціальній, економічній, організаційній, правовій) у сучасному вітчизняному суспільстві зв'язано з врахуванням цієї кризової складової суспільних процесів.

Після десятиріч прискореного розвитку кризових процесів і провалу несистемних зусиль держави щодо їхнього обмеження та подолання стає зрозумілим, що загроза кризової пастки найтіснішим чином пов'язана із самою проблемою ефективності державного реформування на засадах вестернізації чи залежності від іншого зовнішнього тиску, його девіації в бік від фундаментальних закономірностей ефективної трансформації економічної структури українського суспільства, наявності механізмів тінювого гальмування та архаїзації цього розвитку, маргіналізації всієї соціально-економічної структури, які не враховуються державою та не адаптуються офіційними суспільними регуляторами. Сама структура кризових проце-

сів є розгалуженою, диференційованою, синергетичною, в ній передовсім найбільшу загрозу становлять сектори, що, своєю чергою, є активними генераторами вторинних кризових процесів. Суспільство намагається адаптуватися до викликів цілої системи трансформаційних загроз, але, досягнувши певної критичної їх маси, соціум починає вибудовувати систему супротиву. Опір його набуває різноманітних макросоціальних девіантних форм, серед яких чи не найзагрозливішими є кризові – тіньові, пов'язані з масовою дезадаптацією, дезінтеграцією, десоціалізацією тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові розробки у сфері пошуку оптимальної моделі суспільного регулювання та формування ефективної антикризової політики знайшли відображення у роботах таких українських вчених, як О. Алимов, Ю. Бажал, В. Беседін, В. Бодров, В. Бородюк, З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гончаров, А. Гриценко, В. Грушко, А. Даниленко, М. Денисенко, М. Долішній, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, І. Жилияєв, Б. Кваснюк, В. Кузьменко, І. Лукінов, Ю. Макогон, І. Малий, Б. Маліцький, С. Мочерний, В. Найдьонов, В. Ніколаєв, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, Д. Стеченко, А. Сухоруков, В. Соловійов, О. Терещенко, В. Федоренко, А. Філіпенко, Л. Шинкарук, Г. Яловий та ін. Проблема впливу антикризової політики на процеси циклічності економічного розвитку присвячені роботи зарубіжних учених А. Акаєва, М. Артиса, Р. Грінберга, А. Грінспена, Л. Грініна, Ф. Кідланда, С. Классенса, П. Кругмана, А. Медісона, У. Уайт, М. Шимаї, В. Полтеровича, Е. Прескота, Дж. Сапіра, Дж. Стігліца, Ю. Яковця.

Однак поряд із наявністю вагомих наукових праць нові тенденції, специфічні особливості та унікальні за природою походження сучасні кризові явища засвідчили наявність ряду невирішених проблем теорії, методології і практики антикризового регулювання. Це стосується, по-перше, теоретичного обґрунтування та вибору ефективної моделі антикризового регулювання, існує потреба в подальшому їх системному вивченні.

Метою статті є подальше дослідження особливостей вітчизняного суспільного реформування, форм активізації громадянського суспільства в умовах кризового стискування.

Виклад основного матеріалу. Історія незаперечно доводить: будь-яка країна тоді здатна забезпечити ефективну організацію реформування суспільного організму, об'єднати, згуртувати націю, коли вона звертається до пошуку історично-особливих закономірностей активізації громадянського суспільства, розвитку національної інституційної матриці, відтворення функціонального значення окремих її елементів.

Так, головною проблемою країн, що розвиваються, у контексті формування інституційної мережевої матриці, яка б сприяла розвиткові економіки у довгостроковому її періоді модернізації, є неякісний соціальний капітал, дослідженню закономірностей розвитку якого вітчизняною науковою приділено недостатньо уваги. «Тріаду соціального капіталу» прийнято визначати через сукупність норм поведінки, довіри і мережевої діяльності. Соціальний капітал є сукупністю відносин, які породжують дії, і ці відносини пов'язані з очікуваннями того, що інші економічні агенти виконуватимуть свої зобов'язання без застосування санкцій. Цю одночасну концентрацію очікувань і зобов'язань прийнято узагальнювати категорією «довіра» (чим більше зобов'язань нагромаджено

в суспільстві, тим вищими є рівень взаємності і, відповідно, рівень соціального капіталу). Саме через соціальний капітал у суспільстві підтримується порядок на основі довіри, взаємодопови, врахування індивідумом не тільки приватних, але й суспільних інтересів (своєрідна інституційна альтернатива державі, за допомогою чого здійснюється внесок в економічний розвиток у «горизонтальному напрямку»). Крім того, від запасів соціального капіталу залежать ефективність функціонування формальних інститутів та якість державного управління (вплив на економіку у «вертикальному» вимірі). Соціальний капітал і формальні інститути взаємодоповнюють одне одного, оскільки покликані вирішувати спільні завдання, а за достатнього запасу першого з них потреба в державному регулюванні значно скорочується.

Активізація соціального капіталу, громадянського суспільства беззаперечно пов'язана з активізацією соціальної пам'яті суспільства, її рефлексії до національних традицій, цінностей, ефективних форм суспільної організації. До таких у сьогоденні слід віднести явища народних віче та майдану, як форм соборної організації. Це архаїзовані, немодернізовані суспільні форми, які відроджуються як форми «самозахисту, самозбереження суспільства» під особливим тиском зовнішніх та внутрішніх негативних чинників. Це пов'язано з результатами цивілізаційної взаємодії, коли у залежних, некапіталістичних країнах – у соціально-економічному просторі, що виділився з традиційних засад розвитку під впливом надлишкового тиску розвинутих домінуючих країн – явища своєрідної цивілізаційної субдукції розвиваються і значно прискорюються в умовах глобалізації, не стільки власне сучасні модернізовані форми, скільки такі псевдокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні суспільні форми, з якими в докапіталістичний період периферійні залежні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. В цих країнах псевдоринкові відносини регресують упередуючі їм укладні форми. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим породжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючого офіційного укладу цих суспільств – провідників впливу домінуючих суспільств та їх економіки, перебуваючи у тіні цього укладу. Іншими словами, щоб у будь-якій залежній країні міг виникнути сектор сучасного модернізованого суспільства, інша – більша частина – має відступити до общини, перетерпіти архаїзацію, стати більш традиційною, ніж раніше, інтегруватися з більш регресивними, позаофіційними тіньовими формами. «...Капіталізм не може існувати без більш чи менш великої буферної «архаїчної» частини, соками якої він живиться» [1, с. 29].

Слід підкреслити, що «...повернення до історично-особливих суспільних форм є об'єктивним процесом і має великий потенціал ефективного суспільного розвитку, забезпечення позитивних результатів сучасного реформування. Як відмічає А.А. Гриценко, у випадку боротьби з корупцією часткове підвищення заробітної плати щось може змінити, але істотного зменшення корупції це не зможе забезпечити, Методологічно правильне вирішення проблеми полягає у тім, щоб знайти діалектично синтетичну опосередковуючу ланку, яка

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

сполучає протилежні моменти: в цьому випадку інститути і соціально-економічний розвиток. Слід починати з інститутів розвитку [2, с. 2]. Це означає, зокрема, необхідність забезпечення антикризового, детінізаційного розвитку на основі впровадження інституційних принципів соборності як засад функціонування українського суспільства.

Сучасна держава, її інституційна структура має будуватися на основі моделі, якій, з одного боку, відповідають загальноцивілізаційні норми, що тією чи іншою мірою є визнаними у світі; з іншого боку, вона має враховувати умови, фактори, генетичний код, що визначають існування конкретної держави на основі її політичного, економічного і духовного життя як у минулому, так і сучасному та майбутньому, тобто цивілізаційні особливості [3, с. 9–10].

Шлях українського суспільства до опанування теоретично і практично проблеми розбудови власної ефективної держави був дуже важким і довгим. Після втрати історично першої державності (розпад Київської Русі) протягом довгих століть соціально-економічний простір країни було покраяно на шматки, її етнічним землям не давали об'єднатися, утримуючи в складі сусідніх держав. Ще в XIV ст. західні землі України-Русі були включені до складу Литви, а згодом підпали під владу Польщі. Відірваним від рідного кореня виявилось українське Закарпаття (Карпатська Русь).

Однак попри всі найнесприятливіші обставини українство завжди прагнуло до звільнення з-під чужинецького гніту, до відновлення своєї цілісності, об'єднання всіх етнічних територій, усіх гілок нації. Поділений, роздертий і розшматований народ не втрачав, зберігав у своєму генетичному корінні пристрасне прагнення до волі й єднання.

Стійкі соборницькі прагнення, зароджуючись на православних засадах, поступово сформувалися у наукові, теоретичні концепції, вибудовані на глибоких історичних і правничих засадах, перевірялись у горнілі національно-визвольної боротьби [4, с. 64]. Звертаючись до дослідження соборності у площині її моделі, доцільно нагадати, що поняття «соборність» має кілька аспектів. Щодо визначення терміну «соборність», то Мала енциклопедія етнодержавознавства у цьому зв'язку зазначає, що цей термін традиційно вживається в науці та політичній практиці як віддзеркалля процесів згуртування споріднених ідеологічних і суспільно-політичних рухів. Окрім того, ідея соборності у новітні часи пов'язується з консолідаційними етнонаціональними процесами, становленням і розвитком національної державності.

Починаючи з XVIII ст. у роздумах над цим питанням ми спостерігаємо боротьбу двох поглядів, які можна назвати негативною і позитивною теорією держави. Негативна представлена у лібералізмі і «манчестерстві». Планомірне регулювання життя тут взагалі вважається злом, яке як неминуче повинно бути скорочене до мінімуму. Завдання держави обмежується метою охорони спокою і безпеки, зовнішнього упорядкування суспільного життя.

Подібний погляд на державу як на «нічного сторожа» (формулювання Лассаля) впливає з індивідуалістичного погляду; згідно з даною концепцією, свобода у сенсі обмеженості особистого свавілля і самовизначення, є ідеалом суспільного життя, а всяке об'єднання – суто зовнішній, механічний акт, мета якого – усунення або ослаблення тертя та небезпеки руйнації, можливої при вільній взаємодії особистості. Держав

жава ж являє собою лише покрив, який не має внутрішнього органічного стосунку до суспільства; останнє, своєю чергою, розуміється виключно за типом громадянського суспільства як вільна взаємодія особистостей.

Хибність такого погляду випливає вже з хибності індивідуалістського («сингулярістичного») переконання, яке лежить в його основі. Основа суспільства є не зовнішня взаємодія обособлених індивідів, не зіткнення атомістично мислячих його елементів, а первинно соборне його багатоеднання. Це вільне багатоеднання має зовні, в емпіричному прошарку суспільства, два співвідносних вираження: вільна взаємодія множини і організаційна єдність цілого. Механічність, зовнішня примусовість державного об'єднання є лише зовнішнє вираження вільного внутрішнього, соборного єднання суспільства. Державна єдність за своєю основою, за своїм внутрішнім корінням настільки ж органічно проростає зсередини, а не накладається ззовні, як і громадянське суспільство. Тому вона має не тільки негативне, а й позитивне завдання: вона за своєю сутністю є не тільки огорожа, а й будівництво; це формуюча жива ідея, що утворює онтологічну сутність суспільства [5].

Принципова відмінність та перевага традиційного суспільства від західного виявляється у тім, що вони побудовані на ядрі етичних цінностей, що визначаються загальними для всіх його членів («неписаний закон»). Саме західне суспільство якраз виникає у зв'язку з подрібненням цієї загальної (тотальної) етики на множини часткових, професійних етик – комерційну, адміністративну, політичну тощо. Великою мірою очищення відносин людей від позараціональних сил (замінивши цінності ціною) західне громадянське суспільство набуло великої стійкості, стало нечутливим до потрясінь у сфері ідеалів. Так, воно стало повністю байдужим до проблеми визнання соціального порядку справедливим чи несправедливим – критерій справедливості виключений із процесу легітимації суспільного устрою.

У відповідності з уявленнями про людину із тою специфікою зв'язків, які об'єднують людей у суспільство, будується політичний порядок, що визначає тип держави. Маючи всезагальну матрицю ідеального суспільства як сім'ї, традиційне суспільство зумовлює існування так званої патерналістської держави. Єдність суспільства (народність) завжди є ідеалом та особливою турботою держави традиційного суспільства. Джерело його легітимності лежить не у переможній громадянській війні, а саме в авторитеті держави як батька. Єдність – головна цінність сім'ї, тому в усіх своїх ритуалах ця держава підкреслює існування такої єдності [1, с. 334–339].

«Віче, солідаризм, соборність – категорії з теорії так званої «органічної демократії», що не має нічого спільного ані з радянським «єгалітаризмом», ані з євро-американською ліберальною демократією. Після «помаранчевої революції» мрія про інтеграцію в євроспільноту, по-своєму хвору та стражденну, не набагато перспективніша, ніж відновлення СРСР. Зрозуміло, багато європейських соціальних та інших технологій актуальні для України, але в плані основних цінностей український багаж принципово цікавіший за європейський. Україна має змогу стати своєрідною лабораторією оригінальних консервативно-революційних солідаристських соціальних ідей, полігоном передових конструкцій суспільного устрою: до революції про це ніхто не наважувався навіть мріяти. Тепер воно саме йде в руки» [6, с. 4].

Реалізація принципів соборності управління у контексті української національної ідеї за Ю. Вассияном: «...не значить ні панувати, ні служити тільки, але утверджувати правду досягнень індивідуального духу шляхом її усупільнення у той спосіб, що суспільне середовище відчуло це як свій власний, особистий ріст – досконалення» [7, с. 316].

Віче, як одна із стрижневих форм соборної організації, виникає з племінної організації стародавніх слов'ян як народне зібрання у давній та середньовічній Русі для обговорення та прийняття важливих суспільних рішень. Вічеві збори отримали широке розповсюдження на Русі з послабленням князівської влади у період феодального роздрібнення (друга половина XI–XII ст.). У літописах віче вперше згадується у Белгороді (997), Новгороді Великому (1016), Києві (1068). До компетенції віче відносились вирішення питань, у кризових умовах, війни і миру, визнання й вигнання князів, вибору й усунення урядників та ін., укладання договорів з іншими землями, прийняття законів. Вічеві зібрання скликалися за ініціативою представників влади або самого населення, вони не мали визначеної періодичності. Феодальна знать всіяко намагалася применшити значення віче, а князівська влада домагалася повного скасування вічевих порядків. Однак під час загострення соціальних конфліктів вічеві збори неодноразово скликалися та часто набували форми народних повстань.

Свою унікальну ефективність серед арсеналу засобів впливу на громадянську активність українського суспільства цей феномен продемонстрував і в новітні часи.

Соборність, як засаднича особливість організації влади, політичних відносин між владою і суспільством, широко була впроваджена у козацьку добу. Козаки вбачали наріжні принципи політичного життя створюваного ними державного організму у засадничій ролі «колективної волі», яка зазвичай реалізовувалася через загальну військову раду – своерідну форму прямого волевиявлення всіх її повноправних членів, котрі у будь-який час могли утворити радне коло [8]. Таким чином, будучи органом законодавчої влади, рада функціонувала не як представницький орган, «...а у формі прямої участі в управлінні справами Війська Запорозького всіх членів козацького війська, тобто всього козацького стану» [9, с. 9]. Її ухвали були обов'язковими (навіть під загрозою смерті) для виконання гетьманами, старшинами і рядовими козаками. Утверджується практика виборності всіх старшинських посад. Звертає увагу на себе той факт, що, здійснюючи публічну владу й виконуючи рішення ради, старшини діяли від імені Війська Запорозького, й за них несла колективну відповідальність запорозька громада [8, с. 114–115].

Окрім позитивних процес культивування провідної ролі ради як форми дії прямої демократії мав і чимало негативних рис. Насамперед впадає у вічі помітний вплив на порядок зібрання ради та прийняття нею рішень таких чинників, як випадковість, стихійність, емоційний порив. Оскільки кожен член ради мав рівні права з іншими, а рішення приймалися більшістю відкритим волевиявленням, часто спалахували сутички, що супроводжувалися кровопролиттям (за визнанням одного із сотників, «козаки доходили до шаленства» [10]. Функціонування прямої демократії приховувало загрозу переростання колективної волі козацтва у всевладдя й деспотію з боку козацької спільноти. У свідомості (особливо за-

порожців) утверджувався стереотип сприймання гетьмана й старшин не як носіїв влади, відповідальних перед правовими нормами, а лише як слухняних виконавців волі Війська Запорозького, котрих у будь-який час за ухвалою його ради можна було позбавити посад, життя, а то й віддати у руки ворогів (пригадаймо відомий вислів: «нехай твоя голова (буде) за всі наші голови» [11]).

Вища виконавча влада делегувалася Військом Запорозьким на військовій раді гетьманові, дії якого жорстко контролювалися волею козацької спільноти. Наприклад, французький інженер і картограф Гійом Левассер де Боплан засвідчував у своїх нотатках, що «...гетьмани дуже строгі, але нічого не чинять без військової ради... За сімнадцять літ, які я провів у цьому краї, усі, хто займав цю посаду, трагічно закінчили ці дні» [12]. І все ж упродовж першої половини XVII ст. явно окреслювалася тенденція зміцнення гетьманських прерогатив.

Звертає на себе увагу те значення, що надавалося серед інших прав громади України–Гетьманщини, – праву опору насильству й пригнобленню підданого, про яке йдеться в «Виводі прав України» П. Орлика.

Поряд із гетьманом та монархом до політичної системи Гетьманщини належали Генеральна та Старшинська ради.

Історичний досвід політичного життя України–Гетьманщини показує, що найохочіше до Генеральних рад вдавалися політичні діячі, котрі сподівалися на підтримку найширших верств суспільства. Представники еліти аристократичного й олігархічного спрямування погоджувалися скликати Генеральні ради лише у періоди політичної нестабільності, криз, загострення суперечностей між елітними угрупованнями. Коли ж виникали умови для консолідації еліти, одразу ж посилювалися думки про недоцільність функціонування такої інституції. Поряд із запереченням провідної ролі Генеральної ради стосовно прийняття політичних рішень, у середовищі старшин культивувалася орієнтація на її використання для схвалення рішень, заздалегідь випрацьованих «радами старшинськими».

Незаперечною залишалася роль Генеральної ради під час гетьманських виборів. Проте і тут їй відводилася роль схвалення уже прийнятого Радою старшин і узаконеного монархом рішення щодо особи нового гетьмана, але аж ніяк не його виборів усім військовим товариством.

Збереження такої традиції на рівні «атрибутивному» – рівні зовнішніх ознак, було пов'язане з конкуруванням елітних угруповань. Спираючись на традицію часів, коли козацтво було впливовою політичною силою і сприймало політичне рішення як результат колективної волі [8], старшини у схваленні Генеральної ради шукали легітимації своїх політичних рішень, оскільки ігнорування цього органу узаконювало протистояння опонентів, сприяло залученню під їхні знамена меншого товариства.

Врешті, під кінець існування України–Гетьманщини ідея Генеральної ради як органу загальносуспільного перевтілювалася в ідею представницького органу від старшини, що діяв би за парламентарними принципами. Назву старшини готові були запозичити, очевидно, з огляду на традицію та свою готовність представляти інтереси суспільства в цілому, тобто генерально, загалом.

Протилежного змісту набували орієнтації еліти на Раду старшини. У політичній системі Гетьманщини представни-

ки політично провідної верстви розглядали її як орган випрацювання компетентного політичного рішення. Навіть більше того, самий процес управління державою іноді позначався поняттям «радження» (від «радити»).

Існування соборних форм не минуло (і не могло минути) безслідно в історії українського народу. Адже століття їх активних історичних впроваджень – це велика, славна і трагічна епоха в тисячолітній історії України. Сповнена романтичним героїзмом і жахливим трагізмом боротьби проти численних зовнішніх ворогів, це водночас була епоха національно-духовного і державницького утвердження українського етносу, коли він зміг у нерівній боротьбі не лише відстояти свою свободу і незалежність, а й створити одну з найдемократичніших для свого часу держав – Козацьку республіку (завдяки унікальному соціальному феномену соборної суспільної організації). Своїм демократичним способом життя зі специфічними народними традиціями, моральними і правовими нормами та принципами, з відповідними державними і духовними інституціями, як ця Козацька республіка сприяла прагненням народу до свободи, демократії й національної незалежності.

Таким чином, реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації державної влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління, формування та реалізації системних дій щодо обмеження прояву згубних протиріч трансформації. Застосування принципів соборності до проведення, зокрема, політичної реформи дає підстави зробити висновок про те, що парламентсько-президентська форма правління, а ще краще парламентська, ближча, адекватніша організаційній пам'яті вітчизняного суспільства.

Висновки

Отже, повернення до історично-особливих суспільних форм є об'єктивним процесом і має великий потенціал ефективного суспільного розвитку, забезпечення позитивних результатів сучасного реформування.

Реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації державної влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держа-

ви, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління, формування та реалізації системних дій щодо обмеження прояву згубних протиріч трансформації.

Козаки, зокрема, вбачали наріжні принципи політичного життя створюваного ними державного організму у засадничій ролі «колективної волі», яка зазвичай реалізовувалася через загальну військову раду – своєрідну форму прямого волевиявлення всіх її повноправних членів, котрі у будь-який час могли утворити радне коло.

Таким чином, форми соборної організації, які використовуються в сучасних вітчизняних революційних подіях, мають не випадковий, а закономірний характер, відбивають циклічний процес діалектичного «повернення до ефективних, за певних конкретно-історичних обставин, форм суспільної активності».

Список використаних джерел

1. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
2. Грязные деньги и закон: [сб. матер.] / Под общ. ред. Б.А. Абрамова. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 296 с.
3. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. академіка НАН України В.М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 497 с.
4. Грушевський М. Хто такі українці і чого вони хочуть / М. Грушевський. – К., 1991. – 240 с.
5. Афанасьев Ю. Опасная Россия – традиции самовластья сегодня [Електрон. ресурс] / Ю. Афанасьев. – Режим доступа: http://www.yuri-afanasiev.ru/dangerous_rus/glava4.htm
6. Окара А. Усе в нас виїде! / А. Окара // Дзеркало тижня. – 2005 (5 лют.). – С. 4.
7. Свідзинський А.В. Синергетична концепція культури / А.В. Свідзинський. – Луцьк, 2008. – 695 с.
8. Сас П.М. Політична культура українського суспільства (кінець XVI – перша половина XVII ст.): [навч. посіб.] / П.М. Сас. – К.: Либідь, 1998. – 296 с.
9. Паньонко І.М. Апарат управління Запорізької Січі (середина XVI ст. – 1775 р.): автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук: 12.00.01 / І.М. Паньонко. – Львів, 2000. – 18 с.
10. Мицик Ю. Нові дані до біографії Петра Конашевича / Мицик Ю. – Львів, 1998. – С. 416.
11. Дневник Симеона Окольского. – К., 1896. – Вып. 2. – С. 230.
12. Боплан Г.Л. Опис України. Меріме П. Українські козаки та їхні останні гетьмани. Богдан Хмельницький / Боплан Г.Л. – Львів, 1990. – С. 67.

С.В. МИХАЙЛЕНКО,
д.е.н., професор, Європейський університет,
Д.А. КОЗАК,
к.е.н., начальник філії Одеського обласного управління АТ «Ощадбанк»

Оцінка індикаторів впливу на бюджетну безпеку держави

У статті розглянуто сутність бюджетної безпеки держави, окреслені засади формування та оцінки індикаторів бюджетної безпеки, проведено аналіз відповідності окремих індикаторів пороговим значенням, обґрунтовано напрями підтримки належного рівня бюджетної безпеки з урахуванням параметрів результативності бюджетного управління.

Ключові слова: бюджетна безпека, індикатори бюджетної безпеки, порогові значення.

С.В. МИХАЙЛЕНКО,
д.э.н., профессор, Европейский университет,
Д.А. КОЗАК,
к.е.н., начальник филиала Одесского областного управления АО «Ощадбанк»

Оценка индикаторов влияния на бюджетную безопасность страны

В статье рассмотрена суть бюджетной безопасности государства, определены основы формирования и оценки индикаторов бюджетной безопасности, проведен анализ соответствия отдельных индикаторов пороговым значениям, обоснованы направления поддержания надлежащего уровня бюджетной безопасности с учетом параметров результативности бюджетного управления.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, индикаторы бюджетной безопасности, пороговые значения.

S.V. MYKHAILENKO,
D.A. KOZAK

Evaluation indicators impact on budget safety

The article discusses the essence of fiscal security of the state, established the basis of formation and evaluation of the indicators of fiscal security, analysis of individual indicators of compliance thresholds, the directions of maintaining the proper level of security, taking into account the budgetary impact of budget management parameters.

Keywords: fiscal safety, fiscal indicators safety, thresholds.

Постановка проблеми. В умовах прискореної глобалізації світового господарства однією з найважливіших економічних проблем в Україні є зростання загроз фінансової, і перш за все бюджетної безпеки держави. Це зумовлено негативною динамікою розвитку процесів у соціально-економічній сфері, зокрема розладом системи державних фінансів та фінансів господарюючих суб'єктів, що останніми роками все більш посилюється і проявляється в хронічному дефіциті бюджетних коштів, зростанні державного боргу, значних обсягах міжбюджетних трансфертів у складі регіональних бюджетів, недовиконанні планових показників бюджету держави тощо.

Забезпечення бюджетної безпеки є одним із провідних напрямів в управлінні фінансовою безпекою держави в цілому. Актуальність дослідження та оцінювання системи показників бюджетної безпеки зумовлена необхідністю розробки і реалізації на цій основі стратегічних документів соціально-економічного розвитку України та оцінки ефективності їх реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика бюджетної безпеки є предметом дослідження багатьох вчених, зокрема Н. Богомолової, О. Барановського, А. Городецького, В. Єрмошенка, В. Сенчагова, В. Соловйова, О. Савицької, А. Сухорукова та інших.

Проте питання факторного впливу на систему бюджетної безпеки потребують більшої деталізації; не має чіткого визначення сутності та змісту поняття «бюджетна безпека»; потребують опрацювання загрози «неефективності» та основні шляхи підвищення рівня бюджетної безпеки держави в сучасних економіко-політичних умовах.

Мета статті полягає у встановленні сутності та змісту категорії «бюджетна безпека» в системі фінансової безпеки держави, визначенні системи індикаторів та оцінки їх впливу на бюджетну безпеку в реаліях вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі фінансова безпека визначається як захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ, регіонів, галузей і секторів економіки, держави загалом фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань [1, с. 79].

В.І. Соловйов вважає бюджетну безпеку однією з чотирьох головних складових фінансової безпеки України, зазначаючи, що до неї насамперед відносяться безпека бюджетної та банківської систем, страхового та фондового ринку [2, с. 148].

Науковець О. Савицька зауважує, що фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем, кожна з яких має власну структуру і характер розвитку. Система фінансової безпеки держави включає бюджетну, валютну, грошово-кредитну, боргову безпеки, безпеку страхового ринку та безпеку фондового ринку [3, с. 14].

А. Городецький розширює значення бюджетної безпеки у структурі фінансової безпеки держави, коли зазначає, що основними структурними ланками фінансової безпеки для держави є: регіональний бюджет, бюджети регіонів, консолідований бюджет, фінансовий ринок, державний борг (зовнішній і внутрішній), платіжний баланс, фінанси корпорацій і фінанси домашніх господарств» [4, с. 86].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Професор Н.І. Богомолова вказує, що під бюджетною безпекою розуміють здатність бюджетної системи країни щодо забезпечення фінансової самостійності за рахунок раціонального використання бюджетних коштів [5].

На думку О.В. Деменок, бюджетна безпека – це такий стан бюджетної системи, який характеризується збалансованістю, наявністю грошових коштів, рівнем ліквідності активів, задоволенням суспільних потреб, ефективним управлінням та захистом економічних інтересів [6].

Автор монографії «Сучасні проблеми фінансової безпеки України» вважає, що бюджетна безпека – це спроможність бюджетної системи забезпечити фінансову самостійність держави та ефективно використання нею бюджетних коштів в процесі виконання функцій соціального захисту; державного управління і міжнародної діяльності; фінансування науки, освіти, культури і охорони здоров'я; забезпечення національної безпеки і оборони, реалізації інвестиційної та екологічної політики [7, с. 15]. Такої ж думки дотримуються деякі інші науковці [8, с. 181]. Однак таке визначення, на наш погляд, потребує уточнення, оскільки в сучасних умовах усі держави використовують позички для фінансування довгострокових проектів та підтримки поточної ліквідності, а отже вони не є фінансово самостійними, а відтак – усі держави згідно із запропонованою логікою постійно знаходяться у стані бюджетної небезпеки.

Відповідно до нормативного визначення, яке міститься в наказі Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 №60, «бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів» [9].

Виходячи із запропонованого визначення фінансової безпеки та розуміння сутності бюджету як фінансового пла-

ну, тобто правового документу, в якому у кількісному виразі представляється процес формування і розподілу грошових коштів бюджетів різних рівнів, можемо запропонувати визначення бюджетної безпеки держави. Бюджетна безпека держави – це захищеність бюджетних інтересів держави, тобто наявність такого стану бюджету, який дозволяє державі виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання. Серед цих зобов'язань можуть бути поточні, капітальні, зобов'язання щодо погашення та обслуговування боргу тощо.

Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу.

З економічного погляду бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів. Отож, забезпечення бюджетної безпеки держави є одним із ключових завдань під час реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів [2, с. 148].

Для характеристики ступеня бюджетної безпеки (держави, громадян) науковці пропонують різні індикатори (параметри) (табл. 1). Як вбачається з даних табл. 1, серед провідних фінансових систем немає однаковості щодо переліку показників і індикаторів, за якими можна оцінювати стан бюджетної безпеки.

Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України [9] також визначені індикатори бюджетної безпеки, тобто реальні статистичні показники розвитку бюджетної системи країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції економічного і соціального розвитку, а також їх порогові та граничні значення:

– рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), % не більше 30;

Таблиця 1. Індикатори (показники) бюджетної безпеки

Дослідник	Показники бюджетної безпеки
М. Єрмошенко [10, с. 112]	<ul style="list-style-type: none"> • видатки державного бюджету в цілому, % ВВП – не більше 20; • дефіцит державного бюджету, % ВВП – не більше 3; • рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, % ВВП – не більше 40; • темп зростання державного боргу відносно темпів зростання ВВП, од. – не більше 1; • внутрішній борг, % ВВП – не більше 30; • зовнішній державний борг, % обсягу експорту – не більше 70; • зовнішній державний борг, % ВВП – не більше 25; • витрати на обслуговування і погашення зовнішнього державного боргу, % обсягу експорту – не більше 18
В. Сенчагов [11, с. 78]	<ul style="list-style-type: none"> • бюджетні видатки на національну оборону, % ВВП – не менше 3; • загальний обсяг державного внутрішнього та зовнішнього боргу на кінець року, % ВВП – 60; • загальні витрати на обслуговування і погашення внутрішнього та зовнішнього державного боргу, % видатків бюджету – не більше 20
А. Сухоруков [7, с. 15]	<ul style="list-style-type: none"> • збалансованість бюджету; • самостійність національної бюджетної політики; • фінансове забезпечення функцій держави; • стабільність джерел доходів бюджету; • цілісність бюджетної системи як фінансової основи єдності держави; • узгодженість поточних і стратегічних завдань
С.І. Юрій, В.М. Федосов [12, с. 526]	<ul style="list-style-type: none"> • розмір бюджету; • рівень перерозподілу ВВП через бюджет; • характер та рівень дефіциту бюджету, методи його фінансування; • масштаби бюджетного фінансування; • процес бюджетотворення; • своєчасність прийняття та характер касового виконання бюджету; • рівень бюджетної дисципліни

- відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП, % не більше 3;
- покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, % не більше 30;
- відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, % не більше 5;
- обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП не більше 10–15;
- амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами України, % не більше 20–30.

Авторами за цією Методикою проведено аналіз основних індикаторів бюджетної безпеки держави. Результати розрахунків та порівняння фактичних значень індикаторів з пороговими наведено в табл. 2.

Аналіз даних індикаторів свідчить про те, що деякі показники виходять за межі порогових значень. Так, динаміка показника відношення дефіциту державного бюджету до ВВП показує, що у 2009, 2010 та 2012 роках фактичні значення цього індикатора перевищували порогові: на 0,9% у 2009 році, на 2,9% у 2010 році, на 0,8% у 2012 році. Тобто можна відзначити, що у ці роки мали місце загрози щодо бюджетної системи держави, оскільки бюджетна безпека характеризується ступенем збалансованості бюджету, а отже розміром його дефіциту або бездефіцитністю. При цьому рівень бюджетної безпеки обернено пропорційний рівню бюджетного дефіциту.

Незважаючи на те що кошти, які перерозподіляються через зведений бюджет протягом 2009–2010 років, були в межах допустимих значень, однак уже в 2011 році спостерігається перевищення порогового значення на 0,3%, а в 2012 році перевищення вже більш суттєве – 1,6%, тобто з 2010 року спостерігається стійка тенденція до зростання цього показника, що свідчить про перевищення темпів росту доходів бюджету над темпами росту ВВП, що, своєю чергою, створює боргову небезпеку держави.

Динаміка показника відношення дефіциту/профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі є нестійкою. Значне відхилення від порогового значення зафіксовано у 2008 році – 7,8%. У 2012 році також спостерігається перевищення порогового значення на 0,2 в.п. Причому з 2009 по 2012 рік простежується негативна тенденція до зростання дефіциту торговельного балансу.

Стойка тенденція до зростання трансфертів свідчить про збільшення обсягів дотацій та субвенцій з державного бюджету і в цілому про надмірну фінансову децентралізацію (за останні п'ять років простежується збільшення даного індикатора кожного року в середньому на 0,65%), що за сучас-

них умов не є позитивним явищем. Максимальне значення даного показника становило 8,8% ВВП у 2012 році та ще більш наблизилося до критичного значення.

Амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами України також залишається в межах норми і становить в середньому 20–28,5%, крім 2009 року, коли перевищення критичної відмітки становило 3,3%.

У таких умовах можемо запропонувати використання підходу, який у літературі отримав назву «оцінка ризиків» і передбачає оцінювання загального стану безпеки якогось об'єкта на основі врахування різних ризиків.

Серед ключових ризиків бюджетної системи України можемо виділити такі [15, с. 26]:

- недосконалість структури бюджету (зокрема, наявність завищеного податкового тиску на економіку);
- наявність значного бюджетного дефіциту;
- стрімке зростання державного боргу;
- невиконання бюджету як за доходами, так і за видатками;
- недостатній рівень бюджетної дисципліни, як при формуванні доходів (ухилення від оподаткування), так і при використанні бюджетних коштів (нецільове або неефективне використання бюджетних ресурсів);
- нерозвинутість технологій бюджетного адміністрування, недостатнє матеріально-технічне забезпечення органів бюджетного управління.

Як показує досвід, невиконання планових показників доходів бюджету призводить до секвестру не лише окремих видаткових статей бюджету, але навіть тих, які за Бюджетним кодексом є захищеними та не підлягають зменшенню ні за яких умов. Приміром, значне відхилення фактичних доходів зведеного бюджету держави від запланованих спричинило невиконання видаткової частини бюджету. Так, рівень виконання доходної частини бюджету в 2010 році становив 98,4%, а видаткової – майже 92,8%; у 2012 році рівень виконання доходів зведеного бюджету становив 92,9%, видаткової – 90,8%. Незважаючи на те що в 2011 році дохідна частина зведеного бюджету була виконана на 100,2%, видатки бюджету були профінансовані лише на 92,1% [13].

Що стосується виконання захищених статей бюджету, то в період 2010–2012 років вони були виконані на 92–99%. Найменший відсоток виконання спостерігався за оплатою комунальних послуг та енергоносіїв – 92–95%, найбільший – оплата праці працівників бюджетних установ та нарахування на заробітну плату – 98–99% [13].

На бюджетній безпеці не може не позначатися діюча правова база, професіоналізм і ретельність складання, розгляду

Таблиця 2. Порівняння фактичних значень індикаторів бюджетної безпеки України з пороговими значеннями

Показники	Порогове значення	2008	2009	2010	2011	2012
1. Показник дефіциту/ профіциту державного бюджету, % до ВВП	Не більше 3	-1,3	-3,9	-5,9	-1,8	-3,8
2. Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, % до ВВП	Не більше 30	31,4	29,9	29,1	30,3	31,6
3. Відношення дефіциту/ профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	Не більше 5	-7,8	-1,3	-2,3	-3,5	-5,2
4. Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП	Не більше 10–15	6,2	6,8	7,2	7,2	8,8
5. Амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами України, %	Не більше 20–30	28,5	33,2	25,7	21,3	20,8

Джерело: розраховано за даними [13, 14].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

та затвердження бюджету, а також своєчасність прийняття бюджету, оскільки зволікання у бюджетному процесі є дестабілізуючим чинником.

Зрозуміло, що на стан бюджетної безпеки держави значно впливає стан дотримання бюджетної дисципліни, тобто своєчасність і правильність виконання учасниками бюджетних відносин приписів бюджетного законодавства. Тому з метою підтримки належного рівня бюджетної безпеки необхідно створити систему, яка б уможлилювала постійний розвиток технологій і процедур бюджетного менеджменту з урахуванням змін динамічного економічного середовища, внутрішніх і зовнішніх (по відношенні до системи) чинників.

Важливим, на нашу думку, є також показники результативності виконання бюджету, оскільки від виконання запланованих показників залежить вплив бюджетних ресурсів на соціальне та економічне становище держави й досягнення цілей і завдань бюджетної політики. Тому ми повинні надавати увагу таким показникам, які мають як економічне, так і соціальне спрямування. Отже, серед параметрів результативності бюджетного управління при виконанні бюджету, які можуть братися до уваги при характеристиці стану бюджетної безпеки держави, можемо запропонувати такі:

– обсяг фінансування «захищених статей» бюджету повинен бути не менше 100% від плану, тобто всі захищені статті мають бути профінансовані повністю при будь-яких умовах (наприклад, секвестрі);

– відносна кількість платників податків, які допускають суттєві порушення податкового законодавства – не більше 5% від загальної кількості платників, а також відносна кількість розпорядників бюджетних коштів, які допускають суттєві порушення бюджетного законодавства – не більше 5% від загальної кількості розпорядників. Оскільки стандартним кордоном суттєвості вважається відхилення у 5%, таке є припустимими для визначення порогу суттєвості;

– обсяг дохідної частини – не менше 100% запланованого обсягу фінансування за «захищеними статтями» (включаючи погашення та обслуговування державного боргу), тобто сто відсоткове фінансування «захищених статей» бюджету;

– рівень добровільної сплати податків і зборів – не менше 80% від запланованого обсягу. Загальновідомо, що одним із показників ступеня цивілізованості громадських відносин у країні є рівень добровільної сплати податків і зборів. Чим вище рівень добровільної сплати податків, тим цивілізованіше суспільство;

– загальна фіскальна достатність – 80% покриття податковими надходженнями витрат зведеного бюджету. Тобто за рахунок податкових надходжень повинно фінансуватися до 80% видаткових статей бюджету, а 20% за рахунок інших джерел – неподаткових надходжень, запозичень тощо. Це дозволить повністю профінансувати «захищені статті» видатків бюджету за рахунок податкових надходжень.

Висновки

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що бюджетна безпека держави – це захищеність бюджетних інтересів держави, тобто наявність такого стану бюджету, який дозволяє державі виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання. Серед цих зобов'язань можуть бути поточ-

ні, капітальні, зобов'язання щодо погашення та обслуговування боргу тощо. Бюджетна безпека є важливим фактором соціально-економічного розвитку держави, виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу.

Економічна доцільність зазначених нами розмірів показників результативності управління виконанням бюджету полягає у забезпеченні стійкості бюджетної системи до внутрішніх та зовнішніх загроз та здатності задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави.

Використання запропонованих авторами індикаторів та їх порогових значень дозволить підвищити стійкість бюджетної системи, обґрунтованість проєктів бюджету, захищеність бюджетних інтересів держави з точки зору їх відповідності бюджетній безпеці, удосконалити бюджетний процес в усіх ланках бюджетної системи.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування механізму комплексного оцінювання бюджетної безпеки держави з урахуванням параметрів результативності бюджетного управління.

Список використаних джерел

1. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
2. Соловийов В.І. Фінансова безпека як основоположний фактор незалежності держави / В.І. Соловийов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2011. – №3(15). – С. 148.
3. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. – №3. – С. 5–15.
4. Городецкий А. Формирование единой системы государственного финансового контроля / Городецкий А., Морукова А. // Вопросы экономки. – 2004. – №1. – С. 85–97.
5. Богомоллова Н.І. Ефективність бюджетної політики в системі фінансової безпеки держави // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=759>
6. Деменок О.В. Бюджетна безпека України як одна з складових фінансової безпеки держави // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43052.doc.htm
7. Сухоруков А.І. Сучасні проблеми фінансової безпеки України [монографія] / А.І. Сухоруков. – К.: НІПМБ, 2005. – 140 с.
8. Ганевич Є.М., Михайленко С.В. Фінанси. Фінансова система України: Навчально-методичний посібник. – Одеса: Пальмира, 2012. – 454 с.
9. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 №60 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
10. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення [монографія] / М.М. Ермошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
11. Сенчагов В. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2007. – №5. – С. 65–80.
12. Фінанси: підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2012. – 897 с.
13. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ibser.org.ua

14. Інформація про стан виконання зведеного та державного бюджетів України за січень–грудень 2012 року // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=774.

15. Михайленко С.В. Бюджетний менеджмент: концептуалізація та пріоритети розвитку: автореферат дис. ... доктора економічних наук: 08.00.08 / Михайленко С.В. – К., 2012. – 38 с.

Л.М. ЧЕРНЕЛЕВСЬКИЙ,
к.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,
Н.І. БЕРЕНДА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
М.А. ГУЗ,
студентка, Національний університет харчових технологій

Системи організації та управління аудиторською діяльністю окремих країн світу

У статті розглядаються моделі управління та організації аудиторської діяльності країн світу, а саме державне регулювання, професійне регулювання та змішаний тип регулювання. Авторами запропонована класифікація вимог до претендентів на набуття статусу аудитора в країнах з різними типами регулювання аудиторської діяльності.

Ключові слова: державне регулювання, професійне регулювання, змішаний тип регулювання, вимоги до претендентів.

L.M. CHERNELEVSKIY,
к.е.н., професор, Национальный университет пищевых технологий,
Н.И. БЕРЕНДА,
к.е.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
М.А. ГУЗ,
студентка, Национальный университет пищевых технологий

Системы организации и управления аудиторской деятельностью отдельных стран мира

В статье рассматриваются модели управления и организации аудиторской деятельности стран мира, а именно государственное регулирование, профессиональное регулирование и смешанный тип регулирования. Авторами предложена классификация требований к претендентам для присвоения статуса аудитора в странах с различными типами регулирования аудиторской деятельности.

Ключевые слова: государственное регулирование, профессиональное регулирование, смешанный тип регулирования, требования к претендентам.

L.M. CHERNELEVSKIY,
к.е.н., профессор, National university of food technologies,
N.I. BERENDA,
к.е.н., associate professor, National university of food technologies,
M.A. GUZ,
student, National university of food technologies

The systems of organization and audit activity management of some world countries

This paper discusses a model of management and organization of audit activities of the world, namely, government regulation, professional regulation and regulation of mixed type. The authors proposed classification requirements for candidates and acquire the status of an auditor in the different types of audit regulation.

Keywords: government regulation, professional regulation, a mixed type of regulatory requirements for applicants.

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин виникла необхідність створення нових видів контролю, які б дали змогу захистити інтереси власників та інформацію про діяльність різних економічних суб'єктів. Розходження інтересів тих, хто формує інформацію, і тих, хто нею користується, недостовірність інформації призвели до негативних наслідків прийняття управлінських рішень і зумовили виникнення та розвиток аудиторської діяльності, що займає одне з провідних місць у системі захисту інтересів власників.

Професійне регулювання та принципи системи організації і управління аудиторської діяльності є стандартними та уніфікованими. Особливості організації аудиторської діяльності різних країн залежить від системи її державного устрою, рівня економічного розвитку та інших чинників.

Залежно від мети організації аудиторської діяльності, яку обирає країна, створюються професійні організації, державні органи контролю та управління в галузі аудиту.

Вибір концепції регулювання аудиторської діяльності ґрунтується на визначенні особливостей держави або професійних організацій у здійсненні заходів з організації аудиторської діяльності, регулювання діяльності суб'єктів аудиту, контролю за їх функціонуванням тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання управління та організації аудиторської діяльності знайшли відображення в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Петренко, А.М. Кузьмінський, Б.Ф. Усач, С.М. Бичкова, В.П. Бондар, О.А. Петрик, Й.П. Тимко, А.Г. Загородній, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький та ін.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Під організацією аудиторської діяльності розуміється вирішення таких завдань, як формування нормативної бази аудиту, призначення компетентних органів регулювання аудиторської діяльності, визначення статусу аудитора та аудиторських фірм у системі відносин між суб'єктами господарювання, кредитно-фінансовими установами та державою, визначення прав та обов'язків аудиторів, їх атестація, ліцензування аудиторської діяльності та ведення Регістру аудиторів та аудиторських фірм.

У кожній країні цим питанням приділяється різна увага, тому існують різні моделі організації аудиторської діяльності, які розкривають структуру і основні характеристики.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз особливостей систем організації аудиторської діяльності в різних країнах світу, оцінка ступеню впливу професійних організацій та державних органів, нормативних документів, які регулюють аудиторську діяльність, порівняння вимог до осіб, які планують займатися аудиторською діяльністю.

Виклад основного матеріалу. У кожній країні формується законодавчо-нормативна база, яка регулює аудиторську діяльність.

Системи організації аудиторської діяльності кожної країни світу мають свою специфіку, яка дає змогу визначити місце аудиту в системі відносин суб'єктів господарювання та держави, його сутність та управління ним, а також порядок проведення аудиторських перевірок та надання аудиторських послуг.

Існують різні підходи до управління і організації аудиторської діяльності, але вирізняють дві концепції її регулювання, які істотно відрізняються одна від одної. Перша – поширена переважно у країнах континентальної Європи, де контроль за здійсненням аудиторської діяльності покладений в основному на державні органи, які є основними користувачами аудиторських висновків. До державної концепції, як зазначав В.П. Бондар, належать такі країни, як Німеччина, Австрія, Франція, Іспанія, Польща та Російська Федерація [2].

Друга концепція – переважання професійного регулювання аудиторської діяльності. До неї належать такі англосовні країни, як США та Велика Британія. Якщо в європейських країнах аудиторська діяльність регламентується централізованими органами, то в англосовних країнах вона регулюється професійними організаціями, а аудиторський висновок

призначений в основному для інвесторів, кредиторів, акціонерів та інших економічних суб'єктів.

Інтеграція першої концепції в другу представляє змішаний тип регулювання аудиторської діяльності.

За рівнем державного втручання у сфері аудиту країни можна поділити таким чином: з регулюванням професійними організаціями, з державним регулюванням, зі змішаним типом регулювання (рис. 1).

Економічно розвиненим країнам здебільшого притаманна модель організації аудиторської діяльності з регулюванням професійними організаціями, а країнам, які розвиваються та новим індустріальним, – з державним та змішаним.

Відмінність кожної країни в управлінні та організації аудиторської діяльності полягає в особливостях проведення сертифікації аудиторів, складання іспитів, терміну дії сертифіката, а також – рівня саморегулювання, обов'язковості проведення аудиторських перевірок та наявності реєстру аудиторських фірм та аудиторів.

Розподіл країн є достатньо умовним, оскільки майже в кожній країні аудиторська діяльність регулюється як державою, так і професійними організаціями. Винятком є лише Республіка Білорусь та Російська Федерація, де розробка методології аудиту, прийняття нормативних актів в галузі здійснення аудиторської діяльності, порядок атестації спеціалістів і видача їм кваліфікаційного атестата на право зайняття аудиторською діяльністю, ведення державного реєстру аудиторів і аудиторських організацій та інші питання аудиту є компетенцією Міністерства фінансів Республіки Білорусь [1].

Рада Міністрів Республіки Білорусь визначає порядок проведення атестації на право отримання кваліфікаційного атестата. Вимоги до особи, яка хоче отримати атестат аудитора, і термін його дії зображені на рис. 2.

Ще однією країною, де управління аудиторською діяльністю здійснюється державними органами, є Російська Федерація. Федеральний Закон «Про аудиторську діяльність» визначає правові основи аудиторської діяльності в державі. Аудиторські організації і індивідуальні аудитори можуть здійснювати діяльність з проведення аудиту та надавати супутні аудиту послуги.

Аудиторська діяльність регулюється також Федеральним Законом «Про саморегулюючі організації» від 1 грудня 2007



Рисунок 1. Моделі управління та організації аудиторської діяльності країн світу

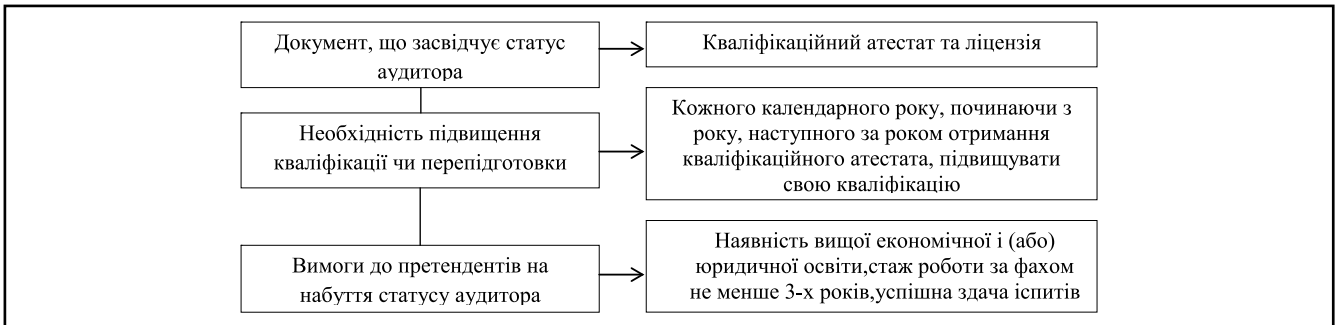


Рисунок 2. Вимоги до претендентів на набуття статусу аудитора в Республіці Білорусь

року №315–ФЗ, іншими федеральними законами, а також прийнятими відповідно до них іншими нормативними правовими актами [6].

У Росії застосовуються федеральні стандарти аудиторської діяльності, які розробляються відповідно до міжнародних стандартів аудиту, визначають вимоги до порядку здійснення аудиторської діяльності, а також регулюють інші питання. Федеральний Закон «Про аудиторську діяльність» є обов’язковими для аудиторських організацій, аудиторів, а також саморегулюючих організацій аудиторів та їх працівників [6].

Кваліфікаційний атестат аудитора видається саморегулюючою організацією аудиторів за умови, що особа, яка претендує на його отримання, відповідає вимогам (рис. 3).

Провідна роль державного регулювання аудиту в Росії належить Консультативній раді, яка покликана сприяти Комісії з аудиторської діяльності при Президентові РФ в організації розробки системи заходів з державної підтримки аудиторської діяльності, а також захисту інтересів держави, економічних суб’єктів, аудиторів та аудиторських фірм [7].

Особливо високі вимоги до осіб, які планують займатися аудиторською діяльністю, пред’явлені у Німеччині (рис. 4).

Після отримання документа, який засвідчує професійний статус, аудитори стають членами Аудиторської палати, яка веде професійний реєстр аудиторів, аудиторських товариств, які прийняли присягу [1].

У Німеччині кожен аудитор має свою печатку, що засвідчує його професійний статус. Організація і методика проведення екзаменів у Німеччині регулюється Федеральним міністерством економіки за узгодженням з представницьким органом відповідної федеральної землі. Для проведення кваліфікаційних екзаменів у федеральних землях формуються спеціальні комісії, членами яких призначаються представники вищої адміністрації землі.

Також аудиторам Німеччини встановлені обмеження стосовно поєднання аудиторської діяльності з будь-якими іншими видами діяльності.

Якщо в попередньо розглянутих країнах аудиторська діяльність контролювалася в основному державними органами, то в США аудиторська діяльність регулюється в основному професійними організаціями. В цій країні аудит орієнтований на потреби кредиторів, інвесторів, акціонерів та інших зовнішніх користувачів.

Такою регулюючою організацією є Американський інститут дипломованих суспільних бухгалтерів. Маючи високий рівень самостійності, він здійснює підготовку аудиторів, затверджує стандарти аудиту та професійної етики, надає консультації та здійснює контроль за суб’єктами аудиторської діяльності. Державне регулювання поширюється лише на суб’єкти господарювання, які використовують бюджетні кошти. Таким державним органом є Головне бюджетно-

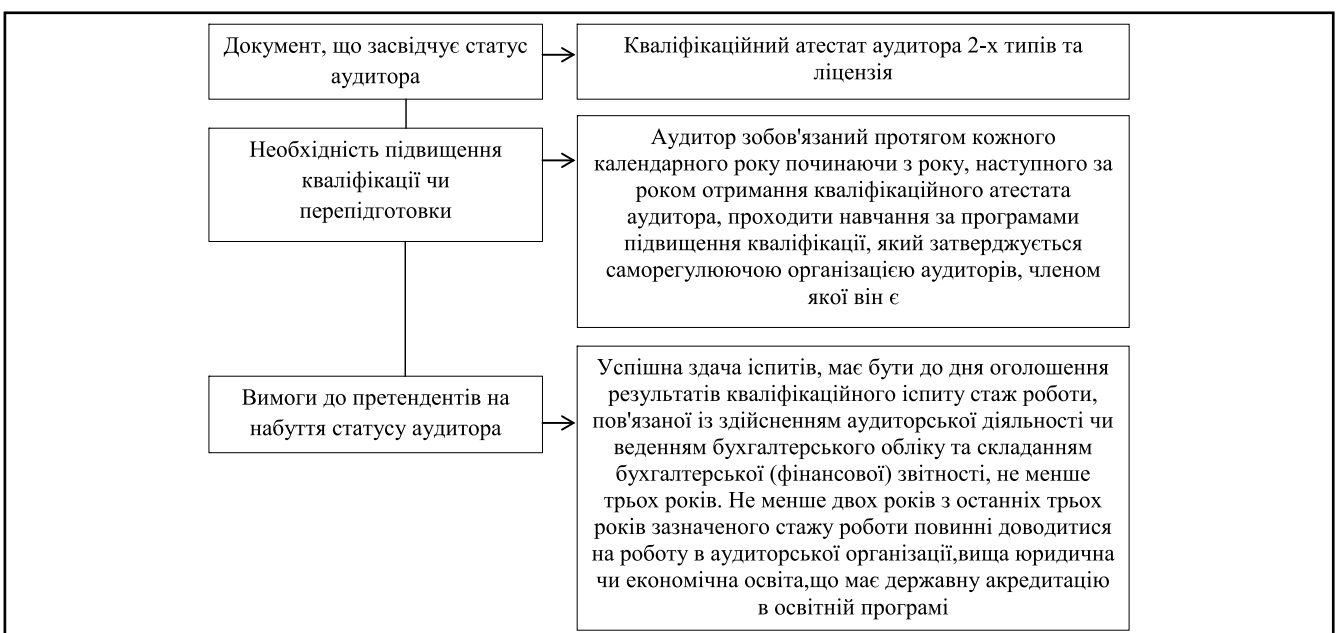


Рисунок 3. Вимоги до претендентів на набуття статусу аудитора Російської Федерації

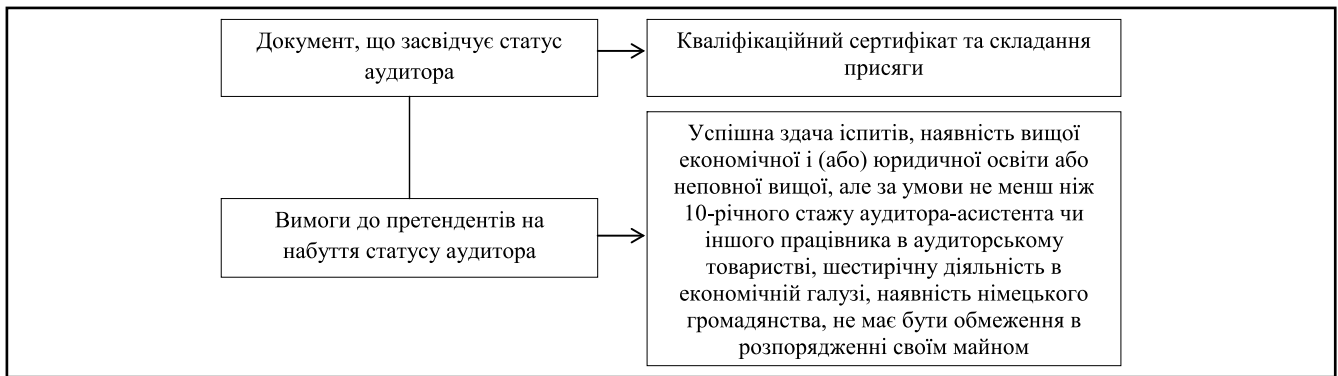


Рисунок 4. Вимоги до претендентів на набуття статусу аудитора Німеччини

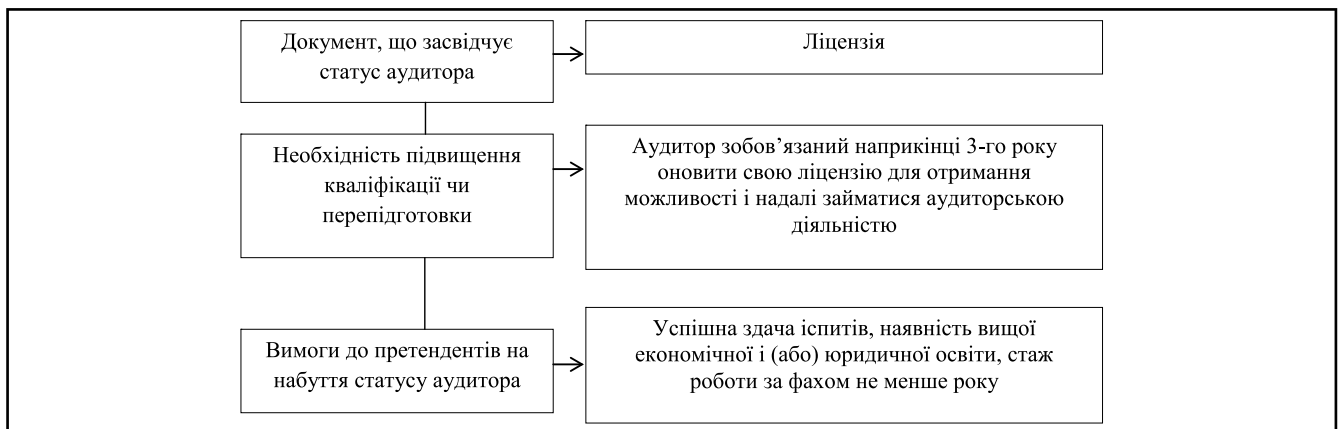


Рисунок 5. Вимоги до претендентів на набуття статусу аудитора в США

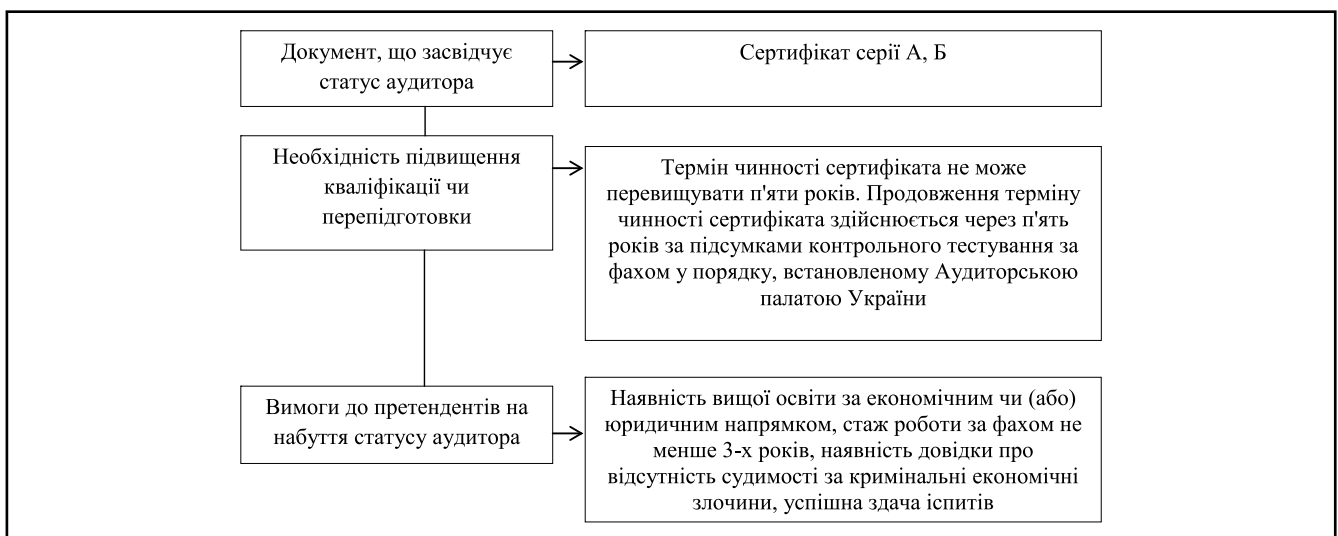


Рисунок 6. Вимоги до претендентів на набуття статусу аудитора в Україні

контрольне управління, який затверджує стандарти та вимоги перевірки бюджетних установ.

Для отримання ліцензії аудитора претендент мусить відповідати необхідним вимогам (рис. 5).

Представником змішаного типу регулювання аудиторської діяльності є Україна. Регулювання аудиторської діяльності здійснюється Законом України «Про аудиторську діяльність», який визначає правові та фінансово-економічні засади здійснення аудиторської діяльності з метою захисту інтересів власників та рядом інших нормативно-правових актів.

Професійне регулювання аудиторської діяльності покладено на Аудиторську палату України. Аудиторська

палата України здійснює сертифікацію осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю, затверджує стандарти аудиту, затверджує програми підготовки аудиторів та за погодженням з Національним банком України програми підготовки аудиторів, які будуть здійснювати аудит банків, веде Реєстр аудиторів та аудиторських фірм [5].

Сертифікація (визначення кваліфікаційної придатності на зайняття аудиторською діяльністю) аудиторів здійснюється Аудиторською палатою України [4].

Вимоги до претендентів на отримання сертифіката аудитора наведені на рис. 6.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє виділити існування у світовій практиці аудиту три типи регулювання аудиторської діяльності – державне, змішане та регулювання професійними організаціями. Перший тип поширений у країнах континентальної Європи, таких як Німеччина, Іспанія, Франція, Російська Федерація, Республіка Білорусь. В цих країнах аудит орієнтований головним чином на потреби державних органів – основних користувачів аудиторських висновків, аудиторська діяльність суворо регламентується державними органами.

Якщо порівняти вимоги до претендентів на набуття статусу аудитора, то найбільш жорсткими вони є здебільшого в країнах континентальної Європи, де переважає державне управління аудиторською діяльністю.

У країнах, де переважає регулювання аудиторської діяльності професійними організаціями, зокрема в США, Великій Британії, основними користувачами аудиторських висновків є треті особи – інвестори, банки, страхові компанії, кредитори, акціонери, біржі.

Найбільш ефективною, з нашого погляду, системою управління аудиторською діяльністю є змішана.

Її ефективність полягає в тому, що вона дозволяє одночасно враховувати та захищати інтереси держави, зовнішніх користувачів та суб'єктів аудиторської діяльності.

Для подальшого розвитку та ефективного функціонування аудиторської діяльності в Україні мають бути встановлені жорсткі вимоги щодо якості аудиту та аудиторських послуг, а також ефективна система контролю якості та підвищення кваліфікації аудиторської діяльності.

Одним із головних факторів, що значно підвищить роль незалежних аудиторських перевірок, є розвиток ринку цінних паперів. Цей чинник приведе до беззаперечної необхідності висловлення незалежної думки професійних фахівців – аудиторів про повноту і достовірність фінансової звітності суб'єктів господарювання у всіх суттєвих відношеннях та її відповідність, визначеним концептуальною основою, критеріям.

Список використання джерел

1. Сурніна К.С. Аудит у зарубіжних країнах: Навч. посібник / К.С. Сурніна, І.М. Пожарицька. – Сімферополь: ВД «АРАП», 2009 – 308 с.
2. Бондар В.П. Системи організації та регулювання аудиторської діяльності країн світу / В.П. Бондар // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Вип. 2 (11). / Відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2008 – С. 5–20.
3. Тимко Й.П. Аудит в Україні: становлення і організація / Й.П. Тимко – Ужгород, 1996. – 144 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець. – 3-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 512 с.
5. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електрон. ресурс]: від 22.04.93 №3125–XII // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>. – Назва з екрану.
6. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» [Електрон. ресурс]: от 30.12.2008 №307–ФЗ. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/zakon-ob-auditorskoj-deyatelnosti/>. – Назва з екрану.
7. Андреев В.Д. Правовое регулирование аудита в России / В.Д. Андреев. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 128 с.

V.K. OLEFIR,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Австрійська школа про роль кредиту в діловому циклі¹

Розглянуто погляди сучасних представників австрійської школи економіки на природу ділового циклу і роль кредиту у створенні бумів, криз і депресій. Викладено теоретичну модель кредитної експансії на основі банківської системи із частковим резервуванням. Узагальнено пропозиції економістів австрійської школи щодо вдосконалення антициклічної політики.

Ключові слова: діловий цикл, кредитна експансія, австрійська школа економіки.

V.K. OLEFIR,
к.э.н., с.н.с., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Австрийская школа о роли кредита в деловом цикле

Рассмотрены взгляды современных представителей австрийской школы экономики на природу делового цикла и роль кредита при возникновении бумов, кризисов и депрессий. Представлена теоретическая модель кредитной экспансии на основе банковской системы с частичным резервированием. Обобщены предложения экономистов австрийской школы по усовершенствованию антициклической политики.

Ключевые слова: деловой цикл, кредитная экспансия, австрийская школа экономики.

V. OLEFIR,
Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine

The austrian school about the credit role in the business cycle

Views of modern Austrian School economists of the nature of a business cycle and credit role at emergence of boom, crises and depressions are considered. The theoretical model of credit expansion on the basis of a banking system with partial reservation is presented. Proposals of economists of the Austrian school on improvement of anti-cyclic policy are generalized.

Keywords: business cycle, credit expansion, Austrian School.

¹ Публікацію підготовлено по НДР відомчої тематики «Формування структури базових ринків України: державне регулювання в нових умовах лібералізації та протекціонізму в торгівлі» (Протокол №8 Бюро Відділення економіки НАН України від 21 липня 2011 р.), №держреєстрації 0112U000045.

Постановка проблеми. Сучасний післякризовий стан світової економіки можна оцінити як стан економічної стагнації. Методи макроекономічної політики дали можливість зупинити спад виробництва, відновити економічне зростання, але темпи його залишаються низькими. Стагнація виробництва спостерігається як у промислово розвинутих країнах, так і у країнах, що розвиваються, включаючи КНР та Індію. Перспективи відновлення до кризових темпів зростання залишаються туманними, враховуючи тягар світових дисбалансів і відсутність прогресу в реформуванні міжнародної фінансової системи.

Світова фінансова криза поставила перед економічною наукою багато теоретичних і практичних питань. Теоретичного узагальнення потребують фактори і процеси, які призвели до масштабної світової кризи. З практичного погляду подальшого вдосконалення потребують методи раннього оповіщення про наближення кризових явищ та оцінки потенційної небезпеки конкретних негативних соціально-економічних процесів. Відповіді на ці питання є достатньо актуальними з огляду на те, що тривалий економічний спад без окреслення перспектив відновлення економічного зростання і поліпшення рівня життя може привести до поширення у суспільстві небажаних екстремістських поглядів.

Загальновідомо, що економічна політика має ґрунтуватися на міцному теоретичному фундаменті. В сучасній теоретичній економічній думці прийнято виділяти три основні великі напрями: кейнсіанство, монетаризм і класична школа. Переважна більшість економістів із провідних університетів і наукових центрів поділяють погляди цих теоретичних шкіл. Уряди промислово розвинутих країн при формуванні економічної політики впродовж останніх двох століть користувались переважно рекомендаціями саме кейнсіанців, монетаристів або представників класичної школи. Політика міжнародних організацій, таких як Міжнародний валютний фонд і Світовий банк, також ґрунтується на теоретичних схемах цих течій економічної думки.

Разом із тим поруч із цими трьома великими теоретичними школами існували і продовжують існувати інші напрями теоретичної думки, які ще називаються неортодоксальними. Одним із таких напрямів теоретичної думки є австрійська школа. В умовах, коли загально визнані економічні теорії не можуть дати чіткого тлумачення економічним процесам і запропонувати нові напрями виходу із економічної стагнації, збільшується інтерес до теоретичних схем саме неортодоксальних шкіл.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Австрійська економічна школа виникла у другій половині 19-го століття на основі класичної політичної економії. Засновниками австрійської школи вважаються Карл Менгер, Ейген Бем-Баверк і Фрідріх Візер. У ХХ ст. теоретичні положення австрійської школи вдосконалювали такі відомі економісти, як Людвіг Мізес, Фрідріх Хайек, Готфрід Хаберлер, Мюррей Ротбард. Серед сучасних представників австрійської школи слід відзначити Хесуса Уерта де Сото, Томаса Вудса, Роджера Гаррисона, Ганса-Германа Хоппе та інших економістів, які групуються навколо інституту ім. Л. Мізеса (США) та деяких інших наукових центрів.

Австрійська традиція економічної думки – це цілий комплекс поглядів на проблеми економіки, суспільства, політики,

які ґрунтуються на засадах лібералізму і суб'єктивізму. Складовою частиною австрійської економічної школи є теорія ділових циклів, яка була розроблена Л. Мізесом і Ф. Хайеком і вдосконалена М. Ротбардом і Х. Уерта де Сото та іншими економістами австрійської школи [1–12]. У сучасних умовах австрійська теорія ділових циклів набуває особливого значення в контексті подальшого зростання значення банківської системи, збільшення питомої ваги безготівкових розрахунків, переміщення ділової активності у фінансову сферу тощо.

Метою статті є узагальнення сучасних поглядів економістів австрійської школи на феномен ділових циклів.

Виклад основного матеріалу. У 2012 році виповнилось 100 років після виходу у світ праці Л. Мізеса «Теорія грошей і кредиту», в якій викладено основи теорії ділових циклів. За цей час промислово розвинуті країни Заходу, використовуючи досягнення науково-технічного прогресу, просунулись далеко вперед на шляху вдосконалення продуктивних сил. Індустріальний етап розвитку капіталізму змінився постіндустріальним або інформаційним. Завдяки процесам механізації, автоматизації, комп'ютеризації виробництва значна частина працівників перемістилась із сфери виробництва товарів у сферу послуг. Вичерпання природних ресурсів стимулювало процеси повторного використання відходів і перехід на відновлювальні джерела енергії. Економіки різних країн стали більш взаємозалежними між собою внаслідок зростання обсягів зовнішньої торгівлі, переміщення капіталу і міграції робочої сили.

У світовій економіці відбулося багато змін, але незмінними залишились поділ праці, функції грошей, суть кредитування, розділення видів діяльності на виробництво споживчих і капітальних товарів, отримання прибутку як основної мети підприємницької діяльності. Тобто не зазнали змін ті базові елементи, які склали основу теорії ділового циклу австрійської школи початку ХХ століття. Це дає підстави стверджувати, що і в сучасній постіндустріальній економіці продовжують діяти фактори, які призводять до бумів, криз і депресій.

На думку економістів австрійської школи, основною причиною бумів, криз і депресій є відхилення ставки проценту від природного рівня, який встановлюється внаслідок співвідношення попиту і пропозиції кредитних ресурсів. За спрощеною схемою попит на кредитні ресурси створюють підприємці, а пропозицію формує населення. Чим більше населення свідоми відмовляється від теперішнього споживання на користь споживання у майбутньому, тим більше буде пропозиція кредитних ресурсів і відповідно менше попит на споживчі товари.

Отримані кредити підприємці можуть вкладати в інвестиційні проекти щодо виробництва споживчих товарів або в інвестиційні проекти по виробництву капітальних товарів, які віддалені від споживчого ринку. Якщо населення добровільно відмовилося від теперішнього споживання на користь споживання у майбутньому, це дає можливість перемістити ресурси із галузей з виробництва споживчих товарів у галузі з виробництва капітальних товарів. У цих умовах споживчих товарів буде вироблятися достатньо для успішного завершення інвестиційних проектів по виробництву капітальних товарів.

Якщо штучно зменшити ставку процента, вона вже не буде правильно відображати реальне співвідношення попиту і пропозиції на кредитному ринку. Низька процентна ставка буде помилково сигналізувати підприємцям про наявність вільних

кредитних ресурсів і добровільну відмову населення від споживання. Підприємці будуть починати реалізацію проектів, які віддалені від споживчого ринку, сподіваючись на наявність ресурсів, яких насправді немає. При цьому попит на споживчі товари буде продовжувати залишатись великим і навіть ще більше збільшиться за рахунок попиту працівників, які будуть задіяні у проектах по виробництву капітальних товарів.

Таким чином, виникне дефіцит споживчих товарів, що зробить неможливим успішне завершення інвестиційних проектів по виробництву капітальних товарів. Після буму в галузях капітальних товарів спалахне криза, за якою розпочнеться тривалий період депресії, який, по суті, є процесом відновлення порушених пропорцій або переміщення ресурсів із капітальних галузей в галузі по виробництву споживчих товарів.

Основною причиною бумів, криз і депресій є започаткування інвестиційних проектів, які не мають ресурсів для свого успішного прибуткового завершення. Створюється хибна картина, що ці ресурси є в наявності, хоча насправді їх немає. На думку економістів австрійської школи, цю хибну картину може створити політика центрального банку, спрямована на підтримку штучно низьких процентних ставок. Іншим способом створення такої помилкової картини є видача комерційними банками незабезпечених кредитів або кредитна експансія на основі банківської системи з частковим резервуванням.

У працях сучасних представників австрійської школи пропонується вдосконалена теоретична модель кредитної експансії на основі банківської системи із частковим резервуванням [4, с. 156–158].

Клієнт кожного комерційного банку може покласти свої кошти на строковий рахунок або на поточний. У першому випадку він відмовляється від теперішнього споживання на користь майбутнього і його кошти є реальним інвестиційним ресурсом. У другому випадку клієнт банку реально не відмовляється від теперішнього споживання і його кошти не можна вважати інвестиційним ресурсом. Надаючи кредити з поточних рахунків, комерційні банки штучно зменшують природну кредитну ставку і подають підприємцям неправильні сигнали про наявність реальних інвестиційних ресурсів.

Теоретична модель кредитної експансії на основі банківської системи з частковим резервуванням передбачає, що банк надає кредити з поточних рахунків, залишаючи частину коштів в резерві. Припустимо, що частка депозиту, яка залишається банком у резерві, дорівнює R . Клієнт, який взяв кредит, частину отриманих коштів розміщує в банку на поточному рахунку. Припустимо, що частка кредиту, яка розміщується ним на поточному рахунку, дорівнює Z . Банк з цього поточного рахунку також надає кредит, залишаючи частину коштів в резерві. Таким чином, загальний обсяг виданих кредитів буде дорівнювати²:

$$K = \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} + \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} \frac{(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)} + \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} \left(\frac{(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)} \right)^2 + \dots + \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} \left(\frac{(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)} \right)^N + \dots = \frac{D(1-R)}{R} \quad (1)$$

де K – загальний обсяг наданих кредитів;

D – початковий депозит;

² Математично обсяг наданих кредитів буде дорівнювати сумі геометричного числового ряду, який має вигляд: $a + aq + aq^2 + \dots + aq^n + \dots$ (а не дорівнює 0). При цьому сума ряду дорівнює: $S = a / (1 - q)$, якщо абсолютна величина q менше 1.

R – частка депозиту, яка залишається банком у резерві;
 Z – частка кредиту, яка розміщується на поточному рахунку.
 Величина $\frac{1-R}{1-Z(1-R)}$ називається мультиплікатором кре-

дитної експансії. Із формули мультиплікатора кредитної експансії видно, що чим менше R і більше Z , тим більша величина кредитної експансії.

Процес кредитної експансії проілюструємо на умовному прикладі. Припустимо, що клієнт А має на поточному рахунку в умовному Гамма-банку \$1 млн., які будуть початковим депозитом. Десять відсотків коштів з цього вкладу банк залишає у резерві, а інші видає у вигляді кредиту ($R = 0,1$). Таким чином, кредит у сумі \$900 тис. з поточного рахунку клієнта А банк надасть іншому своєму клієнтові В.

Із отриманої позики частину коштів кредитор В розміщує в банку на поточному рахунку. Припустимо, що ця частка в середньому становить 20% ($Z = 0,2$). Таким чином, із отриманих \$900 тис. кредиту клієнт В \$720 тис. вилучить з Гамма-банку, а \$180 тис. залишить на поточному рахунку. Це дає можливість банку, залишивши в резерві 10% вкладу, знову видати кредит у сумі \$162 тис. уже наступному клієнтові С. Отже, використовуючи кошти своїх вкладників на поточних рахунках, банк здійснює кредитну експансію, штучно зменшуючи кредитну ставку нижче природного рівня.

У табл. 1 показано процес кредитної експансії в Гамма-банку. Як видно з табл. 1, маючи на поточному рахунку клієнта А \$1 млн., банк видав іншим своїм клієнтам \$1 097 560 незабезпечених кредитів. Мультиплікатор кредитної експансії дорівнював 1,097560.

Наступним етапом дослідження процесу кредитної експансії є перехід від аналізу кредитної експансії в межах одного банку до аналізу цього процесу в банківській системі в цілому і побудова відповідної теоретичної моделі. Економісти австрійської школи умовно припускають, що кошти, які вилучено з Гамма-банку, не витрачаються на придбання товарів і послуг, а кладуться на депозит в інші комерційні банки.

Обсяг коштів, які вилучено з Гамма-банку, визначається за формулою:

$$B = D(1-Z)(1-R) + D(1-Z)(1-R)Z(1-R) + D(1-Z)(1-R)(Z(1-R))^2 + D(1-Z)(1-R)(Z(1-R))^3 + \dots + D(1-Z)(1-R)(Z(1-R))^N + \dots = \frac{D(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)}; \quad (2)$$

Ці кошти також можуть бути використані для кредитної експансії.

Загальна сума наданих незабезпечених кредитів у банківській системі буде дорівнювати:

$$K = \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} + \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} \frac{(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)} + \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} \left(\frac{(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)} \right)^2 + \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} \left(\frac{(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)} \right)^3 + \dots + \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)} \left(\frac{(1-Z)(1-R)}{1-Z(1-R)} \right)^N + \dots = \frac{D(1-R)}{R} \quad (3)$$

Процес кредитної експансії в межах банківської системи буде тривати доти, поки весь початковий депозит D не буде відкладений на поточних рахунках як резерв. Після цього

Таблиця 1. Процес кредитної експансії в Гамма-банку, \$

Клієнт	Отримано кредиту	Вилучено з банку	Покладено на поточний рахунок	З них:	
				залишено в резерві	надано кредиту
A	–	–	1 000 000	100 000	900 000
B	900 000	720 000	180 000	18 000	162 000
C	162 000	129 600	32 400	3 240	29 160
D	29 160	23 328	5 832	583	5 249
...
Всього	1 097 560	878 048	1 219 512	121 952	1 097 560

процес кредитної експансії в межах банківської системи закінчується. Величина $\frac{1-R}{R}$ буде мультиплікатором кредитної експансії в межах банківської системи.

Процес кредитної експансії в межах банківської системи проілюструємо на умовному прикладі, який було розглянуто раніше в табл. 1. Суму коштів, які було вилучено з Гамма-банку в обсязі \$878 048, було розміщено клієнтами Гамма-банку на депозитах іншого умовного банку – Сігма-банку. Залишивши десять відсотків коштів з поточних вкладів у резерві, Сігма-банк усі інші кошти видає у вигляді кредиту своєму клієнтові E (табл. 2). Клієнт E 80% кредиту вилучає з Сігма-банку, а 20% ($Z = 0,2$) – залишає на поточному вкладі. Після цього процес кредитної експансії продовжується в Сігма-банку за тією ж схемою, що і в Гамма-банку. В результаті цього процесу із Сігма-банку вилучається \$770 970, які розміщуються клієнтами E, F, G, ... на депозитах вже наступного Омега-банку (табл. 3). Цей процес буде тривати доти, поки \$1 млн., який був розміщений клієнтом A у Гамма-банку, не буде повністю зосереджений на рахунках клієнтів в усіх інших банках як резерв. Після цього процес кредитної експансії в межах банківської системи закінчується. Підсумком цього процесу буде видача незабезпечених кредитів в обсязі \$9 млн., тобто мультиплікатор кредитної експансії в межах банківської системи буде дорівнювати 9.

Бажання збільшити обсяг незабезпечених кредитів спонукає банки до зростання і злиття. Чим більше у банку бу-

де клієнтів і більше коштів на поточних рахунках, тим більше можна видати незабезпечених кредитів. Крім того, при взаєморозрахунках між клієнтами банку гроші не виходять за межі банку, а перераховуються з одного банківського рахунку на інший, що також збільшує ресурсну базу банку.

У роботах сучасних економістів австрійської школи пропонується теоретична модель кредитної експансії, коли на ринку працює тільки один банк-монополіст [4, с. 163]. Якщо банк один, то всі клієнти, які здійснюють безготівкові розрахунки, відкривають тільки у ньому свої рахунки. Таким чином, якщо банк видає кредит, цей кредит залишається в ньому на поточному рахунку. Більше того, якщо позичальник витрачає кредит (або його частину) на інвестиційні або споживчі потреби, він просто перераховує кошти із свого поточного рахунку на інший рахунок у цьому ж банку-монополісті. Тобто гроші і в цьому випадку залишаються в банку. Оскільки за цих умов $Z = 1$, то максимально можливе розширення кредиту на основі D буде визначатися так само, як і щодо варіанта кредитної експансії в межах банківської системи:

$$K = \frac{D(1-R)}{R} \quad (4)$$

Модель кредитної експансії в межах одного банку із врахуванням усіх параметрів виглядає таким чином:

D – початковий депозит;

R – частка депозиту, яка залишається банком у резерві;

Z – частка кредиту, яка розміщується на депозитному рахунку;

Таблиця 2. Процес кредитної експансії в Сігма-банку, \$

Клієнт	Отримано кредиту	Вилучено з банку	Покладено на поточний рахунок	З них:	
				залишено в резерві	надано кредиту
B, C, D, ...	–	–	878 048	87 805	790 244
E	790 244	632 195	158 049	15 805	142 244
F	142 244	113 795	28 449	2 845	25 604
G	25 604	20 483	5 121	512	4 609
...
Всього	963 712	770 970	1 070 791	107 079	963 712

Таблиця 3. Процес кредитної експансії в Омега-банку, \$

Клієнт	Отримано кредиту	Вилучено з банку	Покладено на поточний рахунок	З них:	
				залишено в резерві	надано кредиту
E, F, G, ...	–	–	770 970	77 097	693 873
H	693 873	555 098	138 775	13 877	124 897
I	124 897	99 918	24 979	2 498	22 481
J	22 481	17 985	4 496	450	4 046
...
Всього	846 186	676 949	940 207	94 021	846 186

K – загальний обсяг наданих кредитів;
 B – обсяг коштів, які вилучено з банку;
 V – сума коштів, покладених на поточний рахунок;
 S – сума коштів, які залишаються в резерві.

$$K = \frac{D(1-R)}{1-Z(1-R)}, \quad (5)$$

$$B = \frac{D(1-R)(1-Z)}{1-Z(1-R)}, \quad (6)$$

$$V = \frac{D}{1-Z(1-R)}, \quad (7)$$

$$S = \frac{DR}{1-Z(1-R)}. \quad (8)$$

Модель кредитної експансії в банківській системі в цілому із врахуванням усіх параметрів виглядає таким чином:

$$K = \frac{D(1-R)}{R}, \quad (9)$$

$$B = \frac{D(1-R)(1-Z)}{R}, \quad (10)$$

$$V = \frac{D}{R}, \quad (11)$$

$$S = D. \quad (12)$$

Практичне значення теоретичних моделей австрійської школи, в тому числі і для розвитку і регулювання вітчизняної економіки, полягає в тому, що вони обґрунтовують засади антициклічної політики. Для уникнення економічних криз і депресій доцільно дотримуватись 100% резервування кредитів або видавати кредити тільки коштами із строкових депозитів. Також недопустимим є штучне зниження процентної ставки нижче природного рівня для активізації ділової активності. Збільшення фіктивної грошової маси внаслідок кредитної експансії породжує штучний економічний бум, який у кінцевому підсумку призводить до кризи і депресії. Збільшення кредитування інвестиційних потреб можливо тільки при умові зростання реальних заощаджень юридичних і фізичних осіб.

Висновки

Сучасні представники австрійської школи економіки при тлумаченні природи ділового циклу продовжують дотримуватись теоретичних схем, запропонованих Л. Мізесом і Ф. Хайеком. Основна причина ділових циклів знаходиться у фінансовій сфері і пов'язана зі штучним відхиленням ставки процента від природного рівня. Природний рівень ставки процента, своєю чергою, складається під впливом попиту на кредитні ресурси і наявності реальних заощаджень. Наповнення кредитного ринку кредитними ресурсами, в основі яких не лежать реальні заощадження, призводить до нездорових економічних бумів і започаткування інвестиційних проєктів, які фізично не можуть бути реалізовані. Врешті-решт спалахує фінансова криза, за якою слідує економічна депресія, яка, по суті, є відновленням порушених пропорцій і поверненням ставки процента до природного рівня.

Перехід світової економіки від індустріального до постіндустріального етапу розвитку не змінив сутті кредитування і не усунув передумов для бумів і спадів. Поширення в країнах Заходу електронних грошей, практичне зникнення готівки, зосередження всіх грошових потоків у банківській системі створило ще більше можливостей для кредитної експансії. Аналіз теоретичної моделі кредитної експансії на основі банківської системи з частковим резервуванням доводить, що незабезпечені кредити з поточних рахунків можуть зростати у значних розмірах. Зокрема, при резервуванні 10% депозиту мультиплікатор кредитної експансії в межах банківської системи може сягати 9.

Економісти австрійської школи продовжують залишатися твердими прихильними мінімального втручання держави в економічні процеси. На їхню думку, надійною гарантією від штучних бумів, криз і депресій є 100% резервування кредитів комерційними банками і забезпечення природного рівня ставки процента. Помилковою і небезпечною є політика, спрямована на штучне зниження ставки процента для активізації ділової активності в економіці.

Список використаних джерел

1. Мізес Л. Теория экономического цикла [Текст] / Людвиг фон Мізес; пер. с англ. под ред. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2012. – 413 с.
2. Мізес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории [Текст] / Людвиг фон Мізес; 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
3. Ротбард М. Экономические депрессии: их причины и методы лечения [Електрон. ресурс] / Мюррей Н. Ротбард. – Режим доступу: www.sotsium.ru/books/46/43/rothbard69.html. – Назва з екрана.
4. Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы [Текст] / Хесус Уэрта де Сото. – Челябинск: Социум, 2008. – 663 + XIV с.
5. Хайек Ф. Цены и производство [Текст] / Фридрих фон Хайек; пер. с англ. под ред. Гр. Сапова. – Челябинск: Социум, 2008. – 199 с.
6. Экономический цикл: анализ австрийской школы [Текст] / Людвиг фон Мізес, Фридрих фон Хайек, Мюррей Ротбард и др.; пер. с англ. / сост. А.В. Куряев. – Челябинск: Социум, 2005. – 220 с. (Сер. «Бум, крах и будущее»).
7. Garrison, R. Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure [Text] / Roger W. Garrison. – London/ New York: Routledge, 2001. – 288 p.
8. Hanke S. The Fed's Modus Operandi: Panic [Electronic resource] / Steve H. Hanke. – Mode of access: <http://www.cato.org/publications/commentary/feds-modus-operandi-panic>. – Title from the screen.
9. Hollenbeck F. Fear the Boom, Not the Bust [Electronic resource] / Frank Hollenbeck. – Mode of access: www.mises.org/daily/6538/Fear-the-Boom-Not-the-Bust. – Title from the screen.
10. Reynolds M. The Poverty of Modern Macroeconomic Theory and Power of Austrian Business Cycle Theory [Text] / Morgan O. Reynolds // The Quarterly Journal of Austrian Economics. – 2010. – №3. – P. 11–41.
11. Tempelman J. Austrian Business Cycle Theory and the Global Financial Crisis: Confessions of a Mainstream Economist [Text] / Jerry H. Tempelman // The Quarterly Journal of Austrian Economics. – 2010. – №1. – P. 3–15.
12. Woods T. Meltdown: A Free-Market Look at Why the Stock Market Collapsed, the Economy Tanked, and Government Bailouts Will Make Things Worse [Text] / Thomas E. Woods. – Washington DC: J.R. Regnery, 2009. – 194 p.

О.В. КУСТОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування,
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
Р.А. ПОНОМАРЕНКО,
студентка магістратури факультету землевпорядкування,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Платність землекористування: проблеми та перспективи

У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку платності землекористувань. Подано рекомендації щодо купівлі–продажу земельних ділянок різного функціонального призначення.

Ключові слова: земельні ділянки, грошова оцінка, платність землекористування, земельний податок, орендна плата.

О.В. КУСТОВСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры землеустроительного проектирования,
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
Р.А. ПОНОМАРЕНКО,
студентка магистратуры факультета землеустройства,
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Платность землепользования: проблемы и перспективы

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития платности землепользований. Даны рекомендации по купле–продаже земельных участков различного функционального назначения.

Ключевые слова: земельные участки, денежная оценка, платность землепользования, земельный налог, арендная плата.

The article considers the problems and prospects of payment for land uses. Recommendations on sale of land of different functions.

Keywords: land, monetary valuation, payment for land use, land tax, rent.

Постановка проблеми. Одним з основних принципів правового забезпечення раціонального використання і охорони земель є платність землекористування суб'єктів земельних відносин.

Принцип платності використання землі є обов'язковим для всіх власників землі й землекористувачів. При цьому платність землекористування не варто плутати з платними способами набуття права власності чи права оренди земельної ділянки у порядку, передбаченому чинним законодавством України та локальними нормативно–правовими актами. У разі набуття права власності чи права користування земельною ділянкою, у тому числі на умовах оренди, на умовах договору купівлі–продажу чи інших цивільно–правових угод юридичні та фізичні особи, інші суб'єкти земельних правовідносин не звільнюються від обов'язку здійснювати плату за землю у встановленому законодавством порядку. Після безоплатної приватизації земельних ділянок громадяни України не звільнюються від обов'язку своєчасно у визначених розмірах здійснювати плату за використання приватизованої земельної ділянки, якщо інше не передбачено законами, іншими нормативно–правовими актами, рішеннями органів місцевого самоврядування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізуючи розмір податку за землю при проведеній нормативній грошовій оцінці земель населених пунктів та ставок податку відповідно до ст. 275 Податкового кодексу України, бачимо, що по населених пунктах, в яких нормативна грошова оцінка земель потребувала оновлення ще у першому півріччі 2013 року, розмір земельного податку є значно нижчим за розмір земельного податку відповідно до ставок, передбачених Податковим кодексом України за відсутності проведеної оцінки.

Зазначені дані свідчать про необхідність своєчасного оновлення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів. Зволікання з проведення такої оцінки має безпосе–

редній негативний вплив на наповнення місцевих бюджетів. Про необхідність своєчасного оновлення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів свідчить також порівняльний аналіз показників середньої (базової) вартості 1 кв. м земель населених пунктів з чисельністю населення понад 500 тис. осіб станом на 1 січня 2013 року [1].

Метою статті є висвітлення актуальних проблем та перспектив платності земле користувань різного функціонального призначення.

Виклад основного матеріалу. У земельному праві плата за землю розглядається як обов'язок власників землі й землекористувачів, метод регулювання земельних відносин з боку органів державної влади та місцевого самоврядування, основне джерело надходжень до державного і місцевого бюджетів з метою централізації коштів для фінансування програм і проектів щодо поліпшення якісного стану продуктивних земель та їх охорони від негативного антропогенного впливу. Плата за землю є самостійним правовим інститутом, який містить закріплену в чинному законодавстві України сукупність правових норм, що регулюють суспільні відносини, які виникають між власниками землі й землекористувачами, а також органами державної влади та місцевого самоврядування щодо визначення розміру та порядку плати за використання земельних ресурсів, а також напрямів використання коштів, що надходять від плати за землю, відповідальності суб'єктів плати за землю, контролю за правильністю обчислення і справляння земельного податку [2].

Плата за землю справляється у вигляді земельного податку або орендної плати, що визначається залежно від грошової оцінки земель. Об'єктом плати за землю є земельна ділянка, тобто частина земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування, з визначеними до неї правами.

Суб'єктами плати за землю є власники землі, власники земельних часток (паїв), землекористувачі, в тому числі орендарі. Власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі, крім орендарів та інвесторів – учасників угоди про розподіл продукції, сплачують земельний податок. За земельні ділянки, надані в оренду, справляється орендна плата. Плата за землю запроваджується з метою формування джерела коштів для фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, відшкодування витрат власників землі й землекористувачів, пов'язаних з господарюванням на землях гіршої якості, ведення земельного кадастру, здійснення землеустрою та моніторингу земель, проведення земельної реформи та розвитку інфраструктури населених пунктів.

По Україні середня (базова) вартість 1 кв. м земель населених пунктів (за даними Довідника показників нормативної грошової оцінки земель населених пунктів) зросла в 2013 році у порівнянні з 2005 роком на 47,7 грн. за 1 кв. м, або в 2,3 раза.

Динаміка надходжень від плати за землю свідчить про щорічне їх зростання. В 2012 році надходження від плати за землю зросли проти 2010 року на 3 млрд. грн., або в 1,2 раза, що перевищило прогнозні показники.

Вище наведене свідчить про потенціал нормативної грошової оцінки в частині позитивного впливу на соціально-економічний стан населених пунктів.

Хотілося б також відзначити, що з 26 листопада 2013 року при проведенні нормативної грошової оцінки земельної ділянки несільськогосподарського призначення за межами населеного пункту варто керуватися такими документами [6]:

- Методикою нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів), затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 за №1278 [5];

- Порядком нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів), затвердженим наказом Мінагрополітики України від 22.08.2013 №508.

Адже постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 за №1278 було затверджено Методику нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів). До 26 листопада 2013 року діяв Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель у межах населених пунктів), затверджений спільним наказом Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбуду України, Держкомлісгоспу України, Держводгоспу України, Української академії аграрних наук від 27.01.2006 №18/15/21/11. Зазначений Порядок втратив свою чинність 26.11.2013 на підставі спільного наказу Мінагрополітики, Мінрегіонрозвитку, Мінекології і природних ресурсів, Національної академії аграрних наук від 21.10.2013 №620/504/432/116 «Про визначення таким, що втратив чинність, наказу Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбуду України, Держводгоспу України, Української академії аграрних наук від 27 січня 2006 року 19/16/22/11/17/12» [4].

Однак прийняття наказу від 21.10.2013 №620/504/432/116, своєю чергою, було обумовлено прийняттям наказу Мінагрополітики від 22.08.2013 №508 (набрав чин-

ності 27.09.2013), яким затверджено Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів).

Історія земле оціночних робіт свідчить, що показники оцінки земель періодично підлягають поновленню або ж коригуванню. Викликається це змінами, які відбуваються у самих ґрунтах, а також в результаті господарського використання земель. Підвищуються вимоги до вихідних показників оцінки земель, виникає необхідність в удосконаленні методичних підходів з урахуванням комплексу основних факторів, які впливають на оцінку земель.

Після проведення оцінки земель відбулися значні зміни в аграрному секторі економіки, а саме: значно підвищилися ціни на промислову продукцію, яка споживається сільським господарством, що призвело до значного підвищення собівартості сільськогосподарської продукції; темпи зростання виробничих витрат випереджають темпи приросту врожайності сільськогосподарських культур, у тому числі і зернових; змінилися умови і ціни реалізації сільськогосподарської продукції відповідно до ринкових умов. Зниження ефективності виробничих витрат пояснюється необґрунтованим зростанням цін на промислову продукцію і таким же необґрунтованим зниженням цін на сільськогосподарську продукцію. Водночас зростання матеріальних витрат не супроводжується підвищенням урожайності, що особливо важливо при визначенні грошової оцінки земель. Фактичні дані про ефективність виробництва зернових культур є повністю відображають рентний дохід на різних за родючістю ґрунтах. Продовжується процес трансформації сільськогосподарських підприємств у ринкові структури; скоротилося внесення добрив, відповідно погіршилася родючість ґрунтів, у зв'язку з чим урожайність сільськогосподарських культур знизилася до рівня, який відповідає природній родючості ґрунтів.

В Україні за період 1996–2012 років на виробництві зернових культур спостерігається високий середньорічний темп зростання виробничих витрат і зовсім несуттєвий середній річний приріст урожайності. Якщо за цей період середньорічний темп зростання виробничих витрат в Україні становить 124,3%, то урожайність зернових культур – 101%.

Дотримання викладених основоположних принципів удосконалення методологічних підходів щодо проведення нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь може бути забезпечене за умов:

- використання в розрахунках інформаційних даних щодо продуктивності оцінюваних таксономічних одиниць та витрат виробничого капіталу на одиницю продукції в єдиному часовому періоді;

- застосування єдиного оціночного критерію – диференціального (рентного) доходу – для економічної і нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель і єдиного алгоритму його обчислення, оскільки згідно із Земельним кодексом України та Законом України «Про оцінку земель» основою нормативної грошової оцінки земель є дані з економічної їх оцінки;

- уточнення об'єкта нормативної грошової оцінки – ґрунтового покриву сільськогосподарських угідь;

- обґрунтування коефіцієнта норми рентабельності, що характеризує ефективність поточних витрат виробництва,

який би забезпечував рівень прибутку, необхідний для ведення розширеного відтворення і об'єктивне визначення диференціального (рентного) доходу [3].

У сучасних умовах пропонується здійснювати розрахунок нормативної грошової оцінки земель на основі нормативної (природної) урожайності зернових культур та нормативних виробничих витрат на їх вирощування. Критерій грошової оцінки земель – диференціальний рентний дохід – визначається на підставі вихідних показників по кожній з агрогруп ґрунтів. Використовуючи структуру ґрунтового покриву земельної ділянки, сільськогосподарського підприємства, адміністративного району, області, розраховуються показники нормативної грошової оцінки земель відповідного рівня управління, тобто за принципом «від часткового до загального» і «від загального до часткового».

Визначення показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь на новій інформаційній основі дасть можливість більш точно оцінити земельні ділянки різних суб'єктів господарювання, здійснити справедливий перерозподіл земельної ренти на користь сільського господарства через запровадження земельного податку і орендної плати за землю залежно від її нормативної грошової оцінки.

Висновки

Проведено нормативно грошову оцінку земель населених пунктів майже по всій території України. Наявність оцінки землі створює можливість органами місцевого самоврядування поряд з нормативно-організаційними методами

управління розвитку території, реалізувати свої регулятивні повноваження на підставі створення економічних умов і стимулів раціонального використання земель, платності землекористування, створити необхідну основу для формування фінансово-економічної бази місцевого самоврядування за рахунок справляння плати за землю.

Держземагентство України разом із територіальними органами і надалі мають активно впливати на процес підтримання в актуальному стані нормативної грошової оцінки земель населених пунктів та на її базі платності землекористування.

Список використаних джерел

1. Проведення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів: підсумки 2013 року та завдання на 2014 рік / Є. Бердніков, Ю. Микитенко, С. Прокопенко // Землевпорядний вісник. – К., 2014. – №1. – С. 5–7.
2. Інтернет ресурс: <http://uk.wikipedia.org>.
3. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 №1378-IV/ – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні: Наукове видання / Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. – К.: ПРОФІ, 2006. – 624 с.
5. Методика нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів): Постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011. – №1278.
6. Оцінка земель в Україні: історичні та методологічні аспекти / Н. Солов'яно // Землевпорядний вісник. – К., 2014. – №2. – С. 36–39.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338.2:622.2.691

О.Г. ДЗЬОБА,
д.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Н.М. ЛІНЧЕВСЬКА,
здобувач, ТОВ «Газпромзбут Україна»

Нові підходи до залучення інноваційно-інвестиційного капіталу в об'єкти газотранспортної інфраструктури

У статті запропоновано і обґрунтовано концепцію дифузії інноваційно-інвестиційного капіталу в об'єкти газотранспортної інфраструктури на основі виділення дискретних виробничо-технологічних комплексів у межах діючих газотранспортних підприємств з отриманням у подальшому такими комплексами статусу самостійних або частково самостійних господарюючих суб'єктів, а також запропоновано підходи до формування механізму ціноутворення в межах виробничо-технологічних комплексів на основі дезінтеграції газотранспортних тарифів шляхом формування відокремлених структурних складових тарифів.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний капітал, газотранспортна система, механізм управління, приватні інвестиції, механізм ціноутворення.

О.Г. ДЗЬОБА,
д.э.н., доцент, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа,
Н.М. ЛИНЧЕВСКАЯ,
соискатель, ООО «Газпромсбыт Украина»

Новые подходы к привлечению инновационно-инвестиционного капитала в объекты газотранспортной инфраструктуры

В статье рассмотрена и обоснована концепция диффузии инновационно-инвестиционного капитала в объекты газотранспортной инфраструктуры на основе выделения дискретных производственно-технологических комплексов в пределах существующих газотранспортных предприятий с получением в дальнейшем такими комплексами статуса самостоятельных или частично самостоятельных хозяйствующих субъектов, а также предложены подходы к формированию механизма ценообразования в пределах производственно-технологических комплексов на основе дезинтеграции газотранспортных тарифов путем формирования отдельных структурных составляющих тарифов.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционный капитал, газотранспортная система, механизм управления, частные инвестиции, механизм ценообразования.

O.G. DZOBA,
doctor of economics, assistant professor, Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas,
N.M. LINCHEVSKA,
supplicant, LLC «Gazpromzbut Ukraine»

New approaches to attracting innovation and investment capital in gas transportation infrastructure objects

This article presents a substantiated conception of diffusion of innovation and investment capital in gas transportation infrastructure objects based on allocation of discrete production and technological systems within the existing gas transportation enterprises obtaining further such systems status independent or partially independent managing subjects,

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

and also proposed approaches to formulating of pricing mechanism within production and technological systems based on disintegration gas transportation rates through the formation of the structural components of tariffs.

Keywords: *innovation and investment capital, gas transportation system, management mechanism, private investment, pricing mechanism.*

Постановка проблеми. Реформування економічних систем, пов'язане з якісним оновленням товаровиробництва, технологічної та соціальної інфраструктури, забезпеченням конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, вимагає відповідних капіталовкладень, розробки і здійснення науково обґрунтованих програм і конкретних інвестиційних проектів, практична реалізація яких дозволить здійснити необхідні системні трансформації та забезпечити ефективне і стабільне функціонування таких систем у майбутньому. Серйозних реформ потребує і транспортно-розподільна інфраструктура системи газозабезпечення України, яку утворюють підприємства магістрального трубопровідного транспорту газу, газозберігаючі та регіональні газорозподільні підприємства, об'єднані спільною метою та завданнями, спільним виробничо-технологічним призначенням їх основних об'єктів та потужностей. Однак в умовах системної кризи, яку переживає економіка країни, надзвичайно складно забезпечити притік інвестиційних ресурсів в оновлення та модернізацію об'єктів газотранспортної інфраструктури. З огляду на це важливого значення набувають дослідження управлінських аспектів залучення інноваційно-інвестиційного капіталу, обумовлені необхідністю пошуку дієвих механізмів, які дозволять ефективно вирішувати актуальні фінансово-економічні проблеми газотранспортної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів, напрямів та механізмів їх організації і фінансового забезпечення тривалий час перебували і надалі залишаються у полі зору багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких, зокрема: Л. Абалкін, А. Бачурін, Ш. Бланкарт, В. Геєць, С. Глазьев, С. Колупаєва, Н. Кондратьєв, А. Коренний, О. Кузьмін, А. Кутейников, О. Лапко, Д. Львов, В. Марцин, В. Новожилов, А. Ноткін, П. Перерва, А. Пересада, Й. Петрович, Я. Плоткін, А. Пригожин, В. Пшенична, А. Савченко, Б. Санто, Б. Твісс, В. Терехов, М. Туган-Барановський, М. Чумаченко, Й. Шумпетер, А. Яковлев та інші. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень з цієї проблематики, до теперішнього часу в економічній науці не сформовано чітких та цілісних поглядів щодо формування універсальних механізмів залучення інноваційно-інвестиційного капіталу для реформування структурно складних та масштабних економічних систем, до яких відноситься і газотранспортна інфраструктура України та її важлива складова – газотранспортна система.

Мета статті. Подальший розвиток та поглиблення підходів до формування механізму залучення приватного інвестиційного капіталу та забезпечення його ефективності при реформуванні та модернізації на інноваційній основі великих державних компаній.

Виклад основного матеріалу. Трансформації та розвиток газотранспортної інфраструктури України вимагають залучення значних інвестицій для досягнення необхідного

рівня її конкурентоспроможності в умовах глобалізації ринків енергетичних ресурсів. Не менш важливо створити умови для успішної інтеграції газотранспортних підприємств не тільки до вітчизняної економічної системи, яка сама зазнає масштабних структурних змін, а й до європейських систем господарювання, що неможливо без прискорення інноваційного розвитку. Досвід країн-лідерів показує, що опанування механізмами управління інноваційно-інвестиційними процесами є передумовою суттєвих радикальних рішень у сфері господарського, політичного, духовного і суспільного життя загалом [1, с. 9], а джерелами генерування інновацій виступають окремі мікроекономічні суб'єкти, які наймобільніше реагують на зміни економічного простору. Необхідність застосування як інноваційних технологій, так і інноваційних моделей управління на підприємствах системи газозабезпечення стає все більш актуальною внаслідок стрімкого зростання цін на природний газ впродовж останніх років.

Комплексний аналіз газотранспортної системи (ГТС) України та підприємств, що її утворюють, дозволяє констатувати таке:

- внаслідок погіршення ринкової кон'юнктури та дестабілюючого впливу політичних чинників простежується тенденція до скорочення, а в останні роки – доволі значного, обсягів транспортування та погіршення показників використання наявних виробничих потужностей, [рис. 1, 2];

- технічний стан та надійність значної частини магістральних трубопроводів перебувають на низькому рівні, про що опосередковано свідчить їхня вікова структура. Так, понад 39% газопроводів компанії «Укртрансгаз» знаходяться в експлуатації понад 30 років, і саме в цей період вичерпується амортизаційний ресурс трубопроводу, якщо його докорінно не модернізувати. Низький рівень технічного стану трубопроводів, значні обсяги руйнування антикорозійної ізоляції є основною причиною аварій на лінійній частині та понаднормативних витоків і втрат природного газу [2, с. 13];

- наявний парк газоперекачувальних агрегатів (ГПА) характеризується високим рівнем зносу та низькими коефіцієнтами корисної дії. В Україні працює 73 компресорні станції, де експлуатують близько 700 ГПА потужністю від 4 до 25 МВт; при цьому використовують газотурбінний привід, електропривід та газомоторні компресори. Термін експлуатації близько половини цих агрегатів перевищує 20 років, реконструкції насамперед потребують ті з них, де застосовується газотурбінний привід. Близько 70% ГПА мають проектний коефіцієнт корисної дії в межах 24–27%, середній фактичний рівень коефіцієнта корисної дії становить 22%, тоді як агрегати нового покоління мають коефіцієнт корисної дії 36–45%. Якщо ж простежити за структурою парку ГПА вітчизняних компресорних станцій у розрізі термінів експлуатації, то лише близько 12% ГПА знаходяться в експлуатації менше 15 років. Основна ж частина ГПА – більше 57% – перебуває в експлуатації від 16 до 25 років, а 31% агрегатів знаходяться в експлуатації більше 25 років. Використання

морально і фізично застарілих ГПА з низьким коефіцієнтом корисної дії призводить до значних перевитрат паливного газу, забруднення довкілля і зниження надійності транспортування газу через зменшення міжремонтного циклу обладнання та високу частоту ремонтів [2, с. 13–14]. Усе це призводить до значного зростання експлуатаційних витрат та зниження рівня надійності газотранспортних потужностей;

– зниження рівня використання виробничого потенціалу газотранспортних підприємств та погіршення його якісних характеристик значною мірою обумовлене недосконалістю нормативно-правових та організаційно-економічних методів регулювання їх діяльності. Це стосується різних аспектів діяльності газотранспортних підприємств. Наприклад, залишаються неврегульованими взаємовідносини між електропостачальними компаніями та територіальними управліннями магістральних газопроводів, де впроваджені когенераційні технології. Не діє належним чином механізм спеціальних податкових та тарифних пільг при інвестуванні в енергозберігаючі проекти [3, с. 42]. На даних підприємствах досі наявні так звані балансові втрати газу (в середньому 0,5% від усього надходження газу), що виникають через недосконалість правового регулювання діяльності учасників транзитних відносин та з причин неточності обліку газу. Невирішеною проблемою залишається також фінансування енергозберігаючих проектів, зокрема у розрізі залучення інвестиційних коштів та повернення на газотранспортні підприємства ресурсів, отриманих в результаті еко-

номії ПЕР тощо [4, с. 87–88]. Однак найгострішою проблемою сьогодні є дефіцит інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації та реконструкції ГТС на інноваційній основі, обумовлений як відсутністю власних коштів, так і складністю мобілізації позичкових і залучених коштів, у тому числі іноземних інвестицій.

Складність залучення інноваційно-інвестиційного капіталу в об'єкти газотранспортної інфраструктури обумовлена відсутністю у державному бюджеті необхідних коштів, а залучення приватного капіталу обмежується відсутністю дієвих та надійних механізмів, які б забезпечували його ефективне використання та дозволяли гарантовано отримувати необхідну норму прибутку на інвестований капітал. З іншого боку, в силу особливостей газотранспортної галузі інвестиційні проекти, пов'язані з реконструкцією та модернізацією виробничих об'єктів, потребують особливо великих інвестицій та характеризуються тривалим періодом окупності.

В цих умовах важливо мінімізувати потребу в інвестиційних ресурсах, тобто максимально надійно визначити інвестиційні пріоритети, в числі яких ми б виділили: 1) забезпечення надійності газопостачання; 2) енергозбереження; 3) тотальне зниження виробничих та позавиробничих витрат.

Суттєвими перешкодами для залучення приватного інноваційно-інвестиційного капіталу є також законодавчо закріплений майновий статус газотранспортної системи України, виробничі об'єкти якої належать до загальнодержавної власності та не підлягають приватизації [8], а також наяв-

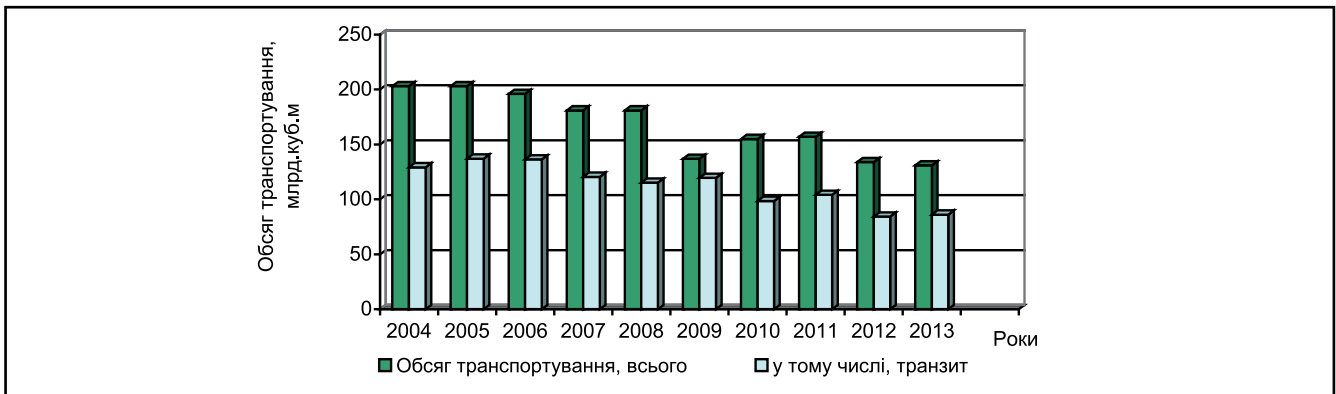


Рисунок 1. Обсяги транспортування газу ГТС України [5]

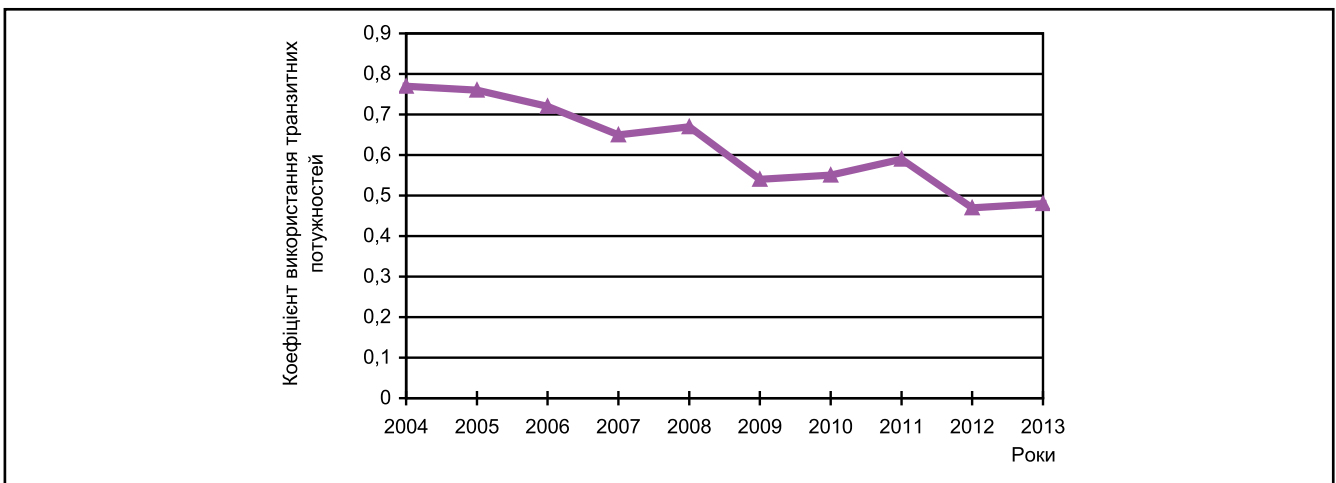


Рисунок 2. Використання транзитних потужностей ГТС України

Джерело: розроблено авторами за даними [5–7].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ність значних зовнішніх ризиків, найсуттєвішими з яких, на наш погляд, є політичні та фінансові ризики, а також ризики, пов'язані зі створенням конкуруючих маршрутів та монополізмом постачальника газу. Проте в останні два–три роки суттєво зросла кількість публікацій, в яких наголошується на необхідності приватизації газотранспортної системи України. Так, зокрема, приватизація ГТС та газових сховищ України, на думку Європейської Комісії, сприяла б зниженню корупційної складової для української влади [9]. Крім того, стверджується, що приватизація сприяла б формуванню економічно життєздатного, прозорого, стабільного і інтегрованого з європейським енергетичного ринку, який зможе залучити необхідні інвестиції для модернізації енергетичної інфраструктури України. Погоджуючись у принципі з необхідністю залучення приватного капіталу в реконструкцію та модернізацію газотранспортної системи вважаємо, що на нинішньому етапі реальним механізмом оновлення на інноваційній основі основних об'єктів ГТС міг би стати механізм вибіркової дифузії приватного інвестиційного капіталу. Переваги і недоліки цього підходу слід оцінювати у порівнянні із можливими альтернативними варіантами подальшого розвитку ГТС, серед яких ми б виділили (див. табл.): 1) збереження існуючого статус-кво, тобто ГТС перебуває у державній власності та управлінні в межах існуючої компанії «Укртрансгаз»; 2) створення дво- чи тристороннього консорціуму; 3) часткова приватизація окремих об'єктів ГТС із збереженням повного державного контролю та управління. Недоліки пер-

шого варіанту проявляються дедалі гостріше, в першу чергу, через особливості вітчизняної ГТС, основними з яких є наявність значних надлишкових потужностей, які на даний час не відповідають потребам економіки країни, а також існуючим тенденціям енергозбереження. Крім того, більше половини виробничих потужностей ГТС орієнтовані на транзит російського газу, а отже існує постійна загроза, пов'язана із монополізмом постачальника.

Проте основною загрозою сьогодні є відсутність реальних механізмів та джерел залучення інноваційно-інвестиційних ресурсів для вирішення завдань приведення у відповідність наявних газотранспортних потужностей до внутрішніх потреб газопостачання та цілей транзиту з точки зору критеріїв надійності та ефективності.

Варіант формування дво- чи тристороннього консорціуму вимагає обов'язкового включення до його складу Російської Федерації в особі концерну «Газпром», враховуючи, що саме він є монополістичним постачальником газу для цілей транзиту. Однак основна перешкода в реалізації цього варіанту з позицій «Газпрому» полягає у підтримці Україною вимог третього енергопакету ЄС [10]. Документ, зокрема, передбачає, що компанії – продавці газу і компанії – виробники електроенергії не повинні володіти транспортними мережами, оскільки це призводить до штучного підвищення цін. Також передбачається рівний доступ до транзитних потужностей країн-підписантів. Існуюча ж політика «Газпрому» – повністю контролювати ГТС, через яку російська компанія тран-

Переваги і недоліки варіантів розвитку ГТС України з позицій залучення інноваційно-інвестиційного капіталу

Збереження існуючого статус-кво, тобто ГТС перебуває у державній власності та управлінні в межах існуючої компанії «Укртрансгаз»	Створення дво- чи тристороннього консорціуму	Часткова приватизація окремих об'єктів ГТС із збереженням повного державного контролю та управління
<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – збереження повного контролю за роботою ГТС; – отримання всіх доходів від експлуатації ГТС; – незалежність у прийнятті рішень 	<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – залучення інвестиційних ресурсів учасників консорціуму для вирішення завдань реконструкції та модернізації ГТС; – розширення можливостей реалізації інноваційно-інвестиційних проектів; – диверсифікація ризиків транзиту; – підвищення надійності як внутрішнього, так і зовнішнього газопостачання; – зниження експлуатаційних витрат; – зниження енергоємності транспортування газу; – можливість раціоналізації наявних виробничих потужностей 	<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – залучення коштів приватних інвесторів для вирішення завдань реконструкції та модернізації ГТС; – підвищення надійності як внутрішнього, так і зовнішнього газопостачання; – часткове вирішення проблем реконструкції та модернізації виробничих об'єктів ГТС і можливість реалізації окремих інноваційних проектів; – зниження експлуатаційних витрат; – зниження енергоємності транспортування газу
<p>Недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обмеженість можливостей залучення інвестиційних ресурсів; – стримування інноваційного розвитку ГТС; – концентрація всіх ризиків у межах однієї державної компанії та підприємств, що входять до її складу; – неможливість реального впливу на тарифну політику щодо транзиту в силу монополізму постачальника; – наявність значних зовнішніх ризиків 	<p>Недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – часткова втрата контролю над ГТС; – втрата частини доходів від послуг з транспортування газу; – конфлікт інтересів учасників консорціуму; – загроза втрати активів ГТС 	<p>Недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – втрата частини доходів підприємствами компанії «Укртрансгаз»; – поява в структурі активів ГТС капіталу приватних компаній; – необхідність узгодження тарифної політики; – необхідність координації оперативного та стратегічного управління виробничою діяльністю

Джерело: розроблено авторами.

спортує газ, включаючи газові сховища. Саме реалізуючи такий сценарій, російська компанія у кілька прийомів таки домоглася повного контролю над білоруською газотранспортною системою. За словами президента Російського газового товариства Валерія Язева, «Газпром» не погодиться на тристоронній консорціум. Росію цікавить пряма участь «Газпрому» в управлінні українською ГТС або ж передача її «Газпрому». Саме тому Москва вимагає від Києва денонсувати підписаний Україною в лютому 2011 року Договір про приєднання до Енергетичного співтовариства [10].

Тому і цей варіант залучення інноваційно-інвестиційних ресурсів для вирішення завдань реконструкції та модернізації ГТС сьогодні недоцільно реалізовувати, оскільки він, в кінцевому підсумку, означатиме для України втрату частини економічного суверенітету.

В цих умовах найбільш реалістичним видається варіант залучення приватного інвестиційного капіталу шляхом часткової приватизації окремих об'єктів ГТС зі збереженням повного державного контролю та управління за діяльністю ГТС у цілому на основі використання так званої концепції вибіркової дифузії приватного інвестиційного капіталу. Реалізація цього підходу вимагає внесення змін до чинного законодавства України, зокрема до Закону України «Про трубопровідний транспорт», у частині надання дозволу потенційним інвесторам на приватизацію окремих елементів ГТС, які є цілісними дискретними об'єктами інвестування, або ж довгострокову оренду таких об'єктів. В цьому випадку з'являється можливість залучення приватного інноваційно-інвестиційного капіталу для реконструкції та модернізації саме тих об'єктів ГТС, які цього найбільше потребують у даний конкретний момент часу (мова може йти про заміну найбільш зношених ділянок лінійної частини газопроводів, проведення капітальних ремонтів лінійних та майданчикових об'єктів, реконструкцію компресорних станцій та окремих систем, заміну старих енерговитратних газоперекачувальних агрегатів на нові, енергоощадні тощо). Цей механізм може застосовуватися і при спорудженні нових об'єктів ГТС, які технологічно дозволять виводити з експлуатації зношені та неефективні елементи і комплекси газотранспортної системи.

Реалізація запропонованої нами концепції вимагатиме і перегляду існуючих підходів до визначення тарифів на послуги з транспортування, зберігання та розподілу природного газу. Так, із метою забезпечення окупності та ефективності інноваційно-інвестиційних проектів на базі залучення приватного капіталу пропонується механізм фінансового забезпечення інтересів приватних інвесторів, основу якого складає процес розщеплення тарифної виручки та розподілу її між приватними інвесторами та державними газотранспортними підприємствами пропорційно до обсягів газотранспортної роботи та вартості інвестованого капіталу.

Зрозуміло, що практичне втілення цього підходу вимагатиме не тільки зміни нормативно-правової бази, а й жорсткого державного контролю за всіма стадіями реалізації інноваційно-інвестиційних проектів на базі залучення приватного капіталу.

Таким чином, імплементація організаційно-інноваційних змін у діяльність газотранспортних підприємств, що входять до складу ГТС України, набуває реального змісту за умов залучення приватного інноваційно-інвестиційного капіта-

лу. Для нівелювання можливих ризиків і загроз, пов'язаних із потенційною можливістю виникнення конфлікту між державним та приватним інвестиційним капіталом, між державними та приватними суб'єктами господарювання, нами пропонується включити до складу організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами газотранспортних підприємств такі елементи: 1) централізоване визначення пріоритетних об'єктів інвестування в межах всієї ГТС; 2) формування дискретних виробничо-технологічних комплексів у межах діючих газотранспортних підприємств з отриманням у подальшому такими комплексами статусу самостійних або частково самостійних господарюючих суб'єктів; 3) залучення на конкурсній основі приватних інвесторів до реалізації інноваційно-інвестиційних проектів в межах зазначених дискретних виробничо-технологічних комплексів; 4) передача зазначених комплексів у приватну власність або довгострокову оренду; 5) узгодження механізму ціноутворення в межах виробничо-технологічних комплексів на основі дезінтеграції газотранспортних тарифів шляхом формування відокремлених структурних складових тарифів за окремими стадіями технологічних процесів з виділенням тарифів на підготовку газу, компримування газу та передачу газу лінійною частиною; 6) забезпечення жорсткого державного контролю за реалізацією інноваційно-інвестиційних проектів на всіх стадіях; 7) забезпечення централізованого державного контролю за діяльністю всіх суб'єктів господарювання, що входять до складу ГТС, централізоване державне управління та координація їх операційної діяльності з транспортування газу існуючим Об'єднаним диспетчерським управлінням «Укртрансгазу».

Висновки

Проведені дослідження дозволяють констатувати, що в існуючих умовах господарювання відбувається поступова деградація виробничого потенціалу ГТС України, обумовлена неефективністю діючих механізмів залучення та використання інвестиційного капіталу та наявністю глибоких протиріч, пов'язаних із управлінням та відносинами власності в цій сфері. Доведено, що в такій ситуації, яка ускладнюється масштабною економічною та політичною кризами, необхідно активніше залучати приватний інноваційно-інвестиційний капітал, створивши для цього відповідні економічні та нормативно-правові умови. Запропонована концепція дифузії приватного інноваційно-інвестиційного капіталу у об'єкти газотранспортної інфраструктури на основі виділення дискретних виробничо-технологічних комплексів у межах діючих газотранспортних підприємств з отриманням в подальшому такими комплексами статусу самостійних або частково самостійних господарюючих суб'єктів та відповідного майнового статусу на основі приватної власності або ж довгострокової оренди дозволяє у середньостроковій перспективі вирішити проблеми реконструкції та модернізації ГТС України і раціоналізації наявних виробничих потужностей. Запропонований механізм фінансового забезпечення інтересів приватних інвесторів ґрунтується на дезінтеграції газотранспортних тарифів шляхом формування відокремлених структурних складових тарифів та застосуванні їх стосовно обсягів газотранспортних та інших послуг, що надаватимуться окремими

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

виробничо-технологічними комплексами в межах діючої ГТС та підприємств, що входять до її складу.

Список використаних джерел

1. Федулова Л. Проблеми та передумови формування в Україні економіки новітнього технологічного укладу / Л. Федулова // Управлінські інновації. – 2012. – №1. – С. 9–20.
2. Запхляк І.Б. Управління потенціалом енергозбереження газотранспортних підприємств: монографія / І.Б. Запхляк, О.Г. Дзьоба; за ред. Шегди А.В. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 208 с.
3. Гулька П.П. Проблеми енергозбереження при транспортуванні газу та подачі його споживачам / П.П. Гулька // Нафтогазова енергетика. – 2007. – №4. – С. 40–42.
4. Дзьоба О.Г. Управління трансформаціями та розвитком системи газозабезпечення: монографія / О.Г. Дзьоба. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2012. – 352 с.
5. Обсяги транспортування [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/O/3375A8575C8884DOC22571010035B9D2?OpenDocument&Expand=2&>
6. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України. 1 лютого 2011. Міністерство палива та енергетики України. Офіційний веб-сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article.jsessionid=26925C7249FD9E8CE68EEC78FDA49243?art_id=167377&cat_id=35109.
7. План модернізації ГТС України [Електрон. ресурс]. / Повний текст презентації // Економічна правда. – 30.03.2009. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/49d07e089526a/view_print/.
8. Закон України «Про трубопровідний транспорт» // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №29. – С. 139.
9. Энергоавантюры ЕС на Украине: приватизация ГТС, передел доходов от транзита и виртуальный реверс [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/polit/1781733.html>.
10. Миселюк А. Газовий консорціум: момент істини / А. Миселюк // Електронне видання «Українська правда». – 2013, 15 квітня. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/columns/2013/04/15/6988139/?attempt=1>.

А.В. ЗАМРИГА,

здобувач, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Особливості організації та функціонування інноваційного процесу в рослинництві

У статті досліджено особливості організації та функціонування інноваційного процесу в рослинництві. На прикладі процесу створення нового сорту охарактеризовано склад учасників, організаційні форми. Запропоновано ряд заходів, які сприятимуть активізації інноваційних процесів у рослинництві.

Ключові слова: новація, інновація, інноваційний процес, етапи інноваційного процесу, селекційний процес, сорт.

А.В. ЗАМРИГА,

соискатель, Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»

Особенности организации и функционирования инновационного процесса в растениеводстве

В статье исследованы особенности организации и функционирования инновационного процесса в растениеводстве. На примере процесса создания нового сорта охарактеризованы состав участников, организационные формы. Предложен ряд мероприятий, способствующих активизации инновационных процессов в растениеводстве.

Ключевые слова: новація, інновація, інноваційний процес, етапи інноваційного процесу, селекційний процес, сорт.

In article features of the organization and functioning of innovative process in plant growing are investigated. On the example of process of creation of a new grade the structure of participants, organizational forms are characterized. A number of actions of innovative processes promoting activation in plant growing is offered.

Keywords: innovation, innovation, innovative process, stages of innovative process, selection process, grade.

Постановка проблеми. На сьогодні аграрний сектор є привабливим як для вітчизняних, так для іноземних інвесторів поряд з ІТ-технологіями, логістикою, енергетикою, транспортними системами. Це єдина галузь, яка має за 2013 рік позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу у розмірі \$8,8 млрд. Україна є лідером в експорті олії, ячменю, пшениці. Ринки Північної Африки, Близького Сходу на 30–70% залежать від українського зерна (Саудівська Аравія споживає 70% українського ячменю). Одним із найважливіших факторів, який впливає на зазначені успіхи галузі, на врожайність та якість сільськогосподарської рослинницької продукції, є сорт. Сорт створюється в результаті селекційного процесу, який можна вважати інноваційним

процесом. Адже в результаті такого процесу створюються сорти з новими або поліпшеними господарськими і біологічними властивостями. Високий рівень складності організації і функціонування інноваційного процесу в рослинництві і його важливість для агропромислового виробництва обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем, пов'язаних з інноваційними процесами в аграрному секторі, присвячені праці багатьох учених-аграрників: П. Саблука, О. Крисального, М. Кісіля, О. Дація, С. Володіна, В. Чабана та ін. Науковці висвітлюють сутність поняття «інноваційний процес», етапи та моделі, економічну ефективність інноваційних процесів. Проте ще недостатньо дослідже-

ними залишаються такі питання інноваційних процесів в рослинництві, як узгодженість дій різних учасників процесу, роль різних організаційних форм на кожному етапі, питання непевності, гнучкості і результативності усього процесу.

Метою статті є дослідження організаційних аспектів інноваційного процесу в рослинництві на прикладі створення нового сорту.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний процес є довготривалим процесом, який починається від моменту зародження ідеї по створенню новації, проходить всі стадії її створення, розвитку, удосконалення, апробації до кінцевого втілення її у виробництво. Тобто це процес, який відстежує поетапне перевтілення ідеї в новацію, а новації в інновацію.

Найбільш простою схемою інноваційного процесу в аграрному секторі є інноваційний ланцюг, який складається, відповідно, з наступних етапів (рис. 1).

Перший етап – розробка новацій. В аграрному секторі України новації розробляються мережею науково-дослідних інститутів Української академії аграрних наук та Міністерства аграрної політики і продовольства, вітчизняними та зарубіжними фірмами. Новаціями є: нові сорти рослин, нові породи тварин, штами мікроорганізмів, види сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати (вакцини), економічні розробки, документально оформлені методики, рекомендації, оцінки тощо. Цей етап відрізняється тривалістю, великими матеріальними та інтелектуальними витратами, особливо по роботах із живими організмами.

На другому етапі проводиться апробація та перевірка отриманих зразків. За результатами апробацій відбираються кращі, або ті, що відповідають заданим властивостям. Відібрані зразки і є новаціями.

На третьому етапі інноваційного процесу відбувається відтворення новацій на спеціальних підприємствах. В аграрному секторі такими підприємствами, зокрема, є: насінневі господарства, що спеціалізуються на вирощуванні елітного та репродукційного насіння нових сортів та гібридів сільськогосподарських культур; племінні заводи, які займаються розведенням чистих породних ліній тварин; машинобудівельні підприємства, які здійснюють серійний випуск нової техніки; біологічні фабрики – випуск вакцин тощо.

Впровадження розробок у виробництво, тобто перетворення новацій в інновації, відбувається на четвертому етапі. Цей процес передбачає використання в операційній та інших видах діяльності підприємства новацій з метою досягнення комерційного успіху.

Розглянемо особливості організації та функціонування інноваційного процесу створення нового сорту сільськогосподарських рослин. Виробництво продукції рослинництва

зростає переважно за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур, важливим чинником якого є використання високопродуктивних сортів. За даними проведених в Україні досліджень, частка сорту як основного фактора впливу на врожайність сільськогосподарських культур нині становить 20% а інших факторів: природної родючості ґрунту – 10%, кліматичних умов – 15%, обробітку ґрунту – 10%, добрив – 30% і захисту рослин – 15% [1]. Так, впровадження у виробництво низькорослих сортів пшениці в Мексиці, Індії, Пакистані, на Філіппінах у 60-х роках ХХ ст. зумовило подвоєння виробництва зерна за короткий період. Створення і впровадження у виробництво сортів і гібридів одностигмих цукрових буряків дало можливість значно змінити технологію їх вирощування.

Наведені в праці [2] розрахунки свідчать, що фактор сорту в Україні у 2000–2004 роках потенційно забезпечував отримання сільськогосподарськими товаровиробниками додаткових грошових надходжень від реалізації або іншого використання продукції на 16 млрд. грн. у рік: зерна – 3,3; цукрових буряків – 2,2; соняшнику – 3,3; картоплі – 3,3; овочів – 2,5 і кормів – 1,6.

З кожною сортозаміною у виробництво надходять сорти з поліпшеними господарськими й біологічними властивостями. Впровадження у виробництво таких сортів зумовлює більш повне використання зростаючого виробничого потенціалу землеробства. Сорт і технологія є біологічним потенціалом поля.

Процес створення сорту починається зі створення моделі майбутнього сорту. Модель сорту – це науковий прогноз, що передбачає, якими має бути сорт і окремі ознаки його рослин, щоб за даних умов вирощування найкраще задовольнити вимоги виробництва до певної культури. Головними з вимог залишаються максимальна і стабільна врожайність, висока якість продукції.

Мрією селекціонерів залишаються створення сортів, стійких до дії несприятливих абіотичних і біотичних чинників. Досі немає жодного сорту, навіть виду у природі, який був би стійким до будь-якого несприятливого чинника. Тому в моделі сорту обов'язково передбачається підвищення стійкості до хвороб, шкідників та інших чинників, що знижують урожайність. У більшості випадків моделі сортів містять перелік цінних господарських ознак та їх допустиму мінливість.

Селекційні програми зі створення нових сортів виконують із застосуванням різних методів селекції і значною мірою залежать від творчої ініціативи селекціонерів. Залежно від мети селекційного процесу схема може дещо змінюватися. Проте на різних етапах роботи селекціонери користуються, як правило, загальноприйнятими схемами (рис. 2). Селекційний процес із самозапильними культурами має, як пра-

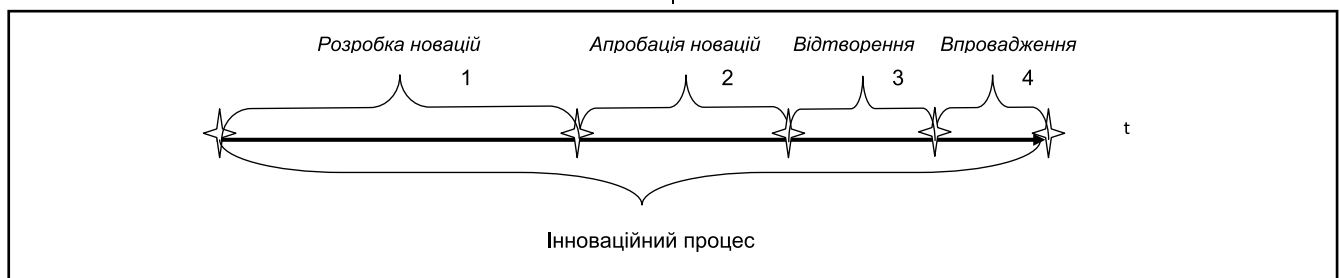


Рисунок 1. Етапи інноваційного процесу в аграрному секторі

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

вило, таку саму послідовність, що й з перехреснозапильними. Проте спосіб розмноження зумовлює істотні відмінності в техніці селекційної роботи з цими групами культур.

Схема ілюструє послідовність селекційного процесу, яка починається зі збирання, створення і вивчення вихідного матеріалу. Відбір кращих і вибракування гірших номерів і сортів здійснюють на всіх етапах селекційного процесу, починаючи з розсадника вихідного матеріалу і до державного сортопробування.

На створення сорту (від відбору елітної рослини до передачі в державне сортопробування) витрачається 10–12 років, а іноді й більше. Тому скорочення цього терміну має величезне значення для підвищення продуктивності рослинництва.

Селекційна практика показує, що термін створення сорту можна скоротити, тобто скоротити селекційний процес. Для цього використовуються методи гаплоїдії, мутагенезу, культури тканин, використання культивацийних споруд і фітотронів.

Нові сорти рослин розробляються мережею науково-дослідних інститутів та фірм. Так, при сівбі ярих колосових культур сільськогосподарські виробники традиційно віддають перевагу посівному матеріалу селекційно-генетичного інституту – Національного центру насіннєзнавства та

сортовивчення (Одеса), Миронівському інституту пшениці ім. В.Н. Ремесло НААН України, Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН України (Харків) та ННЦ «Інститут землеробства НААН України» (Київ). При сівбі кукурудзи основна частина сільгосп підприємств використовує насіння ДУ «Інститут сільського господарства степової зони» НААН України (м. Дніпропетровськ), а також фірм: Pioneer, Syngenta та «Сади України». У групі олійних культур найбільшого поширення набули насіння Інституту олійних культур НААН (Запоріжжя), Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН України (Харків), а також фірм: «Сади України», Syngenta, Euralis, Monsanto, Pioneer, KWS, LG і Maisadour.

У 2013 році в Реєстр було внесено більше 2000 сортів і гібридів зернових і олійних культур, що достатньо для повного забезпечення ними господарств України, які вирощують зернові культури [4].

Із таблиці видно, що відбувається щорічне збільшення кількості зареєстрованих сортів і гібридів більшості зернових і олійних культур. При цьому слід зазначити, що більш інтенсивними темпами реєстрації характеризуються зарубіжні селекційні фірми, які в ряді випадків на порядок перевищують вітчизняні. Майже однакові високі темпи реєстрації

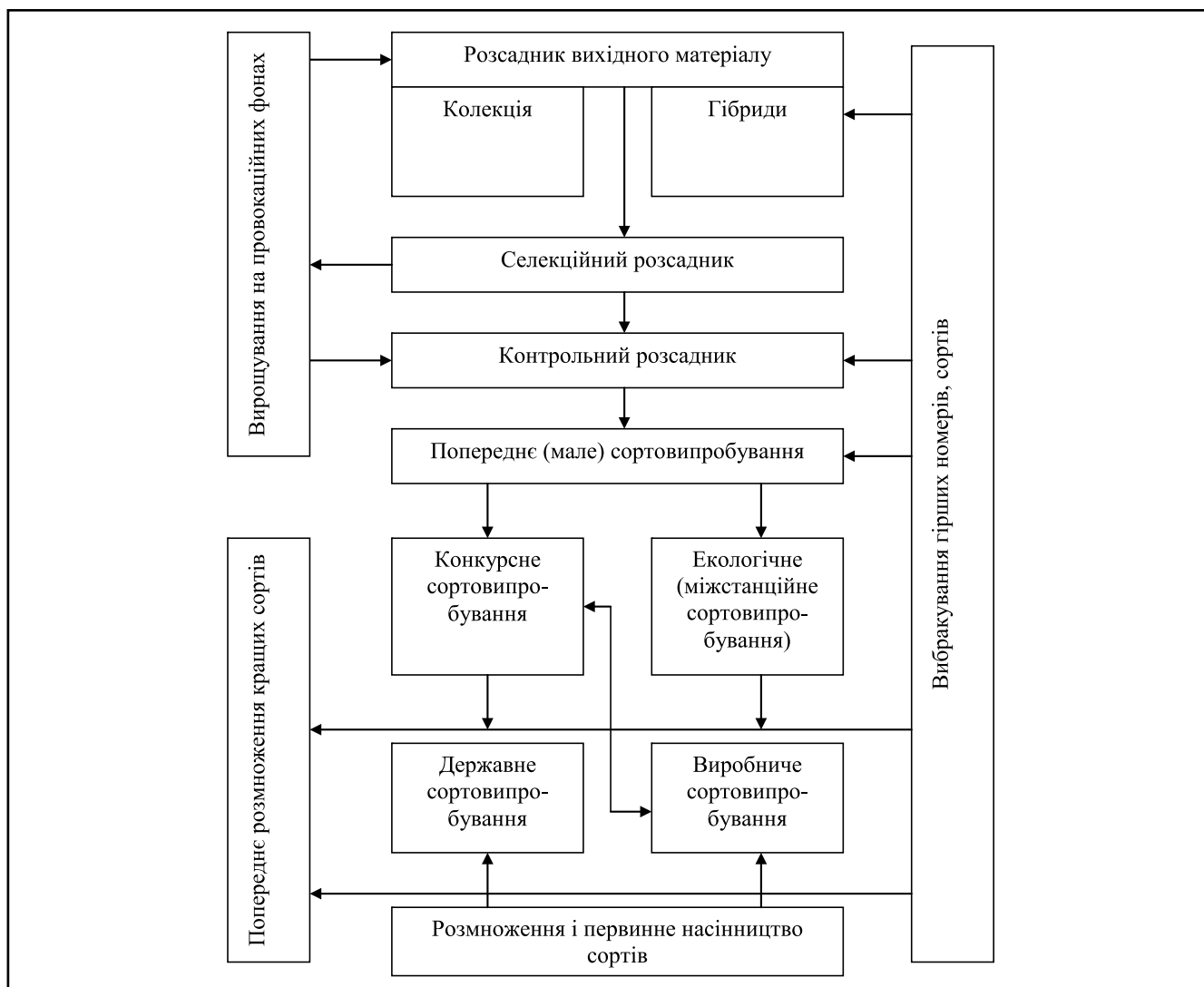


Рисунок 2. Типова схема селекційного процесу із самоzapильними культурами

Джерело: [3].

Кількість сортів і гібридів основних зернових і олійних культур, придатних для розповсюдження в Україні

Культура	Роки				
	2000	2005	2007	2010	2013
Озима пшениця м'яка	64	102	135	192	228
Озима пшениця тверда	7	10	12	13	17
Озиме жито	23	29	28	29	29
Озимий ячмінь	26	24	28	34	38
Яра пшениця м'яка	17	24	28	38	35
Яра пшениця тверда	8	11	11	12	13
Ярий ячмінь	59	76	81	101	112
Овес	14	13	18	21	24
Кукурудза	240	291	357	472	615
Горох	45	54	46	44	45
Соя	36	72	83	98	118
Соняшник	69	141	203	278	397
Озимий ріпак	20	31	42	58	119
Ярий ріпак	16	23	34	42	46

Джерело: Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні (2000, 2005, 2007, 2010 та 2013 роки).

іноземних сортів і гібридів соняшнику, кукурудзи, озимого та ярого ячменю, а також м'якої ярої пшениці. Варто відзначити зниження темпів реєстрації зарубіжних сортів за такими культурами, як овес та ярий ріпак, що пояснюється невеликими площами даних культур в Україні.

Загалом, для забезпечення сівби на прогнозованих площах в Україні необхідно мати щорічно до 3 млн. т високоякісного насіння зернових культур, у тому числі озимих – 1,8 млн. т і 1,2 млн. т ярових зернових, а також близько 95 тис. т олійних, у тому числі сої – 60 тис. т, сояшника – 30 тис. т та ріпаку – 5,0 тис. т.[4].

Підтримка і збереження сортових властивостей насіннєвого матеріалу забезпечується в первинних ланках насінництва, головне завдання яких, вирощування високоякісного насіння для виробництва еліти. Оригінатори нових сортів організовують виробництво насіння первинних ланок та еліти сортів, занесених до Реєстру або визнаних перспективними, і на договірних засадах забезпечують потребу в ньому товаровиробників. Репродуктори, занесені до Державного реєстру виробників насіннєвого та садивного матеріалу, розмножують одержане від науково-дослідних установ насіння для власних потреб і продажу. Комплексні пункти з оброблення і зберігання насіння, станції багаторічних трав на договірних засадах приймають від господарств, незалежно від організаційних форм, насіння на дороблення, сушіння і доведення до посівних кондицій.

Кількість виробників насіння і садивного матеріалу в Україні щорічно зменшується на 7–17%. Так, якщо в 2008 році налічувалося 2342 репродуктори, то в 2012 році – тільки 1353, або 58%. Крім того, протягом 2012 року в Україні діяв 21 завод з обробки насіння кукурудзи загальною продуктивністю 75 тис. т. У той час як в 1993 році їх було 97, або в 4,6 раза більше [4].

Висновки

З метою ефективною реалізації інноваційного процесу між вказаними етапами має бути організаційно-економічний зв'язок і діяльність конкретних виконавців повинна відзначатись високим ступенем активності. Проте на сьогодні ін-

новаційний процес на усіх без виключення етапах має ряд проблем. Це, перш за все, стосується науки як основного продуцента новацій. Утворена в дореформений період потужна наука виявилась малоприсадиною для ефективного функціонування в ринкових умовах. Науковці недостатньо пропонують ефективних інновацій для освоєння їх на виробництві. Відсутність у більшості сільськогосподарських товаровиробників власних коштів, обмеженість державних джерел фінансування і практична неможливість отримати на інновації кредитні ресурси, не дає їм можливості використовувати нові сорти, технологію, породи тварин.

Вирішення завдань активізації інноваційних процесів в рослинництві слід здійснювати за такими основними напрямками. По-перше, у галузі повинен бути необхідний, досить високий потенціал, включаючи створені заділи, накопичені відкриття і винаходи, висококваліфіковані кадри. По-друге, необхідні соціально-економічні умови: можливість здійснювати комерціалізацію результатів, наявність підприємницького кола, управління процесом з боку держави, що дозволяє забезпечити координацію діяльності і пріоритети розвитку. По-третє, необхідна діюча система економічних і інституціональних стимулів, що забезпечує зацікавленість усіх суб'єктів у високих результатах роботи.

Список використаних джерел

1. Николаев С.В. Пшеница в Крыму / С. Николаев, А. Изотов. – Симферополь: СОНАТ, 2001. – 467 с.
2. Вовкодав В.В., Кісіль М.І., Захарчук О.В. Економічна ефективність діяльності Державної служби з охорони прав на сорти рослин / В.В. Вовкодав, М.І. Кісіль, О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 67–72.
3. Селекція і насінництво сільськогосподарських рослин: [підручник] / М.Я. Молоцький, С.П. Васильківський, В.І. Князюк, В.А. Влащенко. – К.: Вища освіта, 2006. – 463 с.
4. Гирька А. Наличие и использование сортовых ресурсов зерновых и масличных культур в Украине / А. Гирька. [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1013432>

Первинний продаж корпоративних прав українських підприємств як спосіб фінансування

Сучасний стан українського ринку позичкового капіталу в період, коли банківська система не має можливості забезпечити українські підприємства значним та надійним кредитним ресурсом, сприяє пошуку нових, альтернативних шляхів залучення вільних фінансових ресурсів. Одним із дієвих механізмів є вихід компанії на міжнародний ринок капіталу шляхом первинного публічного розміщення акцій та залучення до фінансування іноземного інвестора.

Ключові слова: джерела фінансування, фінансовий ресурс; фінансова криза, первинне публічне розміщення акцій, міжнародний інвестор, трансформація, акція, капітал, блокуючий пакет акцій, оцінка вартості компанії, інвестиційний банк, андеррайтер, фондовий ринок, цінні папери, емісія, позика, роуд-шоу, дью-ділідженс, інвестор, ринок капіталу, підприємство, інвестиційна привабливість, кредит, тверде зобов'язання, емітент, вторинний ринок, лістинг, біржа, акціонер, капіталізація, біржовий індекс, аудит, фінансова звітність, міжнародні стандарти.

Первичная продажа корпоративных прав украинских предприятий как способ финансирования

Текущее состояние украинского рынка заемного капитала в период, когда банковская система не имеет возможности обеспечить украинские предприятия в полной мере и надежным кредитным ресурсом, приводит к поиску новых, альтернативных источников привлечения свободного финансового ресурса. Одним из действенных механизмов является выход компании на международный рынок капитала путем первичного публичного размещения акций и привлечению международного инвестора к финансированию.

Ключевые слова: источники финансирования, финансовый ресурс, финансовый кризис, первичное публичное размещение акций, международный инвестор, трансформация, акция, капитал, блокирующий пакет акций, оценка стоимости компании, инвестиционный банк, андеррайтер, фондовый рынок, ценные бумаги, эмиссия, заем, роуд-шоу, дью-дилідженс, инвестор, рынок капитала, предприятие, инвестиционная привлекательность, кредит, твердое обязательство, эмитент, вторичный рынок, листинг, биржа, акционер, капитализация, биржевой индекс, аудит, финансовая отчетность, международные стандарты.

Initial public offering of corporate rights as way to financing

Current situation across Ukrainian loan market, in times when banking system is not able to supply Ukrainian companies with stable and sufficient borrowing funds, leads companies to search for new alternative way to attract financial funds. Among one of effective ways is entering international financial markets by initial public offering and attracting foreign investors to financing.

Keywords: sources of funding; financial resources; financial crisis, initial public offering; international investors; transformation; action; capital; blocking stake; valuation of the company; Investment Bank; underwriter; the stock market; securities; emissions; loan; road shows; Due-diligence; investor; capital markets; company; investment attractiveness; credit; firm commitment; issuer; secondary market; listing; exchange; shareholder; capitalization; Stock index; audit; financial statements; international standards.

Постановка проблеми. Перед менеджментом підприємства на певному етапі розвитку постає важке та не однозначне питання щодо джерел залучення фінансового ресурсу. Адже будь-яке успішне підприємство постає перед проблемою перевищення попиту над можливістю його задоволення за рахунок наявних виробничих потужностей. Зазвичай останніх не вистачає для ефективного виробництва. В такому випадку керівництво повинно приймати чіткі та швидкі рішення щодо розширення та модернізації. Зазвичай ефективність виробництва досягається за допомогою комбінування кваліфікованої робочої сили та новітнього, високотехнологічного обладнання, яке, своєю чергою, вимагає значних капітальних інвестицій. Відповідно виникає проблема пошуку ефективного джерела фінансування, яке могло б задовольнити потребу підприємства у фінансовому ресурсі та, з іншого боку, не обтяжувати його борговим навантаженням.

У світовій практиці існує досить багато інструментів залучення зовнішнього фінансового ресурсу, серед яких ви-

діляють як класичні, такі як банківські кредити, емісія цінних паперів, розміщення акцій на фондових ринках тощо, так і альтернативні, до яких належать деривативи, ф'ючерси, форварди та інші. В Україні переважно використовується банківське кредитування для цілей поповнення фінансування потреб підприємства у вільному грошовому ресурсі. Сьогодні Україна перебуває у стані надзвичайно складної фінансової кризи, коли ліквідність банківського сектору не в змозі забезпечити потребу підприємств у фінансових ресурсах. Саме тому залучення грошових коштів на міжнародних ринках капіталу шляхом первинного публічного розміщення акцій (IPO) є досить привабливим механізмом фінансування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність впровадження нових підходів до залучення фінансових ресурсів Українськими підприємствами обумовлена необхідністю якнайшвидшої трансформації фінансової системи з метою стабілізації економічної ситуації в країні. Саме тому дана проблема неодноразово висвітлюється у пра-

цях таких видатних вітчизняних вчених, як В.Д. Базилевич, І.О. Лютий, О.В. Любка, Ю.В. Петленко, В.М. Шелудько, Н.В. Шевченко, та інших.

Мета статті – дослідити процес та можливість виходу українських підприємств на міжнародні ринки капіталу та проаналізувати перешкоди на шляху до міжнародного інвестора.

Виклад основного матеріалу. Одним з ефективних способів залучення зовнішніх джерел фінансування українського бізнесу є первинна публічна пропозиція акцій. Initial Public Offering (IPO) – пропозиція продажу частки компанії за допомогою первинного розміщення акцій компанії на ринку капіталів, яку компанія робить всім зацікавленим інвесторам. Дане розміщення супроводжується значними ризиками та потребує участі посередників (андеррайтера), для гарантування мінімально запланованого рівня залученого капіталу. Звичайно на продаж виставляється пакет, що за розмірами не перевищує блокуючий. Це дозволяє власникам зберегти контроль над компанією. Проте процедура IPO змушує емітента розкривати про себе досить багато фінансової та внутрішньої інформації.

Виділяють три основні цілі проведення IPO:

1. Залучення суттєвого фінансового капіталу на довгостроковій основі.

2. Об'єктивна оцінка вартості підприємства.

3. Позиціонування компанії як публічного інституту.

Першим кроком до IPO зазвичай є пошук компанією-емітентом інвестиційного банку, який буде виконувати роль консультанта та дистриб'ютора – андеррайтера.

Однак компанія, яка має намір здійснити залучення капіталу через випуск акцій, зовсім необов'язково має вдаватися до послуг інвестиційного банку. Також існує можливість здійснити розміщення акцій прямо інвесторам без посередництва андеррайтера (Direct Public Offering).

В Україні питання розміщення акцій компаніями регулюється Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [1]. Згідно з даним законом існує ряд вимог до відкритого (публічного) розміщення цінних паперів. Серед них:

1. Укладення договорів з першими власниками у процесі публічного розміщення цінних паперів здійснюється емітентом самостійно або через андеррайтера, що уклав з емітентом договір про андеррайтинг. Договір про андеррайтинг повинен відповідати вимогам типового договору затвердженого Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Публічне акціонерне товариство зобов'язане здійснювати публічне розміщення акцій додаткових емісій лише на фондовій біржі.

2. Забороняється укладати договори з першими власниками у разі публічного розміщення цінних паперів раніше ніж через 10 днів після опублікування проспекту їх емісії.

3. У разі публічного розміщення цінних паперів договори з першими власниками укладаються до дати, визначеної проспектом їх емісії, але не пізніше одного року з дати початку укладення таких договорів. Кожен інвестор у цінні папери має сплатити вартість цінних паперів у повному обсязі до затвердження результатів розміщення відповідного випуску цінних паперів.

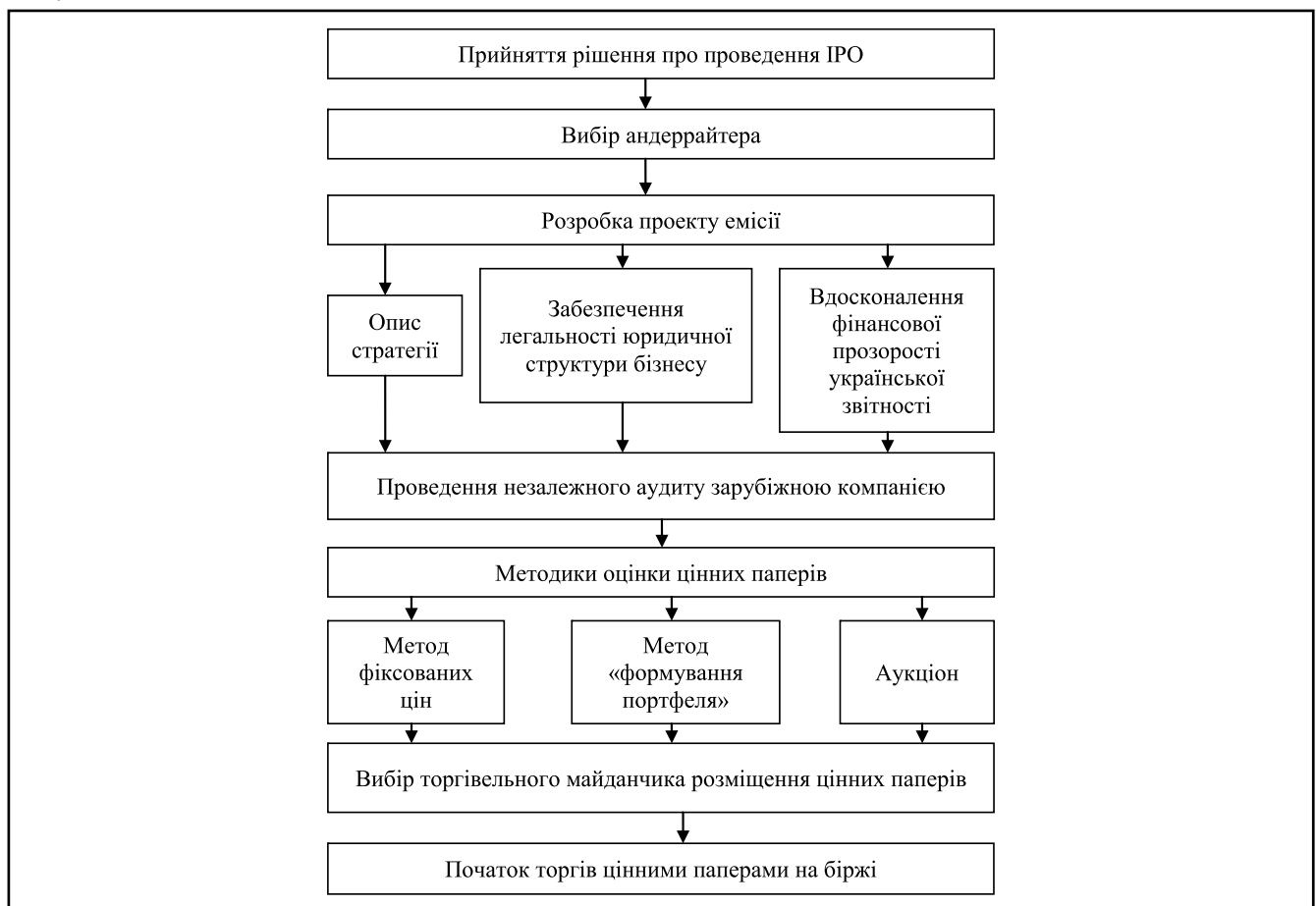


Рисунок 1. Алгоритм проведення процедури первинного публічного розміщення акцій

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

4. Під час публічного розміщення пайові цінні папери не можуть продаватися за ціною, меншою за їх номінальну вартість.

5. Установлення переважного права на придбання цінних паперів одними інвесторами стосовно інших забороняється, крім випадків, передбачених законодавством.

6. Кількість публічно розміщених цінних паперів не повинна перевищувати кількості цінних паперів, визначеної у проспекті емісії цінних паперів. Фактично розміщених цінних паперів може бути менше, ніж кількість цінних паперів, визначена у проспекті їх емісії.

7. Кількість фактично розміщених цінних паперів зазначається у звіті про результати публічного розміщення цінних паперів, який затверджується органом емітента, уповноваженим приймати таке рішення, та подається Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Розміщення акцій компаніями на Українському фондовому ринку є можливим, але не є ефективним через декілька факторів. Серед основних слід назвати відсутність чіткого механізму регулювання та контролю фондового ринку, незацікавленість міжнародного інвестора ринком українських компаній через погану кон'юнктуру бізнес середовища та складні умови ведення прозорого бізнесу та недовіра населення у ролі внутрішнього інвестора до українських підприємств.

Загалом відчуження цінних паперів на користь покупців у результаті проведеного публічного розміщення є кінцевою стадією цілого ряду дій та процедур, які здійснює емітент, аби максимально ефективно продати запропоновані цінні папери на ринку.

Вищезазначений алгоритм можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1), де зазначені ключові етапи здійснення процедури IPO [6].

У загальних рисах первинне публічне розміщення включає в себе чотири основних етапи.

I. Попередній етап:

1. Початок формування кредитної історії: використання кредитів, вексельних та облігаційних позик.

2. Приведення фінансової звітності у відповідність до міжнародних стандартів.

3. Оцінка альтернативних IPO – джерел фінансування з точки зору стратегічних цілей компанії та власників. Детальніше розглядаючи даний пункт, варто зазначити, що із альтернативних джерел фінансування науковці визначають такі джерела фінансування, як власні кошти акціонерів, кредити, облігації, а також векселі. Але задля визначення найкращого джерела фінансування, спочатку компанія має визначитись із основними цілями здійснення даного фінансування.

Отже, варто визначити стратегічні цілі IPO, які полягають у:

- залученні фінансових ресурсів;
- виходу на західні ринки капіталу;
- створення позитивної репутації компанії;

– рекламні кампанії на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Важливим на цій стадії є критичний аналіз свого фінансово-господарського стану, організаційної структури та структури активів, інформаційної прозорості, практики корпоративного управління та інших аспектів діяльності. За результатами аналізу – усунення виявлених недоліків, які можуть завадити успішному розміщенню акцій на фондовому ринку.

II. Підготовчий етап (за підсумками попереднього етапу з урахуванням усунутих недоліків перспектива проведення первинного публічного розміщення оцінюється емітентом позитивно):

1. Вибір консультантів, брокерів, андеррайтера – з їхньою допомогою визначаються параметри розміщення (обсягу розміщення, ціни акцій і справедливої вартості пакету загалом, майданчика, структури угоди, структури інвесторів).

Для підготовки і проведення IPO компанії знадобиться андеррайтер – компанія, що координує весь проект, а саме розробку плану проекту й схему IPO, проведення роуд-шоу (road show – презентація компанії інвесторам), здійснення підписки, взаємодію з інвесторами, біржам, Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку й іншими організаціями [2].

2. Розробка плану розміщення.

3. Реалізація передмаркетингу: збір думок інвесторів та інвестиційних аналітиків щодо критеріїв оцінки компанії аналогічного типу, такої самої галузі, цієї країни на майданчику обраного типу цільовими інвесторами.

4. Прийняття радою директорів рішення про випуск акцій.

5. Формування проектної компанії, вибір партнерів: фінансового, юридичного консультантів, аудитора, консультанта з маркетингу агенції executive search & board consultancy для пошуку незалежних директорів та їх введення до складу ради директорів компанії.

Також для організації й проведення IPO знадобиться юридична компанія з досвідом роботи у даній сфері, що буде здійснювати повний юридичний супровід проекту, брати участь у проведенні due diligence (повний аналіз компанії), готувати всі юридичні документи по угоді (проект емісії, інформаційний меморандум), розробляти схему IPO, давати юридичні висновки. Аудиторська фірма, в свою чергу, сприяє в підготовці й завіряє звітність за Міжнародними Стандартами Фінансової Звітності, проводить незалежний аналіз проекту емісії. PR-агентство необхідно для взаємодії із закордонними й локальними ЗМІ, з метою підвищення авторитету компанії й створення інтересу навколо розміщення акцій.

6. Проведення due-diligence юридичним консультантом, аудитором, фінансовим консультантом, андеррайтером (рис. 2).

III. Основний етап:

1. Розкриття фінансової та внутрішньої інформації про компанію серед широкого кола інвесторів.

2. Визначення діапазону ціни акцій.

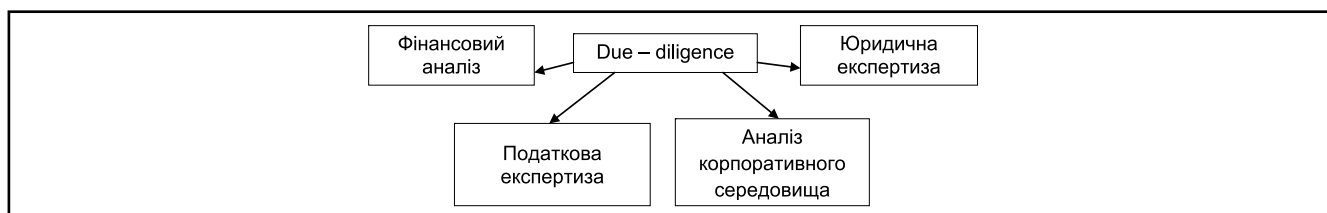


Рисунок 2. Складові елементи комплексного аналізу due-diligence компаніями-емітентами

3. Оновлення оцінки вартості пакету, що розміщується (за результатами due diligence та оцінки кон'юнктури ринку).

4. Випуск попереднього проспекту. Проведення аналізу проспекту емісії незалежним аудитором.

5. Організація road show: презентація компанії потенційним інвесторам.

6. Випуск остаточного проспекту. Проведення його незалежним аудитором.

7. Розміщення акцій на біржі.

IV. Після розміщення:

1. Робота з інвесторами, публікація регулярної звітності, підтримка корпоративного сайту, розкриття важливих фактів із життя компанії, випуск аналітичних звітів, організація виступів топ-менеджерів на міжнародних форумах і дискусійних майданчиках тощо.

2. Повторне розміщення.

Отже, слід зазначити, що первинне розміщення акцій на міжнародному ринку капіталу є досить складним та довготривалим процесом до якого більшість українських підприємств не є готовим. Перш за все слід зазначити, що підприємство має розкрити свою фінансову операцію та пройти аудит визнаної міжнародної аудиторської компанії. По-друге, підприємство має довести свою фінансову стабільність та можливість до подальшого розвитку. По-третє, підприємство має відповідати всім міжнародним стандартам ведення бізнесу, щоб зацікавити іноземного інвестора. Також одним із надзвичайно важливих, але незалежних від підприємства факторів, є економічне середовище у якому працює емітент. Хоча останнім часом спостерігаються певні покращення в інвестиційній привабливості України, незважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в країні у 2014 році. Так, станом на 20 травня Міжнародна фінансова корпорація (International Financial Corporation) у складі групи Міжнародного банку (The World Bank) покращила рейтинг України щодо ведення бізнесу до 112-го місця (з 189 економік світу) в порівнянні з 140 місцем у 2013 році.

У реальній практиці використовують три методи організації процедури первинної публічної пропозиції акцій на біржовому майданчику: фіксованих цін, формування портфелю та аукціон [10].

Метод фіксованих цін застосовується достатньо рідко та в основному на високо врегульованих фондових ринках в окремих країнах. Найбільш поширеним є метод «формування портфелю» – Bookbuilding. Метод аукціону виник як альтернатива методу «формування портфелю» та використовується не так часто. Він набув особливої популярності внаслідок численних порушень і зловживань з боку найбільших інвестиційних банків і компаній, що практикували в основному метод «формування портфелю». Проте аукціонний метод не зміг поки що довести свою спроможність повністю замінити загальноприйнятий метод первинної публічної пропозиції акцій – метод «формування портфелю». Вперше у вітчизняній практиці IPO (Ukrproduct Group) було здійснено за методом «формування портфелю», і, мабуть, подальші публічні розміщення також проводитимуться за таким самим зразком.

Отже, слід зазначити, що на сьогодні все більше українських компаній починають шукати альтернативу банківським кредитам, які особливо в кризовий період є надто дорогими.

Такою альтернативою є залучення капіталу на міжнародних фондових ринках. Але вихід на такі ринки зазвичай є досить непростим через невідповідність українського бізнесу міжнародним стандартам. Причина цьому специфіка формування підприємств в період 90-х років та висока тінізація ринку. Хоча слід відмітити й позитивну тенденцію українських компаній до все більшої відкритості.

Процес розміщення цінних паперів на відкритому ринку супроводжується достатньо великими ризиками, які стають ключовим фактором, який змушує українські компанії відмовлятися від розміщення на міжнародних фондових ринках. Компанія-емітент може стикнутися з різноманітними ризиками, пов'язаними як з неправильним вибором майданчику, незацікавленістю інвесторів, так і з їх необізнаністю з компанією та середовищем у якому вона працює. В такому випадку компанія звертається до послуг спеціалізованого посередника – інвестиційного банку, який може виступати у ролі андеррайтера (гаранта) як первинних розміщень, емісії еврооблігацій та інших фінансових інструментів.

Окремо необхідно зупинитись на ролі андеррайтера, про якого вже йшла мова раніше, оскільки у більшості випадків компанія-емітент таки вирішує скористатися посередництвом інвестиційного банку, і виникає кілька питань, які сторони повинні обговорити і узгодити: сума залучених коштів, тип цінних паперів, які будуть емітовані, їх ціна і особливі характеристики, розмір і порядок оплати послуг андеррайтера. Якщо по цих основних питань вдалося досягти домовленості, інвестиційний банк погоджується прийняти на себе функції посередника між компанією і зовнішніми інвесторами.

З андеррайтером можуть бути укладені два види угод: «тверде зобов'язання» (Firm Commitment) і «домовленість максимального сприяння» (Best Efforts agreement).

Тверде зобов'язання припускає, що інвестиційний банк погоджується придбати у компанії весь новий випуск акцій і надалі розмістити його серед інвесторів. Підписуючи такий договір, андеррайтер гарантує виплату емітенту певної суми і несе весь ризик, пов'язаний із розміщенням випуску. Якщо інвестиційному банку не вдається перепродати куплені у компанії-емітента цінні папери, його зобов'язання заплатити компанії обумовлену суму залишається в силі.

З підписанням договору на умовах програми максимального сприяння андеррайтер погоджується зробити все можливе для продажу нових акцій інвесторам, але при цьому не гарантує отримання емітентом всієї очікуваної від розміщення випуску суми.

Зазвичай інвестиційному банку – андеррайтеру, який представляє інтереси емітента, необхідно представити в Комісію з цінних паперів і бірж (SEC) реєстраційну заявку (registration statement, S-1) [10]. У цьому офіційному документі має бути представлена така інформація:

- основні напрями діяльності компанії-емітента;
- біографічні відомості про вищих посадових осіб і директорів компанії;
- кількість акцій, що знаходяться у володінні у інсайдерів;
- повна фінансова звітність, включаючи рівень існуючої заборгованості;
- вказівка цілей, на які передбачається використовувати залучені ресурси;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– судові процедури, в яких бере участь компанія (позови, позовні заяви про порушення антитрастового законодавства або авторського права і т.п.).

У разі публічного розміщення цінних паперів андеррайтер може брати на себе зобов'язання за домовленістю з емітентом щодо гарантування продажу всіх цінних паперів емітента, що підлягають розміщенню, або їх частини. Якщо випуск цінних паперів публічно розміщується не в повному обсязі, андеррайтер може здійснити повний або частковий викуп нереалізованих цінних паперів за визначеною в договорі фіксованою ціною на засадах комерційного представництва відповідно до взятих на себе зобов'язань.

Основний документ, що регламентує відносини між емітентом та андеррайтером, – це договір андеррайтингу про організацію і гарантуванні первинного розміщення цінних паперів. Основний пункт цього договору – вид андеррайтингу, тобто визначення тієї відповідальності, яку бере на себе андеррайтер, а також обсяг, ціна викупу цінних паперів в емітента.

У процесі андеррайтингу між партнерами складаються особливі відносини, які мають на увазі крім дотримання всіх умов договору, ще й неодмінного виконання деяких етичних правил. Обслуговуючий випуск банк має доступ до закритої для інших, тобто інсайдерської інформації про розвиток вартості курсу цінного паперу, про позицію на ринку, фінансовий стан емітента, тощо. Тому існує кілька обов'язкових для виконання умов (у західній практиці):

1. Інтереси клієнта мають превалювати над власними інтересами андеррайтера та інших професійних учасників, зайнятих у підготовці випуску та розміщення цінних паперів.

2. Інвестиційний банк не має права маніпулювати цінами на фондовому ринку і примушувати до купівлі або продажу цінних паперів, шляхом надання навмисне спотвореної інформації, а так само використання такої інформації в рекламі.

3. Підготовка випуску і розміщення цінних паперів не повинні містити дії, що дозволяють маніпулювати цінами на папери цього емітента, реалізовані раніше. Такі маніпуляційні дії могли б вплинути на цінові й об'ємні умови розміщення цінних паперів.

4. Інвестиційний банк та його співробітники не мають права використовувати службову інформацію і передавати її третім особам.

Зазвичай андеррайтинг емісії корпоративних прав здійснюється у три етапи (рис. 3).

На перших двох етапах майбутній емітент має визначити фінансову установу, яка підготує заявку на випуск корпоративних прав. Тоді ж мають бути визначені інші учасники, які беруть участь в синдикаті (якщо такий буде створено), також визначаються відмінні риси майбутньої позики: валюта емісії, вартість емісії, комісійні, строки, дата випуску. Ці умови емісії, які обговорюються між майбутнім емітентом і інвестиційним банком – андеррайтером, оформляються в листі про наміри або узгоджувальному протоколі.

Після того як будуть встановлені дві величини: вартість емісії та процентна ставка, підписується угода, яка зв'яже емітента і андеррайтера. З цього часу сторони угоди будуть остаточно пов'язані між собою: емітент буде мати гарантію одержання коштів на встановлену дату ще до того, як на цінні папери буде оголошена відкрита підписка, оскільки, андеррайтери зобов'язуються надати емітенту суму позики в корпоративних правах.

Іншими словами, розміщення акцій на першому етапі носить виключно внутрішній характер та набуває відкритого характеру тільки на другому етапі. Фаза емісії корпоративних прав матеріалізується через оголошення або роуд-шоу.

Кожен інвестиційний банк, який підписався на внутрішню позику, прагне передати емітовані акції на довгостроковій основі інституціональним інвесторам, щоб мати можливість накопичити необхідні кошти, які він зобов'язався представити емітенту у встановлений строк. Для цього банки розповсюджують «оголошення» щодо емісії, яке містить всю інформацію, що стосується як правового, економічного і фінансового статусу емітента, так і умов позики.

Існують три види взаємозв'язаних угод щодо емісії, укладання яких відбувається майже одночасно:

– Угода про забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів, яка укладається між емітентом і андеррайтером;

– Угода яка укладається між усіма андеррайтерами, що беруть участь в операції щодо розподілу між ними ризиків;

– Угода про розміщення, яка забезпечує внутрішнє розміщення цінних паперів.

У двох останніх угодах емітент не виступає однією зі сторін.

Угода про забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів декларує, що андеррайтери – члени синдикату зобов'язуються придбати всі цінні папери, випущені позичальником з моменту укладання остаточної угоди. Інвестиційні

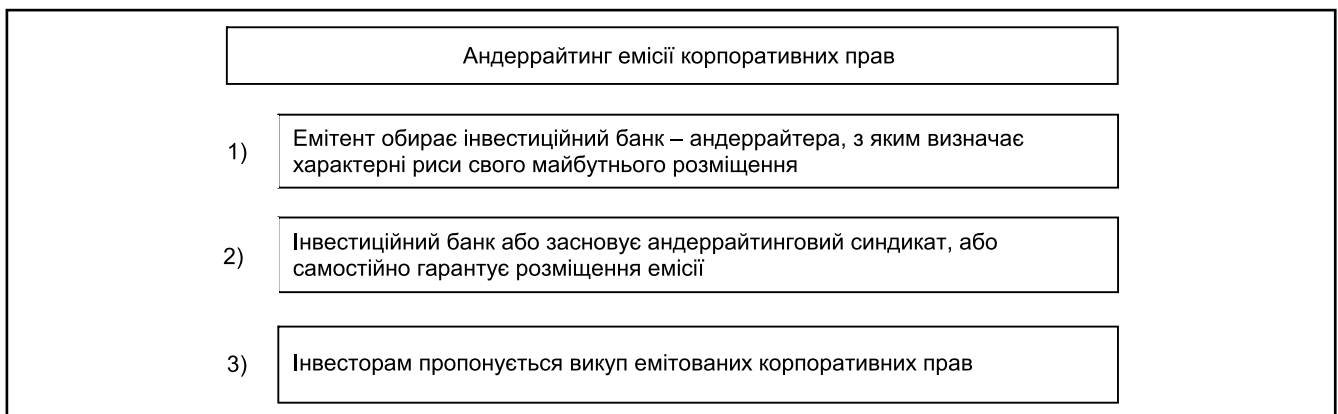


Рисунок 3. Етапи укладання угоди емісії корпоративних прав

Джерело: розроблено автором на основі [1, 3–5].

банки укладають з емітентом цю угоду тільки в кінці початкового періоду розміщення, тобто тоді, коли вони впевнені, що розміщення акцій забезпечене, і їм самим не потрібно буде виступати покупцями, використовуючи власні кошти.

Емітент акцій повинен надати декілька декларацій та гарантій стосовно свого власного правового (форми участі, відсутності судових розслідувань) і фінансового стану (заборгованості). У випадку погіршення стану позичальника (або за наявності – його гаранта) більшість інвестиційних банків залишають за собою право припинити в односторонньому порядку заплановану емісію; це дуже широке повноваження є виправданим через необхідність підтримки якості цінних паперів, захисту їх держателів, а також забезпечення гарантії наступних фінансових операцій на вторинному ринку.

Угоди про забезпечення твердої гарантії розміщення цінних паперів містять застереження *rebus sic stantibus*, згідно з яким інвестиційні банки залишають за собою право призупинити виконання угоди, якщо на їхню думку за наявних внутрішніх чи міжнародних політичних, економічних чи фінансових умов знезацька відбувається подія, яка може зашкодити успішному розміщенню облігацій.

Унаслідок механізму забезпечення андеррайтерами твердої гарантії розміщення цінних паперів між емітентом, банками і передплатниками встановлюються складні трьохсторонні відносини.

Угода щодо розподілу ризиків між членами банківського синдикату є виключно міжбанківською і є логічним продовженням угоди щодо забезпечення твердої гарантії розміщення акцій. Вона націлена на розподіл ризиків нерозміщення акцій між андеррайтерами, які погодились на заснування синдикату.

Таким чином слід зазначити, що досить важливим є наявність посередника, як гаранта розміщення та пошуку інвестора в процесі первинного випуску акцій підприємством. В Україні андеррайтинг розвинувся порівняно нещодавно – у 2011 році, під час виходу найбільших компаній на міжнародні фондові ринки. В основному послуги андеррайтингу надаються інвестиційними банками та компаніями по управлінню активами, серед найбільших слід зазначити Dragon Capital та Concorde, які провели найбільшу кількість первинних розміщень українських підприємств.

Одним із найголовніших етапів проведення первинного публічного розміщення акцій є вибір майданчика та біржі для здійснення операції, оскільки різні біржі пропонують компаніям різні умови розміщення та пред'являють різні вимоги до компанії.

Говорячи про майданчик, слід зазначити, що українська компанія має і широкий, і вузький вибір одночасно. З одного боку, континентальна Європа може запропонувати компаніям більше десятка якісних торгових майданчиків (Deutsche Borse, Euronext, Мілан, Варшава, Копенгаген, Афіни, при-

чому більшість з них створює майданчики альтернативного інвестування). З іншого – Лондон вже не перший рік вважається недосяжним лідером, що зосередив більшість європейських і світових IPO.

Загалом, лістинг на міжнародній фондовій біржі є досить дорогим, хоча відкриває можливість залучити значно більші фінансові ресурси, ніж може запропонувати банківський сектор. Нижче наведена вартість лістингу на привабливих для українського бізнесу майданчиках.

Вітчизняні компанії найбільшою мірою приваблює альтернативний інвестиційний ринок (AIM) Лондонської фондової біржі, а також можливості Варшавської, Віденської та Московської бірж, оскільки вони пропонують порівняно невисоку вартість розміщення та досить широку базу потенційних інвесторів. Ці ринки пропонують спрощену систему допуску, гнучку систему регулювання. Затрати емітента до допуску до AIM включає збір за допуск до торгів – 4 тисячі фунтів стерлінгів, а також витрати на консультантів – 300–400 тисяч фунтів стерлінгів. При цьому витрати на послуги ключового консультанта при IPO становлять найбільшу частину витрат, комісія брокера 3–6% від залучених коштів.

Підготовка до IPO на Лондонському AIM обійдеться середній українській компанії приблизно у 1 мільйон доларів.

Альтернативний інвестиційний ринок призначений для молодих, інноваційних, швидко зростаючих компаній. На даний ринок переважно звертаються:

- нові компанії, що швидко зростають і акціонери яких збираються користуватися послугами біржі, проте вважають за доцільне обрати AIM, податкова структури якої простіша, ніж на Лондонській біржі;
- компанії з великою кількістю акціонерів;
- компанії, що не мають можливості, або ті, котрі вирішили не входити на Основну біржу;
- компанії, що не відповідають вимогам Лондонської біржі.

Інтерес українських компаній до розміщення IPO саме на AIM не випадковий. Лондонська фондова біржа (LSE) посідає перше місце у світі з торгівлі цінними паперами міжнародних емітентів, а її альтернативний майданчик достатньо ліберальний до емітентів з невеликою капіталізацією (до 500 мільйонів фунтів стерлінгів). Для виходу на AIM достатньо, щоб фінансова звітність відповідала міжнародним стандартам та була підтверджена аудитором, а цінні папери могли необмежено обертатись на ринку. Водночас AIM є своєрідною сходинкою для виходу на LSE. Компанії, що перебувають у лістингу, не лише визначають свою реальну вартість, а й підносять імідж та інвестиційну привабливість, а також мають нагоду підвищити свою капіталізацію до 70% [7].

За обсягами залучених коштів, найбільшу питому вагу серед українських підприємств має Лондонська фондова бір-

Таблиця 1. Вартість лістингу на деяких біржах

Біржа	Початковий внесок	Щорічний внесок
Віденська фондова біржа	1% номінальної вартості розміщення	0,05% обсягу угод
Варшавська фондова біржа	0,03% (не менше 8 тисяч злотих і не більше 96 тисяч злотих)	0,02% (не менше 9 тисяч злотих і не більше 70 тисяч злотих)
AIM	4180 фунтів стерлінгів	4180 фунтів стерлінгів
Московська міжбанківська валютна біржа	50 тисяч рублів (I рівень) 30 тисяч рублів (II рівень)	15 тисяч рублів (I рівень) 10 тисяч рублів (II рівень)

Джерело: розроблено автором на основі [8–11].

Таблиця 2. Склад WIG-Ukraine станом на 13 січня 2014 року

№	Компанія	Ринкова вартість пакету (PLN)	Частка в портфелі, %
1	Кернел	804,654,180	40,8
2	Астарта Холдинг	592,384,000	30,1
3	Група компаній Ovostar Union	158,700,000	8,1
4	IMCOMPANY	124,574,300	6,3
5	KDMSHIPNG	108,169,940	5,5
6	MILKILAND	95,587,800	4,9
7	KSG AGRO	51,999,530	2,6
8	Coal Energy S.A.	12,602,240	0,6
9	Агротон	9,522,520	0,5
10	Sadovaya Group S.A.	6,462,600	0,3
11	Корпорація «ВЕСТА»	5,406,170	0,3

За даними джерела: [12].

жа, другою за обсягами є Варшавська фондова біржа, на якій працюють 11 українських компаній і майже всі працюють у сільськогосподарському секторі. На основі даних компаній було створено індекс WIG-Ukraine (табл. 2), який є другим (після WIG-Poland) національним індексом, розрахунок якого здійснюється Варшавською фондовою біржею з 31 грудня 2010 року. До складу його портфеля входять компанії, акції яких котируються на Головному ринку ВФБ, місцезнаходження або центральний офіс розташований в Україні, або ж діяльність яких здійснюється у значному ступені на її території. WIG-Ukraine – це доходний індекс, тому при його розрахунку враховується ціна акцій, що входять до складу індексу та доход від дивідендів та прав до акцій.

Причиною відсутності зацікавленості українських компаній у співпраці з американськими біржами є вкрай жорсткі вимоги американських регуляторів, що ставляться до компаній при лістингу. Тому сьогодні емітенти, виходячи на зарубіжний ринок, вважають за краще розміщувати свої цінні папери у Великобританії.

Проте подібна ситуація може змінитися вже найближчим часом. Варто також зазначити, що українські компанії в перспективі стануть перед вибором між Нью-Йоркською та Лондонською фондовими біржами, оскільки перша має плани щодо залучення українських компаній (на альтернативний майданчик Alternext).

Висновки

Незважаючи на привабливість міжнародних ринків капіталу, не варто забувати про можливість виходу українських компаній на вітчизняний ринок, тобто ПФТС (Першу фондову торговельну систему), на якій мають можливість залучити капітал підприємства з малою та середньою капіталізацією для розміщення всередині країни. Українська економіка на сьогоднішній день є досить нестабільною та залежною від багатьох як зовнішніх так і внутрішніх факторів. Невдала та корумпована політика влади за останні роки призвела до остаточного занепаду українського ринку капіталів. Фондовий ринок України є абсолютно не цікавим не тільки для міжнародного та внутрішнього інвестора, а й для компаній, оскільки емісія цінних паперів на такому ринку не є захищеною нормами законодавства та гарантованою державою.

Тому можна стверджувати, що на сьогоднішній день фондовий ринок України є недовірливим але дуже важливим для економіки фінансовим інститутом, реформування якого необхідно розпочати з відновлення довіри населення України до верховенства фінансового права та подолання тіньової економіки. Одним із способів досягнення цієї цілі може стати саме підготовка та трансформація українських підприємств до міжнародних стандартів необхідних для виходу на міжнародні ринки капіталу. Цей процес потребує повної детінізації всіх операцій компанії за останні роки та проведення міжнародного аудиту. Також слід зазначити, що успішний вихід компанії на зовнішні ринки сприяє не тільки активному розвитку самої компанії а й підвищення інвестиційної привабливості країни в цілому приплив іноземних інвестицій в економіку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 01.01.2014 №3480-IV.
2. Гранцев І.В. Приватизація, інвестиції та фондовий ринок: правові засади та практика [Текст]: У 4 т. / Відкрите акціонерне товариство «Укртелеком» / С.О. Довгий (ред.), В.М. Литвин (ред.) / І.В. Гранцев, С.О. Довгий, В.А. Коляденко., В.М.Литвин, Т.І. Лозова. – К.: Укртелеком, 2001. – Т. 4: Цінні папери та фондовий ринок. – К.: Укртелеком, 2001 – 725 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка [Текст]: инструменты и методы оценки любых активов: Пер. с англ. / А. Дамодаран. – 3.изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1324 с.
4. Зайцев А.В. Оценка бизнеса // [Електрон. ресурс] / А.В. Зайцев. – Режим доступу: <http://ozenka-biznesa.narod.ru/>
5. Коупленд Т. Стоимость компаний. Оценка и управление [Текст] / Под ред. Т. Коупленда / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М.: Вид-во «Олимп-Бизнес». 2005. – 569 с.
6. Коттл С. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда [Текст] / Коттл С., Мюррей Р.Ф., Блок Ф.Е. [пер. с англ. Б. Пинскер] – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2000. – 704 с.
7. Феррис, К. Оценка стоимости компании [Текст]: как избежать ошибок при приобретении / К. Феррис, Б. Пешеро Петти; пер. с англ. и ред. А.А. Липатов. – М.: Издательский дом «Вильямс»; СПб.; К.: [б.и.], 2003. – 255 с.
8. Beth Deazeley, LL.B. Deciding to Go Public. What CFOs Need to Know // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.rogb.ca/cfo-series/item12319.pdf>

9. Ernst&Young Report «Global IPO trends 2011» // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [http://ey.mobi/Publication/vwLUAssets/Global-IPO-trends_2011/\\$FILE/Global%20IPO%20trends%202011.pdf](http://ey.mobi/Publication/vwLUAssets/Global-IPO-trends_2011/$FILE/Global%20IPO%20trends%202011.pdf)

10. Grant Thornton Report «Going public: A guide for owners» // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.grantthornton.com.sg/BigDecisions/articles/BD%20-%20Going%20Public%20%20A%20Guide%20for%20Owners%20%28USA%29.pdf>

11. KPMG Report «Going Public» // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/Ca/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Going%20Public.pdf>

12. Офіційний сайт представництва варшавської фондової біржі в Україні // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://http://www.ipowse.com.ua/wig-ukraine/>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т.А. ГОВОРУШКО,
д.е.н., професор кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій,
В.П. ДУДА,
аспірант кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій

Компоненти реструктуризаційного потенціалу підприємства

У статті розглядаються компоненти реструктуризаційного потенціалу підприємства та їхні складові. Досліджуються теоретичні основи та завдання кожного елемента реструктуризаційного потенціалу підприємства окремо. Розроблено авторське бачення поняття реструктуризаційного потенціалу підприємства, його компонентів та характеристику складових, що їх формують.

Ключові слова: реструктуризація, реструктуризаційний потенціал підприємства, організаційно-управлінський потенціал, інформаційно-комунікаційний потенціал, виробничо-технічний потенціал, інвестиційно-інноваційний потенціал.

Т.А. ГОВОРУШКО,
д.э.н., профессор кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий,
В.П. ДУДА,
аспирант кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий

Компоненты реструктуризационного потенциала предприятия

В статье рассматриваются компоненты реструктуризационного потенциала предприятия и их составляющие. Исследуются теоретические основы и задачи каждого элемента реструктуризационного потенциала предприятия отдельно. Разработано авторское видение понятия реструктуризационного потенциала предприятия, его компонентов и характеристики составляющих, которые их формируют.

Ключевые слова: реструктуризация, реструктуризационный потенциал предприятия, организационно-управленческий потенциал, информационно-коммуникационный потенциал, производственно-технический потенциал, инвестиционно-инновационный потенциал.

The article discusses the components of the restructuring potential of the company and the ircomponents. We study the theoretical foundation sand objectives of eachelement of the restructuring potential of the company separately. Avision of the concept of copyrigh tre structuring potential of the company, its components and characteristics of the components that form them.

Keywords: restructuring, the restructuring potential of the company, organization and managements kills, information and communication capacity, technological capacity, investment and innovation potential.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкуренції і довготривалих кризових явищ у світовій економіці України потрібні ґрунтовні перетворення, що забезпечать зростання підприємницького потенціалу. Продуктивною формою таких перетворень зарекомендувала себе реструктуризація, що дозволяє привести підприємство у відповідність з імперативами нового технологічного укладу, підвищити його конкурентний статус, зайняти гідне місце в системі сформованого міжнародного і національного поділу праці, забезпечити

досягнення стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку суб'єкта господарювання. В даний час реструктуризація – одне з істотних напрямів діяльності практично будь-якого підприємства, налаштованого на успішний бізнес, а також ефективний ринковий інструмент підвищення його конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми реструктуризації підприємств розв'язували багато вітчизняних і закордонних фахівців, серед яких: В.Г. Бала-

шов, М.Д. Білик, А.Е. Воронкова, В.М. Гриньова, М. Дерябіна, П. Лемані, С.В. Леонтьєв, У.П. Нестерчук, О.І. Саврук, О.О. Терещенко, Л. Тойфсен, В.Н. Треньов, Р. Фатхудинов, В.Д. Шапіро. Разом із тим аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених дозволяє стверджувати про недостатність розробок ряду важливих аспектів заявленої проблеми: дослідження реструктуризаційного потенціалу підприємства та його компонентного наповнення.

Мета статті. Дослідження теоретичних аспектів реструктуризаційного потенціалу підприємства, його компонентів та обґрунтування їхніх складових. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити сутність «реструктуризаційного потенціалу підприємства», проаналізувати компоненти реструктуризаційного потенціалу підприємства, визначити складові кожного окремого компоненту реструктуризаційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Потенціал підприємства розглядається як здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існуючих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку [6].

Під реструктуризацією підприємства слід розуміти:

- невід’ємне від ринкової економіки явище, завдяки якому створюються умови для підвищення конкурентоспроможності підприємства;

- комплексний і багаторівневий процес, ініційований впливом на систему внутрішньофірмових, міжфірмових і внутрішньогалузевих зв’язків між суб’єктами ринку [1].

Незважаючи на високу ринкову значимість, реструктуризація не є самоціллю і не визначається тільки змінами в зовнішньому середовищі функціонування підприємств. Багато в чому вона задається об’єктивними процесами перетворення ринкових в відносин, такими, як підвищення продуктивності праці за рахунок інновацій, зниження витрат, зростання рентабельності. Також реструктуризацію підприємства можна визначити як процес його трансформації, що зачіпає організаційну структуру і систему управління, техніко-виробничий, маркетинговий і фінансовий комплекси, направлений на оптимізацію діяльності підприємства відповідно до умов зовнішнього середовища і власною стратегією розвитку [2].

Реструктуризація передбачає системний характер оптимізації функціонування підприємства. Вона включає багатоаспектний і взаємопов’язаний комплекс заходів, процесів, методів, починаючи з комплексної діагностики компанії і до реорганізації як організаційної структури, так і бізнес-процесів на базі сучасних підходів до управління, в тому числі методології управління якістю, реінжинірингу бізнес-процесів, інформаційних технологій і систем. Синергетичний ефект

від усіх цих заходів забезпечує реструктуризаційний потенціал підприємства.

Під реструктуризаційним потенціалом як інтегральним показником, на нашу думку, слід розуміти сукупність організаційно-управлінського, інформаційно-комунікаційного, виробничо-технічного, інвестиційно-інноваційного потенціалів підприємства, що визначають та забезпечують готовність та здатність підприємства до формування та реалізації програми реструктуризації необхідної для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку (рис. 1). Управління підприємствами в ринковій економіці виступає визначальним фактором у конкуренції, в оптимізації витрат, в отриманні доходу та підвищенні ринкової капіталізації бізнесу. Управління (планування і прогнозування, делегування повноважень і відповідальності, розподіл функціональних обов’язків, контроль тощо) окреслює інші перспективні інструменти реструктуризації – фінансові, організаційно-економічні (в тому числі пов’язані з управлінням капіталом підприємства). Безумовно, провідна роль у структурі реструктуризаційного потенціалу підприємства належить управлінському потенціалу, оскільки саме він забезпечує взаємозв’язок підприємства із зовнішнім середовищем і забезпечує узгоджену діяльність усіх підрозділів усередині підприємства.

Категорія «управлінський потенціал» складна і неоднозначна. Більшість досліджень цієї категорії здійснюється в галузях психологічних та соціальних наук. При цьому автори звертають увагу лише на потенційні можливості управлінських працівників, які є активною складовою управлінського потенціалу. Так, управлінський потенціал визначається як «вся сукупність ділових і особистісних якостей, і можливостей керівника, які можуть бути наведені в дію й використані для рішення управлінських завдань, і досягнення поставлених цілей». На наш погляд, управлінський потенціал підприємства слід розглядати не тільки по відношенню до можливостей певної посадової особи, а й як найважливіший внутрішній ресурс підприємства, здатний надавати підприємству нові конкурентні переваги. Управлінський потенціал підприємства характеризує в сукупності склад, рівень кваліфікації працівників апарату управління, рівень методичного, організаційного та технічного забезпечення управлінської діяльності. Управлінський потенціал у більшій мірі залежить від інтелектуального потенціалу організації, тобто від сукупності інтелектуальних здібностей працівників та можливості їх розкриття і використання.

Отже, успішне функціонування підприємства, його конкурентоспроможність залежить від багатьох факторів, але головним є людський. Ефективне використання потенціалу робітників, його постійний розвиток можливий лише при наявності відповідної вимогам сучасності системи управління,

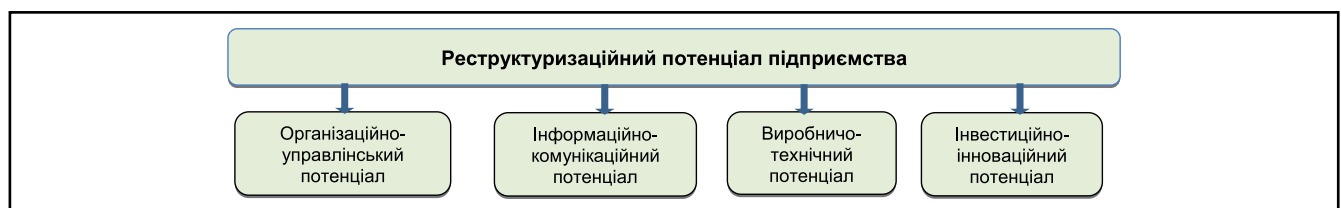


Рисунок 1. Компоненти реструктуризаційного потенціалу підприємства

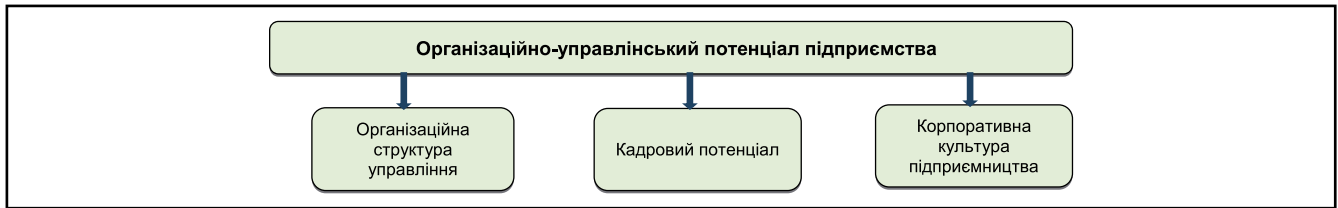


Рисунок 2. Складові організаційно-управлінського потенціалу підприємства

важливою характеристикою якої має бути управлінський потенціал підприємства. Специфічність виробництва більшості підприємств змушує розробляти й впроваджувати спеціальні технології виявлення й розвитку управлінського потенціалу в рамках власної організації. Таким чином, ми вважаємо, що організаційно-управлінський потенціал підприємства формує цілі організаційної реструктуризації та підходи до неї, визначає проблемні та вузькі місця підприємства з погляду організації управління, дослідницьку діяльність, спрямовану на вивчення системи цілей підприємства, стратегії їх досягнення, організаційної структури управління, специфіки управлінських процесів та організаційної культури. Складові організаційно-управлінського потенціалу підприємства наведені на рис. 2.

Організаційна структура управління характеризується:

- складом і співвідношенням лінійного та функціонального управління;
- кількістю і складом управлінських підрозділів на різних ієрархічних рівнях;
- чисельністю і співвідношенням різних категорій керівників, фахівців і технічних виконавців у цілому по системі управління і за окремими підрозділами;
- обсягом інформації, що переробляється, у цілому по системі управління і за окремими підрозділами;
- вартістю і співвідношенням зайнятих у підрозділах різних видів оргтехніки, територіальним розташуванням підрозділів апарату управління;
- ступенем регламентації оргструктури, рівнем керованості порівняно з нормою керованості;
- кількістю і співвідношенням кількостей рішень різних видів, що готуються і приймаються різними підрозділами і на різних рівнях апарату управління;
- витратами на управління за окремими функціональними підрозділами і рівнями управління тощо.

На основі аналізу системи управління виявляються проблемні зони й вузькі місця та оцінюється організаційно-управлінський потенціал підприємства. Після цього визначаються основні підходи, методи і засоби організаційного проектування згідно з поставленими цілями реструктуризації і результатами аналізу. Результатом організаційно-управлінського аналізу є розробка комплексу вимог до перепроєктування організаційної структури і системи управління.

Кадровий потенціал підприємства – один із найважливіших інструментів активної дії на всі процеси, що відбува-

ються в колективі, в тому числі і на розвиток економіки країни, оскільки вирішення багатьох господарських питань, що виникають, багато в чому залежить від правильності використання кадрів. Робота з кадрами відноситься до ключових моментів діяльності будь-якого підприємства як елемента економіки держави. Це головний напрям у роботі з кадрами, набір основних принципів, які реалізуються кадровою службою підприємства. В цьому відношенні кадровий потенціал являє собою стратегічну лінію поведінки в роботі з персоналом, показує кваліфікацію працівників, якість наявних кадрів; можливість перекваліфікації кадрів; систему організації праці та соціальних відносин на підприємстві.

Корпоративна культура у системі управління персоналом підприємства має розглядатися як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати всі його підрозділи та всіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування. Вона являє собою систему знань, цінностей, символів та традицій, що забезпечують мотивацію та регулювання підприємницької діяльності, визначаючи форму її здійснення, а також сприйняття суспільством. Корпоративна культура підприємства охоплює: культуру технології виробництва, культуру управління та організації, культуру умов праці, культуру обміну та розподілу, культуру проведення переговорів тощо.

У рамках моделювання й аналізу процесів організаційно-управлінського потенціалу підприємства управлінські процеси й інформаційні зв'язки накладаються на організаційну структуру та аналізуються щодо їхньої ефективності з погляду наявних і перспективних сфер діяльності підприємства. На базі вивчення організаційної структури і процесів управління формується модель інформації, що циркулює на підприємстві. Аналіз інформаційного простору підприємства дає змогу виявити ефективність системи інформаційного обміну і підтримки управлінських процесів, знайти слабкі місця в інформаційному забезпеченні. Отже, формування інформаційно-комунікаційного потенціалу підприємства має вирішальне значення для підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення можливостей щодо виходу на міжнародні ринки, підвищення ефективності управління та генерування вартості підприємства (рис. 3).

Комунікації доцільно розглядати як управління процесом просування товару на всіх етапах: перед продажем, у момент продажу, під час і після споживання. З метою збільшення



Рисунок 3. Складові інформаційно-комунікаційного потенціалу підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ефективності маркетингової програми доцільно розробляти спеціально для окремих клієнтів, беручи до уваги як прямий, так і зворотний зв'язок між підприємством та клієнтами. Споживач незалежно від того, що купуватиме, спочатку вивчає рекламні проспекти, радиться з компетентними особами, слухає рекламу по радіо або дивиться по телебаченню.

З метою донесення необхідної інформації до споживача потрібна маркетингова програма підприємства – це намічений для планомірного здійснення, об'єднаний єдиною метою та залежний від певних строків комплекс взаємопов'язаних завдань і адресних заходів соціального, економічного, науково-технічного, виробничого, організаційного характеру з визначенням ресурсів, що використовуються, а також джерел одержання цих ресурсів. Вона, як правило, спрямована на вирішення окремих комплексних проблем, наприклад на організацію виробництва нового продукту, на завоювання нового сегмента або ринку в цілому. Отже, маркетингова програма включає рекламу; стимулювання збуту; роботу з громадськістю (паблік рілейшинз); формування торгової марки тощо.

Враховуючи сучасні умови праці, можна відмітити, що інформаційні технології займають одне з найважливіших місць в організації трудової діяльності будь-якого підприємства. Розвиток і широке застосування інформаційно-комунікаційних технологій є глобальною тенденцією науково-технічного прогресу останніх десятиліть, яке призвело до значних змін у багатьох сферах господарювання. Науковий потенціал – це сукупність ресурсів і можливостей сфери науки будь-якої системи (колективу, галузі, міста тощо), що дає змогу за наявних форм організації та управління ефективно вирішувати господарські завдання. Напрями наукових досліджень підприємства спрямовані на дослідження, розробку і впровадження різних методів реструктуризації.

Виробничо-технічний потенціал, на нашу думку, виконує провідну роль та є складною, динамічною системою, у формуванні якої беруть участь усі ресурси підприємства, та узагальнює в собі значну частку реструктуризаційного потенціалу підприємства в процесі забезпечення виробництва продукції. Формування виробничо-технічного потенціалу необхідно в процесі використання наявних та прихованих можливостей підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції та послуг, також при реалізації цілей підприємства в процесі виробництва конкурентоспроможної продукції. Для підвищення ефективності виробництва потрібно максимально використовувати виробничо-технічний потенціал підприємства, запроваджувати нові технології та обладнання, які повинні відповідати екологічним вимогам. Так, ми вважаємо, що виробничо-технічний потенціал має включати технологічну складову, технічне переозброєння, виробничу складову (рис. 4).

Технологічна складову у складі виробничо-технічного потенціалу, на нашу думку, має включати нові технологічні про-

цеси, відпрацювання конструкції виробу на технологічність, конструювання та розроблення спеціального технологічного устаткування й оснащення. До технічного переозброєння підприємств відноситься комплекс заходів із підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів та дільниць на основі впровадження передової техніки та технології, механізації і автоматизації виробництва, модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, більш продуктивним, а також по удосконаленню загальнозаводського господарства та допоміжних служб. Технічне переозброєння підприємств здійснюється за проектами і кошторисами на окремі об'єкти або види робіт, що розробляються на основі єдиного техніко-економічного обґрунтування та у відповідності з планом підвищення техніко-економічного рівня галузі (підгалузі), як правило, без розширення виробничих площ. Метою технічного переозброєння підприємств є інтенсифікація виробництва, збільшення виробничих потужностей по випуску продукції та покращення її якості при забезпеченні зростання продуктивності праці і скорочення числа робочих місць, зниження матеріалоемності та собівартості продукції, економії матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, покращення інших техніко-економічних показників роботи підприємства у цілому.

На сьогодні українські підприємства не є конкурентоспроможними на світовому ринку, тому постає питання залучення нових інвестицій та впровадження інноваційних процесів у всі сфери виробництва. І саме тому інвестиційно-інноваційний потенціал відіграє суттєву роль у діяльності українських підприємств. Отже, до складу інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства входять три види чинників, які потрібні для запровадження і комерціалізації інвестиційно-інноваційного проекту, це – інвестиційна складова, інноваційна складова, фінансова складова (рис. 5).

Зазначені чинники визначають порядок виконання стратегічного аналізу. Кожному з наведених структурних елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу відповідає певна сукупність показників, які можна використовувати для визначення рівня використання окремого виду потенціалу. Фінансова складова забезпечує можливість трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у результати діяльності підприємства. До певної міри фінансова складова виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. Не менш важлива і його роль у відтворювальних процесах на підприємстві. Отже, у зв'язку з цим доцільним вбачається зробити висновок про те, що фінансова складова інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства – сукупність фінансових ресурсів, що знаходиться у розпорядженні підприємства, а також можливість, здатність та необхідність їх як простого, так і розширеного відтворення з метою забезпечення стійкого, динамічного та збалансованого розвитку

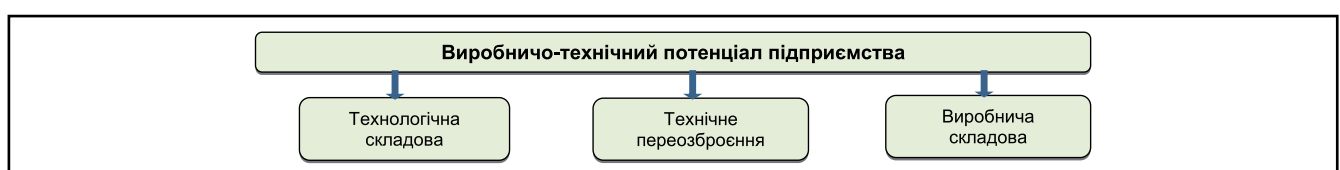


Рисунок 4. Складові виробничо-технічного потенціалу підприємства

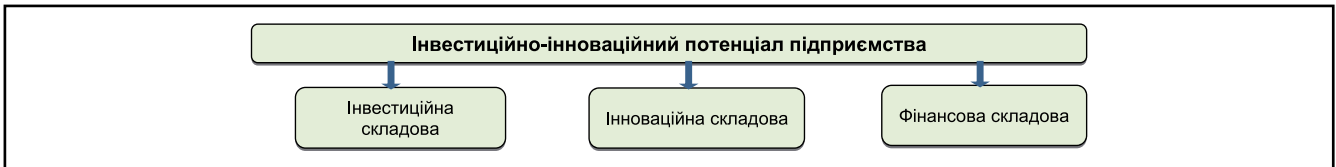


Рисунок 5. Складові інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства

підприємства. Таким чином, украй важливим є визначення сутності фінансового потенціалу, його складових та способів його розширення та примноження, адже його потужність, ефективно та доцільне використання його ресурсів сприятиме подоланню критичних явищ у діяльності підприємств, надаватиме можливості для підвищення їх конкурентоспроможності та нарощування обсягів виробництва.

Інвестиційна складова у структурі інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства показує можливість вкладення капіталу з метою наступного його збільшення або інвестиційні можливості щодо ведення, підтримки чи збереження чого-небудь. У процесі господарської діяльності, нормального процесу відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства і нагромадження ресурсів формується його інвестиційний потенціал. З одного боку, він є результатом ефективного використання можливостей підприємства, а з іншого – фактором його подальшого розвитку.

Інноваційна складова у структурі інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства показує ступінь готовності виконувати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін. Саме завдяки інноваційній складовій підприємство може оперативнo реагувати на зміни зовнішнього середовища, вносячи необхідні зміни до свого внутрішнього середовища. Тому оцінка інноваційної складової інвестиційно-інноваційного потенціалу є необхідною операцією процесу розробки реструктуризаційної стратегії.

Усі компоненти реструктуризаційного потенціалу підприємства взаємопов'язані між собою, тому важливим завданням є визначення переваг і вад діяльності підприємства, формування оптимальної структури виробництва з метою досягнення синергетичного ефекту на шляху реалізації стратегічної мети.

Висновки

Таким чином, під реструктуризаційним потенціалом ми розуміємо інтегральний показник, що забезпечує синергетичний ефект за рахунок сукупності організаційно-управлінського, інформаційно-комунікаційного, виробничо-технічного, інвестиційно-інноваційного потенціалу. На нашу думку, саме реструктуризаційний потенціал визначає та забезпечує готовність та здатність підприємства до формування та реалізації програми реструктуризації, що необхідна для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку.

Список використаних джерел

1. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: учебное пособие / Е.М. Королькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. Справочное пособие / Под ред. И.И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
3. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади [Текст] / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – №4(13). – С. 43–51.
4. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник / [Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Рацупкіна В.М.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учеб. / Р.А. Фатхутдинов. – [2-е изд.] – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.
6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник [Текст] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
7. Шаралдаева И.А. Теоретические основы реструктуризации: Уч. пособие. – Улан-Удэ: Издательство ВСГУТУ, 2005. – 160 с.

*О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Т.Г. БЕЛОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
К.В. ОЛІГОВА,
магістрант, Національний університет харчових технологій*

Методичні підходи щодо комплексного оцінювання стратегічного господарського портфеля підприємства

Розглянута проблема вибору оптимального комплексного маркетингового підходу щодо оцінювання стратегічного господарського портфеля, який би задовольняв організації виробничого призначення. Досліджений метод поєднує аналіз господарського портфеля за допомогою адаптованої матриці БКГ, прогнозування майбутніх обсягів виробництва продукції та метод маржинального аналізу для найменш перспективних господарських підрозділів. Запропоновано комплексну методика аналізу товарної номенклатури та асортименту продукції.

Ключові слова: *товарна номенклатура, стратегічний господарський портфель, методи групування товарної номенклатури, адаптована матриця БКГ, метод екстраполяції тренду, маржинальний аналіз.*

О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,

Т.Г. БЕЛОВА,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,

К.В. ОЛИГОВА,

магистрант, Национальный университет пищевых технологий

Методические подходы к комплексной оценке стратегического хозяйственного портфеля предприятия

Рассмотрена проблема выбора оптимального комплексного маркетингового подхода оценки стратегического хозяйственного портфеля, который бы удовлетворял организации производственного назначения; предложенный метод сочетает анализ хозяйственного портфеля с помощью адаптированной матрицы БКГ, прогнозирование будущих объемов производства продукции и метод маржинального анализа для наименее перспективных хозяйственных подразделений; предложена комплексная методика анализа товарной номенклатуры и ассортимента продукции.

Ключевые слова: товарная номенклатура, стратегический хозяйственный портфель, методы группирования товарной номенклатуры, адаптированная матрица БКГ, метод экстраполяции тренда, маржинальный анализ.

O. KRAINIUCHENKO,

T. BELOVA,

K. OLIGOVA

Methodical approaches for the complex estimation of the strategic business portfolio in the enterprises

In this paper researches the problem of choosing the optimal integrated marketing approach in evaluating strategic economic portfolio, which would satisfy organization of production type; Methods of Economic Analysis combines researching the product portfolio by means of adapted BCG matrix, forecasting future production volumes and the method of marginal analysis for the least promising business units; in paper proposes complex methodology for the analysis of product range.

Keywords: commodity nomenclature, strategic economic portfolio, methods of grouping product range, adapted BCG matrix, method of extrapolation the trend, marginal analysis.

Постановка проблеми. В умовах насиченості ринку товарами та жорсткої конкуренції, основною задачею будь-якого підприємства вважається повне задоволення потреб споживачів, що забезпечить йому стійкі конкурентні переваги. Тому підприємство має прагнути до виконання цього завдання краще та ефективніше ніж конкуренти. За неоптимальної структури стратегічного господарського портфеля відбувається зниження як потенційного, так і реального рівня прибутку. Наслідком може стати втрата конкурентних позицій на перспективних ринках та зниження економічної стійкості підприємства. Крім суто практичних чинників щодо формування стратегічного господарського портфеля, актуальність даної проблеми зумовлена недостатньою розробкою методологічної бази щодо визначення специфіки товарного асортименту, оптимізації товарного портфелю компанії, їх адаптованості до умов українського ринку. Правильність вибору методики дослідження асортименту продукції в умовах ринку дає підґрунтя для визначення перспективних напрямів діяльності, допомагає визначити стратегії для подальшого існування компанії. А на основі прогнозування майбутніх обсягів продажу, компанія має змогу оцінити свої подальші напрями діяльності та окреслити план дій стосовно них. Дана стаття є актуальною для підприємств малого та середнього бізнесу, які є вкрай чутливими до зміни кон'юнктури ринку, а від найменших змін в структурі асортименту залежить їх прибутковість та подальше існування на ринку.

На даний час аналіз стратегічного господарського портфеля може здійснюватися різними методами, в залежності від масштабів збуту, широти асортименту, специфіки готової продукції, цілей і завдань, що стоять перед виробником. Усю сукупність методів можна поділити на дві основні групи. Перша полягає в економічному аналізі асортименту, тобто розрахунок

ку таких показників, як обсяги продажу та прибутку, рівень витрат, маржинальний дохід та ін. Друга група методів є найбільш чисельною та має стратегічну значимість. Вона включає методи портфельного аналізу та життєвого циклу товару. Рішення, які приймаються на основі аналізу товарного портфеля, носять довгостроковий характер і вказують на перспективні напрями діяльності стосовно асортименту. Комплексний аналіз товарного портфеля підприємства може включати кілька підходів та у підсумку бути ефективнішим та ґрунтовнішим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розроблення теоретичних основ оцінювання стратегічного господарського портфеля підприємства зробили такі вітчизняні та іноземні науковці, як Дж.Р. Аванс, Г. Ассель, Б. Берман, С.Ф. Большенко, С.С. Гаркавенко, Д.О. Горелов, Б.Є. Грабовецкий, Д. Джобер, П.С. Зав'ялов, О.В. Зозульов, В.Я. Кардаш, Ф. Котлер, Н.С. Кубишина та інші. Однак дослідження наукової літератури дозволяє виявити відсутність чіткого розмежування в деяких теоретичних аспектах, які не дозволяють глибоко проаналізувати та визначити специфіку стратегічного господарського портфеля та товарного асортименту як джерела конкурентоспроможності підприємства.

Результати детального опрацювання робіт зазначених вчених дозволяють дійти висновків, що залишаються невирішені проблеми стосовно практичного застосування цих методів. На нашу думку, важливим є питання поєднання методів оцінки господарського та (або) товарного портфелю компанії, прогнозування майбутніх змін, що відбудуться в ньому та визначення стратегій подальших дій.

Тож слід звернути увагу на методичний підхід щодо комплексного оцінювання стратегічного господарського портфеля підприємства. Ця методика полягає у всеохоплюючому аналізі гос-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

подарського портфеля фірми методом портфельного аналізу (це можуть бути: ABC-аналіз, рейтинговий аналіз, матриця БКГ, метод Дібба – Сімкіна, матриця McKinsey або General Electric); прогнозування майбутніх обсягів виробництва за методом екстраполяції тренду; виявлення змін, що відбулися на полі матриці та визначення подальших дій для найменш привабливих асортиментних груп підприємства на основі маржинального аналізу.

Метою статті стало розроблення методичних підходів щодо комплексного аналізу стратегічного господарського портфеля підприємства.

Виклад основного матеріалу. В даній роботі для аналізу господарського портфеля та товарного асортименту пропонується використовувати адаптовану матрицю БКГ – один із різновидів матриці Бостонської консультативної групи. Вона будується за співвідношенням темпів росту продажів по відношенню до попереднього періоду та частки обсягу продажів асортиментної групи у загальному обсязі продажів підприємства. У випадку, якщо товар не був присутній в асортименті компанії в минулому році, рекомендується темпи його зростання брати за 100%. Поле матриці має вигляд (див. рис.).

За результатами побудови адаптованої матриці БКГ виділяють чотири групи товарів (у відповідності з потраплянням конкретного товару у відповідний квадрат): «Важка дитина», «Зірка», «Дійна корова», «Собака». Для кожної з цих груп існує певна стратегія. Так, товари з низьким темпом зростання і високою питомою вагою – зона «Дійна корова», згідно з назвою вимагає мало інвестицій і приносить великі прибутки. Тому товари, що потрапили до неї, стають джерелом коштів для розвитку фірми. Оптимальна стратегія по відношенню до них – «збір врожаю», тобто мінімальні вкладення за максимальної віддачі.

Група «Зірки» має високий темп зростання і приносить багато прибутку, оскільки має високу питому вагу в загальному обсязі продажів. Це лідери ринку, але для підтримки їхньої позиції на ринку потрібні значні інвестиції. Однак товари з групи «Зірки» також приносять значний прибуток, який можна інвестувати в підтримку їхніх ринкових позицій. У стадії зрілості ці групи товарів переміщуються до групи «Дійна корова».

Товари із зони «Собака» мають низьку питому вагу і низькі темпи зростання. Як правило, собівартість їхнього вироб-

ництва дещо висока в порівнянні з конкурентами. Якщо це не супутні товари, які потрібні для підтримки асортименту, то оптимальним рішенням буде їхнє видалення з асортименту або щонайменше повне припинення інвестицій в ці товари.

І, нарешті, стратегічні господарські підрозділи (СГП) із зони «Важка дитина» характеризуються високими темпами зростання, але з низькою питомою вагою. Це найбільш невизначена позиція. Ці СГП можуть збільшити свою ринкову частку, оскільки ринок ще не сформувався остаточно, однак це вимагає значних інвестицій. Якщо вони оцінюються як перспективні товари, має сенс вкладати гроші в їхній розвиток, для переведення їх у категорію «Зірка». Якщо ж компанія не має наміру фінансувати кошти на підтримку групи «Важка дитина», їх зростання поступово сповільниться і вони перейдуть у категорію «Собака» [2].

Та все ж для якомога точнішого визначення подальших кроків оптимізації товарного портфеля слід спрогнозувати майбутні обсяги виробництва, щоб зрозуміти можливі переміщення СГП на полі матриці в наступному періоді. Для складання прогнозу можливих обсягів збуту було використано метод екстраполяції тренду [1]. Очікувані показники прогноуються на базі даних минулих років. Бажано взяти 6–7 років для отримання більш точних результатів.

Для прогнозу необхідно побудувати лінійне рівняння тренду, яке має вигляд $y = a + b \cdot x$.

Основою побудови лінійного рівняння тренду є розв'язок системи рівнянь:

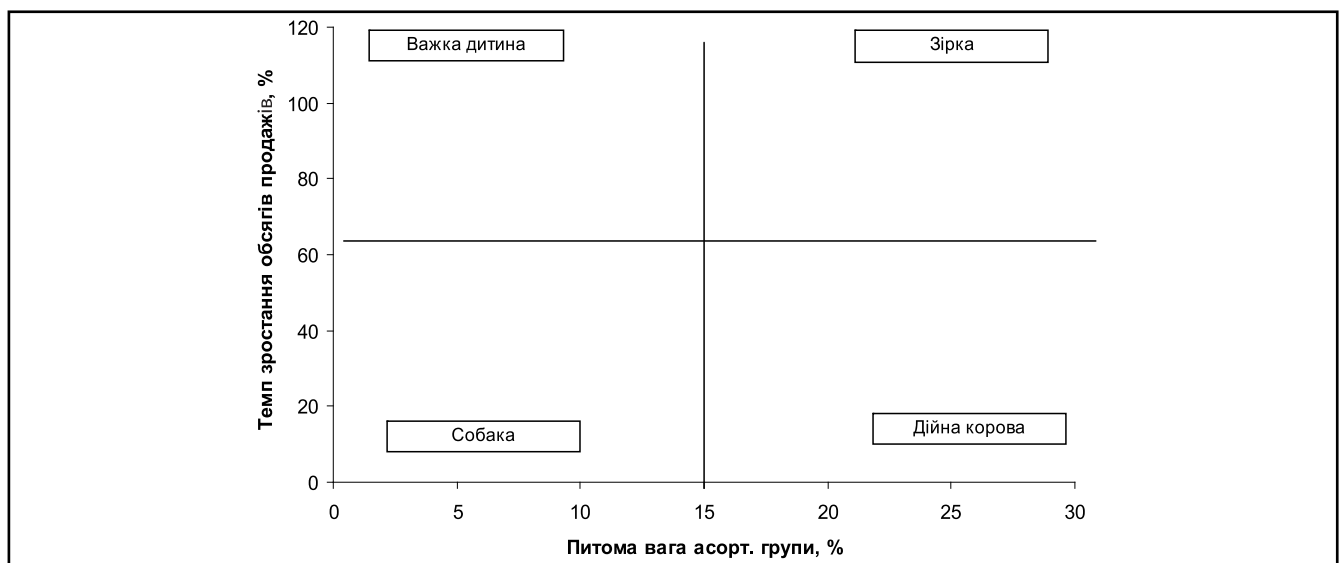
$$\begin{cases} n \cdot a + b \cdot \sum_{i=1}^n t_i = \sum_{i=1}^n y_i \\ a \cdot \sum_{i=1}^n t_i + b \cdot \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_i \cdot t_i \end{cases}$$

де t_i (за умови, що взято 6 років) = для першого року (-5), для другого (-3), для третього (-1), для четвертого (1), для п'ятого (3), для шостого (5).

y_i – обсяги виробництва продукції по кожному року;

n – кількість років, за які беруться дані.

Далі слід оцінити щільність зв'язку за допомогою коефіцієнта детермінації



«Адапована матриця БКГ»

Таблиця 1. Структура господарського портфеля за обсягами продажів на основі адаптованої матриці БКГ

Показники	За поточними даними		За прогнозованими даними		Абсолютне відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Загальний обсяг продажів, в т.ч.		100		100		–
«Зірка»						
«Дійна корова»						
«Важка дитина»						
«Собака»						

$$R^2 = \frac{\sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2},$$

де $\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}$ – середнє значення фактичних значень;

\hat{y}_i – розрахункове значення у.

Коефіцієнт детермінації показує тісноту зв'язку між явищами, що визначається кількісним значенням. Чим ближче R² до 1, тим точніше вибрана залежність відображає зв'язок між величинами [3].

Отримавши прогноз по кожному СГП чи асортиментній групі, будується адаптовану матрицю БКГ за прогнозними показниками. За результатами, отриманими при побудові двох адаптованих матриць БКГ (за фактичними (поточними) даними та прогнозними оцінками), визначається структура господарського портфеля як відсоткове співвідношення обсягів продаж по кожній з чотирьох груп матриці (табл. 1).

Визначена структура господарського портфеля підлягає аналізу та оцінюванню на предмет її збалансованості.

На основі доробок вчених А.О. Старостіної та А.О. Длігача [5] авторами були розроблені критерії збалансованос-

ті структури господарського портфеля. Так, за результатами численних досліджень та апробацій було встановлено, що господарський портфель є збалансованим, якщо:

- частка СГП із групи «Дійна корова» є не меншою ≥, ніж 45–50%;
- частка СГП із групи «Зірка» є не меншою ≥, ніж 20–30%;
- частка СГП із групи «Важкі діти» є не меншою ≥, ніж 20–15%;
- частка СГП із групи «Собака» не перевищує ≤ 5% [4].

Товарний портфель вважається не збалансованим, якщо:

- в асортиментному портфелі відсутні (або їхня частка незначна) товари, що є джерелами фінансування для компанії (товари групи «Дійна корова»);

- немає чи недостатньо нових товарів (група «Важка дитина») [5].

Переміщення, що відбулися, свідчать про перспективність тих чи інших асортиментних груп у майбутньому. Для СГП, що потрапили до зони «Собака», необхідно обґрунтувати рішення щодо вилучення їх з асортименту на основі маржинального аналізу [1]. Для цього слід скласти калькуляцію по всіх асортиментних групах підприємства (табл. 2).

Таблиця 2. Калькуляція прибутку підприємства, тис. грн.

Статті	У цілому по підприємству	Ас. група 1	Ас. група 2	Ас. група 3	Ас. група 4
Чистий дохід					
Змінні витрати					
Маржинальний прибуток	Чистий дохід – Змінні витрати				
Постійні витрати прямі					
Постійні витрати непрямі					
Всього постійних витрат	Постійні витрати прямі + Постійні витрати непрямі				
Прибуток до оподаткування	Маржинальний прибуток – Всього постійних витрат				

Таблиця 3. Калькуляція прибутку при вилученні проблемних асортиментних груп, тис. грн.

Статті	У цілому по підприємству	Ас. група 1	Ас. група 2	Ас. група 3	Примітки	Проблемна група 4
Чистий дохід					Втрачена виручка	
Змінні витрати					Надходження за рахунок економії на змінних витратах	
Маржинальний прибуток						
Постійні витрати прямі					Надходження за рахунок економії на прямих постійних витратах	
Постійні витрати непрямі	Залишаються незмінними	–	–	–		
Всього		–	–	–		
Прибуток до оподаткування		–	–	–	Зменшення (збільшення) прибутку в цілому по фірмі	

Таблиця 4. Розподіл постійних витрат на базі виручки

Вид продукції	Чистий дохід, тис. грн.	Частка від виручки, %	Загальні постійні витрати, тис. грн.
1. Асорт. група 1			Частка від виручки * Суму загальних постійних витрат
2. Асорт. група 2			
3. Асорт. група 3			
Всього		100	Сума загальних постійних витрат

Таблиця 5. Калькуляція прибутку за кожним видом продукції по підприємству

Статті	У цілому по підприємству	Ас. група 1	Ас. група 2	Ас. група 3	Проблемна асортиментна група
Чистий дохід					
Змінні витрати					
Маржинальний прибуток					
Постійні витрати прями					
Постійні витрати непрямі					0
Всього					
Прибуток до оподаткування					

Далі наводиться калькуляція прибутку при умові вилучення з асортименту проблемних асортиментних груп (табл. 3).

Якщо у підсумку після вилучення сумнівних асортиментних груп прибуток до оподаткування зростає, можна зробити висновки про доцільність їх зняття з виробництва.

Далі необхідно розподілити непрямі постійні витрати пропорційно надходженням від реалізації продукції (табл. 4).

На наступному етапі складається калькуляція прибутку за кожним видом продукції по підприємству в цілому (табл. 5).

Зазначимо, що при цьому непрямі постійні витрати у проблемних асортиментних груп відсутні.

Якщо після наведених вище розрахунків прибуток до оподаткування по найменш рентабельним групам зростає, то можна впевнено говорити про можливість їх подальшої присутності у господарському портфелі фірми, оскільки при реалізації вірної стратегії вони можуть покращити свої конкурентні позиції [1].

Висновки

Застосування на практиці запропонованої методики буде сприяти формуванню оптимального та прибуткового господарського портфеля підприємства, підвищить його результативність та конкурентоспроможність, дозволить швидко адаптуватися до кон'юнктури ринку.

Результати комплексного методу аналізу товарного портфеля підприємства за адаптованою матрицею БКГ доцільно

відстежувати у динаміці. Зміни у переміщенні продукції підприємства дозволяють оцінити ефективність даної роботи із господарським портфелем та асортиментом і за необхідності виробити стратегію дій щодо виправлення несприятливих тенденцій. За умови постійного проведення такого аналізу можна підтримувати збалансованість товарного портфеля підприємства і розробляти стратегії подальшої роботи з ним. В ідеалі він повинен містити товари, які приносять найбільшу фінансову вигоду, і товари, що знаходяться на стадіях впровадження або зростання, які забезпечать підприємству довгострокову прибутковість.

Список використаних джерел

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник для вузів / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
2. Горелов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства: підручник / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. – Х.: ХНАДУ, 2010. – 133 с.
3. Грабовецкий Б.Е. Основи економічного прогнозування: навчальний посібник / Б.Е. Грабовецкий. – В.: ВФ ТАНГ, 2000. – 544 с.
4. Крайнюченко О.Ф. Практичні аспекти застосування матриці Бостонської консультативної групи / О.Ф. Крайнюченко, Т.Г. Белова, Т.В. Гаврилова // Наукові праці НУХТ. 2012. №45. – С. 150–154.
5. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підручник / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко / За ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2005. – 764 с.

УДК: 334.716:005.95(477)

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,
З.П. УРУСОВА,
к.е.н., доцент, Запорізький національний університет,
А.А. УРУСОВ,
Запорізький національний університет

Проблеми управління трудовим потенціалом підприємств України

Проблема раціонального управління трудовим потенціалом є найбільш актуальною для подальшого розвитку ринку праці України, а також для всієї національної економіки, оскільки її вирішення визначає подальшу траєкторію економіки країни, темпи та скорочення економічного зростання. Тому у статті висвітлено механізм оцінки ефективності управління трудовим потенціалом підприємств. Проаналізовано сучасний стан ринку праці. Висвітлено основні недоліки системи управління тру-

довим потенціалом. Здійснено критичний огляд сутності управління трудовим потенціалом підприємств України. Досліджено особливості управління трудовим потенціалом підприємств та існуючих концепцій управління персоналом.

Ключові слова: трудовий потенціал, економічно активне населення, зайнятість, безробіття, ринок праці, персонал.

А.В. ЧЕРЕП,

д.э.н., профессор, Запорожский национальный университет,

З.П. УРУСОВА,

к.э.н., доцент, Запорожский национальный университет,

А.А. УРУСОВ,

Запорожский национальный университет

Проблемы управления трудовым потенциалом предприятий Украины

Проблема рационального управления трудовым потенциалом является наиболее актуальной для дальнейшего развития рынка труда Украины, а также для всей национальной экономики, поскольку ее решение определяет дальнейшую траекторию экономики страны, темпы и сокращение экономического роста. Поэтому в статье отражен механизм оценки эффективности управления трудовым потенциалом предприятий. Проанализировано современное состояние рынка труда. Освещены основные недостатки системы управления трудовым потенциалом. Проведен критический обзор сути управления трудовым потенциалом предприятий Украины. Исследованы особенности управления трудовым потенциалом предприятий и существующие концепции управления персоналом.

Ключевые слова: трудовой потенциал, экономически активное население, занятость, безработица, рынок труда, персонал.

The problem of rational management of labour potential is the most urgent for the further development of labour market in Ukraine, but also for the entire national economy, because it determines the trajectory of the economy, the pace and growth. Therefore, the article includes a mechanism for evaluating management effectiveness of labour potential of the enterprises. The paper analyzes the modern state of the labour market. Highlights the shortcomings of the system of management of labour potential. Conducted a critical review of the essence of management of labour potential of the enterprises of Ukraine. Peculiarities of the management of labour potential of enterprises and the existing concepts of personnel management.

Keywords: labour potential, the economically active population, employment, unemployment, labour market, staff.

Постановка проблеми. Економічне зростання значною мірою залежить від стратегії і тактики державного регулювання, від визначення пріоритетів і напрямів соціальної політики адекватних ринковим відносинам, що спрямовані на забезпечення соціального захисту та соціальної безпеки населення. Фінансово-економічна криза вимагає радикальних змін у сферах економічної та соціальної політики як на законодавчому, так і на виконавчому рівні. Перед державою постає складне завдання пошуку компромісного балансу між цілями економічної політики – стимулювання розвитку економіки, недопущення зниження рівня життя населення. Не менш важливим завданням є і мінімізація негативного впливу кризи саме на стан ринку праці з метою недопущення погіршення ситуації у сфері зайнятості, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу, а також забезпечення матеріального статку, соціального статусу найбільш уразливих верств населення. Відповідно ефективність економіки визначається насамперед якістю наявного трудового потенціалу та способом його включення в суспільне виробництво. Тому саме наукові дослідження шляхом дослідження стану системи управління трудовим потенціалом як на мікро-, так і на макро-рівні мають підтвердити той факт, що ефективність трудової діяльності залежить від якісно сформованої системи управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток трудового потенціалу під впливом факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування економіки в цілому викладено в роботах вітчизняних вчених: Е. Лібанової, Б. Генкіна, О. Амоші, С. Бандура, Т. Заєць, Л. Шаульської, А. Колота, А. Гриненка, І. Гнибіденка, Л. Лісогор, Н. Лук'янченко, Є. Качана, В. Куценко, В. Васильченка, М. Шаповала, В. Летюха, В. Данюка та ін. [1–3].

Метою статті є оцінка сучасного стану системи управління трудовим потенціалом підприємств.

Виклад основного матеріалу. Фінансово-економічна криза являється найголовнішим чинником загострення проблеми плинності кадрів на рівні підприємств, міграції на рівні держави, з одного боку, ускладнила ситуацію на ринку праці, а з іншого – створила необхідність зміни поглядів щодо системи управління трудовим потенціалом. Ефективність управління трудовим потенціалом перш за все передбачає оцінку трудової діяльності персоналу. Забезпечення соціально-економічної ефективності управління персоналом можливе при розробці ефективної системи оцінки персоналу в процесі діяльності, застосування ефективної системи навчання, залучення персоналу до прийняття управлінських рішень, створення умов для розвитку інтелектуальних можливостей працівників, створення сприятливого морально-психологічного клімату в колективі. Відповідно до цього необхідно зазначити, що саме соціально-економічна ефективність управління трудовим потенціалом є складовою ефективності виробництва на підприємстві. При розробці показників та критеріїв оцінювання необхідно керуватися певними вимогами. На думку професора В.М. Данюка, критерії оцінювання в організації мають встановлюватися відповідно до стратегічних цілей розвитку та вимог, визначених в аналізі робіт на кожному робочому місці [1]. На нашу думку, серед вимог до показників оцінювання персоналу слід виокремити: відповідність цілям та завданням оцінювання персоналу, відповідність вимогам робочих місць та посад, охоплення показниками всіх істотних сторін предмета оцінки, повинні бути об'єктивними та достовірними, забезпечення можливості зіставляти з попередніми періодами та з досяг-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

неннями інших працівників, бути зрозумілими для суб'єкта та об'єкта оцінювання та давати можливість їх інтерпретувати. Виокремлюють якісні та кількісні методи оцінки ефективності управління (рис. 1).

Кількісний вимір рівня управління передбачає співставлення виконаних завдань до запланованих. Метод опитування передбачає:

1) анкетне опитування керівників за такими параметрами: наскільки швидко поставлене завдання надходить до виконавця і як швидко він виконує дане завдання, наскільки правильно розуміє виконавець поставлене завдання, наскільки швидко керівник дізнається про проблеми ефективного виконання поставлених завдань, наскільки можливо прискорити виконання поставлених завдань;

2) опитування працівників організації з метою виявлення кількості інформованих щодо виконання поставлених завдань. Дана оцінка відбувається двічі: відразу після передачі повідомлення і через відповідний проміжок часу. Не менш важливим є оцінювання шляхом вимірювання часу від прийняття рішень до початку його реалізації, підрахунку процентного відношення виконаних в зазначений термін завдань до загальної кількості завдань, кількості допущених помилок при реалізації задінь. Таким чином, оцінювання персоналу розпочинається із чіткого визначення цілей та завдань, оскільки оцінювання може переслідувати різні цілі та завдання. Відповідно до цього виникає взаємозалежність завдань оцінювання до показників оцінювання [3].

Таким чином, якщо перед керівництвом підприємства стоїть завдання забезпечення об'єктивної диференціації заробітної плати, підвищення мотиваційних заходів, то і зміст оцінювання має включати показники, які характеризують складність виконаних робіт, тобто складність праці.

Якщо перед керівництвом стоїть завдання підвищення якості персоналу, їхнього рівня кваліфікації, то оцінюванню мають підлягати також три групи показників: показники, які характеризують результат праці, особисті, ділові та професійно-кваліфікаційний рівень. При цьому головним завданням тут має бути не просто виведення певних загальних та комплексних показників, а ретельний аналіз рівня прояву кожного показника, виявлення найбільш «критичних» – тих, які не відповідають установленим стандартам, тих, які мають

значний потенціал для покращення. Важливо також зіставити всі три групи показників між собою, визначити, чи не існує певного зв'язку між виявленими «критичними» показниками. Такий аналіз є доцільним і під час розробки програм, форм навчання та підвищення кваліфікації для працівників організації, рекомендацій щодо удосконалення прийомів та методів роботи управлінських процедур.

Таким чином, ефективна система оцінки персоналу дозволяє з'ясувати відповідність сформованої якості до встановлених норм і стандартів, програму розвитку персоналу направлену на досягнення цілей розвитку трудового потенціалу, відповідність можливостей, цілей працівників і задач підприємства. В процесі розвитку підприємства вагоме значення відіграє соціальний капітал, тобто взаємозв'язки, норми поведінки та цінності, які сприяють взаємодії працівників. Наступною складовою є мотивація персоналу до праці, до виконання певних видів робіт, що становить собою процес спонукання людини до діяльності для досягнення відповідних цілей. Отже, діяльність персоналу має бути соціально і економічно ефективною. Економічна і соціальна стабільність особистості, колективу, підприємства і суспільства є однією з складових якості життя і цивілізованості держави.

Ринок праці України за останні п'ять років характеризується скороченням кількості найманих працівників підприємств, установ і організацій (рис. 2). За аналізований період скорочення становило 24,6%. Таке скорочення відбулося як за рахунок загального скорочення кількості населення, так і за рахунок зростання кількості саме зайнятих осіб, перш за все, зареєстрованих фізичних осіб підприємців. У структурі зайнятих спостерігалось зменшення питомої ваги найманих працівників та збільшення частки працюючих у секторі самостійної зайнятості. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки у 2013 році порівняно з попереднім роком збільшилася на 55,7 тис. осіб і становила 4,7 млн. осіб, або 23,1% загальної кількості зайнятого населення віком 15–70 років.

Зазначений сектор економіки є переважаючим для прикладання праці для кожної другої особи з числа зайнятих сільських жителів. У міських поселеннях ця зайнятість набула меншого розповсюдження завдяки більш сприятливій кон'юктурі на ринку праці. Сільськогосподарське виробництво є основним видом економічної діяльності неформаль-

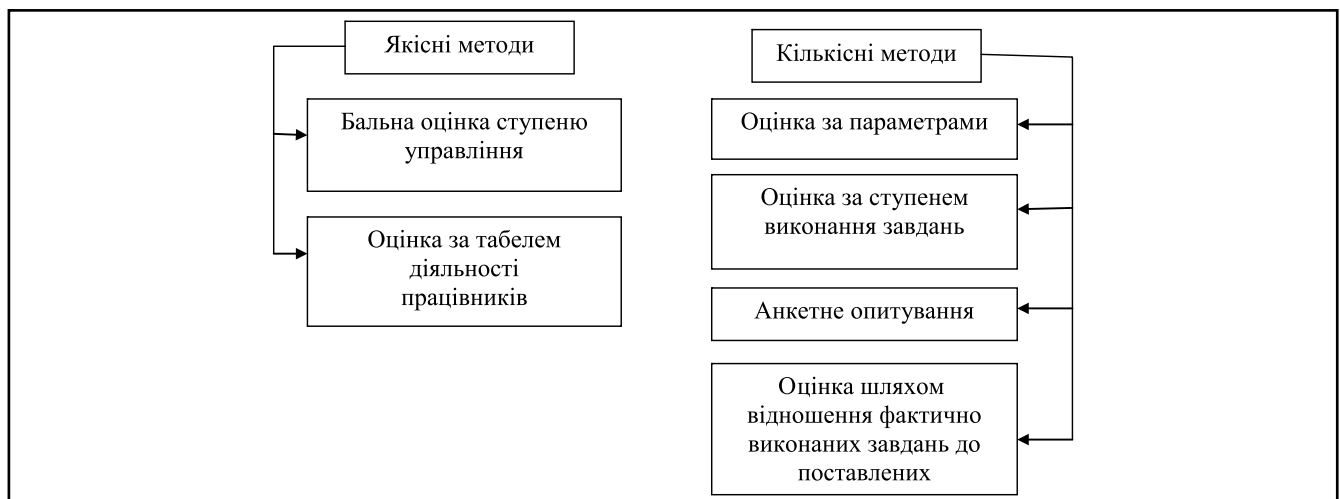


Рисунок 1. Методи оцінки управління трудовим потенціалом

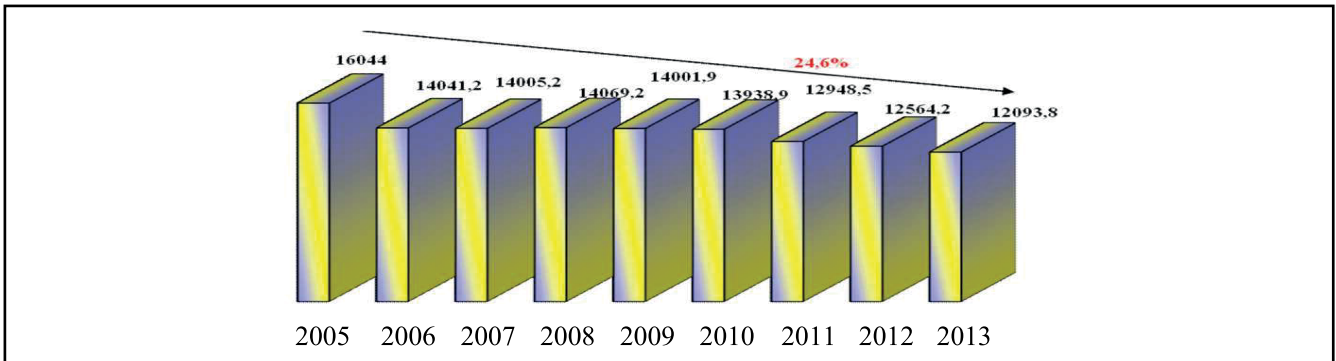


Рисунок 2. Кількість найманих працівників [2]

ного сектору економіки (65,4% зайнятих у цьому секторі, або 74,7% усіх зайнятих у зазначеному виді діяльності). Іншими розповсюдженими видами економічної діяльності населення в цьому секторі економіки були торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів та будівництво. Регіональний аналіз ринку зайнятості населення засвідчив той факт, що економічний розвиток впродовж останніх років, здебільшого, припадав на великі міста, тоді, як решта території держави фактично перебувала в занепаді. Відповідно найбільш розвиненими містами та регіонами України, в яких спостерігається найвищий рівень заробітної плати, є м. Київ.

Серед галузевих відмінностей на ринку праці простежується дефіцит спеціалістів в агропромисловому секторі. В той же час спостерігається надлишок робочої сили у таких галузях, як торгівля. Серед інших тенденцій на ринку праці, на якому також позначилася соціально-демографічна ситуація, є старіння деяких суспільно-важливих професій, адже більшість лікарів, викладачів, науковців – це люди пенсійного та передпенсійного віку. Таким чином виникає питання, як забезпечити потреби ринку шляхом рівноцінної заміни зайнятих у цих сферах. Так само спостерігається нестача молодих людей серед робочих професій, особливо тих, що потребують високої кваліфікації.

Такі професії не користуються популярністю під час вибору спеціальності для навчання і молоді, люди не вважають за потрібне витратити свій час на здобуття відповідної освіти чи кваліфікації. Водночас аналіз ринку праці засвідчив омолодження топ-менеджерів. В українському бізнесі зараз цілком типовою є ситуація, коли люди віком 30–35 років посідають керівні посади, тоді як у розвинених європейських країнах на такі посади зазвичай не призначають людей молодше 45 років. Проте такий феномен є цілком властивим для країн з економікою, що розвиваються, адже нові умови ведення бізнесу потребують нових знань та навичок, а чим молодше людина, тим більш гнучко вона здатна реагувати на зміни.

Висновки

У сучасних умовах ефективність економіки визначається насамперед якістю наявного трудового потенціалу та спо-

собом його включення в суспільне виробництво. Управління трудовим потенціалом, що становить собою систему взаємодій організації-економічних, соціальних заходів щодо реалізації прав людини, шляхом створення умов для функціонування, розвитку і ефективного використання потенціалу робочої сили як на макро-, так і макrorівні, знаходить на перетині інтересів суспільства, вимог профспілок, рішень на рівні держави, бажань особистостей.

Система управління трудовим потенціалом залежить від багатьох факторів як зовнішнього, що не піддаються контролю з боку окремої організації (політичні, соціальні, економічні аспекти розвитку суспільства, урядові рішення та інституційні механізми), так і внутрішнього характеру. Останні, своєю чергою, поділяються на постійні та змінні. Перші включають в себе вимоги щодо якості послуги, що формуються споживчим ринком, технологію та устаткування, сировину.

Отже, на сучасному етапі соціально-економічного розвитку систему управління трудовим потенціалом необхідно розглядати в поєднанні економічної, соціальної, організаційної ефективності системи управління. А враховуючи різні аспекти управління трудовим потенціалом, характеристика загальної моделі ефективності цього роду діяльності має включати такі три параметри: реалізацію завдань (економічна ефективність): виробничу діяльність та внесок у загальний успіх підприємства; сприйняття праці (соціальна ефективність): задоволення працею, низьку плинність кадрів та втрати робочого часу; участь (соціальна ефективність): групову ідентифікацію, готовність до вирішення спільних завдань та до співробітництва.

Список використаних джерел

1. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.П. Петух, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Летюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Стеблова О.Е. Оценка степени управляемости организации // Управление персоналом в России: современные исследования, проблемы и решения: Сб. научных трудов: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Ульяновск, 15 марта 2011 г.) – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 170 с.

Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
Р.М. ХОДЖАМКУЛИЕВА,
магистр, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Управление финансовыми результатами деятельности предприятия

Обобщены основные подходы к определению понятия «финансовые результаты» деятельности предприятия. Оценены источники формирования чистой прибыли предприятия. Выявлены резервы увеличения прибыли предприятия. Обоснованы основные направления управления финансовыми результатами деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, чистая прибыль, рентабельность, факторный анализ, резервы увеличения прибыли.

Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Р.М. ХОДЖАМКУЛИЄВА,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Керування фінансовими результатами діяльності підприємства

Узагальнені основні підходи до визначення поняття «фінансові результати» діяльності підприємства. Здійснена оцінка джерел формування чистого прибутку підприємства. Виявлені резерви зростання прибутку підприємства. Обґрунтовані основні напрями управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, чистий прибуток, рентабельність, факторний аналіз, резерви збільшення прибутку.

Summarizes the main approaches to the definition of «financial results» of the enterprise. Estimated sources of the company's net profit. Identified potential for increasing company profits. The basic directions of the management of financial results of the company.

Keywords: financial results, profit, net profit margin, factor analysis, reserves increased profits.

Постановка проблеми в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями. Определение финансовых результатов является завершающим циклом производства и реализации продукции, выполнения работ, предоставления услуг. Прибыль, как положительный финансовый результат, одновременно выступает необходимым условием следующего этапа деятельности каждого субъекта предпринимательства. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия являются предпосылкой укрепления бюджета государства посредством увеличения налоговых платежей, способствуют активизации инвестиционной деятельности предприятия, повышению его деловой активности в производственной и финансовой сферах.

Анализ исследований и публикаций по проблеме, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. Теоретические основы управления финансовыми результатами деятельности предприятия исследовали многие украинские и зарубежные ученые и специалисты. Среди них особенно можно выделить И. Бланка [1], Ю. Бригхэма [2], Дж.К. Ван Хорна [3], А. Дайле [4], М. Билык [5], Г. Савицкую [6], Ф. Бутынца [7]. Однако в их публикациях в большей мере отсутствуют практические результаты использования их изысканий.

Цель статьи – обосновать основные проблемы управления финансовыми результатами деятельности предприятия и практические пути их решения.

Изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов. Финансовые результаты, как с теоретической, так и с практической точки зрения, являются основным критерием оценки эффективности деятельности предприятия. Однако, учитывая взгляды многих современных

ученых, можно отметить наличие как идентичных, так и спорных взглядов на суть самого понятия «финансовые результаты».

В большинстве случаев под финансовыми результатами понимают разные виды прибыли. Так, в нормативно-правовой базе Украины не рассматривается суть понятия «финансовые результаты». Относительно законодательных актов по бухгалтерскому учету использованы только понятия «прибыль» и «убыток» (Положение (стандарт) бухгалтерского учета 3 «Отчет о финансовых результатах» [8]). Хотя данное понятие используется в бухгалтерском учете и в Плане счетов активов, капитала и обязательств хозяйственных операций, выделены счета, в названии которых есть дефиниция «финансовые результаты».

Понятие «финансовые результаты» трактуется как прибыль (убыток), итоги (результат), прирост (уменьшение) капитала, а также как разница между доходами и расходами. Такое разнообразие дефиниций вызвано существованием различных подходов к пониманию изучаемого понятия (экономический, финансовый, учетный т.д.) [9].

Достижение предприятием необходимого уровня финансовых результатов зависит от многих внутренних и внешних факторов. Одним из главных внутренних факторов выступает качество управления прибылью, которая является основной и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в условиях рынка, определенным гарантом прогресса экономической системы, а ее отсутствие – весомое доказательство регресса и социального напряжения [10].

Рассмотрим результаты управления финансовыми результатами на примере ПАО «АТП–ОЗО4».

Ныне ПАО «АТП–ОЗО4» осуществляет такие виды деятельности:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Перевозка промышленных и продовольственных товаров по Киеву, Украине и странах СНГ.

2. Ремонт и техническое обслуживание легковых и грузовых автомобилей.

В целом технико-экономические показатели деятельности ПАО «АТП-0904» на протяжении 2011–2013 годов имеют незначительную, однако положительную динамику, что свидетельствует о наличии производственных проблем на предприятии. Несмотря на прибыльность предприятия (всего 4 тыс. грн.), нельзя говорить о его стабильном финансовом положении.

Показатели рентабельности предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в предприятие. Они широко используются для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятиями всех отраслей. Это один из наиболее важных показателей при оценке деятельности предприятия, которые отражают степень прибыльности деятельности предприятия [6].

Коэффициенты рентабельности рассчитываются на основе данных отчета о финансовых результатах, а также баланса предприятия. Как правило, все эти показатели отражают отношение чистой или операционной прибыли предприятия к тому или иному параметру ее деятельности (обороту, величине активов, собственному капиталу и др.).

При использовании показателей рентабельности следует обращать внимание на то, что одним и тем же термином зачастую называют и показатели, основанные на анализе чистой прибыли, и показатели, при расчете которых используется прибыль до налога. В большинстве ситуаций рекомендуемым является использование чистой прибыли. Исключение составляют случаи, когда необходимо сравнить эффективность предприятий, находящихся в существенно разных налоговых условиях.

Представленные в табл. 1 показатели рентабельности показывают незначительную прибыльность деятель-

ности предприятия в 2011 и 2013 годах и убыточность в 2012 году. Данные коэффициенты отрицательно характеризуют финансовые результаты деятельности предприятия. Поэтому необходимо более тщательно проанализировать порядок формирования прибыли предприятия.

Таким образом, валовая прибыль предприятия является основным источником формирования чистой прибыли. Другие виды прибыли в 2013 году характеризуют убыточное положение, поэтому возникает необходимость более детального изучения факторов, формирующих чистую прибыль предприятия.

С использованием приема элиминирования осуществлена оценка влияния факторов на чистую прибыль ПАО «АТП-0904» (табл. 3).

Как показывают представленные данные, на объем чистой прибыли предприятия отрицательно повлияло сокращение выручки продукции на 1701,41 тыс. грн. и других операционных доходов на 6 тыс. грн. Положительно на размер чистой прибыли повлияло повышение цен, рост объема произведенной продукции, сокращение других операционных расходов. Финансовую деятельность предприятие не осуществляет. Указанные изменения привели к увеличению чистой прибыли на 79 тыс. грн.

Для того чтобы затраты на производство продукции привести в сопоставимые значения, выполним их пересчет на 1 грн. произведенной и реализованной продукции делением общей суммы затрат на объем товарной продукции в ценах реализации, результаты перерасчета представим в табл. 4.

Как показывают данные табл. 4, на предприятии ПАО «АТП-0904» имеются резервы снижения себестоимости продукции за счет незначительного уменьшения материальных затрат и прочих операционных затрат.

Следовательно, возможная прибыль от продаж с учетом резерва увеличения прибыли за счет роста объема реализации на 10% (0,5 тыс. грн.) и снижения себестоимости (64,18 тыс. грн.) составит 69,68 тыс. грн. А это, в свою оче-

Таблица 1. Показатели рентабельности ПАО «АТП-0904»*

Показатели	Значение показателей			Изменение показателей	
	на 1.01.2012	на 01.01.2013	на 1.01.2014	2012/2011	2013/2012
Коэффициент рентабельности активов	0,0029	-0,0029	0,0002	-0,0058	0,0031
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,0031	-0,0031	0,0002	-0,0062	0,0033
Коэффициент рентабельности деятельности	0,0096	-0,0091	0,0005	-0,0187	0,0096
Коэффициент рентабельности продукции	0,1984	0,1766	0,1665	-0,0218	-0,0101

* Для расчетов использованы данные *smida.gov.ua*

Таблица 2. Анализ формирования чистой прибыли ПАО «АТП-0904»

Показатель	Значение показателя, тыс. грн.			Абс. изменение, тыс. грн.		Относ. изменение, %	
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012	2012/2011	2013/2012
Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	7835	8210	8331	375,0	121,00	4,8	1,5
Валовая прибыль (убыток)	2480	2623	2506	143,0	-117,00	5,8	-4,5
Финансовый результат от операционной деятельности	72	-61	5	-133,0	66,00	-184,7	108,2
Финансовый результат до налогообложения	140	-61	5	-201,0	66,00	-143,6	108,2
Чистый финансовый результат	75	-75	4	-150,0	79,00	-200,0	105,3

Таблиця 3. Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль в 2013 году

№	Показатели	Сумма, тыс. грн.
1	Изменение цен	548,19
2	Объем реализованной продукции	-1701,41
3	Объем произведенной продукции	1036,22
4	Административные затраты	74
5	Другие операционные затраты	115
6	Другие операционные доходы	-6
7	Затраты (доход) с налога на прибыль	13
	Всего	79

Таблиця 4. Фактические затраты на производство продукции ПАО «АТП-0904» в пересчете на 1 грн. товарной продукции в 2012-2013 годах

Показатель	Затраты на весь объем товарной продукции в ценах реализации		Затраты на производство продукции в пересчете на 1 грн. товарной продукции	
	2012	2013	2012	2013
Материальные затраты	848	877	0,103	0,105
Затраты на оплату труда	2134	2152	0,260	0,258
Отчисления на социальные нужды	798	796	0,097	0,096
Амортизация	318	317	0,039	0,038
Прочие операционные затраты	2880	3000	0,351	0,360
Итого затрат (себестоимость)	6978	7142	0,850	0,857

редь, положительно скажется на повышении рентабельности по обычным видам деятельности.

Расчеты показали, что при увеличении объема производства и реализации продукции на 10%, снижении на 0,011 грн. затрат на 1 грн. товарной продукции предприятие получит дополнительную прибыль в сумме 69,68 тыс. грн. и увеличит рентабельность производства (окупаемость затрат) на 1,1%.

Выводы

На основе проведенного анализа резерва увеличения прибыли и рентабельности ПАО «АТП-0904» можно сделать выводы о том, что на исследуемом предприятии имеются следующие резервы повышения прибыли, связанные с увеличением предоставляемых услуг; снижением себестоимости и повышением качества предоставляемых услуг.

Также представляется необходимым внести предложения по повышению финансовых результатов деятельности ПАО «АТП-0904», которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центры затрат и центры ответственности;
- разработать эффективную и гибкую ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;
- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества предоставляемых услуг;
- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;
- использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины.

Список использованных источников

1. Бланк И.А. Управление прибылью. 3-е изд. – М.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
2. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
3. Ванхорн, Джеймс, Вахович, мл., Джон. – М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.
4. Дайле А. Практика контроллинга. Пер. с нем. / Под ред. и с предисловием М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с. – Пер. изд.: Deyhle A. Controller – Praxis. – Management Service.
5. Білик М.Д. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібник / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 5-изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
7. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д.е.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bukhalter911.com/Res/PSBO/PSBO3.aspx>
9. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №1 (59). – С. 229–232.
10. Березівський П.С. Проблемні аспекти управління прибутком сільськогосподарських підприємств [Текст] / П.С. Березівський, Р.Р. Антонюк // Економічний простір. – 2009. – №21. – С. 312–320.
11. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 3-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.

Ю.С. ПЛЮТА,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну,
О.В. БАТРАК,
асистент, Київський національний університет технологій та дизайну,
І.О. ТАРАСЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Фінансове планування на підприємстві та напрями його вдосконалення

У статті розглянуто проблему розвитку системи фінансового планування. Проаналізовано підходи щодо визначення поняття фінансового планування, визначено основні напрями більшої ефективності при створенні фінансового плану підприємства.

Ключові слова: фінансове планування, фінансовий план, сучасні методи фінансового планування.

Ю.С. ПЛЮТА,
студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
О.В. БАТРАК,
ассистент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
И.О. ТАРАСЕНКО,
д.е.н., профессор, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Финансовое планирование на предприятии и направления его совершенствования

В статье рассмотрена проблема развития системы финансового планирования. Проанализированы подходы к определению понятия финансового планирования, определены основные направления большей эффективности при создании финансового плана предприятия.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовый план, современные методы финансового планирования.

Y.S. PLIUTA,
student, Kyiv national university of technology and design,
O.V. BATRAK,
assistant, Kyiv national university of technology and design,
I.O. TARASENKO,
d.e.s., prof., Kyiv National University of Technology and Design

Financial planning of the company and directions of improving it

This paper considers the problem of development of financial planning. Analysis of approaches to the definition of financial planning, the main areas of greater efficiency in creating a financial plan for the company.

Keywords: financial planning, financial plan, modern methods of financial planning.

Постановка проблеми. Обумовлюється тим фактом, що планування діяльності є основою роботи будь-якого підприємства. Впровадження фінансового планування – необхідна умова для фінансового забезпечення розширення кола виробничих засобів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ринок ставить високі вимоги до якості планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність несе підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі фінансового планування присвятили свої праці українські та зарубіжні вчені, зокрема М.М. Александрова, Н.Г. Виговська, Н.В. Колчина, Л.П. Павлова, В.В. Ковальов, Г.Г. Кірейцев, С.О. Маслова. Фінансове планування – це технологія планування, обліку та контролю за грошима і фінансовими результатами. Фінансовий план – це план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений в грошовій формі.

Природно, що планування в умовах ринку набуває іншого значення. Воно повинно забезпечити процес виробництва конкурентоспроможної продукції за умови оптимального використання всіх ресурсів, тобто забезпечити гнучкий розвиток підприємства. Якщо одне підприємство здійснює повноцінне регулярне планування, а інше тільки намагається реагувати на ситуацію, виграв у конкурентній боротьбі буде на боці першого підприємства.

Можна виділити такі способи досягнення такої переваги:

- управління витратами та собівартістю: істотні відхилення планових витрат від фактичних викликають проблеми дисбалансу, а також питання, хто винен в такому відхиленні;
- управління бізнесами: підприємство може заздалегідь передбачити, яка діяльність принесе найбільший прибуток та направляти ресурси на найбільш важливі напрями. В рамках кожного бізнесу підприємство може будувати оптимальну асортиментну політику, вчасно відмовлятися від застарілих та збиткових товарів;
- управління потоками сировини і матеріалів: відсутність планування в закупках матеріальних ресурсів призводить до зростання запасів та заморожування в них фінансових ресурсів;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– управління потоками готової продукції: заморожування фінансових ресурсів у готовій продукції також веде до втрат, пов'язаних із залученням зайвих кредитів;

– управління інвестиціями, фінансуванням і кредитуванням дозволяє знизити ризик для бізнесу, а саме у випадку затримок у віддачі від реалізації проектів;

– управління взаємовідносинами із клієнтами.

В управлінні господарською діяльністю підприємства планування займає основне місце, є організаційним початком всього процесу реалізації обґрунтованих напрямків подальшого розвитку підприємства. Саме тому питання вдосконалення системи планів на підприємстві, втілення нових прогресивних методів прогнозування стають сьогодні необхідними, оскільки стимулюють використання наявних і прихованих ресурсів та підвищують економічну ефективність фінансово-господарської діяльності будь-якої фірми [1].

Метою статті є визначення сучасних методів та ключових факторів успішного функціонування системи фінансового планування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Фінансове планування деякими авторами розглядається як процес розробки системи фінансових планів і фінансових стандартів для забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, досягнення високої ринкової вартості підприємства, задоволення потреб власників, кредиторів та держави по виплаті дивідендів [2, с. 24].

Таким чином, постає проблема невизначеності у трактуванні вченими аналізованого поняття, що викликає суперечності в процесі формування методичного забезпечення управління підприємством, особливо у сфері фінансового планування. Тому доречним є розгляд підходів до визначення поняття українськими і зарубіжними вченими задля з'ясування співпадаючих позицій у детально обґрунтованих визначеннях.

Фінансове планування – це складний процес, що включає в себе такі етапи: аналіз фінансової ситуації; розробка загальної фінансової стратегії підприємства; складання поточних фінансових планів; коригування, ув'язка і конкретизація фінансового плану; розробка оперативних фінансових планів.

Сферою застосування фінансового планування є створення, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів на всіх етапах від виробництва до споживання валового внутрішнього продукту. Фінансове планування відображає вартісний бік економіки, тобто в його основі зосереджена грошова оцінка явищ і процесів економічного життя суспільства, що дає змогу визначити найефективніші варіанти фінансового забезпечення планових показників, завдань і передбачуваних заходів [3].

Призначенням фінансового планування є вирішення таких основних завдань:

– забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для його нормальної господарської діяльності, включаючи розширене відтворення основних засобів підприємства, формування обігових коштів, матеріальне стимулювання, забезпечення соціальних потреб працівників;

– здійснення контролю за господарсько-фінансовою діяльністю підприємства та за утворенням і використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів [3].

Розглянемо систему фінансового планування підприємства більш детально. Практично кожне підприємство має

значний резерв для зменшення витрат. Розбудова ефективної системи управління витратами дає можливість підприємству за рахунок зменшення собівартості на одиницю продукції мати конкурентоспроможну позицію на ринку. Поряд із традиційними стратегіями управління витратами окремо можна виділити такі підходи як директ-костинг та таргет-костинг. Незважаючи на те що вітчизняні бухгалтерські стандарти не дозволяють у повному обсязі використовувати такі системи управління витратами для складання зовнішньої звітності та обрахування податків, вони знаходять використання у вітчизняній бухгалтерській практиці внутрішнього обліку, використовуються для проведення техніко-економічного аналізу, а також для прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень в питаннях беззбитковості виробництва, ціноутворення та ін. Так, в основі системи директ-костинг лежить обрахування зменшеної собівартості продукції та визначення маржинального доходу. З урахуванням змін у сучасному ринковому середовищі широкого вжитку набула система таргет-костинг – цілісна концепція управління, яка орієнтована на розробку стратегії зниження витрат та реалізацію функцій планування виробництва нових товарів, калькулювання цільової собівартості відповідно до реалій ринку. Вона передбачає розрахунок собівартості товару, виходячи із попередньо встановленої ціни реалізації. Така ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринком ціною [4].

Основою планування виробничого процесу в рамках системи планування і управління ресурсами є план продажу. За основу такого плану береться прогноз, який повинен максимально враховувати ринкову ситуацію, момент присутності товару на ринку та фактори, які можуть впливати на рівень продажу. Грамотно складений план продажу дає змогу ефективно спланувати рух сировини, матеріалів та готової продукції на підприємстві, що в залежності від виробничого процесу дозволяє значно знизити операційні витрати, а також попередити залучення зайвих кредитних ресурсів тощо. Зберігання готової продукції завжди пов'язано із деякими фінансовими втратами [5].

На планування закупівель впливають як потреба виробництва в матеріалах, так і складські запаси, їх запланована динаміка.

Однією зі складових фінансового плану підприємства є інвестиційний план. Його зміст, перш за все, залежить від запланованої виробничої програми підприємства, науково-технічної та інвестиційної політики. Можна виділити такі правила складання інвестиційного плану:

1. План інвестицій підприємства повинен виходити із довгострокової стратегії підприємства.

2. Інвестувати кошти у виробництво і цінні папери має сенс тільки в тому випадку, якщо підприємство отримує більшу вигоду від зберігання їх у банку.

3. Інвестувати кошти має сенс тільки в найбільш рентабельні, з урахуванням фактора часу, проекти.

4. Інвестувати кошти має сенс тільки тоді, коли рентабельність інвестицій перевищує темпи інфляції.

5. Приймати кінцеві рішення щодо інвестування тільки в тому випадку, якщо забезпечується найбільша економічна вигода з найменшим ступенем ризику [6].

Важливо зауважити і щодо оперативного планування. Оперативні плани складаються на короткий проміжок часу. Західний досвід свідчить, що оперативні плани у більшості випадків розраховані не більше, ніж на п'ять років. Фінансовий план розробляється протягом 8–9 місяців. Для цього готується детальна програма послідовності дій.

Для оперативного планування та коригування фінансового плану широко застосовується система управління відносинами з клієнтами (Customer Relations Management).

CRM (Customer Relationships Management) – це система управління взаємовідносинами між компанією та клієнтами. CRM-системи являють собою об'єднане сховище інформації по кожному клієнту фірми. Будь-яка інформація про споживачів (звички, уподобання, претензії, фінансові витрати) передається в певні відділи: відділи реклами, маркетингу, PR та ін. Аналіз цієї інформації дозволяє менеджерам підійти до кожного клієнта з індивідуальною пропозицією залежно від його переваг. Серед головних переваг застосування такої системи:

- прийняття вірних та обґрунтованих рішень стосовно кожного контракту;
- підвищення ступеню вірогідності успіху будь-якого маркетингового або комерційного заходу;
- ефективні заходи щодо зменшення дебіторської заборгованості.

Нині фінансове планування потребує використання нових принципів організації. Його зміст та форми суттєво змінюються у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами розвитку економіки і суспільства.

Система планування, що склалася в організаціях за останні роки, має низку серйозних недоліків, основними з яких є: затягнення процесу планування у часі; відсутність оцінки ефективності операційного важеля та запасу фінансової стійкості; перевага затратного механізму у ціноутворенні.

Успіх фінансового планування, безумовно, залежить від методів, які будуть обрані для цього процесу. Одним із сучасних методів фінансового планування є фінансове програмування, яке використовує програмно-цільовий підхід. В основу цього методу покладено чітке формулювання мети й завдань для визначення засобів їх досягнення та вирішення.

Вибір варіанта програми залежить, перш за все, від ресурсних факторів. При цьому враховуються не тільки масштаби, значення та складність досягнення мети, а й обсяг наявних ресурсів, очікуваний сумарний ефект, потенційні втрати при недосягненні мети. Суть фінансового програмування полягає у складанні «плаваючих» планів видатків на п'ять років. Кожний рік план підлягає корегуванню на основі очікуваного виконання показників плану поточного року. Показники при цьому пересуваються за п'ятирічною шкалою на рік уперед [7]. Прикладом підприємства, що працює за таким методом, є італійський концерн Fiat.

Планові показники першого майбутнього року є директивними, а наступні чотири роки – орієнтовними. Сьогодні в Україні використовуються цільові комплексні програми, що представляють собою систему науково-дослідних, організаційно-господарських та інших заходів, які направлені на досягнення поставленої мети збалансування по ресурсах та виконавцях.

Висновки

Висновками цієї статті є такі твердження: перш за все, фінансове планування – це планування всіх доходів та напрямків витрачання грошових коштів підприємства для забезпечення його розвитку. Воно здійснюється шляхом складання фінансових планів різного змісту та призначення в залежності від завдань та об'єктів планування. Можна сказати, що це процес оцінювання стану підприємства на певний час, зіставлення фактично досягнутого рівня із нормативним та коригування відповідних складових елементів підприємства на перспективу.

Для виконання фінансового плану складається баланс грошових надходжень (оперативний фінансовий план).

Оперативне фінансове планування полягає у складанні та використанні платіжного календаря, у якому відбито рух грошових коштів відповідно до їх надходження та використання. За допомогою платіжного календаря постійно контролюється платоспроможність підприємства.

Отже, на фінансовий стан більшості підприємств впливають зовнішні фактори, такі як: загальна економічна ситуація в країні, інфляція, низький рівень платоспроможності попиту, загальний дефіцит грошових коштів, система оподаткування, а також зміни у сфері державного регулювання, що є характерним для нашої країни останнім часом.

Список використаних джерел

1. Финансы предприятий [под общей ред. Колчина Н.В.] // Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2003. – 447 с.
2. Финансовый менеджмент / [навч. посібник Вороб'їв Ю.Н.] // – Сімферополь: Таврія, 2007. – 640 с.
3. Роль фінансового планування на підприємстві в умовах ринкового господарювання Тат'янич Л.С. // [Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу]. – Бердянськ. – 2010. – №1(9). – С. 78–83.
4. Ковалев В.В. Финансы предприятий // [Учеб. пособие. М.: В.В. Ковалев / М.]: ООО «ВИТРЕМ», 2002. – 352 с.
5. Финанси підприємств [під спільною редакцією Поддєрьогін А.М. Білик М.Д., Буряк Л.Д. /К.] КНЕУ. – 2002. – 571 с.
6. Финанси підприємств [під спільною редакцією Александрова М.М., Виговська, Г.Г. Кірейцев] – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
7. Гроші. Финанси [під спільною редакцією Кірейцев Г.Г. Гроші. / М.М. Александрова, М.О. Маслова]. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 336 с.

Т.В. СПИВАКОВСЬКА,
к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «КПІ»,
С.В. СПИВАКОВСЬКИЙ,
к.е.н., доцент, Університет економіки та права «КРОК»

Використання маркетингових інструментів на українському автомобільному ринку

У статті проаналізовано ситуацію на українському автомобільному ринку та фактори, що впливають на тенденції на цьому ринку. Запропоновано сегментацію автомобільного ринку України, а також класифіковано фактори впливу на конкурентоспроможність учасників автомобільного ринку України. На основі отриманої класифікації здійснено ступеневий аналіз конкуренції на ринку автомобілів. Використано карти стратегічних груп конкурентів для оцінювання конкурентної ситуації на ринку легкових автомобілів України.

На прикладі автомобілів марки Hyundai запропоновано стратегічні підходи до оцінювання конкурентних позицій підприємств, що здійснюють свою діяльність на території України. Проведено аналіз сприйняття цільовими споживачами вигід, які створюються завдяки використанню підприємствами маркетингових інструментів, а також надано рекомендації стосовно використання маркетингових інструментів для посилення конкурентних позицій учасників ринку в нових ринкових умовах.

Ключові слова: автомобільний ринок, маркетингові інструменти, сегментація, конкурентоспроможність.

Т.В. СПИВАКОВСКАЯ,
к.э.н., доцент, Национальный технический университет Украины «КПИ»,
С.В. СПИВАКОВСКИЙ,
к.э.н., доцент, университет экономики и права «КРОК»

Использование маркетинговых инструментов на украинском автомобильном рынке

В статье проанализирована ситуация на украинском автомобильном рынке и факторы, влияющие на тенденции на этом рынке. Предложена сегментация автомобильного рынка Украины, а также классифицированы факторы влияния на конкурентоспособность участников автомобильного рынка Украины. На основе полученной классификации осуществлен пошаговый анализ конкуренции на рынке автомобилей. Использованы карты стратегических групп для оценки конкурентной ситуации на рынке легковых автомобилей Украины.

На примере автомобилей марки Hyundai предложены стратегические подходы к оценке конкурентных позиций предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Украины. Проведен анализ восприятия целевыми потребителями выгод, создаваемых благодаря использованию предприятиями маркетинговых инструментов, а также предоставлены рекомендации к применению маркетинговых инструментов для усиления конкурентных позиций участников рынка в новых рыночных условиях.

Ключевые слова: автомобильный рынок, маркетинговые инструменты, сегментация, конкурентоспособность.

T.V. SPIVAKOVSKA,
PhD in Economics, Associate Professor, National Technical University of Ukraine «KPI»,
S.V. SPIVAKOVSKYY,
PhD in Economics, Associate Professor, University of Economics and Law «KROK»

Use of marketing tools at ukrainian automarket

The article analyzes the situation at the Ukrainian automobile market and the factors affecting the current trends in this market. There have been recommended the segmentation of the automobile market of Ukraine, as well as classified factors influencing the competitiveness of the Ukrainian car market participants. Based on the obtained classification, there have been done the step by step competitive analysis at car market. There have been used the maps of strategic groups with a view to assess the competitive situation on the market of cars in Ukraine.

On the example of car brand Hyundai, there have been proposed the strategic approaches to assessing the competitive position of the companies functioning at the territory of Ukraine. There has been conducted the analysis of comprehension by target consumers of the value created due to the use by the companies of marketing tools, as well as there has been provided a guidance to the use of the marketing tools in order to strengthen the competitive positions of the market participants in new market realities.

Keywords: automarket, marketing tools, segmentation, competitiveness.

Постановка проблеми. Спад економіки України, зниження платоспроможності підприємств та фізичних осіб та падіння попиту на продукцію автомобільного ринку поставило учасників ринку в складні умови надвисокої конкуренції. За таких умов компаніям варто шукати додаткові маркетингові можливості для посилення своїх ринкових позицій. У період кризи компаніям доцільно зосередити увагу на знаходженні нових підходів, розши-

ренні ринкових горизонтів та пошуку нових ніш для виживання та розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження тенденцій розвитку українського автомобільного ринку відображено у працях багатьох фахівців, зокрема Г.Л. Прохницької, М.Ю. Чикусової, В. Стельмаха, В.В. Гливенко, В.В. Мовчаренко та інших. Своєю чергою, особливості застосування маркетингових інструментів на автомобільно-

му ринку досліджували А.О. Длігач, Л.М. Мороз, М.П. Сокол, О.А. Кальченко та ін. Проте недостатньо розкритою залишається тематика, пов'язана з використанням маркетингових інструментів на українському автомобільному ринку в нових ринкових умовах.

Мета статті. Дослідити можливості використання підприємствами маркетингових інструментів на українському автомобільному ринку в нових ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Автомобілебудування в Україні з часів колишнього Радянського Союзу залишається однією зі стратегічних галузей економіки. Проте загальнона економічна криза призвела до значного занепаду галузі. В автомобілебудуванні нашої країни склалася чітка спеціалізація підприємств на випуску окремих типів машин. На сьогодні до автомобільного комплексу належать чотири автозаводи, 94 підприємства, які випускають комплектуючі, 150 заводів колишньої оборонної промисловості та 160 підприємств інших галузей, що так чи інакше причетні до автопрому [1].

Найбільшими виробниками легкових автомобілів в Україні є корпорація «УкрАВТО» (ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»), корпорація «Богдан» (ВАТ «Луцький автомобілебудівний завод») та ЗАТ «Єврокар». Найбільшими виробниками вантажних автомобілів є: корпорація «УкрАВТО» (ЗАТ «ЗАЗ»), ВАТ «Холдингова компанія «АвтоКрАЗ», корпорація «Богдан» (ВАТ «ЛуАЗ»), корпорація АІС (ТОВ «КрАСЗ») [2]. Корпорація «УкрАВТО» (ЗАТ «ЗАЗ») з 2010 року майже згорнула виробництво власних автомобілів і зосередила всю увагу на збиранні автомобілів з імпортованих машинокомплектів.

Виробничі потужності в автомобілебудівній галузі використовуються в середньому на 30–40% [3], а враховуючи потенційний негативний вплив економічної кризи, цей показник знизиться ще більше. Кожне підприємство істотно зменшило випуск основних видів продукції. Через відсутність обігових коштів, проблем із взаємозаліками та інших проблем труднощі зі збутом продукції мають всі автомобілебудівні підприємства.

Окрім того, морально застарілими є майже 50–60% основних фондів автомобілебудівних підприємств, фізично застарілими – до 60–70% основних фондів. [4]. Серед факторів, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності підприємств автомобільної промисловості у сучасних умовах, насамперед варто виділити нестачу власних коштів, надмірні витрати на нововведення, високі економічні ризики, недостатню юридичну підтримку з боку держави, недосконалість законодавчої бази, тривалий термін окупності нововведень, відсутність достатніх коштів у замовників тощо [5].

Корпорація «Богдан», один із лідерів автомобільного ринку України, здійснює повномасштабне виробництво легкових автомобілів у Черкасах, автобусне та тролейбусне виробництво в Луцьку, а також має виробничі потужності зі складання вантажівок та підприємства з гарантійного та сервісного обслуговування автотранспортних засобів усіх типів. Проектні потужності автомобільних заводів дають змогу випустити 35 тис. КрАЗів, 7,5 тис. міських автобусів ЛАЗ, 300–350 тис. автомобілів на ЗАЗі та ще 17 тис. на ЛуАЗі [3].

У 2014 році український автомобільний ринок продовжує падіння в усіх сегментах ринку порівняно з 2013 роком. Лі-

дером за продажами легкових автомобілів в Україні в 2013 році та першому кварталі 2014 року є бренд Hyundai, на другому місці – ВАЗ, на третьому – ЗАЗ. Далі йдуть KIA та Skoda [6]. У комерційному сегменті автомобілів перше місце зберіг Fiat, за ним Volkswagen, на третьому місці КАМАЗ. Також до п'ятірки увійшли Renault і ГАЗ [7].

Фактори, які впливають на ринок автомобілебудування в Україні, можна умовно поділити на загальні макроекономічні, які характеризують ситуацію в економіці, та внутрішньогалузеві, які характеризують стан галузі. На ситуацію, що склалася у 2014 році, негативно впливають як макроекономічні, так і внутрішньогалузеві фактори. Політична та економічна нестабільність, яка посилилася з початку року, веде до погіршення макроекономічних показників розвитку країни.

Загалом в Україні з початку 2014 року спостерігається скорочення виробництва автомобілів [5]. До перелічених негативних факторів додаються фактична зупинка продажів автомобілів у Криму, а також операційні ризики на південному сході України, притому що Донецька область традиційно була на другому місці за обсягами продажів серед регіонів України. Українські імпортери призупинили поставки автомобілів і запчастин до Криму.

Для аналізу маркетингового мікросередовища нами обрано лідера продажів на автомобільному ринку в минулому році – марку Hyundai. Щоб проаналізувати вплив мікросередовища на позиції автомобілів марки Hyundai було розглянуто діяльність конкурентів, поведінку споживачів та інших груп маркетингового мікросередовища.

Для проведення сегментації автомобільного ринку доцільно враховувати такі критерії, як стать, вік, рівень доходу, регіон. Цільову аудиторію автомобілів марки Hyundai можна визначити таким чином:

- сегмент №1 – чоловіки, які проживають у містах із населенням 500 тис. та більше, віком від 30 до 50 років. За соціальним статусом це переважно керівники та підприємці, рівень доходу має межі від \$800 до \$1000. Основні мотиви – престиж, самовираження, підкреслення статусу, потреба в швидкому та безпечному пересуванні;

- сегмент №2 – жінки, що проживають у містах із населенням 500 тис. та більше, віком від 20 до 39 років. Соціальний статус – підприємець або службовець із рівнем середньомісячного доходу \$300–800 або \$800–1000. Мотиви – престиж, самовираження, незалежність, безпека в дорозі з дитиною, наявність якісного післяпродажного сервісу, подальшого технічного супроводу, підтримка відносин з автосалоном. Отже, цільова аудиторія характеризується таким чином:

- чоловіки / жінки працездатного віку, із середнім достатком і вище, що проживають у великих містах;
- вільні від стереотипів і вимогливі до іміджу марки;
- здатні приймати швидкі рішення про покупку;
- розглядають покупку автомобіля Hyundai в якості першого або в якості заміни більш дешевої моделі.

Розглянемо стан конкуренції на ринку легкових автомобілів. Ступеневий аналіз конкуренції на ринку представлено у табл. 1.

На ринку легкових автомобілів Hyundai представлені такі дилери: «Паритет Моторс», «Корея Моторз», ООО «АВТОКОМ», ООО «Едем-Авто», ПрАТ «Алеко-Сервіс», рівень цін кожного представника залежить від якості пропонованих

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Ступеневий аналіз конкуренції на ринку легкових автомобілів

Особливості конкурентного середовища	В чому проявляється дана характеристика	Реакція компанії
1. За рівнем конкурентної боротьби – міжрегіональний рівень	Боротьба на ринку ведеться між виробниками автомобілів різних ТМ	Удосконалення конкурентної стратегії, покращення комунікаційної діяльності
2. За галузевою ознакою – внутрішньогалузева	Конкурентна боротьба ведеться між підприємствами, що працюють в межах однієї галузі (автомобільної)	Закріплення на визначених сегментах, створення умов для підвищення вхідних бар'єрів у галузь, покращення комунікаційної діяльності
3. За видом конкуренції – товарно-родова	Конкуренція ведеться між засобами, які задовольняють потребу в пересуванні. На даному ринку є товари-субститути	Створення вхідних бар'єрів в автомобільну галузь. Покращення комунікаційної діяльності
4. За характером конкурентної боротьби – нецінова	Споживачу важлива якість та сервісне обслуговування автомобіля, ціна не має великого значення	Посилення конкурентних позицій
5. За інтенсивністю конкуренції – марочна	Фірма розглядає своїми конкурентами компанії, які пропонують схожий продукт тим самим цільовим покупцям	Покращення комунікаційної діяльності

послуг та кількості пропонованих моделей автомобіля, є великі вхідні бар'єри в цю галузь, цінова політика всіх автодилерів однакова, ціни на моделі автомобіля коливаються в однакових межах.

Розглянемо вплив зовнішнього середовища на автомобілі марки Hyundai у вигляді п'яти конкурентних сил Портера (табл. 2).

При виборі дилерів в Україні виробникам автомобілів марки Hyundai слід звертати увагу на їхні маркетингові характеристики: рівень цін, наявність великого автопарку, якість сервісного обслуговування автомобілів та клієнтів, кваліфікацію персоналу, асортимент продукції, сформованість іміджу тощо.

Вибір конкурентів для аналізу обумовлений такими критеріями:

1. Географічна близькість конкурентів – усі розташовані у великих містах.
2. Більшості потенційних споживачів важко обрати автосалон для здійснення покупки, оскільки всі учасники ринку

пропонують однаковий спектр моделей автомобільного ряду Hyundai і майже однакові послуги.

За даними огляду українського автомобільного ринку 2014 року [5], конкуренція на ринку дилерів легкових автомобілів досить значна, при цьому вона зосереджена не тільки між дилерами одного виробника автомобілів, а й між дилерами різних виробників, які працюють на такому ж сегменті. Компаніям стає дедалі складніше залучати й утримувати споживачів. Ці фактори потрібно враховувати автовиробникам автомобілів марки Hyundai при розробленні своєї конкурентної стратегії та стратегії просування [8].

Треба зазначити, що конкуренція на ринку легкових автомобілів ведеться не тільки між конкурентами-автодилерами ТМ Hyundai, а й між іншими автодилерами, які працюють на однаковому сегменті. Для того щоб визначити, хто є основними конкурентами автовиробників автомобілів марки Hyundai, необхідно розглянути карти стратегічних груп конкурентів [9].

Таблиця 2. Модель п'яти конкурентних сил Портера для дилерських центрів

Конкурентна сила	Фактори впливу
Поточна конкуренція в галузі	Рівень конкуренції дуже високий, при цьому він сконцентрований переважно між найбільшими учасниками ринку в рамках дилерських центрів. Конкуренція поступово зміщується на неціновий рівень, велика роль активного просування, реклами і маркетингу. Зручність розташування дилерського центру і час його роботи є важливими факторами при виборі його клієнтами (тому дилерські центри поступово розширюються в мережі і переходять на майже цілодобовий режим роботи)
Бар'єри для входу нових гравців (потенційні конкуренти)	Бар'єри входу для дрібних гравців дуже великі, передусім через відсутність налагоджених зв'язків з виробниками автомобілів і запчастин, договорів на сервісне обслуговування. Крім того, потрібне будівництво об'єктів для розміщення дилерських центрів. Клієнти з обережністю ставляться до нових представництв на ринку, оскільки невідома якість надаваних послуг. Однак наявні мережі дилерських центрів мають можливості для розширення своїх мереж
Сила постачальників	Залежність від дилерів постачальників в Україні автомобілів Hyundai. Інші постачальники задовольняють потреби дилерів, як за якістю наданих послуг, умовами співробітництва, так і за ціною комплектуючих для СТО
Сила споживачів	Кожен споживач є особливо цінним для автосалону. Оскільки послуги салону досить схожі з послугами конкурентів, то споживач може переключитись з одного салону на інший без особливих витрат, а постачальники послуг, в даному випадку – автодилери, вимушені йти на додаткові поступки, бажаючи зберегти клієнтів
Загроза з боку товарів-субститутів	Товаром-субститутом може бути будь-яка продукція, яка виконує функції пересування. Між автомобілями як засобами пересування велика заміність, однак, заміність між класами і марками не завжди повна. Як замітники дилерських центрів можна розглядати авторинки, покупку з рук, пряме замовлення автомобіля з заводу або з-за кордону. Товари-замінники – це мотоцикли та інші засоби пересування

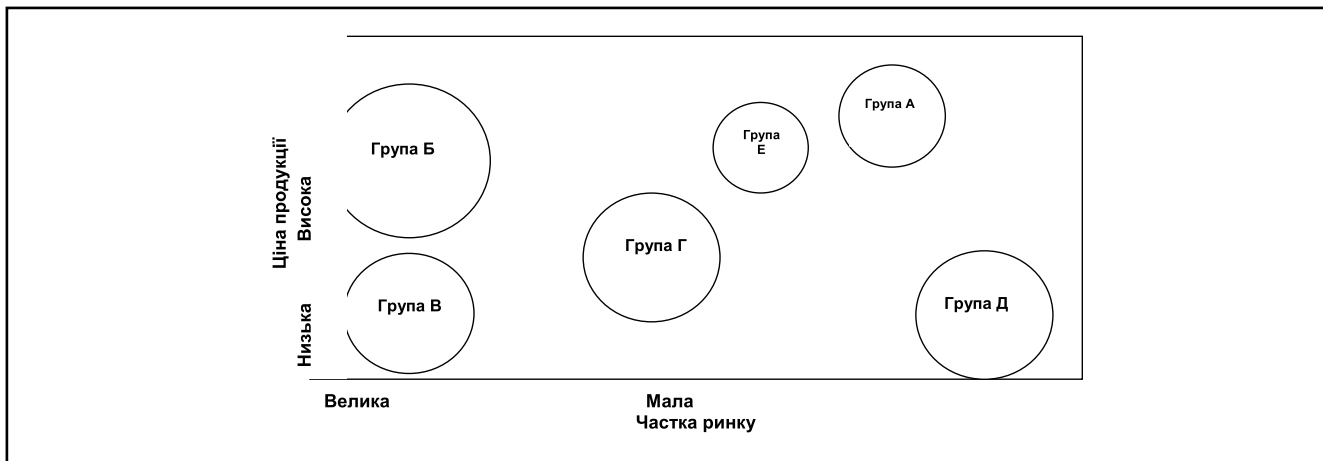


Рисунок 1. Карта стратегічних груп за показниками «ціна продукції – частка ринку»

Побудуємо карту стратегічних груп для відображення стану конкуренції на ринку легкових автомобілів в Україні за показниками «ціна продукції – частка ринку» (рис. 1).

До групи А відносяться автодилери преміальних брендів: Mercedes-Benz, BMW, Audi, Lexus, Volvo, Jaguar, Infiniti. Цим автоцентрам притаманні такі характеристики: досить висока якість обслуговування автомобілів на СТО, індивідуальний підхід до кожного клієнта, високі ціни на автомобілі VIP-класу, але вони займають незначну частку ринку.

До групи В відносяться автодилери таких брендів, як Hyundai, Toyota, Renault, Chevrolet, Skoda, Ford. Представники цих ТМ добре зарекомендували себе в Україні, займають велику частку ринку, мають хорошу репутацію, працюють на середньоціновому сегменті. Основні цілі автодилерів – зміцнення поточних позицій, збереження лідерства в середньоціновому сегменті.

До групи Г належать компанії, які представляють вітчизняні автомобілі ЗАЗ, ВАЗ. Мають високі показники продажів, недостатній імідж, працюють на низькоціновому сегменті. До стратегічних намірів цієї групи можна віднести завоювання і утримання свого ринкового сегменту.

До групи Д відносяться представники автомобілів KIA, Peugeot, Honda, SsangYong. Мають середню частку ринку, працюють на середньоціновому сегменті. Основні цілі представництв – зміцнювати і розширювати поточні конкурентні позиції.

До групи Е належать автодилери автомобілів Subaru, Fiat, Opel, Citroen. Працюють на середньоціновому сегменті та ма-

ють невелику частку ринку. До стратегічних намірів цієї групи можна віднести завоювання свого ринкового сегменту.

До групи Е входять такі автодилери: Mitsubishi, Mazda, Volkswagen. Працюють на високоціновому сегменті, мають середню частку ринку.

Отже, автодилери Hyundai відносяться до групи В. Автосалони таких торгових марок, як Toyota, Renault, Chevrolet, Skoda, Ford, є конкурентами автодилерів Hyundai, оскільки здебільшого працюють на однаковому ціновому сегменті та займають однакову частку ринку легкових автомобілів.

Побудуємо карту стратегічних груп за співвідношенням «ціна продукції – імідж автодилерів» (рис. 2).

Група А (висока ціна – високий імідж): Mercedes-Benz, BMW, Audi, Lexus, Volvo, Jaguar, Infiniti, Cadillac.

Група Б (висока ціна – імідж вище середнього): Toyota, Honda, Mitsubishi, Mazda, Subaru.

Група В (середня ціна – середній імідж): Hyundai, Skoda, KIA.

Група Г (середня ціна – нижче середнього імідж): Renault, Citroen, Ford, Volkswagen, Chevrolet.

Група Д (середня ціна – низький імідж): Fiat, Opel, SsangYong, Peugeot.

Група Е (низька ціна – низький імідж): ЗАЗ, ВАЗ.

Побудувавши карту стратегічних груп (ціна – імідж авто), можна сказати, що для Hyundai в одній стратегічній групі (Б) конкурентами є Skoda, KIA.

Отже, проаналізувавши карти стратегічних груп, можна виділити основних конкурентів автомобілів Hyundai, а саме: KIA та Skoda. Тобто автодилерам Hyundai необхідно в по-

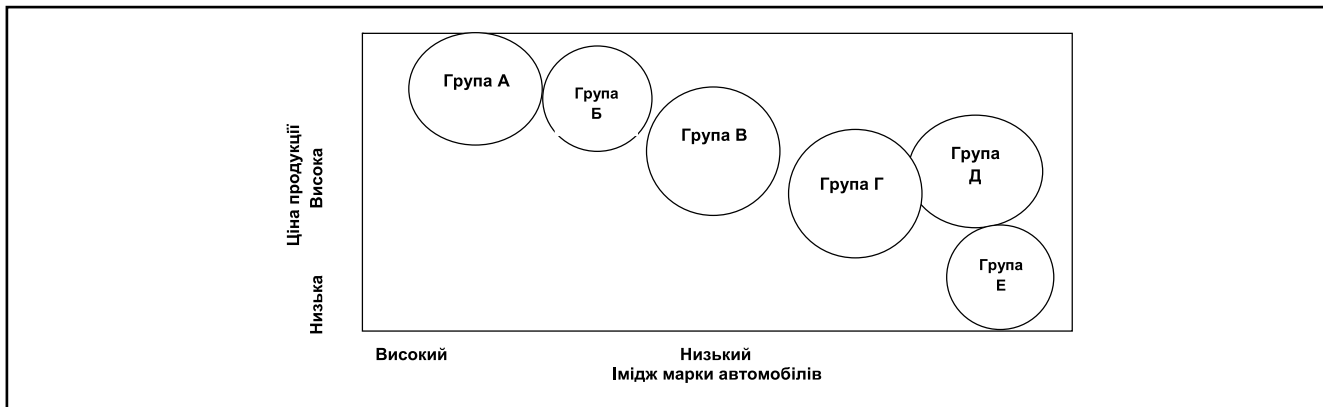


Рисунок 2. Карта стратегічних груп за показниками «ціна – імідж марки авто»

дальшому дослідженні конкурентних позицій звернути увагу на діяльність цих конкурентів на ринку легкових автомобілів.

Для формування позитивного сприйняття цільовими споживачами підприємству необхідно розробити ефективну стратегію позиціонування. Серед існуючих підходів із визначення позиції найбільш доцільним буде акцентування уваги на вигодах, які може отримати споживач у разі співпраці з компанією [10].

На нашу думку, дилерам Hyundai варто використати багатовимірне позиціонування за співвідношенням декількох критеріїв, а саме: автодилер з індивідуальним підходом до кожного клієнта та високим рівнем обслуговування. Головною роллю у реалізації стратегії позиціонування автомобілів Hyundai відіграє комунікаційна політика. Її метою є посилення та закріплення конкурентних позицій на ринку, розробка програм лояльності для споживачів, інформування та переконання в перевагах перед іншими автодилерами, формування та підтримка іміджу компанії, що відповідає обраній стратегії позиціонування.

Висновки

В умовах падіння попиту та інтенсивної конкурентної боротьби на автомобільному ринку України є потреба в розробці комплексу маркетингових інструментів, який сприятиме досягненню стратегічних цілей підприємства. Підприємствам слід акцентувати увагу на вигодах, які може отримати клієнт.

Учасники українського автомобільного ринку в процесі розробки та реалізації своїх маркетингових стратегій мають враховувати фактори, що впливають на конкурентні позиції, як у довгостроковому, так і в середньостроковому та короткостроковому періодах. При цьому мають застосовуватись нові підходи до використання маркетингових інструментів,

які зможуть задовольнити потреби клієнтів у нинішніх ринкових умовах. Значну увагу в умовах кризової ситуації на ринку слід звертати на розроблення операційних маркетингових заходів та своєчасно реагувати на нові ринкові потреби, що швидко змінюються.

Список використаних джерел

1. Чикусова М. Аналіз автомобільного ринку України / М. Чикусова // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 1. – С. 38–45.
2. Стельмах В. Автомобільні смаки 2010–2011: структура всього вітчизняного авторинку // Хрещатик. – 2011. – 12 січ. – С. 4.
3. Зима А.О., Біркетале В.В. Інноваційна діяльність як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів // Вісник Донецького національного університету, Серія В: Економіка і право. Випуск I – Донецьк, 2009. – 250 с.
4. Автомобілебудування України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/29.html>
5. Огляд українського автомобільного ринку за 1 квартал 2014 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://autoconsulting.com.ua>
6. Державний комітет статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.gorstat.kiev.ua. – Назва з екрана.
7. Олейников А.А. Автомобільний ринок України: фаза посткризового відновлення [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inventure.com.ua>
8. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: навч. посіб. / Т.Г. Діброва – К.: Професіонал, 2009. – 320 с.
9. Зозульов О.В. Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів [Текст]: навч. посіб. / О.В. Зозульов, Н.Л. Писаренко. – К.: Знання-прес, 2004. – 199 с. – Бібліогр.: с. 192–199.
10. Зозулев А.В. Сегментирование рынка [Текст]: учебн. пособие / А.В. Зозулев. – Х.: Студцентр, 2003. – 232 с.

УДК 339.13.017

Л.І. ВАСЕЧКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
А.М. САВИЧ,
Київський національний університет технологій та дизайну

Страховий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку

У статті репрезентовані основні показники діяльності вітчизняного страхового ринку за дев'ять місяців 2012–2013 років, станом на 30.09.2013 представлена концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій. В роботі означено актуальні проблеми страхового ринку України, серед яких недостатній рівень правового забезпечення медичного страхування, недостатнє регулювання страхового посередництва, значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній. У кінцевому підсумку запропоновано ряд заходів для забезпечення поступального розвитку вітчизняного ринку страхових послуг.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхові премії, страхові виплати, перестраховування.

Л.И. ВАСЕЧКО,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
А.М. САВИЧ,
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Страховой рынок Украины: современное состояние, проблемы и перспективы развития

В статье представлены основные показатели деятельности отечественного страхового рынка за девять месяцев 2012–2013 годов, по состоянию на 30.09.2013 представлена концентрация страхового рынка по поступлениям страховых премий. В работе отмечены актуальные проблемы страхового рынка Украины, среди которых недостаточный

уровень правового обеспечения медицинского страхования, недостаточное регулирование страхового посредничества, значительная информационная закрытость деятельности страховых компаний. В конечном итоге предложен ряд мер для обеспечения поступательного развития отечественного рынка страховых услуг.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховые премии, страховые выплаты, перестрахование.

L. VASECHKO,
Ph.D. in Economics Associate, Kyiv national university of technologies and design,
A. SAVICH,
Kyiv national university of technologies and design

Insurance market in Ukraine: current status, problems and prospects

The article represented the main indicators of the domestic insurance market for 9 months of 2012–2013, as of 09/30/2013, the concentration of the insurance market is represented by the gross receipts of premiums. The work is defined current problems of the insurance market of Ukraine, including insufficient to ensure the right level of health insurance; lack of regulation of insurance mediation, much information secrecy of insurance companies. Ultimately proposed a number of measures to ensure the sustainable development of the domestic insurance market.

Keywords: insurance, insurance market, insurance contributions, insurance payments, reinsurance.

Постановка проблеми. Страхування посідає провідне місце в системі господарювання країн із трансформаційною економікою, до таких країн належить і Україна, а страховий ринок є одним з головних елементів національної економіки.

За останні роки страховий ринок України мав певні темпи зростання у фінансовому секторі, про що свідчать дані офіційної статистики, а прибутковість українських страхових компаній знаходиться на високому рівні, незважаючи на досить складну політичну та економічну ситуацію в країні. Нині на ринку страхових послуг зросла присутність іноземного капіталу, а це означає, що страховий ринок України привабливий для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Зазначимо, що страхування є важливим елементом системи фінансових механізмів захисту суспільства від несприятливих подій і катастрофічних ситуацій, тому цілком зрозуміло, що в сучасних кризових умовах соціально-економічного розвитку країни ефективним повинно стати функціонування як фінансового, так і страхового ринків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток страхового ринку, його роль та місце у фінансовій системі країни досить активно досліджуються в зарубіжній науковій літературі. Окремі аспекти теоретичного обґрунтування сутності страхування та страхового ринку, а також практичних здобутків у цій сфері розглядаються в працях таких західних науковців, як В. Берг, В. Нордхаус, К. Пфайффер, Дж. Стігліц, П. Шимковський та ін. Дослідження в зазначеній галузі останнім часом суттєво активізувались і серед вітчизняних науковців. Вагомим є доробок українських вчених, серед яких В. Базилевич, О. Гаманкова, О. Залєтов, О. Заруба, О. Козьменко, О. Мурашко, С. Осадець, В. Фурман та ін.

Аналіз існуючих публікацій засвідчив, що дослідження страхового ринку мають в основному теоретичний характер. Також не вистачає поглиблених досліджень щодо визначення стратегічних спрямувань розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих суб'єктів. Крім того, в науковій літературі не знайшла належного віддзеркалення проблема впливу політичної та економічної кризи на розвиток страхового ринку України.

Мета статті. Однак аналіз функціонування страхового ринку України та визначення його проблем постає завданням складності вищого порядку та потребує більшого обсягу

інформації, тому більш ґрунтовне дослідження вітчизняного страхового ринку спричинили мету даної статті.

Виклад основного матеріалу. Страхування виступає одним із головних інструментів регулювання національної економіки країни. Зазначимо, що страховий ринок є саме тією системою, що здатна забезпечити соціальну стабільність суспільства, захист майнових прав фізичних і юридичних осіб. На сьогодні страховий ринок України знаходиться на етапі інтегрування у світовий страховий ринок.

Відмітимо, що українська сфера страхування порівняно з центральною, а тим паче західною Європою знаходиться на досить низькому рівні. Лише близько 10% громадян довіряють страховим компаніям [1]. Так, незважаючи на те, що страховий ринок України існує вже більше двадцяти років, рівень довіри громадян до страхових компаній усе ще низький. Переважна більшість громадян звертаються до страхових компаній лише у випадку крайньої необхідності, коли цього вимагає закон або дійсно є шанс скористатися коштами від фінансової установи. Громадяни оформлюють страхові поліси, аби зібрати повний пакет документів, необхідний, наприклад, для туристичної подорожі. Відмітимо, що більшість людей не розуміє реальну природу страхування, побоюється користуватися послугами страхових компаній, оскільки уявляють страховий процес як складне бюрократичне непорозуміння. Тому в Україні наразі страховики витрачають леву частку своїх коштів на аквізиційні та рекламні послуги.

В останні роки громадяни почали більше зважати на особисті ризики, що призвело до зростання значимості накопичувальних страхових продуктів, — зокрема, не тільки захисту життя від смерті, а й від захворюваності, інвалідності, травматизму. Однак рівень довіри до страхування, і тим більше до страхування життя, залишається низьким. Причиною цього є швидкі темпи інфляції, відсутність гарантій щодо збереження накопичених страхових сум та їх виплати у визначений час, а також складна політична ситуація, що склалася останнім часом в країні.

Зазначимо, що Україна робить перші кроки на шляху включення у світову систему страхування. З 15 травня 2013 року набули чинності зміни в страховому законодавстві, а саме зміни до Закону України «Про страхування» від 07.07.2005 №2774-IV, які усувають бар'єри для іноземних страховиків. Крім того, реалізуються лібералізація торгівлі страхови-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ми послугами, поглинання і капіталізація страхових компаній, підвищення темпів зростання окремих видів страхування, поліпшення якості традиційних послуг, впровадження нових страхових продуктів. У той же час на шляху інтеграції страхового ринку України існує ряд перешкод, серед яких нерозвиненість національної страхової інфраструктури, політична нестабільність в країні, слабкі зовнішньоекономічні зв'язки України у сфері страхування з іншими країнами, недостатній рівень і потенціал розвитку страхування за межами країни.

На світовій арені страховий ринок України характеризується невеликою часткою у складі світового ринку – 0,073% і у складі ринку Східної Європи – 6,36%, певним рівнем монополізації окремих видів страхування, низьким ступенем захищеності за основними ризиками, високими темпами зростання кількості страховиків, причому більшість з них мають незначний обсяг активів і змушені питому вагу своїх зобов'язань передавати в перестраховування страховим організаціям інших країн [2].

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2013 становила 411, у тому числі СК life – 62 компанії, СК non-life – 349 компаній, тоді як станом на 30.09.2012 значилося 448 компаній, у тому числі СК life – 64 компанії та СК non-life – 384 компанії. Як бачимо, в цілому кількість страховиків за рік зменшилася, тобто 37 компаній припинили свою діяльність.

Основні показники діяльності вітчизняного страхового ринку та його динаміка представлені в табл. 1.

Так, простежені тенденції показують, що протягом досліджуваного періоду обсяг надходжень валових страхових премій збільшився на 5563,7 млн. грн. За даними Нацкомфінпослуг, основним фактором збільшення валових страхових премій у порівнянні з дев'ятьма місяцями 2012 року стало збільшення обсягу валових страхових премій, зокрема із добровільного майнового страхування на 40,4%, у тому числі зі страхування фінансових ризиків – на 74,8%, добровільного страхування відповідальності – на 86,7%, страхування життя – на 39,8% [3].

Валові страхові виплати мають тенденцію до зменшення більш ніж на 9% за такий самий період у 2012 році, що може свідчити про зниження кількості страхових випадків.

Рівень валових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року (25,2%) зменшився на 8,3 в.п. та становив 16,9%. Таке падіння відбулося за рахунок майже незмінного обсягу страхових виплат при збільшенні на 35,2% надходжень валових страхових платежів.

Операції з перестраховування в країні за дев'ять місяців 2013 року за рахунок стрибка в обсягах перестрахових премій збільшилися з 1976,3 млн. грн. до 6490,2 млн. грн. та істотно вплинули на динаміку основних показників діяльності страховиків.

Страхові резерви станом на 30.09.2013 зросли на 19,5% у порівнянні з аналогічною датою 2012 року, що пояснюється істотним збільшенням надходжень валових страхових платежів. Також у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року зріс такий показник, як обсяг сплачених статутних капіталів, на 1,4%.

Продовжуючи наукове дослідження, відмітимо, що концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 30.09.2013 року представлена в табл. 2.

Оцінюючи дані табл. 2, зробимо висновок, що, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку України основну частку валових страхових премій – 99,3% – акумулюють 200 страховиків non-life (57,3% всіх СК non-life), а 98,2% – 20 страхових компаній, що займаються страхуванням життя, або ж 32,3% усіх СК life.

Отож сучасний страховий ринок формується в умовах підвищення зацікавленості юридичних та фізичних осіб у захисті своїх майнових інтересів, збільшення кількості прибуткових підприємств, послідовного зростання доходів населення з тенденцією до подолання низького рівня платоспроможності. Однак його подальший розвиток утримується рядом назрілих проблем, що потребують нагального рішення.

Таблиця 1. Основні показники діяльності страхового ринку України за дев'ять місяців 2012–2013 років

Показники	9 місяців 2012 року	9 місяців 2013 року	Темпи приросту	
			млн. грн.	%
Валові страхові премії	15 801,3	21 365,0	5 563,7	35,2
Валові страхові виплати	3 982,5	3 622,1	-360,4	-9,1
Рівень валових виплат, %	25,2%	16,9%	-	-
Сплачено на перестраховування	1 976,3	6 490,2	4 513,9	228,4
Обсяг сформованих страхових резервів	11 594,9	13858,8	2 263,9	19,5
Обсяг сплачених статутних капіталів	14 898,5	15 105,7	207,2	1,4

Таблиця 2. Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій

Перші (Топ)	Страхування life		Страхування non-life		
	надходження премій, млн. грн.	частка на ринку, %	надходження премій, млн. грн.	частка на ринку, %	кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальників
Топ 3	869,4	51,0	3 009,1	15,3	1
Топ 10	1 545,9	90,7	6 565,8	33,4	2
Топ 20	1 672,6	98,2	10 242,1	52,1	5
Топ 50	1 703,9	100,0	15 467,7	78,7	8
Топ 100	x	x	18 220,1	93,3	12
Топ 200	x	x	19 530,7	99,3	15
Всього по ринку	1 703,9	100,0	19 661,1	100,0	21

Так, основними вимогами сучасного ринку страхових послуг є недосконалість законодавства у сфері страхування, відсутність стратегії розвитку ринку після 2010 року, демпінг з боку значної кількості страховиків, низький рівень якості надання страхових послуг значною кількістю страховиків, низький рівень страхової культури [4]. Окрім того, відсутній зовнішній спеціалізований аудит страхових організацій, недостатнім є розвиток інституту актуаріїв, що свідчить про слабкість сектору страхування життя та неготовність страхової інфраструктури до впровадження пенсійного й медичного страхування [5].

Серед актуальних проблем страхового ринку слід згадати і про недостатній рівень правового забезпечення медичного страхування; недостатнє регулювання страхового посередництва, що не сприяє загальному підвищенню страхової культури населення, а у деяких випадках приводить до поширення елементів шахрайства та неконкурентних засад діяльності; невідповідність вітчизняного страхового законодавства вимогам міжнародного законодавства, в тому числі Європейського Союзу, а також принципам та стандартам Міжнародної асоціації страхового нагляду, нерозвиненість недержавного пенсійного забезпечення; значну інформаційну закритість діяльності страхових компаній; недосконалість фінансової звітності страховиків та методів обробки даних [6].

Висновки

Отже, ринок страхових послуг в Україні повинен відповідати завданням розвитку національної економіки і тенденціям світових страхових ринків, а вищевказані проблеми зумовлюють його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи.

Для поступального розвитку страхового ринку України, на нашу думку, необхідно:

- підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато- і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість;
- розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку;

- посилити увагу до вдосконалення страхової справи в регіонах;
- підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній;
- вдосконалити розвиток особистого накопичувального страхування;
- підтримати дієвість системи антимонопольного законодавства.

Реалізація цих заходів надасть можливість забезпечити розвиток та підйом економічного середовища України загалом та розвитку страхової галузі зокрема.

Список використаних джерел

1. На чію користь зіграє спрощення процедур у страхових виплатах? Режим доступу: <http://ukr.obozrevatel.com/publication/na-chiyu-korist-zigrae-sproschennya-protsedur-u-strahovih-viplatah.htm>
2. Огляд ринку страхових послуг в Україні. Офіційний сайт Yasno Research & Consulting Group — незалежна дослідницька компанія, яка проводить повний цикл маркетингових та соціально-політичних досліджень. Режим доступу: http://yasno-group.com/ua/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8/%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D0%B4_%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D1%96%D0%B2/%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%85_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3_%D0%B2_%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96/
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. — Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/>
4. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки. Офіційний сайт Української федерації ubezpieczenia http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257
5. Городюк А.Б. Основні проблеми страхового ринку України. — Офіційний сайт інтелект-порталу Nauka.zinet.info. — Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/9/gorodyuk.php>
6. Базилевич В.Д. Страхова справа [Текст] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — К.: Знання, 2008. — 1019 с.

А.М. САВЧУК,

аспірант кафедри маркетингу та реклами, Київський національний торговельно-економічний університет

Складові інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі

У статті розглянуто основні завдання стратегічного маркетингу підприємств торгівлі та особливості формування системи його інформаційного забезпечення. Визначено основні складові системи інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі, показано їхній взаємозв'язок.

Ключові слова: стратегічний маркетинг, інформаційне забезпечення стратегічного маркетингу підприємства торгівлі, стратегічна інформація.

А.М. САВЧУК,

аспірант кафедри маркетинга и рекламы, Киевский национальный торговельно-экономический университет

Составляющие информационного обеспечения стратегического маркетинга предприятий торговли

В статье рассмотрены основные задачи стратегического маркетинга предприятий торговли и особенности формирования системы его информационного обеспечения. Определены основные составляющие системы информационного обеспечения, показана их взаимосвязь.

Ключевые слова: стратегический маркетинг, информационное обеспечение стратегического маркетинга торговых

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

предприятий, стратегическая информация.

In this article main aims of strategic marketing of trading enterprises and peculiarities of formation the system of its information providing considered. The main components of information providing system are determined and showed their interrelation.

Keywords: *strategic marketing, information providing of strategic marketing of trading enterprises, strategic information.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі практика управління маркетинговою діяльністю підприємств торгівлі свідчить, що інформаційні потреби, необхідні для прийняття стратегічних управлінських рішень, не задовольняються в повній мірі. Це пов'язано з націленістю інформації в основному на внутрішнє середовище підприємства, а інформація про зовнішнє середовище має фрагментарний, несистемний характер. Більшість керівників маркетингових підрозділів вітчизняних підприємств визнають необхідність постійного моніторингу і накопичення інформації щодо впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток маркетингової діяльності підприємств, що породжує збільшення обсягів інформації, її диференціацію та швидку зміну корисності. Принципово важливою стає аналітична складова інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємства, що полягає у виборі найкращих стратегічних альтернатив, на котрих будуть базуватися маркетингові програми розвитку підприємства. Але слід зауважити, що для різних типів підприємств та сфер їх діяльності будуть існувати особливості у формуванні інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу цих підприємств. На сьогодні дуже актуальним є питання визначення особливостей та складових побудови маркетингової інформаційної системи для розроблення маркетингових стратегій розвитку саме підприємств торгівлі, оскільки жорстка конкуренція вимагає в перспективі від керівництва торговельних підприємств чітких орієнтирів розвитку в майбутньому, що сприятиме повному задоволенню потреб споживачів, стимулюватиме розширення ринків збуту, підвищуватиме конкурентоспроможність продукції, поліпшуватиме рівень компетентності керівництва торговельного підприємства під час прийняття маркетингових рішень, налагоджуватиме зв'язки з постійними партнерами, сприятиме запровадженню нових технологій та загалом поліпшить фінансовий стан підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань інформаційного забезпечення маркетингу присвятили праці такі вітчизняні та іноземні науковці: І. Ансофф, Л.В. Балабанова, С.В. Близняк, С.Г. Божук, Т. О. Бурцева, І.О. Бучацька, Ж-Ж. Ламбен, О.Е. Наумова, О.П. Оксанич, Л.Г. Шемаєва, В.Д. Шкардун, О.О. Шуміліна та ін.

Проте особливості формування системи інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі недостатньо вивчені та потребують більш глибокого дослідження.

Мета статті. Теоретичне обґрунтування необхідності створення системи інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі. Дослідження особливостей інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі та визначення його основних складових.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний маркетинг – це процес, що передбачає довгострокове планування діяльності підприємства, визначення місії, основних цілей

та завдань на основі дослідження та аналізу інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище діяльності підприємства, потенційні можливості та загрози. Проблемою сучасних підприємств в Україні є те, що вони відносяться до стратегічного маркетингу як до необов'язкової статті витрат. Згідно з дослідженнями Advanter Group, в якому взяли участь 128 українських компаній, 86% українських компаній розглядають маркетинг лише як допоміжну функцію, а не основу розробки стратегій та досягнення успіху на ринку, і лише 11% керівників визнають віддачу від вкладень у розвиток маркетингу на підприємстві [4]. Проте без стратегічного маркетингу досягти довгострокового успіху підприємству майже неможливо. Функціонування підприємства передбачає застосування стратегічного маркетингу в його діяльності із самого початку існування. Адже насамперед, чим повинні займатися керівники підприємства, це системно проводити довгострокове планування своєї діяльності та вибір основних напрямів розвитку. Стратегічний маркетинг передбачає управління маркетинговою діяльністю підприємств торгівлі з орієнтацією на споживача. Існуючі та прогнозовані потреби в товарах, їх кількість та розмаїття, результати стратегічного аналізу ринку з урахуванням перерозподілу відносних часток провідних гравців ринку, конкурентоспроможність товарів вітчизняних та закордонних підприємств, дослідження життєвих циклів товарів з урахуванням швидкості розвитку та втілення нових технологій у виробництво, розподіл, обслуговування – впливають на вибір стратегії розвитку підприємствами торгівлі.

Ключове значення в системі стратегічного маркетингу будь-якого підприємства має інформація, оскільки маркетингова діяльність базується на розумінні та знанні конкретної ситуації, що склалася на ринку. Відсутність точної інформації, потрібної для прийняття управлінських рішень, може дуже негативно вплинути на діяльність підприємства. Для ефективного функціонування стратегічного маркетингу важливим є забезпечення достовірною, якісною інформацією, її аналіз та побудова прогнозів. У сучасних умовах на 60% збільшився обсяг інформації, що є у розпорядженні керівництва підприємств, порівняно з 10 роками тому, але час на прийняття рішень скоротився втричі. Більшість керівників маркетингових підрозділів вітчизняних підприємств визнають необхідність постійного моніторингу і накопичення інформації щодо впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток маркетингової діяльності підприємств, що породжує збільшення обсягів інформації та її диференціацію. Отримати інформацію, потрібну для функціонування стратегічного маркетингу, із зовнішніх джерел зараз практично неможливо, оскільки переважаючим різновидом економічної інформації на ринку є облікова інформація, тобто оперативні дані та бухгалтерська звітність. Така інформація займає у середньому 88–90% від усього її обсягу. Управлінська інформація, потрібна для прийняття стратегічних рішень, – всього лише 12% від загального обсягу економічної

інформації. Саме тому важливим є створення ефективного інформаційного забезпечення, яке забезпечує керівників потрібною інформацією в потрібний час та мінімізує невідповідності під час прийняття управлінських рішень.

Інформаційне забезпечення розглядається автором як система, завдяки функціонуванню якої задовольняються потреби керівників підприємства в інформації для прийняття стратегічних рішень. Системний підхід щодо створення інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі передбачає взаємодію всіх складових, що дозволяє досягати загальної мети – а саме прийняття стратегічних рішень, які в подальшому позитивно впливатимуть на конкурентоспроможність підприємства на ринку. В основі управління торговельним підприємством лежать процеси збору, зберігання, оновлення, переробки та передачі інформації, що відображає умови, фактори та результати комерційної діяльності підприємства в умовах маркетингової орієнтації [1].

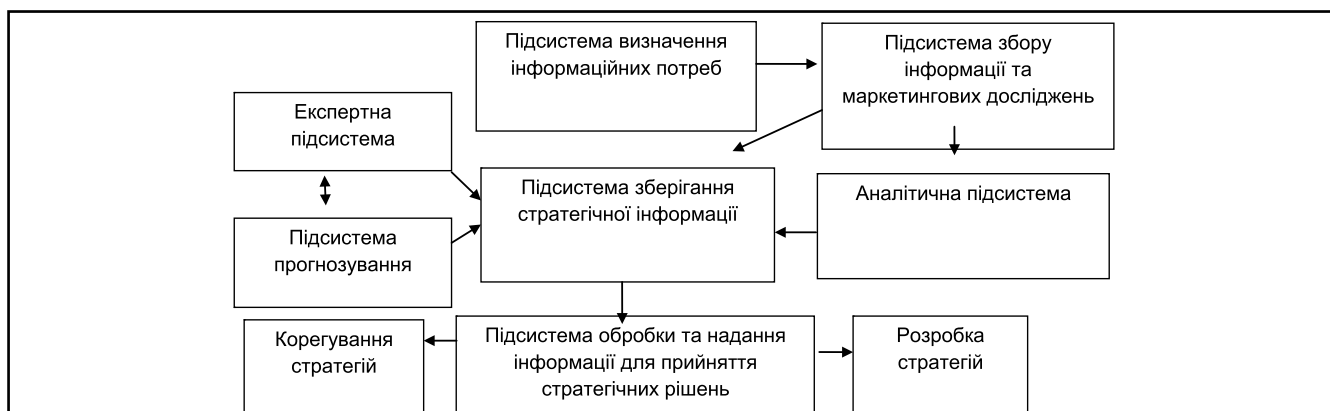
Інформаційне забезпечення саме стратегічного маркетингу має свою специфіку, оскільки цілі операційного та стратегічного маркетингу відрізняються між собою. Основною метою стратегічного маркетингу є загальна орієнтація підприємства на довгостроковий період із врахуванням можливих змін у середовищі діяльності підприємства, пошук нових можливостей та постійний аналіз умов існування, операційний маркетинг орієнтований на конкретні дії в короткостроковий або середньостроковий період з врахуванням існуючої ситуації на ринку, при цьому основні зусилля направлені на рекламу, стимулювання збуту та розвиток системи дистрибуції, отже основною метою операційного маркетингу є досягнення певної частки ринку, отримання бажаного товарообігу та виручки від реалізації. За допомогою операційного маркетингу реалізуються плани стратегічного маркетингу на даній конкретній території у визначений період часу для отримання прибутків від продажу певних товарів. Оскільки стратегічний та оперативний маркетинг мають різні цілі, їхні інформаційні потреби також відрізняються між собою. Стратегічний маркетинг оперує стратегічною інформацією, яка має відображати загальну направленість діяльності підприємства у зовнішньому середовищі, містити узагальнені та систематизовані дані щодо зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, мати якісний характер та відображати тенденції розвитку та змін цього середовища та зміну факторів впливу на діяльність підприємства у майбутньому [2].

Завданнями стратегічного маркетингу торговельного підприємства є: аналіз зовнішнього середовища діяльності, прогнозування та дослідження перспектив розвитку підприємства, аналіз власних можливостей підприємства та визначення стратегічних зон діяльності, сегментування споживачів, дослідження мотивації покупців та їх поведінки, аналіз цінової політики, портфельний аналіз, постійне вдосконалення економічної ситуації на підприємстві, формування довгострокової стратегії розвитку підприємства, прогнозування тенденцій змін: зовнішнього середовища, споживчого попиту, вартості ресурсів та поведінки споживачів та забезпечення швидкого реагування на ці зміни.

Для найкращого виконання цих завдань та інформаційної обґрунтованості прийняття управлінських рішень на кожному етапі стратегічного маркетингу підприємств торгівлі автором було визначено основні складові та сформовано систему інформаційного забезпечення підприємств торгівлі, що представлено на рисунку.

На рисунку показано складові інформаційного забезпечення та їх взаємозв'язок. Більш детально кожен складову інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу розглянуто далі.

Підсистема визначення інформаційних потреб. Визначення інформаційних потреб є першим етапом інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі. Стратегічні інформаційні потреби підприємства охоплюють усе, що може вплинути на довгострокову діяльність підприємства, непередбачені випадковості, пов'язані зі змінами у середовищі (в тому числі з форс-мажорними обставинами), навіть інформацію про події, що перебувають за межами безпосередньої діяльності та впливу, але можуть змінити долю підприємства [9]. Загальними інформаційними потребами стратегічного маркетингу є: інформація щодо ринку та конкуренції, про потреби споживачів, аналітична інформація, дослідження перспектив та прогнозування майбутнього розвитку підприємства на ринку. Проте для більш ефективного функціонування системи інформаційного забезпечення важливо формувати потреби, враховуючи різноманітні фактори, такі як: тип підприємства, місія, економічний стан підприємства та інше. При визначенні потреб інформаційного забезпечення варто також взяти до уваги вибірковість інформації: потрібно збирати лише ту інформацію, яка може бути ефективно використана в діяльності підприємства та сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень.



Система інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі
Авторська розробка.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підсистема збору інформації та маркетингових досліджень містить в собі засоби та методи збору інформації з різних джерел для задоволення інформаційних потреб підприємств. Для стратегічного маркетингу є важливим створення постійно діючої підсистеми збору інформації для попередження виникнення непередбачуваних для підприємства ситуацій в динамічному ринковому середовищі, що постійно змінюється. Збір інформації проводиться із зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства. Специфікою стратегічного маркетингу є те, що він потребує глибокого дослідження саме зовнішнього середовища, яке поділяється на два рівні: зовнішнє мікросередовище (складається з елементів, з якими підприємство безпосередньо взаємодіє) та зовнішнє макросередовище (являє собою сукупність факторів, що формують умови ведення бізнесу) [11]. До мікросередовища підприємства торгівлі відносяться: постачальники, споживачі, конкуренти, посередники, партнери, місцеві органи влади та контактні аудиторії. До інформації макросередовища відносяться: інформація щодо доходів населення та рівня життя в країні, законодавча база що стосується сфери торгівлі, політична ситуація в державі, інновації, загальний стан та тенденції розвитку економіки та торгівлі [7]. Стратегічний маркетинг передбачає дослідження зовнішньої інформації, на рівні не лише регіону, але й країни. Ця інформація дозволяє будувати прогнози розвитку ринку і галузей економіки, визначити місце підприємства на ринку, ці фактори впливають на загальну стратегію підприємств торгівлі. Наприклад, теперішня нестабільна політична та економічна ситуація в Україні та загострення міждержавних відносин, призводить до коливання курсу валют, підвищення цін на пальне та комунальні послуги і як результат, підвищення цін на товари та зміну купівельної поведінки споживачів. Оскільки підприємство є господарською структурою, велику роль для забезпечення належних умов господарювання відіграє економічна безпека, яку повинна гарантувати держава. Суть економічної безпеки трактується як здатність забезпечення стійкого розвитку перед загрозами, тобто зберігати існуючий стан, при появі загроз, які можуть його порушити. Стратегічна захищеність підприємства дозволяє передбачати здатність зберегти перспективи діяльності і функціонування підприємства, а отже й стратегічно орієнтовані сфери діяльності [10].

Збір інформації із внутрішніх джерел підприємства також є необхідним, але він не повинен бути таким глибоким та всеосяжним, як аналіз зовнішньої інформації. Підсистема внутрішньої інформації охоплює дані щодо: ресурсних можливостей підприємства, організаційно-структурних особливостей, ефективності системи просування, стимулювання збуту, та ін. При дослідженні внутрішньої інформації аналізуються фінансові показники діяльності підприємства, обсяги продажів, ефективність роботи персоналу та ін. Для торговельного підприємства важливим показником діяльності є товарооборот, таке дослідження передбачає аналіз структури асортименту та загального товарообороту, порівняння об'ємів продажів за поточний та попередній період. Джерелами внутрішньої інформації є: процеси, що здійснюються на підприємстві в реальному часі, документація, звітність, спеціалісти і менеджери різних рівнів [3]. Внутрішня інформація дозволяє оцінити фінансові можливості підприємства,

дослідити ефективність стимулювання збуту, визначити, які товари є найбільш прибутковими, які збитковими.

Маркетингові дослідження включають в себе діагностування інформаційних потреб і вибір релевантних взаємопов'язаних змінних, для чого збирається, записується та аналізується достовірна інформація [5]. Організація маркетингових досліджень передбачає проведення заходів щодо збору, обробки та надання інформації керівникам з маркетингу для вирішення маркетингових задач. При формуванні інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу маркетингові дослідження мають проводитися під чітким контролем керівників підприємства, оскільки за допомогою цих досліджень збирається інформація, необхідна для прийняття стратегічних рішень. Важливість маркетингових досліджень полягає в тому, що завдяки їх проведенню підприємство може отримати первинну інформацію. Первинна інформація чітко відповідає меті дослідження та відображає дані, зареєстровані в момент їхнього виникнення [3]. Саме проведення маркетингових досліджень дозволяє отримати специфічну інформацію, яку потребує підприємство для вирішення конкретних проблем.

Аналітична підсистема – це поєднання технічних засобів, спеціальних методів і сучасних інформаційних технологій, навиків та умінь персоналу, за допомогою яких забезпечується систематизація, збереження обробка та аналіз усієї інформації, що поступила від інших підсистем. Результатом функціонування даної підсистеми є підготовка висновків, формування ілюстративного матеріалу та розробка рекомендацій для осіб, що приймають відповідні маркетингові рішення [6]. Основою функціонування цієї підсистеми є банк методів та моделей, який містить методи обробки маркетингової інформації, що включають арифметичні операції, статистичні методи, графічну обробку, прогнозування, методи дослідження операцій. Банк методів повинен дозволяти комбінувати різні методи, мати можливість розширення і бути простим у використанні, тобто не вимагати від користувача спеціальних знань. Банк моделей включає економіко-математичні і статистичні моделі, які використовуються на підприємстві та придбані за його межами [8]. Завдяки аналітичній підсистемі відбувається постійний моніторинг відповідності змін зовнішнього середовища внутрішнім змінам всередині підприємства. В процесі аналітичної обробки вихідної інформації ми отримуємо інформацію більш високого рівня, на основі якої робляться узагальнення та висновки. Накопичення такої інформації дозволяє побудувати основу прийняття стратегічних рішень.

Розглянемо детальніше експертну підсистему та підсистему прогнозування. Ці дві складові інформаційного забезпечення взаємопов'язані між собою. Експертна підсистема передбачає аналіз та оцінку інформації зовнішніх джерел та побудову прогнозів, на її основі. За визначенням С.В. Близнюка [3], маркетингова експертна система являє собою набір спеціальних комп'ютерних програм, які базуються на системному акумулюванні узагальнень та системному аналізі знань висококваліфікованих спеціалістів-експертів для використання їх у процесі рішення завдань в області маркетингу, а механізм отримання експертних оцінок та прийняття рішень є головною компонентою маркетингової експертної системи. Зараз на ринку існує різноманітне програмне забезпечення та різні маркетинго-

ві комп'ютерні експертні системи, вибір яких залежить від типу підприємства, його розмірів та мети, яку воно намагається досягти. Експертна система «EXPO: 1001 Рекламоноситель» – сприяє прийняттю рішень у сфері рекламної діяльності при розробці рекламних кампаній, «Приемы Менеджмента 6.0» – призначена для виявлення явних та прихованих загроз зовнішнього середовища та прогнозування їхньої динаміки в майбутньому, система «Marketing expert» допомагає оцінити реальне положення підприємства на ринку та провести порівняльний аналіз її збутової діяльності з конкурентами. Впровадження таких систем на підприємстві потребує додаткових витрат, проте результати їх використання для великих торговельних підприємств переважають над витратами, оскільки надають можливість точнішого прогнозування розвитку підприємства та запобігання непередбачуваних ситуацій.

Підсистема прогнозування являє собою підсистему по роботі інформації, що поступила з різних джерел та надання її у вигляді, придатному для виявлення тенденцій. Прогностична інформація – це інформація щодо майбутніх потреб споживачів, можливих варіантів розвитку підприємства та наслідків управлінських рішень. Прогнози повинні містити в собі: обґрунтування актуальності прогнозованої проблеми та оцінку її можливого впливу на діяльність підприємства, аналіз інформації щодо минулого та теперішнього стану проблеми, дані про ймовірні умови і фактори, що можуть впливати на прогнозований процес в майбутньому. Прогноз включає в себе показники очікуваного рівня розвитку підприємства, досягнутого в результаті реалізації запропонованих маркетингових управлінських рішень

Підсистема зберігання стратегічної інформації – в цій підсистемі інформація міститься в структурованому, зручному для використання вигляді. До цієї підсистеми надходить інформація, зібрана з різних джерел: інформація маркетингових досліджень, попередньо оброблена аналітична інформація, а також інформація з експертної підсистеми та прогнозна інформація. Наявність такої підсистеми повинна забезпечувати швидкий доступ до стратегічної інформації та надання інформації на вимогу для кожного підрозділу та кожного керівника. Як зазначає В.Д. Шкардун, інформація має бути сконцентрована в єдиному місці обробки, тоді вона буде комплексною та, як наслідок, достовірною, таким чином зменшиться можливість перенасичення керівників підприємства дубльованою різноформатною інформацією з різних джерел [12].

Підсистема надання інформації для прийняття стратегічних рішень керівниками підприємства – відповідає за акумулювання інформації та надання її у зручному вигляді для використання керівниками підприємства. Наявність такої підсистеми дозволяє приймати стратегічно правильні управлінські рішення та економити час на прийнятті цих рішень. Вміння та навички прийняття стратегічних рішень керівниками підприємства формують його інтелектуальний потенціал, його накопичення та укріплення дозволяє більш оперативно та адекватно реагувати на нові умови середовища [12]. В процесі прийняття стратегічних рішень керівництво саме торговельного підприємства має враховувати такі фактори: товарна політика, політика збуту та розподілу товарів, політика цін і умов продажу, політика установлення контактів з зовнішнім середовищем підприємства [1]. Особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню прийняття

стратегічних рішень у сфері товарної політики, оскільки вона забезпечує підтримку конкурентоспроможності товарів на рівні, що потребується для успішної діяльності підприємства, відповідає за знаходження оптимальних ринкових ніш та формування товарної номенклатури та товарного асортименту підприємства. Зібрана та проаналізована інформація може використовуватись для розробки нової стратегії розвитку підприємства або корегування існуючої. При розробці нової стратегії потребуються більші обсяги інформації для всіх етапів розробки стратегії, при коригуванні існуючої стратегії підприємства зазвичай потребують специфічну інформацію для вирішення конкретних проблем.

Висновки

Дослідивши особливості функціонування стратегічного маркетингу підприємств торгівлі, було визначено складові інформаційного забезпечення, які взаємодіють між собою та становлять єдину систему, результатом функціонування якої є прийняття управлінських рішень щодо розробки або корегування стратегій підприємства торгівлі. Основною метою створення інформаційного забезпечення є побудова прогнозів розвитку підприємства та забезпечення інформацією при прийнятті стратегічних рішень. Впровадження такого інформаційного забезпечення на підприємствах торгівлі дозволить скоротити час на прийнятті стратегічних рішень та допоможе підприємствам успішно функціонувати в умовах мінливого ринкового середовища та швидко реагувати на зміни.

Отже, для створення ефективного інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі потрібно визначити стан розвитку маркетингової діяльності, основні слабкі сторони підприємства та загрози його розвитку і сформулювати запити щодо потреб в інформації при створенні маркетингових стратегій підприємств торгівлі. Забезпечення чіткої організації інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу, регулювання інформаційних потоків, процесів та методів збору, зберігання та обробки інформації – дозволять підвищити ефективність діяльності підприємств торгівлі та їхню конкурентоспроможність на ринку.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В., Алачева Т.И. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: Монография / Л.В. Балабанова, Т.И. Алачева. – Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2003. – 143 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегія і тактика управління фірмою: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, І.С. Фоломкіна; М–во освіти і науки України, Донец. Нац. ун–т. економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: 2010. – 398 с.
3. Близнак С.В. Стратегічний маркетинг торговельної фірми: Методичні і організаційні аспекти управління / С.В. Близнак. – К.: Логос, 1998. – 150 с.
4. Божук С.Г. Маркетинговые исследования / С.Г. Божук – СПб.: Питер, 2004. – 304 с.
5. Длгач А. Что не так с маркетингом в Украине // Forbes.ua – Режим доступу: <http://forbes.ua/opinions/1347104-chto-ne-tak-s-marketingom-v-ukraine>.
6. Ламбен Жан Жак. Менеджмент, орієнтований на ринок / Ламбен Жан Жак. – Пер. з англ. під ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.

7. Наумова О.Е. Підвищення ролі маркетингових інформаційних систем при забезпеченні ефективного управління маркетингом підприємств // Економічний вісник Донбасу. – №2(32). – 2013. – С. 15–18.

8. Оксанич А.П. Інформаційні системи і технології маркетингу / Оксанич А.П., Петренко В.Р., Костенко О.П.: Навч. посіб. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 320 с.

9. Парахина В.Н., Федоренко Т.М. Теория организации / В.Н. Парахина, Т.М. Федоренко. – М.: КНОРУС, 2001. – 296 с.

10. Скребець І.В. Вплив економічної безпеки на стратегічну захищеність підприємства на макрорівні // Актуальні проблеми економіки. – №12, 2013. – С. 56–63.

11. Шамаєва Л.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем / Л.Г. Шамаєва: Наукове видання. – Х.: ХНЕУ, 2013. – 280 с.

12. Шкардун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: Теория, методология, практика / В.Д. Шкардун: Монография. – М.: Дело, 2005. – 376 с.

УДК 336.7:368

О.М. ШИНКАРЕНКО,
к.е.н., доцент, Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ,
О.Л. СИТНИК,
магістрант, Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ

Особливості формування фінансового результату страхової компанії

У статті розкрито особливості функціонування сучасного стану страхового ринку в Україні. Проведено дослідження дефініції «фінансовий результат» та з'ясовано склад доходів та витрат страхової компанії та джерела їхнього формування. Окреслено методику формування фінансового результату діяльності страховиків.

Ключові слова: страхові компанії, страхова діяльність, фінансові результати, доходи страхових компаній, витрати страхових компаній.

О.Н. ШИНКАРЕНКО,
к.э.н., доцент, Черкаський інститут банківського дела УБД НБУ,
О.Л. СИТНИК,
магістрант, Черкаський інститут банківського дела УБД НБУ

Особенности формирования финансового результата страховой компании

В статье раскрыты особенности функционирования страхового рынка в Украине. Проведено исследование дефиниции «финансовый результат» и определен состав доходов и затрат страховой компании и источники их формирования. Представлена методика формирования финансового результата деятельности страховой компании.

Ключевые слова: страховые компании, страховая деятельность, финансовые результаты, доходы страховых компаний, затраты страховых компаний.

О. SHYNKARENKO,
candidate of philology, associate professor
O. SYTNYK,

undergraduate The University of banking Cherkasy Institute of banking of the National bank of Ukraine (Kyiv)

Features of forming of financial result of insurance company

The article is exposed the features of functioning of insurance market condition in Ukraine. The definicіі «financial result» is conducted and composition of profits and expenses of insurance company and sources of their forming is certain. The method of forming financial result of activity in insurance company is presented.

Keywords: insurance companies, insurance activity, financial results, profits of insurance companies, expenses of insurance companies.

Постановка проблеми. В останні роки страховий ринок в Україні розвивається досить швидкими темпами, зростає попит на страхові послуги. Це є визначальним фактором формування стабільної фінансової системи держави, оскільки страхування є однією з її важливих складових. Страхові компанії, як і інші підприємства і організації, зацікавлені в ефективній роботі, яка визначається перевищенням доходів над витратами. Узагальнюючим показником діяльності страхової компанії є фінансовий результат, який обчислюється в розрізі видів діяльності компанії та виступає найважливішим об'єктом бухгалтерського обліку. Саме на основі інформації про

фінансовий результат формується думка про стан і перспективи діяльності страховика.

Аналіз результатів діяльності страховика дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення, що, своєю чергою, сприятимуть стабільному та незалежному функціонуванню страхової компанії. Саме тому дослідження особливостей формування фінансових результатів страхових компаній має важливе значення в діяльності страховиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження особливостей діяльності страхових компаній внесли такі вчені-економісти, як В.Д. Базилевич [4], Н.М. Внукова [6], О.Д. Вовчак [8], С.С. Осадець

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

[17], М.М. Александрова [3], Т.А. Ротова Л.С. Руденко [19] та інші.

Метою статті є обґрунтування науково–теоретичних засад формування фінансових результатів у страхових компаніях. Цільова спрямованість дослідження обумовила постановку і вирішення наступних завдань: дослідити сучасний стан страхового ринку в Україні; розкрити суть поняття «фінансовий результат»; з'ясувати особливості доходів та витрат страхової компанії та джерела їх формування.

Виклад основного матеріалу. Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. В Україні цей сектор знаходиться на ранній стадії свого розвитку. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічній та соціальній аспектах політики держави.

Згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг на ринку страхування, протягом 2013 року відбувалися такі зміни. Впродовж аналізованого періоду кількість страхових компаній, які мали ліцензії на здійснення страхової діяльності, зменшилася на 37 компаній (переважно компанії pop–life – 35 страхових компаній). Посилення конкуренції та висока концентрація на ринку фінансових послуг стали основними причинами згортання бізнесу багатьох страховиків. Зважаючи на той факт, що 100 страхових компаній отримують 18 220,1 млн. грн. премій, що, своєю чергою, становить 93,3% обсягу сукупних премій, діяльність багатьох операторів страхового ринку є нерентабельною (понад 200 страхових компаній отримують менше 1% страхових премій).

Станом на 01.01.2014 всього було зареєстровано 411 страхових компаній (СК), з яких: 62 – СК зі страхування життя (СК life) (64 установи станом на 30.09.2012), 349 – СК,

що здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя (СК non–life) [16].

Вітчизняному страховому ринку притаманні такі негативні риси: чисельна кількість випадків шахрайства з боку страхових організацій, а також їхніх спроб ухилення від податків, недостатність фінансових ресурсів для забезпечення довгострокових зобов'язань з приводу страхування життя, недостатня прозорість фінансової звітності страхового сектора та відсутність якісної інформації. Проведення економічної реформи і структурної перебудови економіки обумовлює необхідність подальшого розвитку національного страхового ринку як складової частини фінансового ринку України, що сприяє створенню підґрунтя для стійкого економічного зростання і забезпечує відшкодування збитків у разі стихійного лиха, аварій, катастроф та інших непередбачених подій, що негативно впливають на добробут населення, діяльність суб'єктів господарювання і держави.

Законом України «Про страхування» встановлено, що страховиками визнаються фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств із додатковою відповідальністю згідно із Законом України «Про господарські товариства» з урахуванням особливостей, передбачених Законом України «Про страхування», а також ті, що одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності [2].

Узагальнюючим показником діяльності страхової компанії є фінансовий результат, який обчислюється в розрізі видів діяльності компанії та виступає найважливішим об'єктом бухгалтерського обліку. Саме на основі інформації про фінансовий результат формується думка про стан і перспективи діяльності страховика. З'ясування сутності фінансових результатів є неодмінною умовою для визначення особливостей їх бухгалтерського обліку. Існують різні погляди з приводу теоретико–методичних засад і організаційної основи форму-

Визначення поняття «фінансові результати», наведене різними вченими

№ з/п	Джерело	Визначення поняття «фінансовий результат»
1	Лебедзевич Я.В.	Кінцевий результат фінансово–господарської діяльності правильніше було б назвати не балансовим прибутком, а доходом по балансу (балансовим доходом), оскільки назва показника повинна відображати його економічну суть [14]
2	Жуков В.Н.	Зведений (інтегруючий) показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є балансовий (валовий) прибуток або збиток [11]
3	Карпенко Н.І.	Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається в показнику прибутку і збитку [13]
4	Калюга О.В., Калюга Є.В.	Потік грошових коштів, що надходять у резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу [12]
5	Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М.	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився в процесі його підприємницької діяльності за звітний період [5]
6	Грязнова А.Г.	Фінансовий результат підприємства – це виражені в грошовій формі економічні результати господарської діяльності комерційних організацій всіх форм власності в цілому та у розрізі підрозділів [9]
7	Дубровіна Т.А.	Фінансовий результат діяльності організації (прибуток або збиток) визначається як приріст (або зменшення) власного капіталу, що з'явився в процесі її підприємницької діяльності за звітний період [10]
8	Воблий К.Г.	Фінансовий результат за звітний період діяльності організації розглядають як різницю показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговану на суми, вилучені або додані власниками [7]
9	Райсберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева О.Б.	Позитивний фінансовий результат (прибуток) розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому виразі [18]

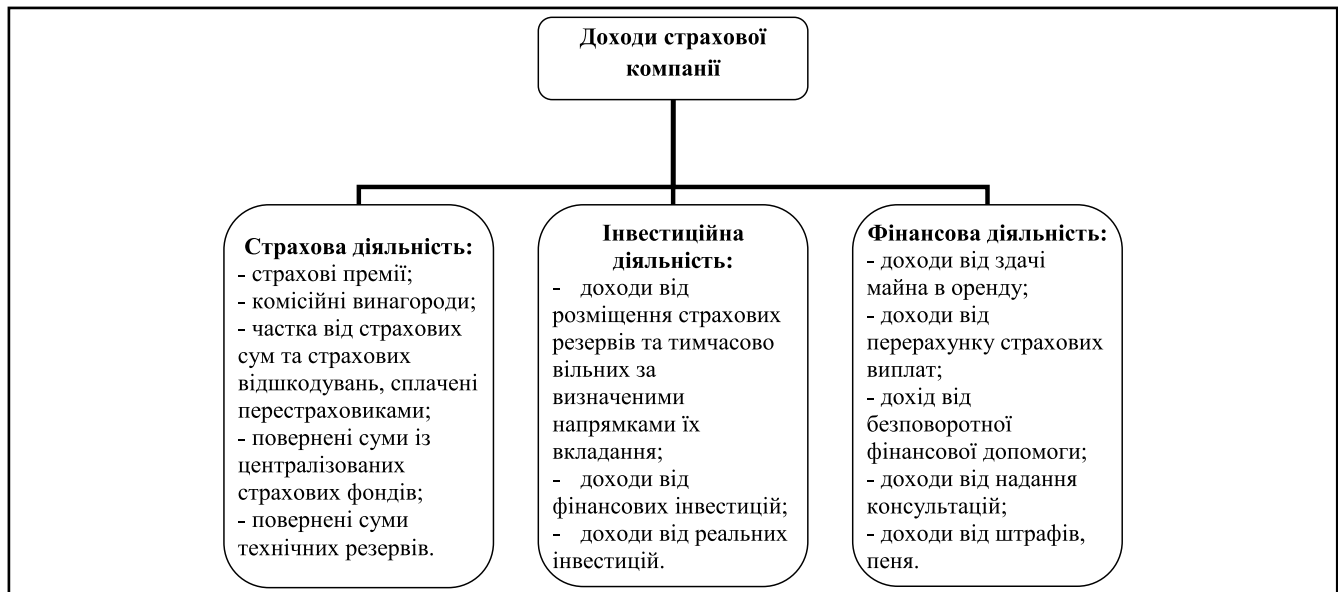


Рисунок 1. Доходи страхової компанії

вання фінансових результатів, проте всі вони неоднозначні та потребують подальших досліджень. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення кінцевого фінансового результату діяльності підприємств, тому вивчення основних засад фінансового результату є предметом дослідження багатьох авторів. Розглянемо семантику поняття «фінансові результати» з погляду різних вчених (див. табл.).

Перш ніж розглядати формування фінансового результату страхової компанії, необхідно з'ясувати суть та джерела доходів і витрат, які несуть страхові компанії. Доходи страховика складаються з доходів від страхової діяльності, від інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів, від інших операцій (рис. 1).

До доходів від страхової діяльності відносять страхові премії за договорами страхування та перестраховування, комісійні винагороди за перестраховування, частки від страхових сум та страхових відшкодувань, сплачені перестраховиками, повернуті суми з централізованих страхових резервних фондів, повернуті суми технічних резервів, інших, ніж резерв незаоблених премій [6].

Страхові премії (платежі) є первинним доходом страховика та основою подальшого обороту коштів, джерелом фінансування інвестиційної діяльності. При цьому доходом є зароблені страхові платежі, які визначаються за формулою [1]:

$$ЗСП = СНСП_{зв.п.} + СНЗСП_{поч.зв.п.} - СНЗСП_{к.зв.п.} \quad (1)$$

де ЗСП – зароблені страхові премії;
 СНСП_{зв.п.} – сума надходжень страхових платежів за звітний період;

СНЗСП_{поч.зв.п.} – сума незароблених страхових платежів на початок звітного періоду;

СНЗСП_{к.зв.п.} – сума незароблених страхових платежів на кінець звітного періоду.

До суми надходжень страхових платежів не включаються частки страхових платежів, які сплачено перестраховиками у звітному періоді за договорами перестраховування.

До доходів від інвестування відносять відсотки, сплачені страховиками за довгострокове кредитування житлового будівництва, доходи від участі у прибутку перестраховиків, відсотки на суму залишку коштів на рахунках, відсотки за об-

лігаціями, дивіденди за акціями, відсотки від розміщення коштів на депозитних вкладах у банку.

Інші доходи – це доходи від врегулювання безнадійної заборгованості, від здавання майна в оренду, курсові різниці, від індексації та передачі (продажу) основних засобів і нематеріальних активів, від надання консультаційних послуг, штрафи, пені та інші доходи [8].

Витрати страховика пов'язані із двоїтим характером його діяльності, яка передбачає проведення власне страхування (страхових операцій) і виконання страховиком ролі активного інвестора, тобто інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів страхових резервів та власних коштів. Витрати на проведення страхових операцій складають від 60 до 90% їх загального розміру [3]. За економічним змістом їх поділяють на три великі групи (рис. 2).

Найважливіша стаття витрат страховика, що виправдовує його існування, – виплати страхових відшкодувань (за умови майнового страхування, страхування відповідальності і підприємницьких ризиків) і страхових сум (за умови особистого страхування). Це ті витрати, які відповідно до структури тарифної ставки забезпечуються нетто-преміями страхових тарифів.

Друга і третя групи витрат об'єднуються поняттям «витрати на ведення страхової справи». Вони є основним складовим елементом навантаження як складової частини страхового тарифу і мають свої специфічні особливості [19].

Витрати на обслуговування процесу страхування і перестраховування в спеціальній економічній літературі і в страховій практиці поділяють на аквізиційні, інкасаційні і ліквідаційні [4].

Аквізиційні витрати – це виробничі витрати страховика, пов'язані із залученням нових страхувальників і укладанням нових страхових договорів за посередництвом страхових агентів. Вони можуть включати оплату послуг із розробки умов, правил і актуарних розрахунків з нових видів страхування, комісійну винагороду страховим посередникам, оплату послуг спеціалістів, які оцінюють прийняті на страхування ризики, витрати на рекламу та інші.

Інкасаційні витрати – це витрати, пов'язані з обслуговуванням готівкового обігу з надходження страхових платежів



Рисунок 2. Витрати на проведення страхових операцій

(страхових премій), тобто на оплату праці службовців компанії, які забезпечують отримання готівкових грошей, втрати на виготовлення бланків квитанцій і відомостей щодо прийому страхових премій, на оплату банківських послуг та інші.

Ліквідаційні витрати – це витрати, пов'язані із ліквідацією збитку, спричиненого страховим випадком, тобто витрати на оплату праці особам, зайнятим ліквідацією збитку, судові витрати, поштово–телеграфні витрати, витрати на оплату банківських послуг, пов'язаних з виплатою страхового відшкодування, відрахування в резерв збитків та інші.

Разом зі страховими виплатами зазначені витрати відрізняють витрати страховика від витрат інших суб'єктів господарювання [17].

Витрати на утримання страхової компанії – це ті самі адміністративно–управлінські витрати, які має будь–який суб'єкт господарювання: заробітна плата персоналу компанії з нарахуваннями, плата за оренду приміщення, оплата комунальних послуг, послуг зв'язку, витрати на відрядження, утримання й обслуговування транспорту, амортизаційні відрахування та інші, які відповідно до чинного законодавства відносяться на собівартість страхової діяльності. Управлінські витрати можуть поділятися на загальні витрати управління і витрати з управління майном. Вони не пропорційні зібраним страховим платежам.

Страховики несуть також витрати, пов'язані із забезпеченням процесу інвестування і розміщення тимчасово вільних грошових коштів, тобто управління своїми активами. Інші витрати, що пов'язані з управлінням активами, – це оплата послуг фінансово–кредитних установ, які діють на ринку цінних паперів; витрати, пов'язані з одержанням доходів від інших (крім страхових та інвестиційних) господарських операцій [15].

Загальний обсяг витрат страховика впливає на фінансовий результат діяльності страховика.

Фінансовий результат є вартісною оцінкою підсумків господарювання страховика. Фінансовий результат його діяльності за відповідний звітний період (квартал, півріччя, 9 місяців, рік) визначається як різниця між доходами і витратами. Має, як правило, додатний характер, тобто виступає у формі прибутку, хоча іноді може мати від'ємний характер, тобто набувати форми збитків.

Найбільш загальним показником результативності діяльності страховика є його валовий (балансовий) прибуток. Він визначається як сума прибутку від страхової діяльності, прибутку від страхування життя, прибутку від фінансових операцій та іншої діяльності, зменшених на виплати страхового відшкодування та страхових сум, відрахувань у централізовані страхові резервні фонди та в технічні резерви, інші, ніж резерв зароблених премій.

Прибуток від страхової діяльності планується при розробці тарифів за всіма видами страхування (виняток становлять окремі види обов'язкового страхування) як складова навантаження, яка є від'ємним елементом тарифної ставки. Страховик може отримувати прибуток не тільки за рахунок цієї складової, а й за рахунок зниження собівартості страхової послуги (скорочення видатків на ведення справи, зниження збитковості за окремими видами страхування). Взагалі страховик не повинен намагатись отримати високий прибуток від страхових операцій, оскільки це порушує принцип еквівалентності його відносин зі страхувальником. Застосування поняття прибутку у страхуванні є досить умовним, так як тут не створюється національний дохід, а відбувається тільки його перерозподіл. Для страховика прибутком вважається такий позитивний фінансовий результат, який забезпечує перевищення доходів над витратами, тобто прибуток від страхової діяльності (крім страхування життя і медичного страхування) обчислюється як різниця між доходами від страхової діяльності та витратами страховика на надання

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

страхових послуг. Прибуток від страхової діяльності $\Pi_{\text{сд}}$ можна обчислити за формулою (2):

$$\Pi_{\text{сд}} = (ЗП + КП + ВП + ПЦР + ПТР) - (ВС + ВЦР + ВТР + ВВС), \quad (2)$$

де $\Pi_{\text{сд}}$ – прибуток від страхової діяльності;

$ЗП$ – зароблені страхові премії за договорами страхування і перестраховування;

$КП$ – комісійні винагороди за перестраховування;

$ВП$ – частки страхових виплат, сплачені перестраховальниками;

$ПЦР$ – повернені суми із централізованих страхових резервних фондів;

$ПТР$ – повернені суми з технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій;

$ВС$ – виплати страхових сум та страхових відшкодувань;

$ВЦР$ – відрахування в централізовані страхові резервні фонди;

$ВТР$ – відрахування в технічні резерви, інші, ніж резерви незароблених премій;

$ВВС$ – витрати на ведення страхової справи.

Найбільш важливим моментом у визначенні прибутку від страхової діяльності є визначення зароблених премій. Загальний підхід полягає в тому, що страхові премії мають бути сплачені раніше, ніж виникає зобов'язання страховика здійснити страхову виплату. Тому не вся сума мобілізованих страхових премій може розглядатись як дохід страховика. До тих пір поки строк дії договору страхування не минає, відповідальність страховика перед страхувальником не закінчується, а отримані страхові премії ще не можна вважати заробленими. Отже, в будь-який момент часу страхова премія складається з двох частин – тієї, що вже вважається заробленою, і тієї, яку на даний момент часу не можна вважати заробленою. Співвідношення між цими частинами пропорційне до часу, який залишився до закінчення строку дії договору страхування. У зв'язку з тим, що страхова компанія має не один, а десятки договорів страхування, які не збігаються в часі, визначити зароблену і незароблену страхові премії виходячи зі строку дії договору страхування досить незручно. На практиці для цієї мети страховики використовують спеціальні методи.

Як правило, спочатку обчислюється незароблена премія, яка формує резерв незароблених премій, а далі вже – зароблена, яка складає дохід страховика. Відповідно до Закону України «Про страхування» величина резервів незароблених премій на будь-яку звітну дату встановлюється залежно від часток надходжень сум страхових премій (страхових платежів, внесків), які не можуть бути меншими 80% загальної суми надходжень страхових платежів, з відповідних видів страхування у кожному місяці з попередніх 9 місяців (3 кварталів розрахункового періоду) і обчислюється в такому порядку: сума надходжень страхових премій у першому кварталі цього періоду множиться на одну четверту; сума надходжень страхових премій у другому кварталі множиться на одну другу; сума надходжень страхових премій в останньому кварталі множиться на три четверти; одержані добутки додаються і складають резерв незароблених премій на певну звітну дату. На його основі розраховують зароблені страхові премії ($ЗП$), суму яких можна визначити за формулою (3):

$$ЗП = РНП (\text{поч.}) + (СП - ПП) - РНП (\text{кін.}), \quad (3)$$

де $РНП (\text{поч.})$ – резерв незароблених премій на початок звітного періоду;

$СП$ – страхові премії, що надійшли у звітному періоді;

$РНП (\text{кін.})$ – резерв незаробленої премії на кінець звітного періоду.

Ступінь реальності визначення фінансового результату від страхової діяльності залежить від того, наскільки точно обчислені суми резерву незаробленої премії. Тому у практиці страхових компаній особлива увага приділяється пошуку найпридатніших методів достатньо точного визначення фінансових результатів залежно від характеру діяльності страховика і видів діяльності.

Прибуток від страхової діяльності не завжди є головною частиною балансового прибутку страховика. Дуже часто основна діяльність страховика приносить йому не прибуток, а збитки, що компенсуються прибутком від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів, а також прибутком від інших операцій. Ці види прибутку страховика визначаються як різниця між відповідними доходами і витратами.

Прибуток від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів не включає доходів від інвестування та розміщення коштів резервів із страхування життя і медичного страхування у разі використання їх на поповнення резервів із страхування життя відповідно до методики формування резервів із страхування життя, зазначеної у ст. 31 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування», або на поповнення резервів з медичного страхування у випадках, передбачених чинним законодавством.

Прибуток страховика, який залишається після сплати податків, є чистим прибутком і власністю страховика. Порядок його використання підпорядковується спільним для всіх суб'єктів підприємницької діяльності принципам і регулюється Законом України «Про господарські товариства» [1] та статутними документами страховика. Особливістю розподілу прибутку страховика є те, що згідно із Законом України «Про страхування» [2] за рахунок чистого прибутку (перш ніж він буде розподілений між власниками) страховик може створювати вільні резерви з метою зміцнення своєї платоспроможності.

Висновки

Діяльність страхових компаній істотно відрізняється від інших видів підприємницької діяльності. Основною відмінністю є прагнення страхової компанії брати на себе ризики різних суб'єктів господарювання, проте основною метою діяльності страховика, як і інших суб'єктів підприємницької діяльності, є отримання позитивного фінансового результату.

В умовах нестабільного ринку страхових послуг контрагентам і потенційним інвесторам страхових компаній важливо мати уявлення про поточний фінансовий стан компанії, прогнози її майбутньої діяльності. Найбільш точно про це можливо дізнатися, проаналізувавши фінансові результати страхової компанії, оскільки саме цей показник дає максимально реальне відображення стану страхової компанії.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 №1576–XII (зі змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 №85/96–ВР (зі змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс]. – Ре-

жим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%FO>.

3. Александрова М.М. Страхування: Навч.-метод. посіб. / М.М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.

4. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2005. – 351 с.

5. Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М. Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит». 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 576 с.

6. Внукова Н.М., Успенко В.І., Временко Л.В., Кондратенко Д.В. Страхування: теорія та практика: Навч.-метод. посібник // Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко, Д.В. Кондратенко. – Х.: Бурун Книга, 2004. – 371 с.

7. Вобль К.Г. Основы экономии страхования. – М.: Анкил, 1995. – С. 77.

8. Вовчак О.Д. Страхування: Навч. посіб. / О.Д. Вовчак. – Л.: Новий Світ-2000, 2004. – 480 с.

9. Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 1037.

10. Дубровина Т.А. Бухгалтерский учет в страховых организациях. – М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 316.

11. Жуков В.Н. Учет финансовых результатов для целей налогообложения // Бухгалтерский учет и аудит, 1997, №12.

12. Калюга О.В., Калюга Е.В. Контроль финансовой отчетности и правильность ее составления. – К.: Ника-Центр, 2001.

13. Карпенко Н.І. Проблеми узгодження бухгалтерського і податкового обліку результатів діяльності та шляхи їх вирішення. – Т.: «Векс», 2003.

14. Лебедзевич Я.В. Класифікація доходів і результатів діяльності та їх облікова інтерпретація. – К.: Ніка – Центр, 2001.

15. Лень В.С., Гливенко В.В. Звітність підприємства. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 612 с.

16. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>

17. Осадець С.С. Страхування: Підручник / С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

18. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь, изд. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).

19. Ротова Т.А., Руденко Л.С. Страхування: Навч. посібник. – К.: Київ, 2004. – 400 с.

УДК 338.242:657

О.І. ВОЛОТ,
к.е.н., Чернігівський національний технологічний університет,
А.П. МИТЬКО,
студентка, Чернігівський національний технологічний університет

Бухгалтерський аутсорсинг: сутність, класифікація та облік

У статті досліджено сучасний стан та економічну сутність бухгалтерського аутсорсингу. Розроблено класифікацію послуг з бухгалтерського аутсорсингу та відображення в обліку, що сприятиме покращенню якості ведення бухгалтерського обліку та формування пакету фінансової звітності.

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, класифікація, бухгалтерський облік, доходи, витрати.

Е.І. ВОЛОТ,
к.э.н., Черниговский национальный технологический университет,
А.П. МИТЬКО,
студентка, Черниговский национальный технологический университет

Бухгалтерский аутсорсинг: суть, классификация и учет

В статье исследованы современное состояние и экономическая суть бухгалтерского аутсорсинга. Разработана классификация услуг по бухгалтерскому аутсорсингу и отображение в учете, что будет способствовать улучшению качества ведения бухгалтерского учета и формированию пакета финансовой отчетности.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, классификация, бухгалтерский учет, доходы, расходы.

О.І. ВОЛОТ,
PhD, Chernihiv national technological university
А.П. МИТЬКО,
student, Chernihiv national technological university

Accounting outsourcing: essence, classification and accounting

This paper investigates the current state and the economic substance of accounting outsourcing. The classification of accounting outsourcing services and recording that will improve the quality of accounting and financial reporting package formation.

Keywords: outsourcing, accounting outsourcing, classification, accounting, revenues, expenses.

Постановка проблеми. Для того щоб суб'єкт підприємницької діяльності був лідером на внутрішньому ринку та представляв стійку конкурентоспроможну позицію на зовнішньому – першочергово, потрібно здійснювати пошук більш нових методик і технологій управління підприємством, які матимуть вектор направлення на

підвищення кількісних та якісних показників ефективності господарської діяльності. Однією з таких технологій, яка поступово набуває суттєвого значення, є бухгалтерський аутсорсинг.

Проте на даній стадії розвитку економічних відносин, які мають місце в Україні, він не є в достатній мірі вивченим та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

охарактеризованим. Виходячи з вищесказаного можна вести мову про те, що його подальше дослідження з метою набуття теоретичної та практичної цінності являє неабияку актуальність та чітко виражену необхідність. Дана технологія – бухгалтерський аутсорсинг – має пряме спрямування на покращення якості ведення бухгалтерського обліку та формування пакету фінансової звітності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом питанням щодо послуг з аутсорсингу переймається доволі значна частина як молодих, так і більш досвідчених дослідників, які намагаються якомога доступнішим чином описати свої позиції в наукових напрацюваннях, зокрема деякі з них: Б.А. Анікін [1], Г.В. Дугінець [2], К.М. Леміш [3],

А.А. Пилипенко [4], О.В. Токар [8], О.В. Шимко [9] та ін. Проте на сьогодні не приділено достатньої уваги питанням сутності бухгалтерського аутсорсингу, класифікації послуг та відображення в обліку. На наш погляд, перераховані елементи є суттєвими і мають бути детально розглянутими та охарактеризованими, що ми, власне, й вирішили здійснити в даному науковому дослідженні.

Метою статті є дослідження економічної сутності бухгалтерського аутсорсингу, розробки класифікації послуг із бухгалтерського аутсорсингу та відображення в обліку, що сприятиме якості покращення ведення бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що послуги з аутсорсингу є іноземного походження (англ. outsourcing, out – з,

Таблиця 1. Тракткування сутності економічної категорії «аутсорсинг»

Джерело	Тракткування економічної категорії «аутсорсинг»
Пилипенко А.А. [4]	Це передача окремих функцій підприємства професійному сторонньому виконавцю для концентрації всіх власних ресурсів на основному виді діяльності підприємства
Токар О.В. [8]	Це передача організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування інших компаній, що спеціалізуються у відповідній сфері
Дугінець Г.В. [2]	Це не тільки спосіб підвищення прибутковості підприємств, але й засіб, який сприяє поглибленню діяльності за рахунок зосередження на основному напрямку й передачі побічних, допоміжних функцій зовнішнім фахівцям
Райзберг Б.А. [7]	Це передача традиційних, не ключових функцій організації зовнішнім виконавцям; відмова від власного бізнес-процесу, наприклад, складання балансу, і придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу в іншій, спеціалізованій організації
Анікін Б.А. [1]	Це використання послуг сторонньої організації для виконання свої завдань
Леміш К.М. [3]	Це передача на комерційній основі непрофільних видів діяльності іншим компаніям, у тому числі зарубіжним
Юрчук Д.Д. [10]	Це стратегія управління, що дозволяє оптимізувати функціонування організації за рахунок зосередження діяльності на головному напрямі

Джерело: розроблено авторами.

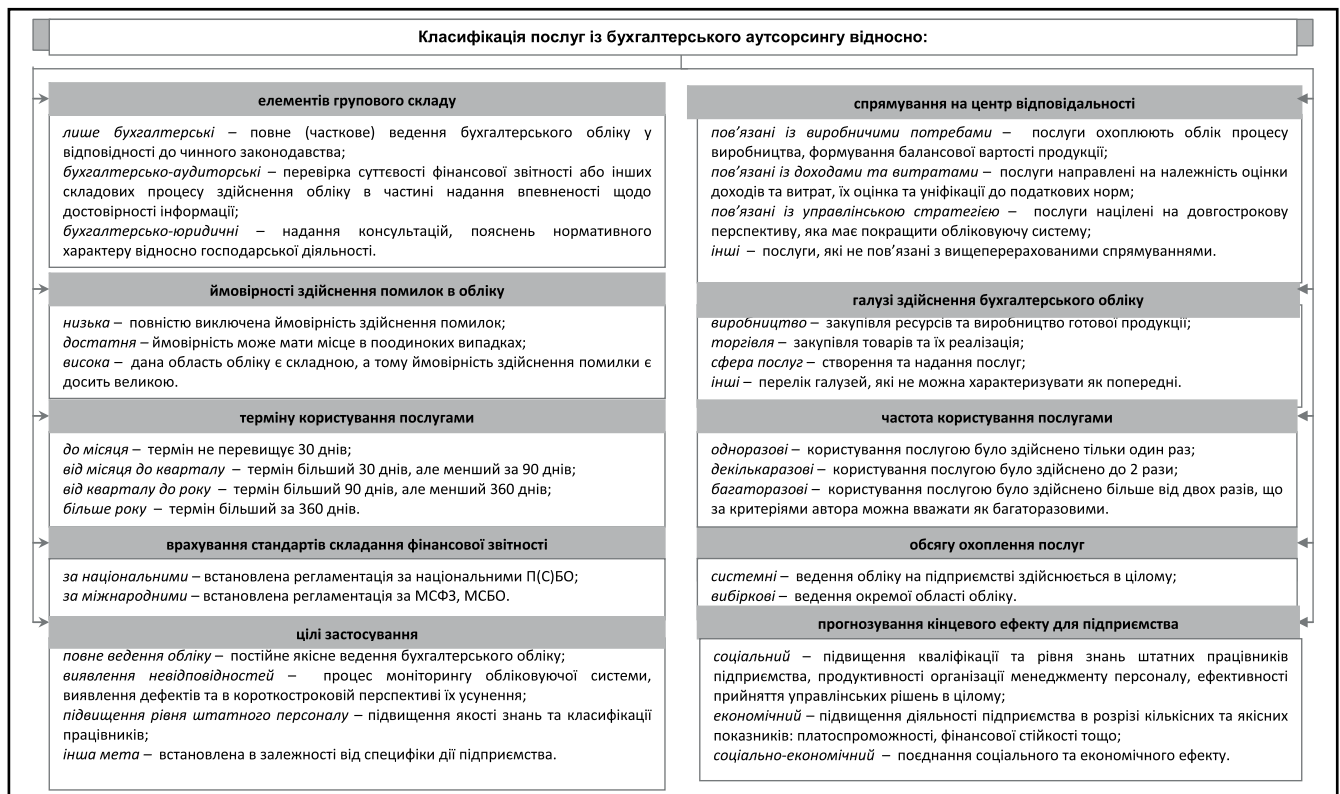


Рисунок 1. Класифікація послуг із бухгалтерського аутсорсингу

Джерело: власна розробка авторів.

Таблиця 2. Характеристика складових новорозробленого П(С)БО 36 «Бухгалтерський аутсорсинг»

Складові стандарту	Основні позиції складової стандарту
Загальні положення	Даним стандартом зобов'язані користуватися всі суб'єкти підприємницької діяльності всіх форм власності (крім банків і бюджетних організацій). Визначення термінів, що застосовуватимуться в стандарті: бухгалтерський аутсорсинг, акт надання послуг із бухгалтерського аутсорсингу, організація–аутсорсер, користувач послуг із бухгалтерського аутсорсингу та ін.
Основні характеристики	Основні критерії визнання послуг із бухгалтерського аутсорсингу, акцент на тому, що працівники, які безпосередньо здійснюватимуть послуги не будуть штатними працівниками в даного підприємства. Нарахування й утримання на суму заробітної плати працівників, які безпосередньо надаватимуть, послуги буде здійснювати організація, що надає послуги, оскільки дані працівники входять до її штату
Акт про надання послуг із бухгалтерського аутсорсингу	Основним нормативним документом, який має регулювати відносини щодо надання послуг із бухгалтерського обліку, є акт надання послуг. із бухгалтерського аутсорсингу. Даний акт має містити реквізити, які затверджені нормами чинного законодавства, та мати наступний зміст у розрізі основних частин, зокрема роз'яснення відносно переліку бухгалтерських послуг та строку їх надання, порушення умов та невідповідності якості тощо
Відображення на рахунках в обліку	Витрати, які пов'язані із послугами ведення бухгалтерського обліку будуть входити до складу адміністративних витрат, оскільки на пряму пов'язані із управлінням підприємства. Затрати, які пов'язані із послугами, спрямованими на виконання проектів, які передбачають створення (виготовлення) необоротних активів, будуть капіталізуватися й утворюватимуть балансову вартість об'єкта тощо

Джерело: пропозиції складових запропоновані авторами.

Таблиця 3. Відображення в обліку операцій, пов'язаних із послугами бухгалтерського аутсорсингу

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік			Облік податків	
	Д-т	К-т	сума, грн.	податкові доходи	податкові витрати
1. Нарахування та оплата витрат щодо бухгалтерського аутсорсингу (післяплата):					
Нараховані витрати із послуг бухгалтерського аутсорсингу	92*	84	10 000		10 000*
	84	685	10 000		
Податковий кредит із податку на додану вартість	641	685	2000		
Витрати, списані на результат операційної діяльності	791	92	10 000		
Перераховані кошти організації, яка надавала послуги	685	311	12 000		
2. Послуги бухгалтерського аутсорсингу, які пов'язані із придбанням (виготовленням) основних засобів (передплата):					
Перераховано аванс організації	371	311	1200		
Податковий кредит із податку на додану вартість	641	644	200		
Капіталізація послуг із аутсорсингу до складу основного засобу	152	371	1000		
Податковий кредит із податку на додану вартість	644	371	200		
Збільшено балансову вартість основного засобу	10	152	1 000		
3. У процесі ведення бухгалтерського обліку були виявлені помилки, які ведуть за собою штрафні санкції, які, згідно з умовами договору, має сплатити організація–аутсорсер:					
Виставлено претензію організації аутсорсеру, яка була задоволена	374	719**	1000	1 000	
	719	791	1000		
Отримано гроші на рахунок	311	374	1000		
Нарахована сума штрафної санкції (пені, неустойки) відповідному державному органу	948	84	1000		1000
	84	685	1000		
	791	948	1000		
Перераховано кошти	685	311	1000		

* У відповідності до п. 102.2 ст. 138 Податкового кодексу України [9] винагороди за консультаційні, інформаційні, аудиторські та інші послуги, що отримує платник податку для господарської діяльності, можна характеризувати як адміністративні витрати; згідно п. 18 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [10] до складу адміністративних можна включити винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо). Має місце позиція уніфікації податкових та бухгалтерських норм визнання витрат.

** Задоволена претензія має місце в операційній діяльності підприємства, і розцінюється згідно П(С)БО 15 «Дохід» як дохід, а тому має бути облікованою на субрахунку 719 «Інший операційний дохід»; якщо розглядати з точки зору Податкового кодексу, то він також відносить дану суму до іншого операційного доходу.

Джерело: розроблено авторами.

sourcing – джерела), і в процесі розвитку менеджменту на підприємствах України набувають усе більш широкого застосування. Проте спостерігається наявний фактор стримування розви-

тку аутсорсингу з боку чинного законодавства України, зокрема відсутнє чітке нормативно-правове забезпечення, яке б здійснювало регулювання та контроль за даними послугами.

З'ясуємо, що можна розуміти під економічною категорією «аутсорсинг», а вже потім охарактеризуємо сутність терміну «бухгалтерський аутсорсинг» (табл. 1).

Здійснивши аналіз переліку трактувань терміну «аутсорсинг», ми з'ясували головні його особливості, на основі яких вивели власне авторське тлумачення терміну «бухгалтерський аутсорсинг», зокрема, це стратегія управління, яка передбачає передачу функцій із бухгалтерського обліку спеціалізованій організації, яка, своєю чергою, бере на себе всі ризики та зобов'язується належним чином виконувати покладені на неї зобов'язання відповідно до укладеного договору.

Класифікація послуг із бухгалтерського аутсорсингу (рис. 1) враховує класифікаційні одиниці, на які першочергово потрібно звернути увагу: обсяг охоплення, галузева направленість, термін та частота користування послугами, ймовірність здійснення помилок в обліку та ін.

А тому виходячи із сутності бухгалтерського аутсорсингу його значення та розробленої класифікації, що, власне, було здійснено в цілях бухгалтерського обліку, ми вважаємо, що існує необхідність створення Міністерством фінансів України бухгалтерського стандарту – П(С)БО 36 «Бухгалтерський аутсорсинг». Він міститиме інформацію відносно основних позицій даної технології управління обліковою системою підприємства (табл. 2).

Найбільш розповсюджені операції (з урахуванням даних табл. 2), які пов'язані з бухгалтерським аутсорсингом, згруповані до табл. 3.

Два вищенаведені приклади є стандартними (табл. 3), а тому на практиці підприємства застосовують саме їх. Відображення штрафних санкцій є дещо проблематичним, оскільки підприємства їх відображають по-різному. Ми навели власний приклад, який, на нашу думку, є найбільш правильним і враховує всі нормативні аспекти.

Висновки

1. Проведене дослідження дає змогу поглибити зміст поняття «бухгалтерський аутсорсинг», яке на відміну від існуючих та з урахуванням виявлених властивостей, ознак та принципів формування охарактеризоване як стратегія управління, що передбачає передачу функцій із бухгалтерського обліку спеціалізованій організації, яка, своєю чергою, бере на себе всі ризики та зобов'язується належним чином виконувати покладені на неї зобов'язання відповідно до укладеного договору.

2. Запропоновано алгоритм відображення операцій щодо аутсорсингу за допомогою бухгалтерських записів, а також приділено увагу податковим критеріям визнання доходів та витрат на прикладі даних операцій.

3. Розроблено класифікацію послуг із бухгалтерського аутсорсингу, яка має направлення на розуміння самої сутності аутсорсингу в цілях бухгалтерського обліку.

4. Акцентовано увагу на здійсненні бухгалтерської регламентації технології бухгалтерський аутсорсинг за допомогою запропонованого П(С)БО 36 «Бухгалтерський аутсорсинг».

Список використаних джерел

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: созданиевысокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б.А. Аникин. – М.: Довгань, 2007. – 295 с.

2. Дугінець Г.В. Вплив міжнародного аутсорсингу на розвиток людського капіталу в умовах глобалізації / Г.В. Дугінець // 36. наукових робіт «Проблеми и перспективыразвития». – 2012. – №3. – С. 124–128.

3. Леміш К.М. Форми регіонального менеджменту в умовах регіоналізації та глобалізації / К.М. Леміш // Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей». – 2011. – №1. – С. 272.

4. Пилипенко А.А. Організація обліку і контролю / А.А. Пилипенко, В.І. Отенко. – Х.: ІНЖЕК, 2005. – 424 с.

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI, поточна редакція від 04.08.2013 / Офіційний сайт Верховної Ради України. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.99 №318, поточна редакція від 10.01.2012– [Електрон. ресурс] <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 495 с.

8. Токар О.В. Роль аутсорсингу в управлінні підприємством / О.В. Токар // Науковий журнал «Управління розвитком». – 2010. – №19. – С. 81.

9. Шимко О.В. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства / О.В. Шимко / Актуальні наукові досягнення – 2008: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Прага, 27 червня – 05 липня 2008 р.). м. Прага: PublishingHouse «EducationandScience». – 2008. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27840.doc.htm

10. Юрчук Д.Д. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління [Електрон. ресурс] / Д.Д. Юрчук, Б.В. Федінчук, І.М. Літовська // 2011 Освіта і наука 21 століття – 2011: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Софія, 17–25 жовтня 2011 р.). м. Софія: «Бял ГРАД–БГ». – 2011. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/3_83009.doc.htm

М.В. КУЗУБ,

ст. викладач, кафедра обліку, аудиту і статистики, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Теоретичні засади оцінки готової продукції тваринництва

Запровадження національних П(С)БО на підприємствах України на засадах, що не суперечать МСБО, відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» наблизило методику ведення обліку до міжнародних вимог, однак виникло ряд моментів, які ставлять під сумнів обґрунтованість звітної інформації. Особливо це стосується сільськогосподарських підприємств.

У статті відмічені труднощі при первісному визнанні продукції тваринництва, наведено та проаналізовано методи її оцінки за справедливою вартістю та їх вплив на послідовуючу організацію обліку.

Ключові слова: справедлива вартість, комісія з визначення справедливої вартості біологічних активів, біологічні активи, оцінка продукції тваринництва.

М.В. КУЗУБ,

ст. преподаватель, кафедра учета, аудита и статистики,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Теоретические основы оценки готовой продукции животноводства

Введение национальных П(С)БУ на предприятиях Украины на принципах, не противоречащих МСФО, в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» приблизило методiku ведения учета к международным требованиям, однако возник ряд моментов, которые ставят под сомнение обоснованность отчетной информации. Особенно это касается сельскохозяйственных предприятий. В статье отмечены трудности при первоначальном признании продукции животноводства, приведены и проанализированы методы ее оценки справедливой стоимости и их влияние на последующую организацию учета.

Ключевые слова: справедливая стоимость, комиссия по определению справедливой стоимости биологических активов, биологические активы, оценка сельскохозяйственной продукции.

M. KUZUB,

senior teacher, cathedra of accounting, audit and statistics USUFIT

Theoretical framework for the assessment of finished products of livestock

This paper investigates sequence and proved the importance of making the correct approach to the finished product. Presented and analyzed methods for assessing agricultural produce at fair value. Characterized the initial recognition of the difficulties of animal products and their impact on the organization of accounting and are possible solutions.

The introduction of national standards in the enterprises of Ukraine on the basis that do not conflict with IFRS and the subsequent approval of the Law «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» brought the method of accounting to inter national standards, but this has led to a number of issues at call into question the validity of accounting information. This is especially true of agricultural enterprises.

Keywords: fair value, commission to determine the fair value of biological assets, biological assets, estimation of agricultural produce.

Постановка проблеми. На сьогодні стало дуже важливим підняти з глибокої кризи сільське господарство, яке вже декілька років занепадає. Сучасні проблеми, з якими стикається сільське господарство України, є наслідком незавершеного процесу трансформації економіки України в соціально орієнтовану ринкову економіку. Проблеми, які виникали в процесі перетворень, замість вирішення – відклалися, що призвело в кінцевому підсумку до стабільної стагнації в цій галузі економіки. Близько 30% сільськогосподарських підприємств є збитковими, а рентабельність виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції недостатня для забезпечення розширеного відтворення. Низька дохідність виробництва стримує його модернізацію, впровадження нових технологій, оновлення матеріально-технічної бази. [8, ст. 5]

У значній мірі це стосується покращення стану тваринництва. На сьогодні ця галузь перебуває у надзвичайно складному стані: до критичної межі зменшилося поголів'я тварин і птиці, вкрай низька ефективність його використання, в результаті – зменшилося виробництво продукції. Найбільшу тривогу викликає тенденція з поголів'ям худоби і птиці, яке продовжує скорочуватися як на сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення.

Розвиток тваринництва значною мірою визначає повноцінність харчування народу та підвищення його матеріального добробуту. Тваринницькі продукти – м'ясо, молоко, яйця тощо, які вирізняються високою біологічною повноцінністю, – є життєво важливими продуктами харчування. Тваринництво також виробляє для промисловості різноманітну цінну сировину (вовну, овчину, шкіри, пух та ін.), з якої виробляють багато товарів для народного споживання. Широко вико-

ристовують і продукти, одержувані при забої тварин, виробництво оливи й сиру.

Покращення управління цією галуззю потребує належної побудови інформаційного забезпечення як основи прийняття конкретних рішень. Проблеми обліку вимагають швидкого вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних питань та проблемам бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах присвячені праці провідних вітчизняних науковців: М.Я. Дем'яненка, С.Ф. Голова, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, М.М. Коцупатрого, В.Г. Лінника, В.Б. Моссаковського, М.Ф. Огіючка, В.М. Пархоменка, Л.К. Сука та інших. Особливості обліку в аграрній сфері пов'язані головним чином з обліком засобів виробництва, витрат і готової продукції. Останні розробки вчених засвідчили, що існує ряд питань з обліку продукції тваринництва, ця тематика дослідження є досить дискусійною і потребує ретельного вивчення, і перш за все слід відмітити, що в аграрній сфері України функціонують підприємства різного типу, що викликає істотні зміни в системі формування даних. Перш за все слід визнати, що майже у всіх країнах світу в аграрній сфері використовується методика ведення обліку «затрати–випуск», яка поширюється на малі підприємства, в тому числі і в Україні, що регламентовано П(С)БО 25. При застосуванні цієї методики не передбачено обчислювати собівартість продукції, прибуток розраховується порівнянням виручки від реалізації продукції, з понесеними витратами за елементами, скоригованими на різницю перехідних залишків незавершеного виробництва та готової продукції на початок і кінець року. Ці залишки оцінюються за

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

чистою ціною реалізації, зменшеною на суму витрат на місці продажу. В подальшому ця ціна отримала назву «справедлива вартість». Метою такого уточнення загальної суми витрат підприємства є більш обґрунтований розрахунок вартості товарної продукції, щоб точніше обчислювати результат діяльності підприємства.

У діяльності сільськогосподарських підприємств основне місце належить процесу виробництва, від успіху якого залежить їхній фінансовий стан. Одним із недоліків існуючої оцінки тваринницької продукції в системі бухгалтерського обліку як основного постачальника економічної інформації, необхідної для регулювання виробничого процесу, є слабе задоволенні потреб конкретних умов управління. У зв'язку з цим необхідні певні перетворення системи бухгалтерського обліку в сільському господарстві.

Метою статті є дослідити особливості первісного визнання та методів оцінки отриманої продукції, в тому числі за справедливою вартістю; теоретично обґрунтувати і розробити пропозиції щодо вдосконалення методології і організації оцінки отриманої продукції за справедливою вартістю в сучасних умовах.

Об'єктом дослідження виступає організація обліку та оцінки продукції в тваринницьких підрозділах сільськогосподарських підприємств України; більш детально вивчалася практика державного підприємства «Чайка».

Практичне значення одержаних результатів полягає у вивченні стану проведення наукових досліджень та розробленні відповідних пропозицій щодо оцінки продукції тваринництва в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб правильно і своєчасно здійснювати облік результатів виробничої діяльності, підприємство повинно вибрати і закріпити у своїй обліковій політиці ряд основоположних принципів і методів по обліку готової продукції, варіанти яких викладено і закріплено в законодавчих актах і нормативах Верховної Ради України, Міністерства фінансів. Від обраного підприємством чи організацією методу оцінки готової продукції залежить багато показників діяльності підприємства чи організації. Одним з таких показників, на нашу думку, є величина доходу та чистого прибутку, яку отримує підприємство після сплати всіх податків.

У результаті аграрної політики, яка проводилась в останній час в галузі, аграрний сектор постійно знаходиться в умовах економічного парадокса, коли при дефіциті продукції її виробництво залишається збитковим або малоприбутковим.

Контроль за виконанням планів господарського розвитку виконується за допомогою бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку. Але облік не повністю розкриває взаємозв'язки та взаємообумовленість окремих господарських процесів.

Готовою продукцією є виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком реалізації продукції. Усі елементи виробничого процесу – сировина, матеріали, які перебувають на різних стадіях технологічного процесу, утворюють незавершене виробництво та формують вид виробничого запасу.

Готова продукція має відповідати кількісним, якісним та вартісним характеристикам.

Відповідно до вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи» [3] сільськогосподарська продукція при її первісному визнанні оцінюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу або за виробничою собівартістю (чи собівартістю за прямими витратами) відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Первісне визнання сільськогосподарської продукції відображається в тому звітному періоді, в якому вона відокремлена від біологічного активу.

Сільськогосподарську продукцію після її первісного визнання оцінюють та відображають відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (пункт 12 із змінами внесеними наказом Міністерства фінансів України від 18.03.2011 № 372). Найбільш істотними відмінностями, що виникли при запровадженні П(С)БО 30, слід вважати застосування справедливої вартості при оцінці продукції при первісному визнанні, яке суперечить чинним законодавчим актам. За кордоном фермери, як правило, оцінюють лише ту продукцію, що залишилася нереалізованою на кінець року. На підприємствах України, на які поширюється статус малих, згідно з П(С)БО 30 цій оцінці підлягає вся одержана продукція, наслідком цього є відмова від використання принципу нарахування, і тому вперше за останні 60 років було визнано, що при обчисленні прибутку сільськогосподарського підприємства застосовується оцінка валової, а не товарної продукції.

Первісне визнання продукції тваринництва характеризується певними труднощами, суть яких полягає у такому:

а) спостерігаються істотні коливання цін на продукцію тваринництва протягом року, що ускладнює оцінку при оприбуткуванні;

б) викликає заперечення обґрунтованість справедливої вартості для оцінки приросту живої маси молодняку тварин і тварин на відгодівлі. Це пояснюється тим, що реалізаційні ціни на тварин, знятих з відгодівлі, дуже істотно різняться від собівартості тварин у період вирощування. Якщо взяти якусь іншу ціну, наприклад прийняту комісією і відображену в наказі про облікову політику, виникає заперечення щодо її визнання, адже вона не відповідає поняттю, наведеному в міжнародних і національних стандартах;

в) при використанні методики оцінки молодняку тварин неможливо визначити ефективність продажу тварин із тривалим виробничим циклом, наприклад великої рогатої худоби, свиней тощо, адже виручку від продажу мають порівнювати з оцінкою тварин при останньому зважуванні за прийнятою комісією оцінкою, яка не може порівнювати із вартістю товарної продукції. Якщо масу тварин при останньому (перед продажем) зважуванні оцінити за справедливою вартістю, згідно з діючими цінами, то рівень рентабельності проданих тварин має становити одиницю, тобто така схема обчислення прибутку не дозволить навіть перевірити обґрунтованість визначення реалізаційних цін;

г) на багато видів продукції відсутні реалізаційні ціни (приплід тварин, приріст маси окремих їх видів тощо), якщо справедливою їх вартістю вважати планову (нормативну) собівартість, то важко вважати досягнутою мету П(С)БО 30 і такий спосіб оцінки продукції;

д) спеціаліст будь-якого рівня кваліфікації і спеціалізації не може обґрунтовано визначити прибуток, а тим більше рівень рентабельності при застосуванні П(С)БО ЗО «Біологічні активи».

Оцінка сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю є складним процесом і на сьогодні є індивідуальною справою кожного підприємства.

Згідно з розробкою ряду авторів пропонується використувати таку методику оцінки продукції і біологічних активів. За умови відсутності активного ринку при визначенні справедливої вартості суб'єкт господарювання користується одним або кількома (якщо можливо) з таких джерел інформації:

- остання ринкова ціна операції, за умови, що в період між датою здійснення цієї операції та датою балансу не відбулося значних змін економічних умов;
- ринкові ціни на подібні активи, скориговані з метою відображення різниць;
- галузеві показники (наприклад, вартість живої ваги худоби).

Найбільш ефективним шляхом по вирішенню проблем оцінки є створення на підприємстві постійно діючої комісії з визначення справедливої вартості біологічних активів та сільгосппродукції. Постійно діюча комісія створюється наказом керівника по підприємству з числа осіб (не менше трьох):

- головного бухгалтера, його заступника, бухгалтерів, відповідальних за ведення обліку сільськогосподарської продукції;
- спеціалістів галузей;
- керівників структурних підрозділів (бригадирів, завідувачих фермами) тощо.

Наказ про створення такої комісії може бути і додатком до наказу про облікову політику підприємства. В компетенцію комісії входить:

- збір інформації про ціни на сільськогосподарську продукцію на ринку за видами продукції;
- моніторинг ринкових цін на сільськогосподарську продукцію за її видами, узагальнення підтверджувальних документів з цінами (ксерокопії приймальних квитанцій, прайсів тощо) в окремій бухгалтерській справі;
- визначення справедливої вартості сільськогосподарської продукції при її первісному визнанні відповідно до прийнятої на підприємстві методики;
- оформлення результатів оцінки та передачі їх до бухгалтерії з метою відображення вартості сільськогосподарської продукції в обліку.

Згідно з п. 5.1. Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315, підприємство може самостійно визначити методику аналізу джерел інформації з метою встановлення справедливої вартості сільськогосподарської продукції [6].

Для визначення ціни аналізуються цінові пропозиції постійних контрагентів (покупців та заготівельних організацій) та ціни підприємств регіону, які продають подібну продукцію. Джерелами інформації при цьому можуть бути:

1. Самостійний збір інформації про ціни на ринку:

- інформація про ціни з попередніх контрактів купівлі-продажу продукції, що укладені підприємством. За умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, в якому

діє підприємство, базою для визначення справедливої вартості може бути остання ринкова ціна, відображена в попередніх угодах, укладених підприємством, з купівлі-продажу даних видів продукції;

- прайс-листи, рекламні проспекти виробників сільськогосподарської продукції;

- інформаційні бюлетені, сайти, періодичні видання, що розповсюджуються серед сільськогосподарських підприємств.

2. Отримання інформації з органів державного управління:

- середньозважені біржові ціни на сільськогосподарську продукцію, які склалися на аграрній біржі;
- дані цінового моніторингу Міністерства аграрної політики;
- інформація управлінь агропромислового розвитку райдержадміністрації;

- інформація моніторингу цін на сільськогосподарську продукцію, що надається торговими домами, обласними, районними дорадчими службами.

3. Інформація про закупівельні ціни на продукцію, що є об'єктом державного цінового регулювання.

Варіанти підходів до оцінки сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю передбачають можливість застосування комісією п'яти методів оцінки [6]:

1. Аналізу контрактів.
2. Аналогів.
3. Прийняття цін.
4. Експертної оцінки комісією.
5. Сторонньої професійної оцінки.

Метод аналізу контрактів. Сутність застосування даного підходу полягає в тому, що комісія визнає, що ціна на сільськогосподарську продукцію, яка була визначена у попередніх контрактах на їх продаж або яка пропонується на даний час підприємству заготівельними організаціями, переробними підприємствами, є справедливою. Визначені ціни діють у період до прийняття комісією нових цін. Оцінка сільськогосподарської продукції за договірними цінами допускається за обтяжливими контрактами. Обтяжливим є контракт, виконання якого не можна уникнути і витрати на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди від цього контракту.

В усіх інших випадках оцінка має базуватися на цінах активного ринку або експертних висновків, що потребує від комісії застосування інших методичних підходів.

Метод аналогів. Сутність застосування даного підходу передбачає визначення справедливої вартості виходячи з ринкових цін на аналогічну продукцію, що склалися на ринку на певну дату. При цьому аналізу підлягають дані про фактичний продаж продукції, аналогічної до оцінюваної по споживчим та якісним характеристикам.

При використанні даного методу вивчається регіональний ринок відповідної продукції, систематизується інформація про укладені угоди купівлі-продажу на підприємстві.

Оцінка на основі аналогів на активному ринку здійснюється виходячи з того, що справедлива вартість продукції, яка оцінюється, відповідає вартості порівнюваного аналога і проводиться за формулою [8]:

$$Bb.a = (Ao.d \cdot Kb.a) - Bn, \quad (1)$$

де $Bb.a$ – справедлива вартість сільськогосподарської продукції;

$Ao.d$ – вартість одиниці аналога;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Кб. а – кількість одиниць продукції, що оцінюється;

Вп – витрати на місці продажу (комісійні винагороди продавцям, брокерам, а також непрямі податки, що сплачуються при реалізації цієї продукції).

До витрат на місці продажу включається тільки частина витрат на збут, які безпосередньо пов'язані з продажем сільськогосподарської продукції на активному ринку. Транспортні та інші витрати на збут до витрат на місці продажу не відносяться.

Метод прийняття цін. Відповідно до пп. 5.4. та 6.6. Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів за відсутності активного ринку визначення справедливої вартості сільськогосподарської продукції здійснюється за:

– останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство);

– ринковими цінами на подібну продукцію, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість;

– додатковими показниками, які характеризують рівень цін на сільськогосподарську продукцію.

У разі оцінки сільськогосподарської продукції за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на продукцію, комісія самостійно встановлює склад таких показників, розробляє порядок їхнього визначення, а також проводить розрахунок вартості сільськогосподарської продукції із застосуванням зазначених показників.

У такому разі справедлива вартість може визначатися за формулою [8]:

$$Вб.а = (Ао.д \cdot Кб.а) \cdot Д, \quad (2)$$

де *Вб.а* – справедлива вартість сільськогосподарської продукції;

Ао.д – вартість одиниці аналога;

Кб.а – кількість одиниць продукції, що оцінюється;

Д – значення додаткового показника.

Так, наприклад, за умови відсутності активного ринку побічна сільськогосподарська продукція (солома, гичка, стебла кукурудзи і соняшнику, капустаного листа тощо) може бути оцінена комісією за нормативними витратами на збирання, транспортування, переміщення, скиртування та іншими витратами, пов'язаними із заготівлею цієї продукції.

Некондиційна сільськогосподарська продукція у зв'язку з відсутністю активного ринку на них може бути оцінена комісією виходячи з ринкових цін на подібну кондиційну продукцію з коригуванням на рівень якості та придатності до використання.

Експертна оцінка комісією. Метод експертної оцінки комісією передбачає визначення ринкової вартості сільськогосподарської продукції на основі застосування методичних підходів визначених законодавством з незалежної оцінки майна.

Визначена комісією ринкова ціна сільськогосподарської продукції оформляється актом визначення справедливої вартості біологічних активів та / або сільськогосподарської продукції.

Важливим напрямом реалізації облікової політики щодо оцінки сільськогосподарської продукції за справедливою

вартістю є постійний збір членами комісії інформації щодо цін на сільськогосподарську продукцію на активному ринку.

Висновки

1. Реформування системи обліку в Україні відбувається без урахування вітчизняного досвіду застосування бухгалтерського обліку в управлінні. Фактично галузеве управління усунуто від формування методології бухгалтерського обліку. Такий стан справ призвів до відсторонення держави і управління підприємств від використання значного масиву інформації, джерелом якої є бухгалтерський облік та зумовлює необхідність перегляду теоретико-методологічних та методичних засад організації бухгалтерського обліку.

2. На нашу думку, сільськогосподарські підприємства мали оцінювати отриману продукцію за справедливою вартістю у період сильного розвитку інфляції та гіперінфляції, коли раніше понесені витрати, на отримання продукції, не в повній мірі відображали вартість продукції, на момент її отримання. А визначення справедливої вартості виходячи з ринкових цін на аналогічну продукцію, що склалися на ринку на певну дату, давало більш конкретні результати про вартість отриманої продукції для відображення в обліку та визначенню результату діяльності. На даний час для оцінки сільськогосподарської продукції (а в подальшому і для калькуляції собівартості виробленої продукції) більш оптимальним є оцінка отриманої продукції підприємством за виробничою собівартістю за прямими витратами (що включають лише понесені прямі витрати). Унаслідок сільськогосподарської діяльності підприємство отримує доходи (витрати) від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних протягом звітного (календарного року). Такі доходи (витрати) визначаються за кожним об'єктом обліку біологічних активів, з цією метою на рахунку обліку виробництва має бути забезпечена відповідність між витратами, пов'язаними з біологічними перетвореннями, та вартістю отриманих біологічних активів і сільськогосподарської продукції за окремими видами біологічних активів та / або їх групами. Фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів визначається на рахунку обліку фінансових результатів шляхом порівняння доходів від первісного визнання з витратами від первісного визнання різних видів біологічних активів або їх груп та відображається у складі результатів операційної діяльності. Тому сільськогосподарські підприємства, які подають звітність за формою 50-с.г., мають і на перспективу вести облік згідно з методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції, робіт і послуг, і на них не розповсюджується дія П(С)БО 30 «Біологічні активи».

3. Для фермерських господарств, які й раніше в основному не розраховували собівартість готової продукції, а використовували для складання звітності поточні ціни на свою продукцію, застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» сприятиме розвитку спрощеної форми обліку.

Але при цьому треба дати можливість сільськогосподарським підприємствам самостійно обирати методи оцінки і порядок з оцінкою за справедливою вартістю дозволити для внутрішнього управління використовувати історичну оцінку.

Тому що положення Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» містять прямі вказівки на те, що недотримання методологічних принципів ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, встановленої П(С)БО, спричиняє адміністративну відповідальність.

Міністерству аграрної політики України необхідно розробити методика з визначення та доведення для сільськогосподарських підприємств, що самостійно обирати методи оцінки продукції тваринництва за справедливою вартістю, справедливою вартістю біологічних активів. Це вкрай важливо для зіставлення фінансової та статистичної звітності сільськогосподарських підприємств та проведення ефективної аграрної політики в державі. Запровадження П(С)БО ЗО «Біологічні активи» без належного нормативно-методичного забезпечення не сприяє наданню діючою системою обліку необхідної і достовірної інформації керівникам та менеджерам для управління діяльністю. Впровадження управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах в таких умовах стає чи не єдиним виходом, що забезпечить формування достовірної і оперативної інформації про витрати та собівартість продукції.

Використання запропонованої методики оцінки готової продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах враховує норми П(С)БО ЗО «Біологічні активи» та МСБО 41 «Сільське господарство» дасть можливість фор-

мувати ефективне обліково-контрольне забезпечення системи управління суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996/XIV.
2. Наказ Міністерства Аграрної політики України «Про затвердження реєстрів та Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу» від 07.03.2001 №49.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку ЗО «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 №790.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Мінфіну України від 20.10.99 №246.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 №318.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів від 29.12.2006 №1315 // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – №4. – С. 17–32.
7. Жук В.М. Нові методичні засади обліку сільськогосподарської діяльності та проблеми практичного застосування П(С)БО ЗО «Біологічні активи» // Облік і фінанси АПК. – 2006. – №6. – С. 34–42.
8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

УДК 338.432 (477)

С.В. КАЛЬНИЙ

викладач, Академія муніципального управління

Розбудова сталого сільського господарства в Україні як шлях до зміцнення його економічної безпеки

У статті розглянуто питання створення системи сталого сільського господарства в контексті підвищення рівня його економічної безпеки, окреслено напрями забезпечення економічної ефективності сільського господарства в умовах зростання екологічних обмежень та визначено вплив системи сталого сільського господарства на основні індикатори прогресу.

Ключові слова: економічна безпека сільського господарства, органічне сільське господарство, стале сільське господарство, агроєкосистема, індикатори прогресу.

С.В. КАЛЬНИЙ,

преподаватель, Академія муніципального управління

Развитие стабильного сельского хозяйства в Украине как путь к укреплению его экономической безопасности

В статье рассмотрены вопросы создания системы стабильного сельского хозяйства в контексте повышения уровня его экономической безопасности, очерчены направления обеспечения экономической эффективности сельского хозяйства в условиях роста экологических ограничений и определено влияние системы стабильного сельского хозяйства на основные индикаторы прогресса.

Ключевые слова: экономическая безопасность сельского хозяйства, органическое сельское хозяйство, стабильное сельское хозяйство, агроэкоэкология, индикаторы прогресса.

S. KAL'NYI,

lecturer of Department of enterprise finance, Academy of municipal management

Development of Sustainable Agriculture in Ukraine as a way to strengthen its economic security

The article examines the creation of Sustainable Agriculture under ensuring the economic security. Goals to ensure the economic efficiency of Agriculture in a growing environmental constraints and the influence of Sustainable Agriculture in the key indicators of progress are pointed out.

Keywords: economic security of Agriculture, Organic Agriculture, Sustainable Agriculture, agroecosystem, indicators of progress.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Одним з найважливіших завдань забезпечення економічної безпеки сільського господарства є створення такої економічної моделі, в якій раціональне використання природних ресурсів, створення нових робочих місць, підвищення рівня та якості життя сільського населення, а також попередження подальшого руйнування екосистем не розглядається сільськогосподарськими товаровиробниками як додаткове економічне навантаження, а виступає двигуном економічного зростання.

Рівень раціоналізації сільськогосподарського природо-користування, стан навколишнього середовища та ресурсний потенціал країни знаходяться у тісній взаємозалежності та визначають, у кінцевому підсумку, перспективи розвитку аграрного сектора та національної економіки в цілому. Цим обумовлена необхідність інтеграції інтересів економіки, екології та соціального розвитку в ході реалізації заходів зі зміцнення економічної безпеки сільського господарства як вагомій складовій економічної безпеки держави в контексті економіки сталого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості економічної безпеки у сфері АПК, у тому числі сільського господарства, а також питання реалізації у сільському господарстві принципів економіки сталого розвитку досліджуються у роботах Н. Александратоса, Л.М. Березіної, О.В. Бігдана, Н. Брейді, С. Бродта, В. В. Докучаєва, Дж. Ендрюса, В.О. Жмуденка, Ж.–М. Коломбона, М.Й. Маліка, О.Л. Попової, П.Т. Саблука, Д.К. Семенди, А.Г. Светлакова, Л.А. Хромушиної, О.В. Шабінського та ін.

Метою статті є окреслення завдань підвищення рівня економічної безпеки сільського господарства у контексті економіки сталого розвитку, визначення напрямів забезпечення економічної ефективності сільського господарства в умовах зростання екологічних обмежень та виявлення впливу системи сталого сільського господарства на основні індикатори прогресу

Виклад основного матеріалу. Наукові погляди щодо сталого розвитку, незважаючи на їхню різноманітність, зводяться до трьох головних сценаріїв майбутнього: саєнтистського (коли вирішення будь-яких економічних, екологічних, соціальних проблем має носити технократичний характер, тобто відбуватись виключно за рахунок розвитку науки, як за часів «зеленої революції»), консерваційного (коли відновлення природи вважається можливим лише за різкого зниження чисельності населення) та центристського, що являє собою компроміс попередніх варіантів.

Центристський сценарій сталого розвитку базується на позитивному досвіді природокористування в Японії та Німеччині, де дотримання принципів екологізації не завадило становленню ефективного сільського господарства. Документи, що приймаються на конференціях «Ріо», визначають засади подальшого розвитку також з позицій центризму. Особливу роль відіграв щорічник за 1994 рік, який містив програмні теоретичні розділи щодо розробки моделі суспільства сталого розвитку, де було визначено поняття підтримуючої місткості та продовольчої безпеки [6, 7]. Перше поняття означає певне максимальне навантаження на біосферу, за якого вона здатна відновлюватись за рахунок механізмів саморегулювання, а друге відображає співвідношення щіль-

ності народонаселення та можливостей біосфери щодо забезпечення стійкості постачання продуктами харчування як з природних екосистем, так і з створених штучно у процесі розвитку сільського господарства.

Ефективне управління сільським господарством з урахуванням природоохоронного фактора має особливе значення для регіонів з низьким рівнем доходів, де екосистемні товари та послуги стають важливим джерелом існування сільських громад, а також підвищують рівень їхнього захисту у випадку стихійних лих та економічних криз.

Поява будь-яких негативних ознак, що свідчать про порушення стабільності та збалансованості розвитку світової економіки, посилюють наглядово-регулюючу роль держави та частково обмежують свободи ринкових агентів. Тому ознаки економічних криз, що періодично стають відчутними для світового співтовариства, примушують розробляти систему державної підтримки національних АПК та особливо сільськогосподарських виробників. Оскільки будь-яка криза завжди ставить перед країнами завдання теоретико-методологічного «очищення та оновлення», практичним наслідком цього має бути коригування курсу економічного розвитку. Основою та рушійною силою наразі виступають загальнолюдські цінності, що постають у якості орієнтирів та критеріїв соціально-економічного розвитку.

Соціальна відповідальність бізнесу та соціальне партнерство у стратегічно важливих галузях економіки, в тому числі в сільському господарстві, активно реалізуються в економічно розвинених країнах, наприклад у вигляді вертикально інтегрованих компаній, створених за участю держави у Фінляндії, Швеції та Голландії. Наразі відсутність державної політики щодо запровадження принципів соціальної відповідальності призводить до завантаження реального сектору економіки надміром посередників, контролюючих та управлінських органів. Поряд із тим спостерігається недостатність державної підтримки сільськогосподарських підприємств, що здійснюють заходи соціально-екологічного спрямування, обмежують виробництво на користь екологічних цілей, наприклад таких, як: стабілізація агроекосистем, підтримка природного середовища агроландшафтів, органічне сільське господарство, консервація деградованих малопродуктивних земель сільськогосподарського призначення, створення культурних пасовищ і стимулювання лісонасадження на цих землях [4, 6].

Надійну стійкість у довгостроковій перспективі забезпечує органічне сільське господарство, що є його головною перевагою перед традиційним способом господарювання. Багато змін, що спостерігаються в навколишньому середовищі, є довгостроковими та такими, що відбуваються повільно. Виробник органічної продукції у досягненні високої родючості ґрунтів, вирішенні проблем зі шкідниками тощо покладається на встановлення екологічного балансу, а економічний ефект сільськогосподарських інтервенцій в агроекосистемі носить середньо- та довгостроковий характер.

Оскільки вибуття з ґрунту поживних речовин під час вирощування агрокультур компенсується за рахунок відходів виробництва, приховані витрати сільського господарства на навколишнє середовище з точки деградації природних ресурсів знижуються. У багатьох сільськогосподарських регіонах забруднення підземних вод через міграцію речовин,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

які містяться у синтетичних добривах і пестицидах, вимагає переходу до органічного сільського господарства, що, наприклад, було реалізовано у вигляді державних програм у найбільш забруднених регіонах Франції та Німеччини. При цьому підвищення щільності структури ґрунту за рахунок збільшення біорізноманіття сприяє покращенню якості природної очистки води [4, 5].

Органічне сільське господарство знижує потребу в невідновлюваних джерелах енергії за рахунок зменшення застосування агрохімічних засобів (які виробляються з використанням великої кількості викопного палива), а також сприяє пом'якшенню парникового ефекту завдяки підвищенню здатності ґрунту поглинати вуглець, наприклад за рахунок мінімальної обробки ґрунту, повернення рослинних залишків у ґрунт, використання покривних культур.

Крім того, такий спосіб господарювання забезпечує збереження біорізноманіття на всіх рівнях. На генному рівні, у вигляді традиційних та адаптованих сортів і порід, забезпечується підвищення стійкості до хвороб та місцевих кліматичних стресів. На рівні видів відбувається оптимізація комбінацій рослин і тварин для харчового та енергетичного кругообігу. На рівні екосистем завдяки розвитку органічного землеробства без застосування пестицидів збільшується різноманітність харчового ланцюга, а також зберігаються місця для розвитку дикої флори та фауни. При цьому в землеробстві розширюються можливості використання природного запилення та боротьби зі шкідниками.

Нижча порівняно з традиційним продуктивність органічного сільського господарства видається загрозливою з погляду продовольчої безпеки. Поряд із тим позитивною є тенденція до збільшення видового різноманіття агроекосистеми, що підвищує рівень диверсифікації виробництва та знижує ймовірність неурожаю за всіма видами одночасно, демонструючи більшу стійкість системи в умовах кліматичних стресів. Крім того, закордонний досвід свідчить про зниження продуктивності при запровадженні органічних методів на

територіях традиційного господарювання, однак на місцях, де надмірна експлуатація ресурсів скоротила природний потенціал агросистем, наприклад під час «зеленої революції», при значному підвищенні рівня екологічної складової економічної безпеки сільського господарства за рахунок застосування органічного способу господарювання показники врожайності залишаються майже незмінними.

Визнаючи роль органічного руху як вищого орієнту екологізації сільського господарства, зазначимо, що розбудова нової системи сільського господарства на основі радикальних екотехнологій, коли повністю забороняється використання хімічних добрив та пестицидів, є питанням віддаленої перспективи. Нині при запровадженні нових підходів до господарювання центральною має стати концепція сталого сільського господарства, реалізація якої (рис. 1) забезпечить зміцнення економічної безпеки сільського господарства.

Дотримання принципу сталого сільського господарства, що полягає в забезпеченні економічної ефективності при збереженні соціальної справедливості [3], вимагає поєднання традиційних методів з останніми технологічними досягненнями, що у результаті дозволяє отримувати продукцію, яка відповідає стандартам безпеки харчових продуктів, у необхідній кількості. Цей принцип засновано на твердженні про право кожного мати доступ до безпечної та поживної їжі для підтримки здорового способу життя.

Слід зазначити, що основні елементи ланцюга створення вартості в сільському господарстві можуть виступати як критичні фактори впливу у разі великомасштабних перетворень. Поряд із тим питання розвитку сільського господарства та зміцнення його економічної безпеки шляхом побудови сталої системи виробництва стосуються будь-яких учасників процесів створення та споживання продовольства. Отже, у широкому розумінні зацікавленими сторонами є всі державні та галузеві установи, громадські та приватні організації, а також фінансові інститути та інститути громадянського суспільства, сільськогосподарські виробники та їхні спілки.

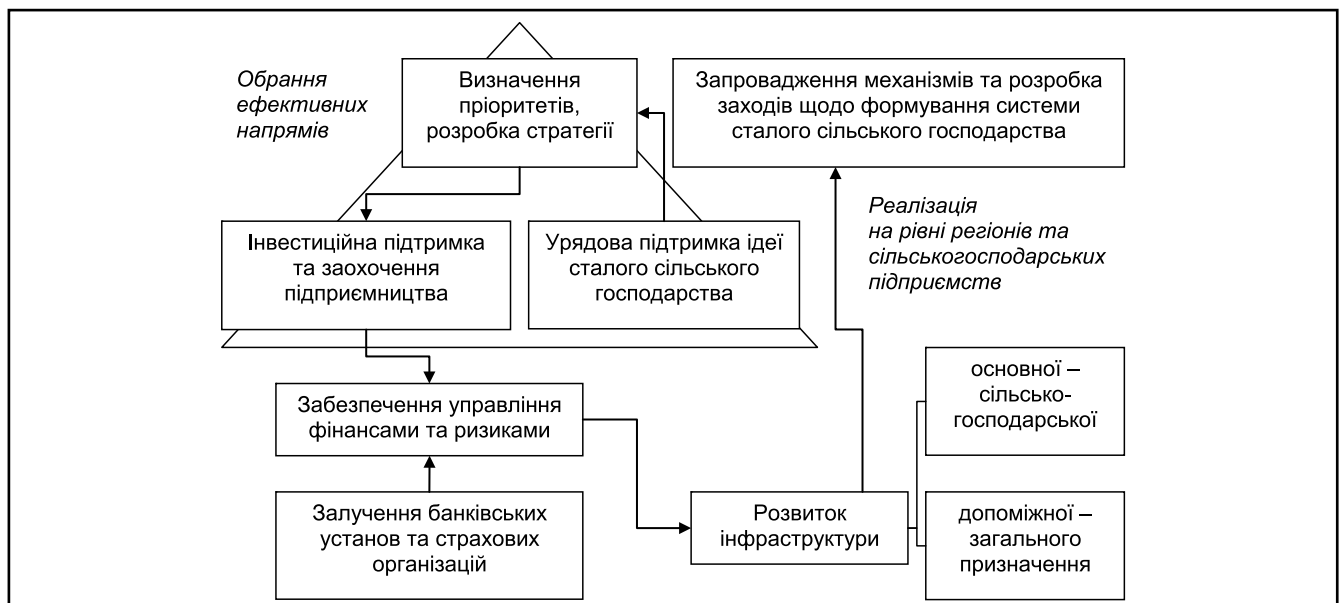


Рисунок 1. Схема впровадження програми зміцнення економічної безпеки шляхом створення системи сталого сільського господарства

Джерело: розроблено автором.

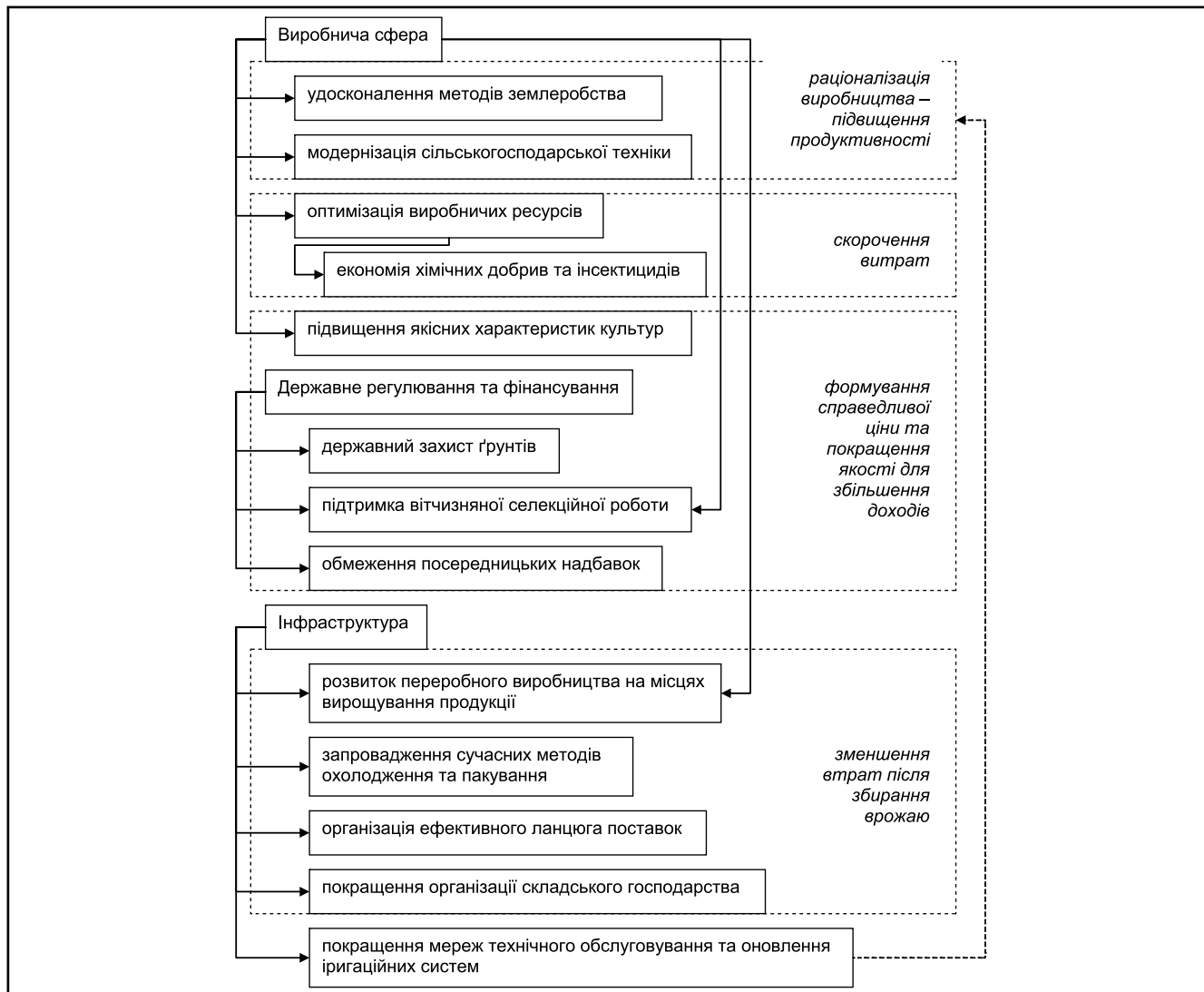


Рисунок 2. Напрями забезпечення економічної ефективності сільського господарства в умовах зростання екологічних обмежень

Джерело: розроблено автором.

Запобігання внутрішнім соціальним потрясінням лежить у площині регіональної економічної безпеки, що вимагає формування агропродовольчої самодостатності регіонів України. За системи сталого сільського господарства мають використовуватись ті методи, що вважаються найбільш ефективними у забезпеченні розвитку агроєкосистем (рис. 2). Діяльність підприємств має спрямовуватись на виробництво продуктів харчування із мінімальними впливами на природні ресурси за рахунок технологій виробництва, що мають довгострокову перспективу. Випуск продовольства має відповідати потребам регіону, харчовим звичкам населення та культурним особливостям його побуту.

Отже, структура випуску продукції повинна змінюватись у напрямку посилення виробничої складової, орієнтованої на місцевий попит. З одного боку, виробники мають сприяти формуванню місцевого попиту на дорожчі та якісніше продукти харчування, а з іншого – вирощування продукції має базуватись на принципі гнучкості виробництва, тобто виробничі плани мають враховувати особливості місцевого попиту та коригуватись з врахуванням змін уподобань місцевих споживачів.

На популяризацію сільськогосподарської продукції з високими показниками якості та споживчої цінності мають спрямовуватись маркетингові та рекламні заходи. Крім того, за державної підтримки необхідним є створення програм освітнього характеру та їх поширення у засобах масової інформації. В рамках реалізації проектів екологізації сільськогосподарського виробництва такі програми мають сприяти формуванню суспільної думки щодо важливості здорового харчування. При цьому усунення надмірної залежності від зовнішніх ринків за рахунок виробництва частини продукції відповідно до місцевих потреб забезпечить для сільськогосподарських підприємств сектор стабільного попиту та підвищить рівень продовольчої безпеки в регіонах.

Необхідною є розробка пакету законодавчих та нормативних документів, що визначають засади діяльності в умовах сталого сільського господарства відповідно до базових вимог та стандартів на основі регламентів Належної сільськогосподарської практики, прийнятої ЄС.

Вітчизняні законодавчі норми, що регулюють діяльність сільськогосподарських підприємств, наразі переважно декларують підтримку принципів вільного підприємництва, що

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

у сфері, яка одночасно охоплює питання продовольчої та екологічної безпеки, є неприпустимим. Так, у Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України» відсутні норми, згідно з якими виконання базових екологічних вимог щодо сільськогосподарської практики було б обов'язковою умовою надання виробникам державної фінансової допомоги в рамках державних цільових програм [1]. У той же час у рамках Спільної аграрної політики ЄС набула поширення схема організаційно-економічного механізму фінансової допомоги, що має назву «екологічно обумовлені взаємні зобов'язання» [7].

Підтримка вітчизняної селекційної роботи передбачає сприяння поширенню виведених для місцевих умов сортів, у яких висока урожайність, стійкість до хвороб та можливість тривалого зберігання забезпечується без втрати споживчих якостей. Економія хімічних добрив та інсектицидів досягається шляхом організації комплексної системи заходів боротьби зі шкідниками рослин та живлення ґрунтів з використанням природних методів.

Принципи соціальної справедливості та охорони навколишнього середовища мають стати основою державного захисту ґрунтів. Запобігання недобросовісній конкуренції на сільськогосподарському ринку сприятиме унеможливлення неправомірного використання земель та застосування методів, що не відповідають вимогам раціонального господарювання і призводять до виснаження ґрунтів. Крім того, усунення цінових диспропорцій шляхом обмеження посередників сприяє утворенню конкурентної структури ринку та забезпечує збереження відповідності ціни якості продукції на рівні роздрібно-торгівлі.

Розвиток обслуговуючого інформаційного сектору покращить доступ виробників до інформації про сучасні методи та прийоми ведення сільського господарства та інших консультативних послуг. Крім того, це дасть можливість забезпечити маркетингову гнучкість виробників шляхом їх наближення до

споживачів, з одного боку, шляхом виявлення особливостей місцевого попиту, а з іншого – через інформування споживачів про умови вирощування продуктів харчування.

Побудова моделі сталого, безпечного й ефективного сільського господарства у контексті загальної екологізації виробництва вимагає посилення державного регулювання даної сфери з метою досягнення високого рівня таких індикаторів прогресу, як забезпечення продовольчої безпеки, захист навколишнього середовища, економічний та соціальний розвиток (табл. 1).

У даному контексті окремої уваги вимагає вивчення соціально-економічних наслідків реалізованих програм та заходів, які знаходять своє відображення у окремих групах показників, а саме: демографічних (щодо природного та механічного приросту населення, смертності, народжуваності, тривалості життя, вікового складу, шлюбної ситуації), матеріальних (щодо купівельної спроможності населення, диференціації доходів, рівня та глибини бідності), соціальних (щодо захворюваності, самогубств, злочинності, безробіття з причин антисоціальної поведінки).

На відміну від узагальнених оцінювань регіонального соціально-економічного розвитку збір та обробка інформації у розрізі конкретних адміністративно-територіальних одиниць дозволить підвищити ефективність вирішення проблем сільського населення. Для порівняльного аналізу характеристик життєвого рівня селян може використовуватись підхід щодо обрання за базу порівняння середніх регіональних показників. Це забезпечить диференціацію між селами за кожним окремим аспектом та виявить проблеми, що вимагають першочергової уваги. Кінцевою метою заходів, розроблених на базі відповідного аналізу, має бути вирівнювання можливостей задоволення потреб жителів сільських територій регіону.

Загалом, виходячи з потреби на рівні держави та регіонів здійснювати контроль за продовольчою та екологічною безпекою, а також економічним та соціальним розвитком, нами

Таблиця 1. Вплив системи сталого сільського господарства на основні індикатори прогресу

Характеристики змін за основними напрямками	Оцінка наслідків за індикаторами прогресу*			
	забезпечення продовольчої безпеки	захист навколишнього середовища	зростання економічних можливостей	соціальний розвиток та охорона здоров'я
Зростання кількості дрібних та середніх виробників	+	0	+	+
Запровадження обмежень на вирощування монокультур	-	+	-	0
Скорочення площ орних земель, збереження природних ландшафтів	-	+	-	+
Застосування у виробничому процесі методів сталого сільського господарства	0	+	-	+
Скорочення відходів та підвищення ефективності використання води	+	+	+	+
Зростання потреби у додатковій робочій силі**	0	0	+	+
Зменшення обсягів шкідливих речовин у продуктах харчування***	+	0	0	+

«+» – вплив переважно позитивний, «-» – вплив переважно негативний, «0» – вплив майже відсутній.

Джерело: розроблено автором.

* Оцінювання стосується початкових ефектів та не враховує наслідки у віддаленій перспективі, оскільки гармонізація виробничої агроєко-системи та розвиток сталого сільського господарства у подальшому має призводити до позитивних ефектів за всіма напрямками.

** За рахунок збільшення обсягів ручної праці в ході екологізації рослинництва та гуманізації норм утримання тварин.

*** За рахунок зниження рівня хімізації виробництва

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Показники вимірювання рівня розвитку сільського господарства за основними індикаторами прогресу

Індикатори прогресу	Вимірювання на рівні держави		Вимірювання на місцевому рівні	
	об'єкт вимірювання	основні показники	об'єкт вимірювання	основні показники
1	2	3	4	5
Забезпечення продовольчої безпеки	Вироблені та ввезені продукти харчування	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг випуску, – частка імпорту, у тому числі сировини, – кількість випадків виявлених небезпечних або недоброякісних продуктів, – енергетична цінність спожитої продукції та вміст поживних речовин, – показники якості за видами виробленої та ввезеної продукції 	Недостатнє харчування та переїдання, захворюваність з причини недоброякісного харчування	<ul style="list-style-type: none"> – кількість дітей у віці понад 5 років, що відстають у вазі та зрості, – середній індекс маси тіла, – кількість хворих з причини недоброякісного харчування
Захист навколишнього середовища	Стан ґрунтів, продуктивність викидів парникових газів, ефективність використання води («врожайність краплі»)	<ul style="list-style-type: none"> – динаміка вмісту гумусу у ґрунтах, – рівень розорюваності земель, – обсяг парникових викидів на тону виробленої продукції, – випуск продукції на 1 куб. м використаної води 	Обсяги та якість ґрунтів та води (в тому числі: осад, поживні речовини, бактерії)	<ul style="list-style-type: none"> – показники якості води та ґрунту за вмістом речовин: рівень патогенних вірусів, азоту та фосфору, концентрація кишкової палички, – площі земель, втрачених через ерозію, – рівень забезпеченості питною водою
Зростання економічних можливостей	Доходи сільськогосподарських виробників	<ul style="list-style-type: none"> – рентабельність виробництва, – продуктивність праці 	Розподіл багатства у сільській місцевості	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт Джині, – доходи на одного жителя села, – середній розмір посівних площ та поголів'я у домогосподарствах
Соціальний розвиток та охорона здоров'я	Матеріальний добробут, зайнятість та стан здоров'я селян	<ul style="list-style-type: none"> – рівень бідності, – глибина бідності, – рівень безробіття, – коефіцієнт економічного навантаження у селянських домогосподарствах, – коефіцієнти народжуваності та смертності, – тривалість життя на селі 	Якість життя селян, рівень забезпечення послугами та інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> – сальдо міграції, – рівень економічної активності, – частка незайнятих у розрізі причин, – кількість шкіл, – кількість лікарів, середнього медичного персоналу та лікарняних ліжок на 10 тис. населення

Джерело: розроблено автором.

розроблено комплекс відповідних показників, що визначаються рівнем економічної безпеки сільського господарства або знаходяться у сфері його впливу (табл. 2).

У посиленні взаємодії різних рівнів влади та сільського населення, а також розвитку інститутів громадянського суспільства суттєву роль може відіграти проведення періодичних соціологічних досліджень щодо вивчення думки сільського населення стосовно змін, що відбуваються внаслідок проведених заходів. Поряд зі статистичними відомостями такі дослідження забезпечують об'єктивність оцінювання розвитку сільських територій та виваженість і високу ефективність відповідних управлінських рішень.

Серед пріоритетних напрямів державної політики, спрямованої на забезпечення стійкого підвищення рівня та якості життя сільського населення має бути впорядкування цільових програм державного стимулювання розвитку сільських територій України з метою гарантування забезпечення їх належного фінансування, а також встановлення конкретних пріоритетів та адресних заходів демографічної політики за

окремими сільськими регіонами [2]. Необхідним є посилення контролю в системі державного цільового замовлення на підготовку фахівців відповідно до потреб аграрного сектора та сільської соціальної інфраструктури.

Висновки

В Україні питання забезпечення на державному рівні стійкості сільського господарства є невирішеним, однак світовий досвід свідчить про потребу у зміні пріоритетів внутрішнього управління у бік таких виробничих факторів, як природні ресурси та сільське населення. При цьому мають враховуватись культурні та соціальні особливості розвитку сільських територій та забезпечуватись економічна життєздатність селянських родин, що діють на присадибних ділянках.

Незважаючи на різноманітність біофізичних та соціально-економічних умов, метою розбудови сталого сільського господарства вважається збереження продуктивності та прибутковості без погіршення стану ґрунтів. Існують обережніші твердження, що враховують особливості практич-

ної реалізації такої мети, згідно з якими стабільність системи сільськогосподарського виробництва забезпечується досягненням компромісу між оптимізацією функцій екосистеми (наприклад, задоволення потреби у продуктах харчування для кожного та якість води чи зв'язування вуглецю). Така ситуація може вважатись прийнятною за умови об'єктивного оцінювання умов виробництва у кожному регіоні, у тому числі погодних умов, специфіки природного агроландшафту та соціальних особливостей.

Стратегічне планування діяльності сільськогосподарських товаровиробників має здійснюватись із врахування екологічного фактора, а головним економічним критерієм має бути не максимізація прибутків, а досягнення стабільного розвитку через збалансоване природокористування. Передбачається, що, окрім виробничого та фінансового планування, будь-яке сільськогосподарське підприємство повинно мати стратегію захисту водних ресурсів та управління земельними ресурсами, які зменшують ерозію ґрунту. Використовуючи сучасні технології та враховуючи досвід минулих років, сільськогосподарське виробництво здатне забезпечити збереження ґрунтів та інших ресурсів та виробляти ті обсяги продуктів харчування, які будуть достатніми для задоволення поточних і майбутніх потреб населення.

Розбудова системи сталого сільського господарства дозволить зміцнити його економічну безпеку. За основними індикаторами прогресу у короткостроковій перспективі передбачається переважаючий позитивний вплив на рівень захисту навколишнього середовища, соціального захисту та охорони здоров'я. Однак стратегічна важливість розвитку сталого сільського господарства полягає у гармонізації виробничої

агроекосистеми, що у подальшому має призводити до позитивних ефектів за всіма напрямками. Оцінювання впливів має здійснюватись за адаптованою системою показників, що характеризують усі основні індикатори прогресу.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 №1877-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page>. – Назва з екрана.
2. Попова О. Агросфера: соціоекономічний зміст і засади сталого розвитку / О. Попова // Економіка України. – 2012. – №5. – С. 73–84.
3. Brodt S. Sustainable Agriculture. Nature Education Knowledge / by S. Brodt, J. Six, G. Feenstra, C. Ingels, D. Campbell. – Published: 2011 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nature.com/scitable/knowledge/library/sustainable-agriculture-23562787>. – The name of the screen
4. Krugman P. Building a Green Economy / by P. Krugman. – Published: 2010 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nytimes.com/2010/04/11/magazine/11Economy-t>. – The name of the screen
5. Principles of Organic Agriculture [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.org/en/organic-landmarks/principles-organic-agriculture>. – Назва з екрана.
6. Sustainable Development [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/environment/eussd/>. – The name of the screen.
7. UN System implementation follow-up to Rio+20 [Electronic resource]. – Access mode: <http://sustainabledevelopment.un.org/unsystem.html>. – The name of the screen.

С.В. ПЕКШИН,

аспірант, Запорізький національний університет

Механізм формування та реалізації стратегії ресурсозберігаючої політики на рівні підприємств машинобудування

Досліджено вихідні передумови для формування і здійснення стратегії ресурсозберігаючої політики в рамках механізму машинобудівних підприємств. Визначено роль стратегії ресурсозбереження в сучасному господарському житті машинобудівного підприємства. Виокремлено різні форми стратегії організаційно-економічного механізму ресурсозбереження на підприємствах машинобудування. Здійснено класифікацію резервів ресурсозбереження на підприємствах машинобудування за місцем їх виникнення. Встановлено послідовність процесу підготовки та розробки плану заходів стратегії ресурсозбереження на підприємстві машинобудування. Запропоновано напрями стратегії раціонального використання ресурсів на підприємствах машинобудування. Розроблено вдосконалення стратегії організації та управління ресурсозбереження на підприємствах машинобудування.

Ключові слова: ресурсозбереження, стратегія, механізм, стратегічні напрямки, політика, витрати, сировина, запаси, собівартість, причини, ресурси, заходи.

С.В. ПЕКШИН,

аспірант, Запорізький національний університет

Механизм формирования и реализации стратегии ресурсосберегающей политики на уровне предприятий машиностроения

Исследованы исходные предпосылки для формирования и осуществления стратегии ресурсосберегающей политики в рамках механизма машиностроительных предприятий. Определена роль стратегии ресурсосбережения в современной хозяйственной жизни машиностроительного предприятия. Выделены разные формы стратегии организационно-экономического механизма ресурсосбережения на предприятиях машиностроения. Осуществлена классификация резервов ресурсосбережения на предприятиях машиностроения по месту их возникновения. Установлена последовательность процесса подготовки и разработки плана мероприятий стратегии ресурсосбережения на предприятии машиностроения. Предложены направле-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ния стратегии рационального использования ресурсов на предприятиях машиностроения. Разработано усовершенствованные стратегии организации и управления ресурсосбережением на предприятиях машиностроения.

Ключевые слова: ресурсосбережение, стратегия, механизм, стратегические направления, политика, расходы, сырье, запасы, себестоимость, причины, ресурсы, мероприятия.

Investigational weekend by pre-conditions for forming and realization of strategy of maintenance of resources policy within the framework of mechanism of machine-building enterprises. The role of strategy of maintenance of resources is certain in modern economic life of machine-building enterprise. The different forms of strategy of organizationally-economic mechanism of maintenance of resources are distinguished on the enterprises of engineer. Classification of backlogs of maintenance of resources is carried out on the enterprises of engineer after the mestome of their origin. The sequence of process of preparation and development of plan of measures of strategy of maintenance of resources is set on the enterprise of engineer. Directions of strategy of the rational use of resources are offered on the enterprises of engineer. Perfection of strategy of organization and management of maintenance of resources is worked out on the enterprises of engineer.

Keywords: maintenance of resources, strategy, mechanism, strategic directions, policy, charges, raw material, supplies, prime price, reasons, resources, measures.

Виклад основного матеріалу. Сутність і зміст стратегії ресурсозбереження визначають функціонування організаційно-економічного механізму раціонального використання виробничих ресурсів на підприємствах машинобудування.

З наукової точки зору зазначений механізм є не що інше, як система, метою якої є ресурсозбереження або, що те ж саме, підтримання витрат виробничих ресурсів на конкурентоспроможному рівні.

Організаційно-економічний механізм як система включає комплекс підсистем і елементів у формі процесів, заходів, що виконуються відповідно до вимог забезпечення конкурентоспроможного рівня витрачання виробничих ресурсів.

Вихідними передумовами для формування і здійснення стратегії ресурсозберігаючої політики в рамках машинобудівних підприємств є:

- безперервне зростання споживання сировини і матеріалів у світі за останні роки, в результаті зменшення запасів і відповідної динаміки цін на світовому ринку деякі види сировини (срібло, цинк, нафта) добуваються в обмеженому обсязі, а отже за вищими цінами;
- зростання собівартості і цін на сировину в результаті збільшення витрат на розвідку, видобуток, транспортування і збагачення;
- зростання витрат на видобуток і використання енергії.

Рециклінг вторинних ресурсів стимулює планомірний облік, первинну обробку та переробку відходів виробництва та споживання, причому одночасно з цим значно менше страждає навколишнє середовище, а також сприяє збереженню сировинних ресурсів.

Зниження запасів сировинних ресурсів і зростання цін стимулюють пошук безвідходних і маловідходних технологій, що часто сприяють поліпшенню виробничої гігієни і оздоровлення умов праці.

Витрати на матеріали в більшості випадків визначають витрати виробництва і таким чином впливають на ціну продукції. Тому при однакових експлуатаційних характеристиках виріб з меншою матеріаломісткістю має найбільш сприятливу ціну.

У ході розробки механізму стратегії ресурсозбереження необхідно виходити з наступного. Сучасні форми і методи здійснення ресурсозбереження повинні відрізнятися підвищеною гнучкістю і бути доцільно уніфіковані або, навпаки, диференційовані з урахуванням здійснюючих вплив чинни-

ків і особливостей по сфері продуктивної діяльності, рівням управління (аж до робочого місця), тимчасових періодах.

При цьому можуть використовуватися різні форми стратегії організаційно-економічного механізму ресурсозбереження на підприємствах машинобудування (рис. 1).

Усе більш зростаюча роль стратегії ресурсозбереження в сучасному господарському житті машинобудівного підприємства обумовлює необхідність не простої розробки і впровадження комплексу тематичних заходів, а побудови в цілому моделі ресурсозберігаючого типу для підприємства.

Конкретні форми взаємодії служб, підрозділів та посадових осіб, на які покладено відповідні функції, встановлюються на кожному підприємстві залежно від основних завдань ресурсозбереження та з урахуванням особливостей, пов'язаних з діючою системою організації виробництва і управління з урахуванням кон'юнктури ринку.

У ході реалізації заходів, які направлені на організацію стратегії ресурсозбереження в підрозділах. При цьому посадові особи повинні здійснювати оперативний контроль з метою запобігання можливих відхилень від намічених умов, параметрів, термінів їх виконання [2, с. 192].

У розглянутому аспекті стратегія ресурсозбереження для підприємства стає об'єктом управління. Для управління ресурсозбереженням може бути прийнятий типовий перелік функцій управління: планування, регулювання, облік, контроль та аналіз [3, с. 54; 4, с. 47–48].

Систематична робота з виявлення та приведення в дію резервів ресурсозбереження повинна носити планомірний і цілеспрямований характер.

У процесі підготовки та безпосередньої розробки стратегічних планів заходів щодо раціонального використання виробничих ресурсів була вироблена певна послідовність виконання робіт на підприємствах машинобудування (рис. 2).

Згідно зі схемою висувається основна мета стратегії ресурсозбереження, яка уточнюється виходячи з потреб підприємства в кожному часовому періоді на основі даних про конкурентне середовище.

Виходячи з головної мети стратегії ресурсозбереження та на основі аналізу найважливіших причин, що перешкоджають ефективному, тобто конкурентоспроможному, використанню сировини, матеріалів, палива та енергії, а також місць виникнення втрат всіх видів ресурсів на підприємстві в конкретному періоді, визначаються основні напрямки ресурсозбереження.



Рисунок 1. Форми стратегії організаційно-економічного механізму ресурсозбереження на підприємстві машинобудування [1]

Дані напрями забезпечують зниження або підтримання матеріальних витрат (матеріалоємності) на конкурентоспроможному рівні. Крім того, в кожному часовому періоді визначаються ключові види ресурсів, підвищення ефективності використання яких має першочергове значення, також обумовлене вимогами ринку.

Відповідно до головної мети та напрямів стратегії ресурсозбереження, доцільно виробити концепцію здійснення ресурсозбереження на підприємстві, визначити основні завдання, методи впливу на процеси матеріалоспоживання.

Виходячи з поставлених цілей стратегії з ресурсозбереження встановлюється пріоритетність у вирішенні завдань, їхній взаємозв'язок, підпорядкованість, послідовність, тобто формується система ресурсозберігаючих заходів.

Постановка цілей і завдань стратегії супроводжується проведенням економічного аналізу стану організаційно-технологічного рівня та матеріально-технічної бази підприємства, створених тенденцій ресурсоспоживання.

На підставі результатів економічного аналізу розробляється комплекс заходів з ресурсозбереження. При цьому виділяються групи заходів – основних, що підлягають першочерговій реалізації для вирішення проблем ресурсозбереження; забезпечуючих (допоміжних) заходів, спрямованих на найбільш повне здійснення основних заходів.

У ході реалізації заходів відповідальні за організацію ресурсозбереження підрозділи і посадові особи здійснюють оперативний контроль з метою запобігання можливим відхиленням від намічених умов, параметрів, термінів їх виконання.

У період розробки заходів і після завершення їх реалізації компетентні органи, відповідно до покладених функцій, здійснюють оцінку доцільності, ефективності цих заходів.

На підставі даної оцінки приймаються різні технічні, управлінські та інші рішення з проведення або згортання конкретних заходів, корегування програми в цілому, а також проводяться аналітичні дослідження, необхідні для початку нового циклу робіт із ресурсозбереження.

Викладений порядок слід розглядати в якості принципової схеми управління та організації ресурсозбереження. Координують і оцінюють роботу з ресурсозбереження комерційні служби підприємства, оскільки вони володіють інформацією про кон'юнктуру ринку, безпосередньо здійснюючи закупівлі виробничих ресурсів і збут продукції.

Процес планування підвищення стратегії ефективності використання виробничих ресурсів, узагальнення результатів техніко-економічного аналізу можуть бути систематизовані і впорядковані за допомогою виявлення і використання резервів ресурсозбереження.

Поняття резервів («резерви виробництва», «резерви економії», «резерви ресурсозбереження») широко використовувалося в адміністративно-командній економіці з її директивним централізованим плануванням [5, с. 122].

У тих умовах підприємства прагнули отримати занижені планові завдання, а тому приховували свої виробничі можливості. Відсутність конкуренції також сприяла роботі підприємств на занижених режимах виробництва.

У сучасних умовах виробничі можливості підприємства підлаштовуються під кон'юнктуру ринку. Для сприятливої кон'юнктури підприємства володіють «запасом» або резервами всіх складових своєї виробничо-комерційної діяльності.

Крім того, для підприємства резервами будуть наявні у нього конкурентні переваги, досягнуті за рахунок свого організаційно-технологічного рівня виробництва.

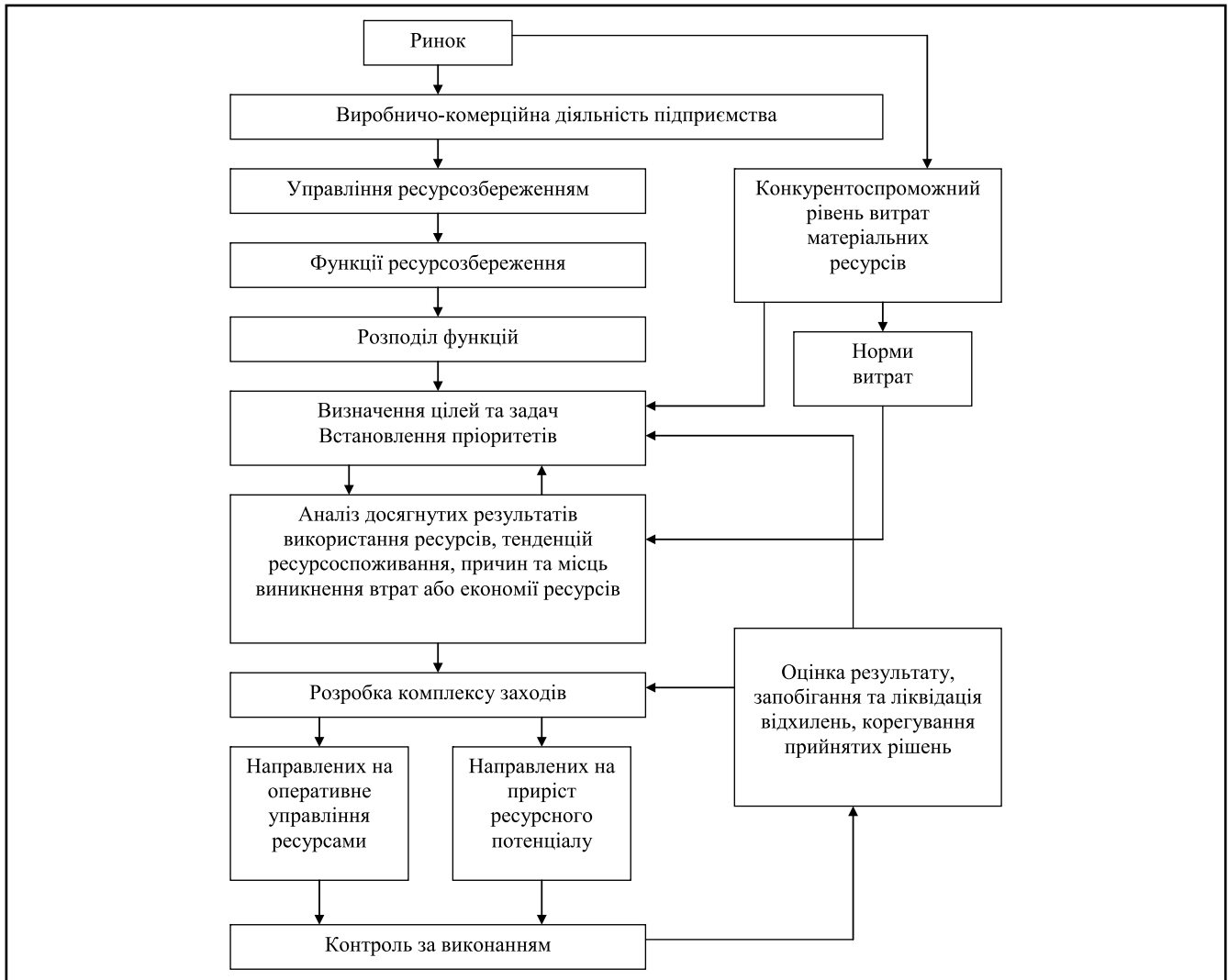


Рисунок 2. Процес підготовки та розробки плану заходів стратегії ресурсозбереження на підприємстві машинобудування

Таким чином, резерви ресурсозбереження можуть бути представлені таким виразом:

$$R = V + Q, \quad (1)$$

де R – резерви ресурсозбереження підприємства,

V – «запас» виробничих потужностей,

Q – конкурентні переваги, обумовлені організаційно-технологічним рівнем виробництва (Q -фактор).

З точки зору ресурсозбереження в Q -факторі можна виділити три складові:

$q1$ – наукоємність і високотехнологічність продукції або виробництва,

$q2$ – кваліфікація персоналу – від робітників до вищої ланки фахівців і менеджерів,

$q3$ – якість менеджменту.

Науково-технічний прогрес об'єктивно призводить до ресурсозбереження, тому між матеріалозатратами (M) і наукоємністю (q) спостерігається зворотна залежність: зі зростанням наукоємності скорочуються ресурсозатрати на підприємствах машинобудування (рис. 3).

Вивчення практики планування та особливостей утворення резервів та їх використання дозволило визначити основні суттєві ознаки, що розкривають зв'язки між різними група-

ми резервів, які складають класифікацію резервів ресурсозбереження.

За допомогою класифікації численні, різні за своїми ознаками резерви об'єднуються в однорідні групи і представляються системою, що забезпечує впорядковане й цілісне вивчення питання. До теперішнього часу склалися різні системи класифікації.

Класифікацію резервів стратегії ресурсозбереження можна проводити за такими основними ознаками: термінам використання, місцям утворення, формі виявлення, факторам економії [7].

Резерви за термінами використання можуть бути поділені на поточні та перспективні. До поточних слід віднести ті резерви, які виникли в умовах досягнутого рівня технічного стану і організації виробництва, але не повністю використані з різних причин.

Відмінною рисою цієї групи резервів є те, що вони можуть бути реалізовані в короткі терміни і без істотних капітальних витрат.

До перспективних відносяться резерви, які можуть бути реалізовані в результаті подальшого підвищення рівня технічного розвитку та вдосконалення організації виробництва.

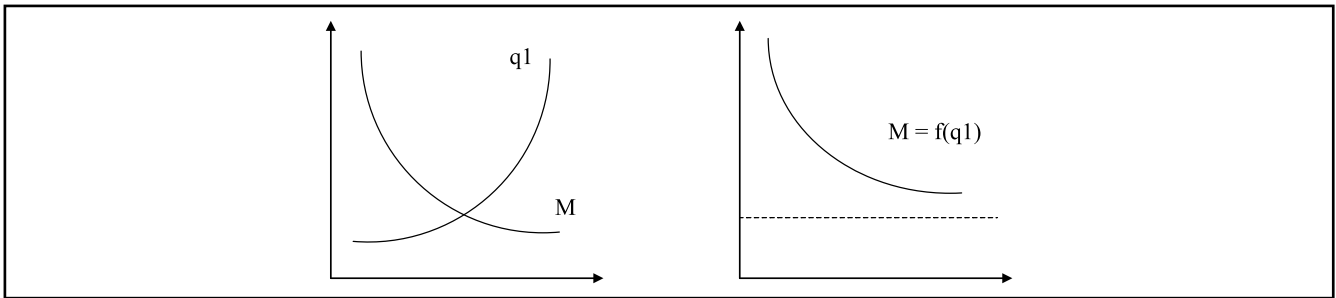


Рисунок 3. Залежність ресурсовитрат від рівня наукоємності продукції на підприємствах машинобудування (виробництва) [6, с. 204]

Дана група резервів вимагає більш тривалих термінів реалізації по причині необхідності відпрацювання змін технології та організації, а також значних капітальних вкладень на розширення і розвиток виробництва, придбання прогресивних засобів механізації та автомати-

зації, витрат на конструкторські і дослідно-експериментальні роботи.

Вивчення і виявлення резервів економії виробничих ресурсів повинні здійснюватися постійно та на всіх рівнях управління і етапах.

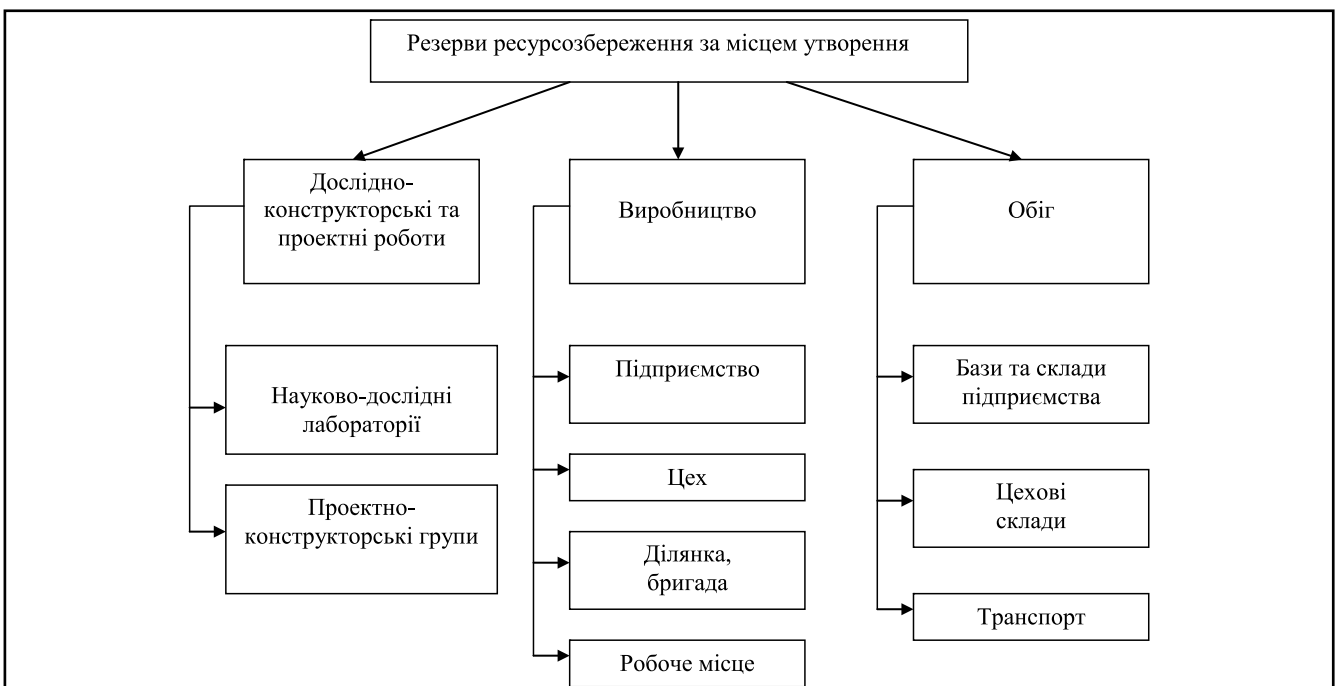


Рисунок 4. Класифікація резервів стратегії ресурсозбереження на підприємствах машинобудування за місцем їх виникнення [8, с. 46]

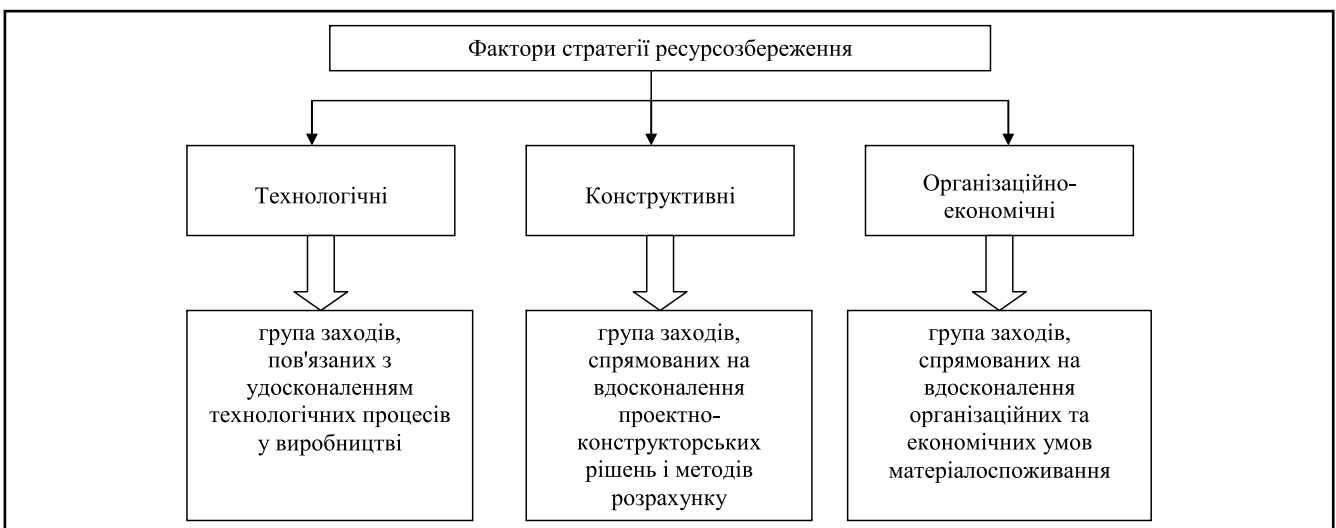


Рисунок 5. Фактори стратегії ресурсозбереження на підприємствах машинобудування

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Напрями стратегії раціонального використання ресурсів на підприємствах машинобудування

Напрямок	Заходи
Підвищення науково-технічного рівня виробництва	<p>Впровадження нової техніки і технології на основі досягнень НТП; впровадження ресурсозберігаючої технології; підвищення якості, надійності та довговічності продукції в рамках її життєвого циклу; створення наукоємної продукції; підвищення якості сировини і матеріалів; впровадження нових видів матеріалів, в тому числі наукомістких замінників; скорочення втрат і відходів виробництва; використання сировини і матеріалів економічних сортів, марок, розмірів; вдосконалення методів обробки деталей і скорочення відходів і втрат матеріальних ресурсів; підвищення рівня механізації та автоматизації технологічних процесів і допоміжних робіт; поліпшення якості оснащення і пристосувань; вибір вихідних матеріалів за розмірами, що наближається до розмірів та форми готових деталей; застосування раціонального витрачання матеріалів у цехах (на дільницях) і вибір найбільш раціональних форм замовлення; підвищення рівня спеціалізації виробництва при виготовленні деталей масового застосування, заготовок, агрегатів і вузлів; збільшення потужності, продуктивності та експлуатаційної надійності продукції; зменшення маси і габаритів на одиницю технічного параметра потужності, продуктивності; встановлення оптимальних запасів міцності деталей і вузлів за рахунок вдосконалення методів інженерних розрахунків при конструюванні; підвищення технічних вимог до випробування і здачі продукції</p>

Таблиця 2. Вдосконалення стратегії організації та управління ресурсозбереження на підприємствах машинобудування

Напрями	Заходи
Вдосконалення організації та управління	<p>Оптимізація господарських зв'язків і закупівель; оптимізація товаропровідної мережі: поліпшення умов зберігання і транспортування матеріальних ресурсів; оптимізація обсягу і структурного співвідношення виробничих і товарних запасів засобів виробництва; скорочення втрат при зберіганні; поставка продукції високого ступеня технологічної готовності згідно вимогам споживачів; планування і управління запасами на конкурентоспроможному рівні; поліпшення нормування, регламентації, використання матеріальних ресурсів; встановлення зовнішньоекономічних зв'язків – міжнародна виробничо-комерційна кооперація, реалізація ноу-хау і вихід на зовнішні ринки; впровадження прогресивних засобів тари, упаковки і транспортування; вдосконалення комп'ютеризації системи управління матеріальними ресурсами. оперативне маневрування матеріальними ресурсами і залучення в оборот наднормативних запасів; вдосконалення аналізу використання матеріальних ресурсів</p>
Соціальні заходи	<p>Підвищення кваліфікації персоналу; відбір технічного (інженерного), фінансового, управлінського та комерційного персоналу на конкурсній основі з використанням тестування з урахуванням конкретних вимог підприємства; вдосконалення умов праці; вдосконалення методів стимулювання праці; вдосконалення контролю і стимулювання раціонального споживання матеріальних ресурсів; розвиток зв'язків з громадськістю</p>
Використання вторинних матеріальних ресурсів	<p>Комплексне використання сировини та матеріалів; використання безвідходних і екологічно чистих технологічних процесів; регенерація відпрацьованих виробів; збирання, заготівля і переробка відходів виробництва та споживання; вдосконалення організації та планування збору, заготівлі та використання вторинної сировини</p>
Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів	<p>Впровадження енергозберігаючої техніки і технології; використання менш енергоємної технології; застосування процесів з меншою питомою витратою палива і енергії; заміна застарілого енергоємного обладнання; використання відпрацьованого і відведеного тепла</p>

На кожній стадії є свої специфічні резерви, властиві лише даному рівню. Звідси впливає друга ознака класифікації резервів ресурсозбереження – за місцем їх утворення.

За цією ознакою резерви поділяються залежно від сфери їх прояву на стадії дослідних, конструкторських і експериментальних робіт, у сфері виробництва, у сфері обігу.

Класифікація резервів стратегії ресурсозбереження на підприємствах машинобудування за місцем їх утворення представлена на рис. 4.

Можливість виявлення резервів стратегії ресурсозбереження багато в чому визначається характером і наявністю документальних джерел інформації, в тій чи іншій мірі відбиває наявність таких резервів. Ознакою класифікації резервів в даному випадку є форма їх прояву.

Як правило, в поточній обліковій документації знаходять повне відображення тільки явні резерви ресурсозбереження. До них потрібно віднести перевищення планових норм витрат, додаткові витрати на усунення браку і переробки, списання сир-

вини і матеріалів на завищені обсяги робіт, втрати, розкрадання і псування матеріалів у процесі зберігання і транспортування.

Досить поширеними є також приховані резерви, які не знаходяться відображення в поточній обліковій інформації. Тому виявлення цього виду резервів є найбільш складним завданням.

До прихованих резервів відносяться завищення норм витрат матеріальних ресурсів у процесі їх розробки та затвердження, не викликані технічною або економічною доцільністю конструктивні заміни, застосування неефективних матеріалів і конструкцій та інші.

Сукупність факторів на підприємствах машинобудування, що обумовлюють процес раціоналізації матеріалоспоживання, може бути поділена на три групи (рис. 5).

Наступна ознака класифікації – фактори раціонального споживання виробничих ресурсів, які визначають причини та умови реалізації резервів ресурсозбереження.

Для сучасної стратегії організаційно-економічного механізму ресурсозбереження доцільно використовувати напрямки, за якими здійснюється політика раціонального використання виробничих ресурсів (табл. 1).

Напрями вдосконалення стратегії організації та управління ресурсозбереження на підприємствах машинобудування наведено в табл. 2.

Висновки

Для вибору заходів і напрямів, за якими необхідно проводити політику стратегії раціонального використання виробничих ресурсів на підприємствах машинобудування, необхідно проводити аналіз ресурсоспоживання.

Економічний аналіз виробничо-господарської діяльності відіграє важливу роль в управлінні процесом формування стратегії ресурсозбереження на підприємствах машинобудування.

Аналіз покликаний забезпечити створення інформаційної бази управління, об'єктивну і всебічну оцінку досягнутих результатів діяльності, обґрунтування прийнятих управлінських рішень щодо формування стратегії ресурсозбереження на підприємствах машинобудування.

Список використаних джерел

1. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: навч. посібник / В.Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 312 с.
2. Суперека С. Роль ресурсозбереження в системі конкурентоспроможності виробничих підприємств / С. Суперека // Економічний простір: збірник наукових праць. – 2008. – №20/1. – С. 191–199.
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 236 с.
4. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК» «Ексоб», 2001. – 560 с.
5. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Менеджмент організації: навч. посібник / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК» «Ексоб», 2001. – 392 с.
6. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С.Ф. Голов. – К.: Скарби, 1998. – 384 с.
7. Куцук В.І., Олійник М.В. Вибір стратегічних напрямів ресурсозбереження на підприємстві / В.І. Куцук, М.В. Олійник // Руснаука, 2013, №11. Режим доступу [rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_134032.doc.htm]
8. Довгаль М.О. Розробка стратегії управління ресурсозбереженням на підприємстві / М.О. Довгаль. – Х.: ХНЕУ, 2013. – 112 с.

О.О. БУЖИН,
здобувач, Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини

Структуризація сільськогосподарської продукції

У статті запропонований один з можливих підходів щодо визначення питомої ваги кожного виду продукції рослинництва і тваринництва у загальному обсязі сільськогосподарської продукції. Для цього автором розроблені коефіцієнти переведення основних видів продукції рослинництва в показник умовної пшениці. Це дає можливість визначати показники в постійній умовній величині – умовній пшениці, а не у важко сумісних показниках абсолютної маси і перемінному грошовому вираженні, на яке впливає нестабільність курсу національної грошової одиниці. Зроблено розрахунок структури продукції рослинництва і тваринництва України в натуральних і умовних показниках за 1990 і 2012 роки. Запропонований підхід дозволяє проводити аналіз і контроль виробництва сільськогосподарської продукції на рівні підрозділу, підприємства, регіону, країни та міжнародних співтовариств.

Ключові слова: продукція рослинництва, продукція тваринництва, умовна пшениця, сирий протеїн, сирий жир, коефіцієнт переведення в умовну пшеницю.

А.А. БУЖИН,
соискатель, Уманский государственный педагогический университет им. Павла Тычины

Структуризация сельскохозяйственной продукции

В статье предложен один из возможных подходов к определению удельного веса каждого вида продукции растениеводства и животноводства в общем объеме сельскохозяйственной продукции. Для этого автором разработаны коэффициенты перевода основных видов продукции растениеводства в показатель условной пшеницы. Это дает возможность определять показатели в постоянной условной величине – условной пшенице, а не в трудно совместимых показателях абсолютной массы и непостоянном денежном выражении, на которое влияет нестабильность курса национальной денежной единицы. Произведен расчет структуры продукции растениеводства и животноводства Украины в натуральных и условных показателях за 1990 и 2012 годы. Предложенный подход позволяет проводить анализ и контроль производства сельскохозяйственной продукции на уровне подразделения, предприятия, региона, страны и международных сообществ.

Ключевые слова: продукция растениеводства, продукция животноводства, условная пшеница, сырой протеин, сырой жир, коэффициент перевода в условную пшеницу.

Structuring of agricultural products

The paper suggests one possible approach to determine the proportion of each type of crop and livestock production, in general, the volume of agriculture production. To do this, the author developed the conversion factors to the main types of crop production in the rate of conventional wheat. This makes it possible to define indicators in constant conditional value – conventional wheat, and not in terms of absolute mass and incompatible and unstable monetary terms, which are affected by the instability of the national currency. The calculation of the structure of crop and livestock production in Ukraine f in terms of natural and conventional or 1990 and 2012. The proposed approach allows the analysis and control of agricultural production on the damage department, company, region, country and international communities.

Keywords: crop products, livestock products, conditional wheat, crude protein, crude fat, conversion factor conditional wheat.

Постановка проблеми. Розв'язання проблеми забезпечення продовольчої безпеки є важливим пріоритетом державної політики будь-якої держави і об'єктом законотворчої діяльності та наукових досліджень. У сфері забезпечення продовольчої безпеки сполучаються ключові проблеми проведення агропродовольчої і соціально-економічної політики, реальні тенденції щодо розвитку виробництва продуктів харчування, вітчизняного продовольчого ринку, виявлення характеру залежності його кон'юнктури від світового ринку продовольства, платоспроможного попиту й соціального стану населення, можливості щодо споживання повноцінних, якісних і нешкідливих для здоров'я людини продуктів харчування. В узагальненому вигляді стан продовольчої безпеки країни визначається: фізичною доступністю продовольства – наявністю продуктів харчування на всій території країни у кожний момент часу та в необхідному асортименті; економічною доступністю продовольства – рівнем доходів незалежно від соціального статусу й місця проживання громадянина, що дає змогу здобувати продукти харчування, принаймні, на мінімальному рівні споживання; безпекою продовольства для споживачів – запобіганням виробництва, реалізації та споживання неякісних харчових продуктів, здатних завдати шкоди здоров'ю населення [13]. Розвиток системи аграрно-промислового комплексу як основи продовольчої безпеки та продовольчої незалежності потребує термінового удосконалення аналітично-планового та статистичного інструментарію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Радикальні зміни економічного укладу в Україні, в умовах науково-технічного прогресу та індустріального розвитку, визвали до життя нові напрями поглибленого дослідження об'єктивно діючих у ньому закономірностей. Виникла необхідність і появилась практична можливість уточнити, а подекуди і зовсім змінити застарілі методологічні засади пізнання реальної дійсності. Це, своєю чергою, сприяло появі нових методів вивчення економічних і екологічних питань у їх взаємозв'язку [2].

Забезпечення продовольчої безпеки є одним з основних елементів державної політики в сучасних умовах на будь-якому територіальному рівні. Важливу роль при виборі пріоритетів і контролі за реалізацією продовольчого забезпечення території відіграє система його оцінки [8].

Метою статті є розроблення одного із можливих підходів з визначення коефіцієнтів переведення різних видів сільськогосподарської продукції в умовну пшеницю. На основі отриманих результатів, провести порівняльний аналіз структуризації основних категорій і деяких видів сільськогосподарської продукції за 2012 і 1990 рік.

Виклад основного матеріалу. Кожна країна має свої критерії продовольчої безпеки, визначає шляхи її забезпе-

чення і, відповідно, розвитку власного аграрного виробництва залежно від загального соціально-економічного стану і особливостей національної економіки. Стан продовольчої безпеки країни визначається переліком існуючих загроз зовнішнього і внутрішнього характеру [5].

Серед ресурсів життєзабезпечення суспільства продовольство посідає найголовніше місце. Агропромисловий комплекс, що виробляє сільськогосподарську сировину та продукти харчування, є гарантом продовольчої безпеки країни [3].

У розвитку світового цивілізованого суспільства традиційно посилюються протиріччя між нарощуванням чисельності населення планети і рівнем його забезпечення продовольчими ресурсами. За даними Міжнародної організації з розвитку сільського господарства та продовольчого забезпечення (FAO), в останні роки все більша кількість бідного людської спільноти на різних континентах змушене щодня залишатися в кінці дня голодним і напівголодним. Тому проблема забезпечення продовольчої безпеки набуває резонансний характер в кожній державі. Це, зокрема, стосується певної міри становлення і розвитку демократичної України, формування стратегії держави, її структурної перебудови з визначенням пріоритетних напрямків розвитку галузей [15]. Головною галуззю національно-господарського комплексу України є сільське господарство, яке по-різному переживало соціально-економічні зміни різних періодів, і це відбивалося на його функціонуванні та економічних результатах. Соціально-економічні трансформації останнього десятиріччя минулого століття і наступні роки третього тисячоліття зробили свій характерний відбиток на господарсько-економічній діяльності сільського господарства України.

Сьогоднішні умови розвитку аграрних формувань вимагають зміни парадигми оцінки ефективності використання ресурсів, які не можуть і не повинні вимірюватися лише таким показником, як величина витрачених на їхнє залучення грошових надходжень. Цінність (вартість) ресурсів має визначатися їх відповідністю стратегічним пріоритетам розвитку, а не обсягом коштів у підприємства, витрачених на їх створення, або тим, скільки вони коштують самі по собі [17].

При визначенні ефективності розвитку продовольчого ринку необхідно виходити з того, що це є вирішальною мірою макроекономічною проблемою, пов'язаною з функціонуванням агропромислового виробництва. Ефективність аграрного сектору економіки, його вплив на запобігання загрози продовольчої безпеки слід визначати на стадіях планування та прогнозування, розробки програм, проектування і фактичних результатів [6].

Розвиток економіки держави і задоволення соціально-економічних потреб населення значною мірою залежить від кон-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

курентного розвитку агропромислового виробництва, системоутворювальну роль у забезпеченні якого відіграють організаційні та економічні важелі й інструменти відсутність на сучасному етапі системного гармонійного поєднання важелів й інструментів є основною причиною недосконалої організації економічного механізму забезпечення ефективного розвитку аграрно-промислового виробництва, який повинен постійно удосконалюватися з урахуванням стану справ в аграрному секторі, потреб і викликів суспільства та світових тенденцій. Формування системи організаційних і економічних важелів та інструментів забезпечення розвитку аграрно-промислового виробництва на сучасному етапі має бути спрямовано на максимальне використання наявного аграрного потенціалу України, де є багато невикористаних резервів [7].

Структурні показники сільськогосподарської продукції при проведенні аналізу, плануванні та статистичних даних завжди подаються у важко сумісних показниках натуральної маси та перемінним грошовому виразі, на який постійно впливає нестабільність курсу національної грошової одиниці. Ми пропонуємо розроблену нами методику проведення розрахунку структури продукції рослинництва і тваринництва в умовних показниках – в постійній умовній величині – умовній пшениці – формула 1:

$$K_{yn} = \frac{C\Pi_k + CЖ_k}{15,85}, \quad (1)$$

де K_{yn} – коефіцієнт переведення відповідної сільськогосподарської продукції в показник умовної пшениці

$C\Pi_k$ – відсоток сирого протеїну в одиниці маси відповідної сільськогосподарської продукції;

Таблиця 1. Коефіцієнти переведення продукції рослинництва в умовну пшеницю*

Продукція рослинництва	Показники				
	білок – сирий протеїн (с/п), %	ліпіди – сирий жир (с/ж), %	сума (с/п+с/ж), %	умовна пшениця (с/п+с/ж), %	коефіцієнт
Пшениця у середнім (тверда + м'яка) ¹	14,1	1,75	15,85	15,85	1,00
Пшениця озима ²	14,9	2,00	16,90	15,85	1,07
Пшениця ярова ²	13,4	2,00	15,40	15,85	0,97
Жито озиме ¹	12,00	1,90	13,90	15,85	0,88
Кукурудза на зерно ¹	10,30	4,20	14,50	15,85	0,91
Ячмінь озимий ²	10,30	1,90	12,22	15,85	0,77
Ячмінь яровий ²	9,90	1,80	11,70	15,85	0,74
Овес ¹	10,80	4,00	14,80	15,85	0,93
Просо ¹	10,80	3,20	14,00	15,85	0,88
Гречка ²	11,20	2,50	13,70	15,85	0,86
Рис ¹	7,50	0,80	8,30	15,85	0,82
Сорго ¹	11,0	2,8	13,8	15,85	0,87
Зернобобові у середнім ¹	26,85	8,25	35,10	15,85	2,20
Горох ¹	21,80	1,90	23,70	15,85	1,50
Соя ¹	31,90	14,60	46,50	15,85	2,93
Льон-довгунець насіння ³	23,40	40,90	64,30	15,85	4,06
Льон-довгунець (волокно) ³	9,59	16,77	26,36	15,85	1,66
Цукрові буряки ¹	1,60	0,10	1,70	15,85	0,11
Олійні культури у середнім	18,68	34,77	53,45	15,85	3,37
Соняшник ²	16,90	27,00	43,90	15,85	2,77
Ріпак озимий ²	19,00	40,90	59,90	15,85	3,78
Ріпак яровою ⁴	20,14	36,40	56,54	15,85	3,57
Ріпак – у середнім	19,57	38,65	58,22	15,85	3,67
Картопля ¹	1,80	0,10	1,90	15,85	0,12
Капуста ¹	1,20	0,30	1,50	15,85	0,09
Огірки ¹	1,20	0,40	1,60	15,85	0,10
Томати (помідори) ¹	1,20	0,10	1,30	15,85	0,08
Морква столова ¹	1,20	0,20	1,40	15,85	0,09
Буряки столові ¹	1,60	0,20	1,80	15,85	0,11
Цибуля ріпчаста ⁵	1,40	0,20	1,60	15,85	0,10
Кукурудза на корм ¹	2,10	0,60	2,70	15,85	0,17
Кормові коренеплоди ¹	1,30	0,10	1,40	15,85	0,09
Багаторічні трави на зелений корм ¹	,21	1,2	5,41	15,85	0,34
Однорічні трави на зелений корм ¹	3,61	0,8	4,41	15,85	0,28
Сіно багаторічних трав ¹	15,36	2,56	17,92	15,85	1,13
Сіно однорічних трав ¹	9,0	2,3	11,3	15,85	0,71
Сіно природних сінокосів у середнім ¹	8,88	2,73	11,61	15,85	0,73

Розроблено автором із використанням вихідних даних: ¹[11], ²[10], ³[14], ⁴[9], ⁵[13].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$CЖ_k$ – відсоток сирого жиру в одиниці маси відповідної сільськогосподарської продукції;

15,85 – середній показник суми сирого протеїну та сирого жиру в одиниці маси умовної пшениці, у відсотках – визначаємо за формулою 2 [1]:

$$15,85 = \frac{СП_{mn} + СП_{mn} + CЖ_{mn} + CЖ_{mn} \times 100}{1000} \quad (2)$$

де $СП_{mn}$ – кількість сирого протеїну у твердій пшениці – 149 г/кг;

$СП_{mn}$ – кількість сирого протеїну у м'якій пшениці – 133 г/кг;

$CЖ_{mn}$ – кількість сирого жиру у твердій пшениці – 15 г/кг;

$CЖ_{mn}$ – кількість сирого жиру у м'якій пшениці – 20 г/кг.

Використовуючи формулу 1 та статистичні дані [16, с. 90, 92, 93, 95], були проведені розрахунки щодо переведення всіх видів продукції рослинництва в умовні показники (табл. 1).

Після визначення коефіцієнта умовної пшениці по кожному виду продукції тваринництва ми брали за основу наявність сирого протеїну та сирого жиру [11, с. 469–501; 18]. Сумарний показник (сирий протеїн + сирі жир) ділили на аналогічний показник умовної пшениці (табл. 2).

На підставі отриманих даних були згруповані відповідні категорії продукції рослинництва (табл. 3):

– зернові і зернобобові – усього;

– цукрові буряки;

Таблиця 2. Коефіцієнти переведення продукції тваринництва в умовну пшеницю*

Продукція тваринництва	Показники				
	білок – сирий протеїн (с/п), %	ліпіди – сирий жир (с/ж), %	сума (с/п+с/ж), %	умовна пшениця (с/п+с/ж), %	коефіцієнт
Велика рогата худоба – у забійній вазі ¹	11,31	6,09	17,40	15,85	1,10
Свині – у забійній вазі ¹	7,75	14,70	24,45	15,85	1,54
Вівці та кози – у забійній вазі	10,42	7,28	17,70	15,85	1,12
Птиця – у забійній вазі ¹	11,41	10,50	21,91	15,85	1,38
Молоко ¹	3,2	3,5	6,7	15,85	0,42
Яйця ¹	12,6	9,95	22,55	15,85	1,42
Вовна ¹	99,00	–	99,00	15,85	6,25
Мед ²	0,26	–	0,26	15,85	0,02

* Розроблено автором із використанням вихідних даних: 1[4], 2[18].

Таблиця 3. Виробництво продукції рослинництва в умовній пшениці, млн. т*

Продукція	Роки				
	1990		2012		+, – до 1990
	маса	%	маса	%	
Зернові та зернобобові – усього	51,6	43,6	43,9	48,6	– 7,7
Цукрові буряки	4,9	4,1	1,5	1,7	– 3,4
Олійні культури – усього	7,9	6,7	35,1	38,9	+ 27,2
Картопля	2,0	1,7	2,8	3,1	+ 0,8
Овочі – усього	0,5	0,4	0,8	0,9	+ 0,3
Кормові культури – усього	51,5	43,5	6,1	6,8	– 45,4
Продукція рослинництва – усього	118,4	100,0	90,2	100,0	– 28,2

* Розроблено автором з використанням даних: [16] та табл. 1.

Таблиця 4. Виробництво продукції тваринництва в умовній пшениці, млн. т*

Продукція	Роки				
	1990		2012		+, – до 1990
	маса	%	маса	%	
Велика рогата худоба – всього (м'ясо + молоко)	15,3	75,7	7,3	63,5	– 8,0
Свині, вівці та кози – у забійній вазі	2,6	12,9	1,1	9,6	– 1,5
Птиця – усього (м'ясо + яйця)	2,3	11,4	3,1	26,9	+ 0,8
Продукція тваринництва – усього	20,2	100,0	11,5	100,0	– 8,7

* Розроблено автором з використанням даних: [15] та табл. 2.

Таблиця 5. Виробництво сільськогосподарської продукції в умовній пшениці, млн. т*

Продукція	Роки				
	1990		2012		+, – до 1990
	маса	%	маса	%	
Продукція рослинництва – усього	118,4	85,4	90,2	88,7	– 28,2
Продукція тваринництва – усього	20,2	14,6	11,5	11,3	– 8,7
Сільськогосподарська продукція – усього	138,6	100,0	101,7	100,0	– 36,9

* Розроблено автором – за основу взяті табл. 3, 4.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- олійні культури – усього;
- картопля;
- овочі;
- кормові культури – усього.

Показники виробництва в 2012 році порівняно з 1990 роком зменшилися:

- зернових і зернобобових – в 1,2 раза;
- цукрових буряків – в 3,3 раза;
- кормових культур – в 8,4 раза.

При цьому показники виробництва деякої продукції рослинництва збільшилися:

- олійних культур – в 4,4 раза;
- картоплі – в 1,4 раза;
- овочів – в 1,6 раза.

Для аналізу структури виробленої продукції тваринництва були згруповані відповідні її категорії (табл. 4):

- велика рогата худоба – (м'ясо + молоко);
- свині – вівці та кози у забійній вазі;
- птиця – (м'ясо + яйця).

Показники виробництва в 2012 році порівняно з 1990 роком зменшилися:

- великої рогатої худоби – в 2,1 раза;
- свиней, овець та кіз – в 2,4 раза.

При цьому показники виробництва продукції птахівництва збільшилися в 1,3 раза, а питома вага у 2012 році становила – 26,9%, що у 2,4 раза вище, ніж у 1990 році.

Виробництво в 2012 році порівняно з 1990 роком зменшилося:

- продукції рослинництва – в 1,3 раза;
- продукції тваринництва – в 1,8 раза;
- всієї сільськогосподарської продукції – в 1,4 раза.

Співвідношення питомої ваги виробництва продукції рослинництва та продукції тваринництва становило в 2012 і 1990 роках 88,7–11,3 і 85,4–14,6% відповідно.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розроблені показники можна застосовувати при проведенні різних категорій обліку, аналізу, контролю та планування в галузях рослинництва та тваринництва на рівні виробничого підрозділу, підприємства, району, області, країни. Запропоновані нами підходи мають певний потенціал для подальшого розширення та удосконалення.

Список використаних джерел

1. Бужин О.О. Визначення економічних показників рівня екологічного навантаження на ґрунти при вирощуванні різних видів сільськогосподарських культур / О.О. Бужин // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / Наук. ред. Манцуров. – Вип. №3 (142). – К., 2013. – С. 191–193.

2. Гуцуляк Ю. Г. Проблема оптимізації системи землеволодіння та землекористування / Ю.Г. Гуцуляк // Ефективна економіка [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5>

3. Калашнікова Т.В. Забезпечення продовольчої безпеки країни / Т.В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2010. – №9. – С. 26–30.

4. Кононский А.И. Биохимия животных. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Колос, 1992. – 526 с.

5. Лисак М.А. Методика удосконалення індикаторів продовольчої безпеки / М.А. Лисак // Ефективна економіка. – 2014. – №4. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2948>

6. Локтионова Ю.Н. Методологические и методические аспекты социально-экономической оценки развития продовольственного рынка / Ю.Н. Локтионова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2010. – №1. – С. 28–32.

7. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – №2. – С. 3–12.

8. Манзій І.Б. Про показники продовольчої безпеки країни / І.Б. Манзій // Економіка АПК, 2009, №2. – С. 51–56.

9. Масличные культуры: рапс и сурепица [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russbread.ru/syre-oblebopekarnogo-proizvodstva/osnovnoe/maslichnye-kultury-raps-i-surepica.html>

10. Норми годівлі, раціони і поживність кормів для різних видів сільськогосподарських тварин. Довідник / Проваторов Г.В., Ладка В.І., Бондарчук Л.В. та ін. Суми. Університетська книга, 2008. – 487 с.

11. Нормы и рационы кормления сельскохозяйственных животных: Справочное пособие / А.П. Калашников, Н.И. Клейменов, В.Н. Баканов и др. – М.: Агропромиздат, 1985. – 352 с.

12. Пищевая ценность и химический состав «Лук репчатый» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://health-diet.ru/base_of_food/sostav/186

13. Резнікова О.С. Удосконалення механізму забезпечення продовольчої безпеки в Україні / О.С. Резнікова // Економіка АПК. – 2010. – №5. – С. 35–38.

14. Рослинництво з основами землеробства / М.А. Білоножка, І.С. Руденко, В.І. Мойсеєнко та ін.; за ред. М.А. Білоножка, І.С. Руденко – К.: Урожай, 1986. – 224 с.

15. Саблук П.Т. Концептуальні аспекти модернізації аграрного виробництва та розвитку сільських територій в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК – 2010. – №8. – С. 3–9.

16. Сільське господарство України: Статистичний збірник 2012 / Державна служба статистики України. – К.: 2013. – 402 с.

17. Терещенко С.І. Ресурсне забезпечення аграрних формувань в умовах нестабільної економіки / С.І. Терещенко // Міжнародний науково-виробничий журнал «Економіка АПК» – 2013. – №7. – С. 82–87.

18. Химический состав и пищевая ценность меда [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru/s/Ximicheskij-sostav-i-pishhevyaya-ce4.html>

Визначення понять грошових і фінансових ресурсів

Обґрунтовані за ресурсним підходом визначення понять грошових і фінансових ресурсів через сукупність утворюючих, дана їхня класифікація для природо-ресурсного господарства.

Ключові слова: гроші, фінанси, ресурси, класифікація, природокористування.

Определение понятий денежных и финансовых ресурсов

Обоснованы по ресурсному подходу определения понятий денежных и финансовых ресурсов через совокупность составляющих, дана их классификация для природно-ресурсного хозяйства.

Ключевые слова: деньги, финансы, ресурсы, классификация, природопользование.

Definition of the concepts of money and financial resources

Substantiated approach for resource definitions cash and financial resources through a combination of forming, this classification for natural-resource management.

Keywords: money, finance, resources, classification, nature.

Постановка проблеми. В Україні, на наш погляд, за актуальну потрібно вважати проблему розробки теоретичних положень фіскальних взаємовідносин між державою і суб'єктами господарювання з приводу виробничого використання природних ресурсів, оскільки ці теоретичні положення мають врахувати особливості розвитку економіки країни, її ресурсного потенціалу, небагатий фінансовий стан суб'єктів господарювання, потреби держави у грошових коштах, модернізацію системи їх мобілізації до бюджету та інші чинники, що впливають на надходження грошових коштів від природокористувачів до державної скарбниці.

У науковій літературі з питань фінансів немає визначення поняття системи мобілізації грошових коштів до бюджету, грошових зобов'язань перед державою. Науковці та практики оперують більш вузькими за змістом поняттями системи оподаткування, системи податків. Але й такі поняття не отримали однозначного тлумачення, тому потребують подальших теоретичних обґрунтувань.

Поняття фіскальних ресурсів, з якими пов'язане оподаткування, також ще не знайшло наукового обґрунтування, офіційного визначення та поширення. В літературі вживаються поняття фіскальної політики, фіскального тиску тощо. Але в ній не надано наукової значимості положенням про фіскальні ресурси.

Тому необхідні обґрунтування зазначених понять (фіскальних ресурсів, системи мобілізації грошових коштів до бюджету, грошових зобов'язань перед державою). Тому, перш за все, потребують уточнення змісту понять грошових і фінансових ресурсів, бюджетних ресурсів та інших, по відношенню до яких, на нашу думку, необхідні розробки теоретико-методологічних положень щодо фіскальних ресурсів.

У рамках фіскальних відносин доцільно обґрунтувати комплекс визначень стосовно грошових зобов'язань перед державою і системи мобілізації грошових коштів до бюджету, відмінність між поняттями фіскальних ресурсів і фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових працях висвітлені різні погляди на визначення по-

няття «фінанси», «фінансові ресурси». Цим визначенням та взагалі широкому колу питань, що стосуються фінансів, належна увага приділена українськими науковцями, зокрема О.Д. Василюком, А. Гальчинським, М.М. Кабанцем, О.Л. Кашенко, К.В. Павлюк, О.П. Чернявським, В.К. Ющенком, зарубіжними – зокрема, М.А. Лебедевим, Є. Нікбахтом, А. Гропеллі, Б.М. Сабанті та ін. Прикладні питання формування вартостей, грошових потоків, наприклад у рамках економічної геології розкрили Г.І. Рудько, О.В. Плотніков, М.М. Курило, С.В. Радованов та ін. Однак в їхніх публікаціях питання фінансових ресурсів не конкретизовані.

Метою статті є обґрунтування понять грошових і фінансових ресурсів, їхня класифікація для економіки природокористування.

Виклад основного матеріалу. Узагальнено зазначимо, що у зв'язку з місткістю згадані поняття фінансів не отримали однозначного визначення, в тому числі для сфери природокористування.

Сутність фінансів трактується як сукупність грошових відносин, через економічні відносини, фінансові відносини, як відносини по розподілу національного багатства тощо. Зокрема, О. Л. Кашенко визначає фінанси як «сукупність способів розподілу та перерозподілу усіх існуючих у державі фінансових активів як матеріально-речовинних цінностей, що мають властивості перетворюватися на гроші, інакше – бути ліквідними» [13, с. 11]. Але ж фінанси не належать до понять матеріальних, матеріальних цінностей тощо.

Автор також визначає «фінанси природокористування як сукупність відносин, які пов'язані з рухом природної складової національного багатства, тобто формуванням, розподілом-перерозподілом, використанням цього досить специфічного фонду вартості, речовинним змістом якого є природні блага» [13, с. 134]. На нашу думку, перш ніж розподіляти чи перерозподіляти, необхідні кошти для створення об'єктів розподілу, тобто матеріально-речових цінностей, що має знайти відображення й у визначенні суті аналізованих ресурсів. Ці «необхідні кошти» якраз формуються як фіскальні ресурси.

Крім того, слід уточнити зміст відносин, оскільки можуть бути відносини не тільки фінансові, але й власності, оренди та ін. Відносини бартерного товарообміну пов'язані з рухом вартості, але їх не можна віднести до фінансових.

О.Д. Василик фінансові ресурси визначає як грошові фонди, що «створюються у процесі розподілу, перерозподілу й використання валового внутрішнього продукту, що створюється упродовж певного часу в державі» [116, с. 75]. Зазначимо, що таке визначення надто абстрактне, воно знову ж таки, наприклад, не відображає участі грошей у придбанні засобів для виробництва, як того потребує економічна теорія.

О.П. Чернявський пише, що «категорія фінанси є економічними відносинами, які виникають на основі одностороннього, прямого, безоплатного руху вартості у процесі її перерозподілу шляхом утворення і використання грошових фондів» [14, с. 8]. На наш погляд, для відносин узагалі, фінансових зокрема, завжди характерна взаємність суб'єктів відносин, тобто двосторонність. Визначати фінанси через економічні відносини не логічно, оскільки існує поняття фінансових відносин.

Фінансові ресурси згаданий науковець розуміє як сукупність «грошових фондів, що знаходяться у розпорядженні держави, підприємств, організацій та населення і призначені для розширеного відтворення, матеріального стимулювання працівників, задоволення соціальних потреб, забезпечення законності і порядку, потреб оборони і державного управління» [14, с. 8]. Зазначимо, що грошові фонди не забезпечують законність і порядок (його забезпечують, наприклад, відповідні державні органи), а грошові фонди населення не призначені для потреб оборони і державного управління (потреби у грошових коштах оборони і державного управління задовольняються за рахунок державного бюджету).

Отже, поняття фінансових ресурсів нами пропонується визначати не через «відносини», а через сукупність їх утворюючих, які слугують складовими накопичення грошових коштів на бюджетних рахунках.

Із врахуванням теоретичних положень стосовно чинників виробництва фінансові ресурси слід розуміти як сукупність грошових засобів, цінних паперів та інших вартісних цінностей, зокрема боргових зобов'язань, що накопичуються і знаходяться у власності фінансотримача (підприємства, об'єднання підприємств) і використовуються ним для надбання складників процесу виробництва, забезпечення його здійснення, збуту виготовленої продукції, витрат на управління, а також виконання грошових зобов'язань перед працівниками, партнерами, державою.

До фінансових ресурсів також слід віднести аналогічні вартісні засоби: організацій, установ, закладів, які використовуються для виконання ними своїх функцій; домашніх господарствах, які призначені для спрямування у господарський оборот; місцевих органів управління і держави.

Однією з особливостей цих засобів є їхня оцінка у грошових одиницях. Для порівняння відзначимо, що надрові, водні, земельні ресурси як об'єкти нарахування фіскальних платежів вимірюються в натуральних одиницях.

Отже, узагальнено визначимо, що поняття «фінансові ресурси», на нашу думку, поєднує такі складові: грошові ресурси (кошти, виступають у формі національних грошей, готів-

кових і безготівкових); ціні папери; заборгованість; кредитні ресурси; валютні ресурси; взаєморозрахунки.

Частина цих ресурсів суб'єкти господарювання передають до державного або до місцевих бюджетів як виконання фіскальних зобов'язань, відповідно до чинного законодавства, у формі готівкових або безготівкових грошей. На наш погляд, передана суб'єктами господарювання частина цих ресурсів у формі грошових засобів до державного або в місцевих бюджетів на виконання фіскальних зобов'язань, складають фіскальні ресурси.

Домінік Ру та Даніель Сульє поняття «грошові засоби» трактують як різницю між оборотним капіталом та потребами у цьому капіталі, як різницю між активами скарбниці (каса, депозити в банках, вклади до одного року) і пасивами скарбниці (борги постачальників, банківський дефіцит, поточна заборгованість). Вони вважають, що грошові засоби можуть бути додатними, якщо оборотний капітал перевищує потребу в них, або від'ємними у протилежному разі [6, с. 111]. На наш погляд, вкладення більше року також слід уважати грошовими засобами, оскільки вони є платіжними засобами, ліквідними активами тощо. Виходячи з таких положень грошові ресурси слід розуміти як запас грошових коштів у формі готівки, депозитів у банках, вкладень у банках, дебіторської заборгованості, що можуть бути використані суб'єктом господарювання як платіжні засоби у відповідності до потреб згідно його зобов'язанням. Грошові засоби мають бути найбільш вагомою й ліквідною частиною фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Через особливості фінансові ресурси потребують окремої класифікації. Їх пропонується поділяти за ознаками: власності (державні, місцевих органів самоврядування, підприємств, банків, населення тощо); джерел отримання (відрахування від прибутку, що надходять до бюджетів, залучення вільних коштів населення або підприємств в інвестиційний процес, накопичення); напрямів використання (для виплати заробітної плати, для податкових платежів, відтворення матеріально-технологічної бази); розміру та іншими. За галузями використання їх слід групувати на промислові, сільськогосподарські, наукових закладів, домашніх господарств тощо.

Важливість ресурсного підходу до системи формування фінансів держави, зокрема як фактора фінансового регулювання економічних процесів, у державі, в тому числі у добувних, паливно-енергетичних галузях, визначається господарським значенням ресурсів для таких галузей, економіки держави в цілому. Більше того, на наш погляд, конвертованість грошей має забезпечуватися потенціалом природних ресурсів. Тому підвищення рівня ресурсного забезпечення народного господарства, особливо власними надроземельними – необхідна умова укріплення фінансової системи країни, її національно-економічної безпеки.

Стабілізація економіки, фінансового становища підприємств, навіть курсу національної грошової одиниці буде досягнуто за умови забезпечення потреб країни якісними, дешевими матеріально-енергетичними ресурсами. А це, своєю чергою, вимагає техніко-технологічного перетворення їх виробництва в усіх сферах народного господарства, а також створення нових видів економічних ресурсів. Але знову ж таки для цього потребується розвиток власної природ-

но-ресурсної бази, тому необхідні відповідні накопичення обґрунтованих сум коштів для розширення ресурсного виробництва.

У державному секторі економіки кошти для розширення економічного природокористування залучаються з фіскальних ресурсів, що формуються на виконання грошових зобов'язань за рахунок коштів платників податків, зокрема природокористувачів.

Висновки

За ресурсним підходом фінансові ресурси природно-ресурсного господарства слід розуміти як сукупність грошових засобів, цінних паперів та інших вартісних цінностей, зокрема боргових зобов'язань, що накопичуються і знаходяться у власності фінансотримача (підприємства, об'єднання підприємств) і використовуються ним для надбання складників процесу виробництва, забезпечення його здійснення, збуту виготовленої продукції, витрат на управління, а також виконання грошових зобов'язань перед працівниками, партнерами, державою.

Таке тлумачення необхідно покласти в основу інших визначень, пов'язаних з використанням фінансових ресурсів у природокористуванні.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 496 с.

2. Рудько Г.І., Плотніков О.В., Курило М.М., Радованов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: «Академпред», 2010. – 272 с.

3. Вітенко О., Коваленко Г. Плата за користування надрами / Вісник податкової служби. – 2012. – №14. – С. 18–19.

4. Нікбахт Е., Гроппелі А. Фінанси / Пер. з англ. Овсієнка В.Ф. та Мусієнка В.Я. – К.: Основи, 1993 – 383 с.

5. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

6. Ру Домінік, Сулье Даніель. Управління / Пер. з фр. – К.: Основи. 1995. – 442 с.

7. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.

8. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.

9. Андрущенко В.Л., Ляшенко Ю.І. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 36–43.

10. Мертенес А.В. Інвестиції: Курс лекцій по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.

11. Музика О.А. Доходи місцевих бюджетів за українським законодавством: Монографія. – К.: Атіка, 2004. – 344 с.

12. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

13. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування. – Суми: Видавництво «Університетська книга», 1999. – 421 с.

14. Чернявський О.П., Мельник П.В., Мельник В.М. та ін. Теорія фінансів: Навч. посібник для студентів екон. спец. – К.: ДІА, 2000. – 235 с.

*Д.М. АРТЕМЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*

Особливості використання порівняльного підходу при оцінці вартості машин та обладнання, які виступають забезпеченням при кредитуванні банком

У статті запропоновані уніфіковані механізми розрахунку коригуючих коефіцієнтів при застосуванні порівняльного підходу для оцінки вартості машин та обладнання при кредитуванні. Така уніфікація необхідна для зменшення похибки при оцінюванні, що зумовлена людським фактором та приведе до зменшення витрат часу на виконання оцінки.

Ключові слова: ринкова вартість, кредит, кредитна операція, оціночні процедури, порівняльний підхід до оцінки, машини та обладнання, коригуючі коефіцієнти.

*Д.М. АРТЕМЕНКО,
аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана*

Особенности использования сравнительного подхода при оценке стоимости машин и оборудования, которые выступают обеспечением при кредитовании банком

В статье предложены унифицированные механизмы расчета корректирующих коэффициентов при применении сравнительного подхода для оценки стоимости машин и оборудования при кредитовании. Такая унификация необходима для уменьшения погрешности при оценке, обусловленной человеческим фактором и приводящей к сокращению затрат времени на выполнение оценки.

Ключевые слова: рыночная стоимость, кредит, кредитная операция, оценочные процедуры, сравнительный подход к оценке, машины и оборудование, корректирующие коэффициенты.

*D.M. ARTEMENKO,
postgraduate student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

Features of the comparative approach to the valuation of machinery and equipment, which are securities in lending bank

The article suggests unified mechanism of calculation of correction factors when comparison approach for the valuation of machines and equipment for loans. Such unification is necessary to reduce errors in the estimation caused by human factor

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

and will lead to reduction of time spent on the execution of the evaluation.

Keywords: market value, credit, credit operation, evaluation procedures, comparative assessment approach, machinery and equipment, adjustment coefficients.

Постановка проблеми. Відповідно до законів України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», нормативно-правових актів Національного банку України, з урахуванням основних вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду з метою забезпечення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів банків необхідно здійснювати розрахунок та формувати в повному обсязі резерви для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [11]. Одним з основних критеріїв та умов прийняття забезпечення за кредитом банку при розрахунку резерву є те, що застава оцінена не вище ринкової (справедливої) вартості, яка має забезпечувати можливість продажу застави сторонньому покупцеві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фінансовій оцінці об'єктів застави наукові праці присвятили ряд таких вітчизняних вчених та практиків: В. Галасюк, Н. Лебідь, Я. Маркус, О. Мендрул, І. Гохберг, а також зарубіжних – А. Дамодаран, В. Грибовський, А. Грязнова, А. Грегори, Ф. Еванс, Ю. Козир, В. Михайлець, О. Стоянова, Т. Харрісон.

Враховуючи їх значний внесок у формування методичного забезпечення фінансової оцінки об'єктів застави, разом із тим недостатньо розкриті методичні підходи щодо визначення коригуючих коефіцієнтів та їх розрахунку при застосуванні порівняльного підходу для оцінки машин та обладнання, які виступають об'єктами застави.

Метою статті є розробка уніфікованих механізмів розрахунку коригуючих коефіцієнтів при застосуванні порівняльного підходу для оцінки вартості машин та обладнання при кредитуванні, що дозволить підвищити рівень об'єктивності оцінки цього майна.

Виклад основного матеріалу. Згідно з існуючою законодавчою та нормативною базою окремих груп рухомого майна здійснимо аналіз різних визначень обладнання, які допоможуть в розумінні терміну «обладнання». За чинним законодавством та підзаконними актами, що представлені в табл. 1.

Як бачимо з табл. 1, єдиного терміну немає. Навіть Державний класифікатор України – класифікація основних фондів ДК-013-97 містить декілька рівнозначних груп:

- машини та обладнання;
- прилади та інструменти побутові електромеханічні;
- меблі, офісне обладнання та ін.

Виходячи з найбільш повної класифікації, що наведена у Державному класифікаторі України, пропонуємо для даних активів застосовувати термін «обладнання».

За функціональним призначенням обладнання поділяється на основне технологічне та енергетичне, з тривалим циклом виготовлення та на інше загальнозаводське, яке серійно виготовляється. За умовами виготовлення все обладнання поділяється на: стандартизоване, нестандартне (нетипове), нестандартизоване.

Теоретичною підставою процесу оцінки цього майна є єдиний набір оціночних принципів, в основу яких покладені

моделі економічної поведінки людей, що мали справу з обладнанням. До загальних принципів оцінки майна відносяться такі принципи: корисності, попиту і пропозиції, заміщення, очікування, внеску (граничної продуктивності), найбільш ефективного використання [7].

Приведені принципи лежать в основі трьох традиційних підходів визначення вартості, які використовуються у процесі оцінки, а саме:

- витратний;
- дохідний;
- порівняльний.

Витратний підхід ґрунтується на врахуванні принципів корисності і заміщення.

Оскільки витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення) і не враховує поточний стан ринку обладнання, а саме принцип попиту і пропозиції, а також те, що досить важко у стислі терміни отримати інформацію від заводу виробника, тому застосування даного підходу є неможливим у рамках визначення вартості забезпечення банку.

Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.

До недоліків дохідного підходу відноситься таке:

- підхід заснований на прогнозі даних, а не на фактичній інформації про результати діяльності;
- оцінка ризиків є достатньо суб'єктивним фактором;

Підхід дає достатньо надійні результати тільки у разі чіткого прогнозування доходів, передбачуваних витрат, відсоткової ставки доходу на тривалу перспективу. Тому в умовах обмеженої інформації, що характеризує грошовий потік, застосування даного підходу є неможливим у рамках визначення вартості забезпечення банку.

Порівняльний підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування. Він передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного обладнання з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки. В рамках порівняльного підходу (метод аналогів продажу) дійсне припущення, що дані по угодах, що вже відбулися, є результатом суджень продавців та покупців відносно вартості об'єктів та включають в себе інформацію, яка дозволяє приймати рішення про ринкову вартість об'єкта. В основу підходу покладено принцип заміщення, згідно якого типовий покупець не сплатить за виставлене на ринку обладнання ціну, більшу ніж витрати на купівлю іншого об'єкта з однаковою корисністю. Враховуючи, що ринок обладнання на даний час уже сформований та достатньо інформації про ціни пропозиції аналогів, даний методичний підхід визначення вартості є найбільш достовірним.

Визначення ринкової вартості об'єкта оцінки за допомогою порівняльного підходу ґрунтується на інформації про ці-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Визначення окремих груп рухомого майна згідно з чинним законодавством та підзаконними актами

№ з/п	Документ	Позначення		Найменування	Визначення
		№ гр. ОФ	Код КОФ		
1	Державний класифікатор України – класифікація основних фондів ДК-013-97 (введений наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації №507 від 19.08.97) [3]	2	200000	Меблі, офісне обладнання, прилади та інструменти, побутові, електромеханічні, інформаційні системи, включаючи електронно-обчислювальні та інші машини для автоматичної обробки інформації	-
		2	220000	Меблі, офісне обладнання	
		2	230000	Прилади та інструменти побутові електромеханічні	
		2	240000	Інформаційні системи, включаючи електронно-обчислювальні та інші машини для автоматичної обробки інформації	
		3	300000	Інші основні фонди, що не ввійшли до груп 1 і 2, включаючи сільськогосподарські машини та знаряддя	
		3	310000	Машини та обладнання	
2	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №7 (П(с) БО-7) Основні засоби [2]			Машини та обладнання	-
				Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	
				Інші основні засоби	
				Малоцінні необоротні матеріальні активи	
				Інші необоротні матеріальні активи	
3	Постанова Кабміну України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 №1440 [7]			Рухоме майно	Матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщені без заподіяння їм шкоди. До рухомого майна належить майно в матеріальній формі, яке не є нерухомістю
4	Державні будівельні норми України Правила визнання вартості будівництва (ДБН Д.1.1-1-2000) [5]			Обладнання, меблі інвентар	
5	Державні будівельні норми України – Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт для будівництва, що здійснюється на території України (ДБН Д.1.1-7-2000) [6]			Нестандартизоване обладнання (п. 2.2.5)	До нестандартизованого обладнання відноситься обладнання, виготовлене в разовому порядку, за спеціальними технічними умовами, за одиничним замовленням, використовується лише в силу особливих технічних рішень у проекті
6	Господарський кодекс України	Засоби виробництва (продукція виробничо-технічного призначення). Сфера особистого споживання (вироби народного споживання), (ст. 262)		Машини та обладнання, інструмент, виробничий інвентар та прилади, господарський інвентар та інше майно тривалого використання, що віднесене законодавством до основних фондів (крім будівель та споруд), (ст. 139)	
7	Цивільний кодекс (ст. 179, 181, 190)			Рухоме майно, продукція	Рухомими речами є речі, які можна вільно переміщувати у просторі. Річчю є предмет матеріального світу, відносно якого можуть виникати цивільні права і обов'язки. Якщо кілька речей утворюють єдине ціле, що дає змогу використовувати його за призначенням, вони вважаються однією річчю (складна річ)
8	Європейські стандарти оцінки [11]			Виробниче обладнання, машини та механізми	Виробниче обладнання, машини та механізми, включають матеріальні активи, які формують виробниче обладнання, призначене для генерації прибутку діючого підприємства, або є допоміжним у виробничому процесі
9	Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики Наказ №209 від 27.09.2004, п.1.2.1 [12]			Машини	Машини: сукупність поєднаних між собою частин або компонентів, з яких принаймні один є рухомих, відповідних виконавчих механізмів, області управління і енергоживлення тощо, з'єднані для виконання певних функцій, таких як вироблення, обробка, переміщення або упаковка матеріалів; сукупність машин, розташованих і керованих таким чином, щоб вони діяли як єдине ціле
10	СніП IV-11-84 Правила визначення кошторисної вартості обладнання [13]			Обладнання	До обладнання відносяться технологічні лінії, верстати, установки, апарати, машини, механізми, прилади тощо
11	ДСТУ 2410-94 Машини технологічні. Терміни та визначення			Машина. Технологічна машина. Механізм	Машина – пристрій, що виконує механічні рухи для перетворення енергії і матеріалів з метою заміни або полегшення фізичної та розумової праці людини. Технологічна машина – машина, призначена для перетворення предмета, що полягає у зміні його розмірів, форми, властивостей або стану. Механізм – система тіл, призначена для перетворення руху одного або декількох твердих тіл у потрібний рух інших твердих тіл

ни продажу (пропонування) подібного майна, достовірність якої не викликає сумнівів у оцінювача.

За відсутності достовірної інформації про ціни продажу подібного майна ринкова вартість об'єкта оцінки може визначитися на основі інформації про ціни пропонування подібного майна з урахуванням відповідних поправок, які враховують тенденції зміни ціни продажу подібного майна порівняно з ціною їх пропонування (вводиться поправка на торг) [7].

Ми пропонуємо виділяти такі основні елементи порівняння:

- права власності на об'єкт оцінки, що передаються. Річ у тім, що юрисдикція об'єкта оцінки відіграє ключову роль у встановленні його вартості, а отже, і ціни продажу, тобто наявність тих або інших обмежень на право власності об'єктивно знижує вартість об'єкта оцінки, а отже, і ціну продажу;

- умови фінансових розрахунків при придбанні того або іншого активу – угоди купівлі–продажу в аспекті фінансових розрахунків можуть мати різноманітні варіанти, з яких можна виділити два типових:

- а) розрахунок покупця з продавцем за рахунок власних коштів і на дату продажу;

- б) фінансування угоди купівлі–продажу обладнання самим продавцем, тобто надання їм покупцеві комерційного кредиту (відстрочка платежу);

- умови продажу (вільний продаж, примусовий продаж). Даний елемент порівняння дозволяє виключити об'єкти порівняння з ряду аналогів або провести по них коригування цін продажів при виявленні відхилень від ринкових умов продажу, зумовлених нетиповою мотивацією придбання майна;

- торг (коригування ціни пропозиції) – приведення ціни аналогів пропозиції до ціни продажу;

- динаміка угод на ринку. Цей елемент порівняння дозволяє виявити вплив фактора часу в широкому контексті на динаміку угод на ринку обладнання і відповідно на рівень цін продажів. Складовою фактору часу є інфляція або дефляція;

- технічні характеристики визначають корисність (а отже, і вартість) самого об'єкта оцінки. Перелік технічних характеристик різноманітний – потужність, габарити, рівень автоматизації, надійність, енергоспоживання, клас точності тощо;

- фізичний знос – зумовлений частковою або повною втратою первісних технічних та технологічних якостей об'єкта оцінки;

- функціональний знос – зумовлений частковою або повною втратою первісних функціональних (споживчих) характеристик об'єкта оцінки;

- економічний (зовнішній) знос – зумовлений впливом соціально-економічних, екологічних та інших факторів на об'єкт оцінки.

Таким чином, відсоток коригувань, що характеризує відмінність об'єкта оцінки від об'єкта-аналога, можна розрахувати як суму поправок за кожним фактором порівняння.

Узгодження отриманих величин вартостей об'єктів порівняння здійснюється:

- за величинами вартостей об'єктів порівняння, що найчастіше зустрічаються;

- на основі визначення середньозваженої вартості;

- за вартістю об'єкта порівняння, яка зазнала найменших коригувань;

- на основі вартостей об'єктів порівняння, інформація про ціни продажу (ціни пропонування) та характеристики яких найбільш достовірна.

Ми пропонуємо узгодження отриманих величин вартостей об'єктів порівняння здійснювати на основі визначення середньозваженої вартості, де вага залежить від сумарної величини коригувань, яких зазнала вартість об'єкта порівняння. Тобто вартість аналога, яка була найменше скоригована, приймається з найбільшою вагою, оскільки чим менший розмір коригувань, тим менша накопичена похибка розрахунків.

Для здійснення коригувань необхідно розрахувати поправочні коефіцієнти.

Детально розглянемо методи розрахунку поправочних коефіцієнтів.

Поправка на торг (коригування ціни пропозиції). Оскільки оцінювач аналізує ціни аналогів пропозиції, а не продажу, тому необхідно робити поправку на торг. Величина коригування на торг з погляду продавця може бути порівняна з величиною відсотку за банківським кредитом, що може бути залученим продавцем з метою покриття дефіциту грошових коштів на строк експозиції об'єкта на ринку. Відсоткова величина коригування на торг може бути визначена за формулою:

$$K_{\text{торг}} = \left(\frac{1}{1+R} - 1 \right) \times 100\%, \quad (1)$$

де R – середня відсоткова ставка за кредитом у гривні;

t – період експозиції подібного обладнання на ринку.

Розглянемо наступну поправку на відмінності у технічних характеристиках, яка проводиться з урахуванням коефіцієнту гальмування. Через те що підібрані аналоги відрізняються за потужністю, продуктивністю та ін. параметрами від оцінюваного об'єкта, для визначення виправлення використовуються співвідношення між цінами (витратами на виготовлення) і параметрами машин-аналогів, зокрема ступенева залежність:

$$\frac{P_0}{P_a} = \left(\frac{N_0}{N_a} \right)^n, \quad (2)$$

P_0, P_a – ціни оцінюваного та аналогічного обладнання відповідно;

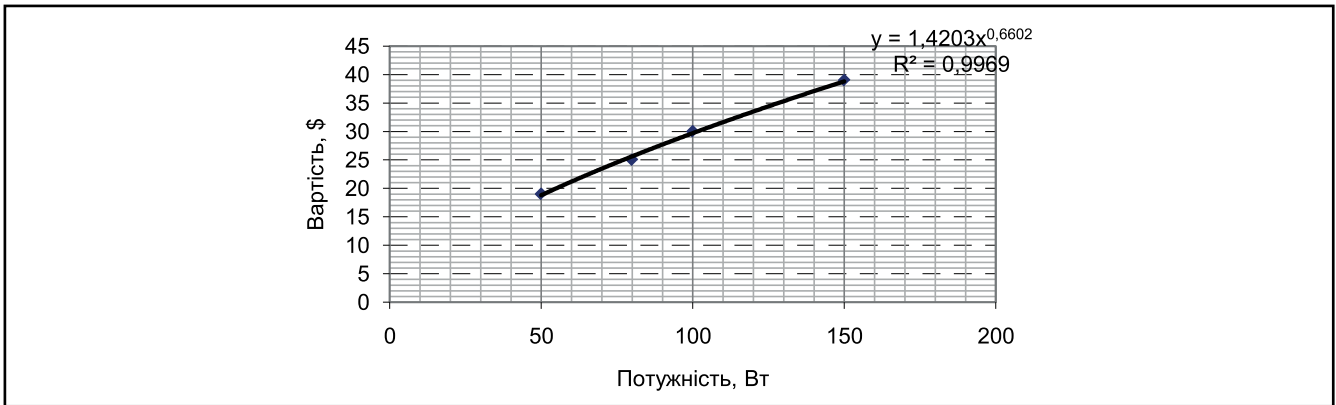
N_0, N_a – технічний параметр оцінюваного та аналогічного обладнання відповідно;

n – показник ступеню, який часто називають коефіцієнтом «гальмування ціни» або коефіцієнтом Чілтона. Чілтон уперше довів, що сприйняття людини має ступеневу залежність та визначив діапазон цього ступеню. Коефіцієнт Чілтона зазвичай знаходиться у діапазоні 0,6–0,7, але для більш точного його визначення для різних видів обладнання ми пропонуємо застосовувати регресійну модель $y = cx^{2b}$ [3], де c та b – константи, x – технічний параметр, y – вартість обладнання.

Приклад лінії регресії побудованої за допомогою функції Excel – «ступенева лінія тренду» наведена на рисунку.

У статистичній практиці прийнято застосовувати таку градацію відповідності тренду динамічному ряду в залежності від значення коефіцієнта детермінації R^2 : 0 – відсутність зв'язку; до 0,3 – слабкий; від 0,3 до 0,6 – середній; від 0,7 до 0,9 – високий; від 0,9 до 1 – вибраний тренд повністю відповідає динамічному ряду. Оскільки величина коефіцієнту детермінації $R^2=0,9969$, то апроксимація повністю відповідає динамічному ряду. Таким чином, аналітично визначене значення коефіцієнту гальмування дорівнює $n=0,6602$.

Якщо коригування проводиться за декількома технічними характеристиками, доцільно використовувати факторно-вартісні математичні моделі [8].



Залежність вартості ламп розжарювання від їхньої потужності

Розглянемо малогабаритні настільні токарні верстати по металу, за даними сайту http://ptk.in.ua/prise_stanki-tokarnie.php (табл. 2).

Розрахунок кореляційно-регресійної моделі виконаємо засобами Microsoft Excel. Для цього використаємо функцію «ЛИНЕЙН».

Але оскільки функція «ЛИНЕЙН» обчислює параметри багатофакторної лінійної кореляційної моделі, то вихідну ступеневу функцію перетворимо в лінійну форму, застосовуючи прийом логарифмування:

$$y = \beta_0 X_1^{\beta_1} X_2^{\beta_2} \dots X_n^{\beta_n} \quad (4)$$

$$\ln(y) = \ln(\beta_0) + \beta_1 \ln(X_1) + \beta_2 \ln(X_2) + \dots + \beta_n \ln(X_n) \quad (5)$$

Провівши відповідні розрахунки, отримуємо мультиплікативну факторно-вартісну математичну модель:

$$y = 4X_1^{0,0348} X_2^{0,4061} X_3^{1,0783} \quad (6)$$

З рівняння (6) отримуємо рівняння к-та коригування:

$$K_T = \frac{X_{01}}{11} 0,0348 \cdot \frac{X_{02}}{12} 0,4061 \cdot \frac{X_{03}}{13} 1,0783 \quad (7)$$

де K_T – к-т коригування на технічні відмінності токарних верстатів, X_{01} та X_{11} – потужність оцінюваного та аналогічного верстату відповідно, X_{02} та X_{12} – довжина обробки оцінюваного та аналогічного верстату відповідно, X_{03} та X_{13} – діаметр обробки оцінюваного та аналогічного верстату відповідно. Коефіцієнт детермінації для винайденної залежності становить 0,94, що свідчить про майже функціональну залежність.

Розглянемо наступну поправку на фізичний знос.

Експертний метод заснований на висновках спеціаліста-експерта або самого оцінювача про фактичний стан обладнання виходячи з його зовнішнього вигляду, умов експлуатації та зберігання.

Метод експертизи стану (спостережень) базується на висновках спеціалістів про фізичний стан обладнання у відповідності з оціночною шкалою (табл. 3).

Метод ефективного віку

Метод ефективного віку базується на визначенні залежності між фізичним станом обладнання та його строком експлуатації. Фізичний знос може бути визначений за формулами:

$$\Phi = \frac{T_{xp}}{T_n} \times 100\%, \quad (\text{використовується при умові, що } T_{xp} < T_n), \quad (8)$$

де T_{xp} – хронологічний вік обладнання;

T_n – нормативний строк, що визначається документами або за результатами статистичних досліджень (довідник Маршала і Свіфта).

$$\Phi = \frac{T_{xp}}{T_n + T_{zal}} \times 100\%, \quad (\text{використовується, якщо } T_{xp} = T_n), \quad (9)$$

$$\Phi = \frac{T_{xp} - T_{zal}}{T_{xp}} \times 100\%, \quad (\text{використовується, якщо } T_{xp} > T_n), \quad (10)$$

де T_{zal} – залишковий строк експлуатації обладнання з моменту огляду обладнання.

Визначається експертним методом.

$$\Phi = \frac{T_e}{T_n} \times 100\%, \quad (11)$$

де T_e – ефективний вік, який визначається з урахуванням умов експлуатації та ремонтних робіт, які реально збільшу-

Таблиця 2. Технічні характеристики та вартість токарних верстатів

Верстат	Технічні характеристики			Вартість, грн.
	потужність, Вт	довжина обробки, мм	діаметр обробки	
Міні-токарський верстат SM-300E	300	300	180	13 819
Настільний токарський верстат Корвет-401	500	300	180	12 600
Міні-токарський верстат Turner-180	600	300	180	14 022
Настільний токарський верстат Turner-210x400	600	400	210	17 417
Настільний токарський верстат Корвет-402	750	500	220	24 400
Токарський верстат настільний Корвет-403	750	750	220	24 900
Універсальний токарсько-гвинторізний верстат FDB Turner 250x450G	750	450	250	22 361
Універсальний токарсько-гвинторізний верстат FDB Turner 250x700G	750	700	250	24 354
Настільний токарський верстат Turner-250x550	600	550	250	25 240
Токарський верстат Turner 280x700	750	700	280	33 210

Таблиця 3. Оціночна шкала фізичного стану обладнання [9]

№ п/п	Стан устаткування	Характеристика фізичного стану	Коефіцієнт зносу, %
1	Нове	Нове, встановлене, ще не експлуатувалося устаткування у відмінному стані	0–5
2	Дуже добре	Устаткування, що було в експлуатації, цілком відремонтоване чи реконструйоване, у відмінному стані	10–15
3	Добре	Устаткування, що було в експлуатації, цілком відремонтоване чи реконструйоване, у відмінному стані	20–35
4	Задовільне	Устаткування, що було в експлуатації і вимагає деякого ремонту чи заміни окремих дрібних частин, таких як підшипники, вкладиші тощо	40–60
5	Умовно придатне	Устаткування, що було в експлуатації, придатне для подальшої експлуатації, але потребує значного ремонту чи заміни головних частин, таких, як двигун чи інших відповідальних вузлів	65–80
6	Незадовільне	Устаткування, що було в експлуатації, і вимагає капітального ремонту, такого, як заміна робочих органів основних агрегатів	85–90
7	Непридатний до застосування брут	Устаткування, у відношенні якого немає розумних перспектив на продаж	97,5–100

ють термін експлуатації обладнання. Таким чином, розрахункова величина T_e менша за величину T_{xp} .

Найбільш прийнятними для оцінки промислового обладнання є формули (10) та (11). Формули (8) і (9) зазвичай використовують для оцінки машин та обладнання, хронологічний строк експлуатації яких не може перевищувати нормативний вік, або якщо термін експлуатації обладнання, що дорівнює нормативному віку, може бути продовжений.

Цей метод має певні недоліки, основні з них:

- метод виходить з припущення про лінійну залежність між віком (терміном експлуатації) та фізичним станом обладнання;
- метод не враховує комплектність обладнання.

Економіко-статистичні методи

Ці методи придатні до застосування в випадках коли в наявності є достовірна інформація про експлуатаційні і економічні показники про обладнання в ретроспективному періоді.

Залежність вартості чи питомої вартості від хронологічного віку для різноманітних груп обладнання з достатнім рівнем достовірності описується рівнянням експоненціального типу, на підставі якого формула для розрахунку зносу представляється в такому вигляді [10]:

$$\Phi = \left(1 - \exp\left(-1,6 \cdot \frac{T_{xp}}{T_H}\right)\right) \times 100\%, \quad (12)$$

Метод Брендта формалізується такою формулою:

$$\Phi = \left(\frac{T_{xp}}{T_H} + 0,5 \frac{T_{xp}^2}{T_H^2}\right), \quad (13)$$

Розглянемо наступну поправку на функціональний знос.

Для оцінки втрат первісних технічних та технологічних якостей об'єкта оцінки доцільно застосовувати формулу:

$$\Phi_{\text{функц}} = \left(1 - \left(\frac{\Pi_0}{\Pi_a}\right)^n\right) \times 100\%, \quad (14)$$

де Π_0 та Π_a – продуктивність оцінюваного та аналогічного обладнання відповідно;

n – k -т гальмування.

Поправка на економічний знос.

Для оцінки втрат, зумовлених впливом соціально-економічних, екологічних та інших факторів на об'єкт оцінки, доцільно застосувати формулу:

$$\Phi_{\text{функц}} = \left(1 - \left(\frac{B_0}{B_a}\right)^n\right) \times 100\%, \quad (15)$$

де B_0 та B_a – фактичний випуск продукції оцінюваного та аналогічного обладнання відповідно, n – k -т гальмування.

В умовах масової оцінки індивідуальне оцінювання за всіма позиціями у списку обладнання недоцільне з часових – для оцінювача та витратних – для замовника міркувань. Тому ми пропонуємо такий алгоритм роботи:

I етап – розбивка всього списку обладнання по групах за видами обладнання (обробні верстати, енергетичне обладнання, будівельні машини, малоцінне обладнання, побутова техніка, обчислювальна техніка, меблі тощо);

II етап – у кожній групі, вибірково, виділяється декілька конкретних позицій, за якими знаходиться аналогічне обладнання, що продається;

III етап – за допомогою вище наведених формул проводиться коригування об'єктів аналогів до об'єктів оцінки;

IV етап – визначаються такі коефіцієнти:

$$k_i = \frac{A_i}{B_i}, \quad (16)$$

де k_i – k -т здорожчання для конкретного обладнання, A_i – скоригована вартість аналогічного обладнання, B_i – початкова балансова вартість.

$$\varphi_j = \frac{B_j}{B}, \quad (17)$$

де φ_j – k -т ваги для певної групи обладнання, B_j – сумарна початкова балансова вартість певної групи обладнання, B – початкова балансова вартість всіх груп обладнання.

$$k = k_i \varphi_j, \quad (18)$$

де k – інтегральний k -т здорожчання.

V етап – визначається ринкова вартість обладнання, за яким знайдені аналоги – приймається скоригована вартість, для іншого обладнання – ринкова вартість визначається як добуток інтегрального k -ту на первинну балансову вартість відповідного обладнання. Для самоперевірки, ділення отриманої загальної ринкової вартості на первинну балансову вартість обладнання приблизно дорівнює інтегральному k -ту.

Таким чином ми формалізували процес масової та одиничної оцінки обладнання з урахуванням: технічних характеристик, зносу та інших відмінностей. Це дуже важливо для швидкого та точного розрахунку вартостей обладнання, що виступатиме забезпеченням за кредитними операціями банків.

Висновки

В умовах фінансово-економічної кризи для банківської системи загострюється проблема оперативності, обґрунтованості та економічності оцінки ризиків застави за кредитом клієнтів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У процесі дослідження доведено, що відсутнє єдине трактування при визначенні обладнання та машин. У цьому зв'язку пропонується іменувати рухоме майно терміном «обладнання» відповідно до Державного класифікатора України – «Класифікація основних фондів ДК-013-97», виділивши декілька рівнозначних груп:

- машини та обладнання;
- прилади та інструменти побутові електромеханічні;
- меблі, офісне обладнання та ін.

Враховуючи значний внесок вітчизняних та зарубіжних вчених у формування методичного забезпечення фінансової оцінки об'єктів застави, варто зауважити недостатність обґрунтованості масової та одиначної оцінки обладнання, що виступає забезпеченням за кредитом банку.

На основі дослідження запропоновано формалізувати процес масової та одиначної оцінки обладнання з урахуванням: технічних характеристик, зносу та інших відмінностей.

Недоліком запропонованого механізму масової оцінки є накопичення похибки у розрахунках індикативних коефіцієнтів, хоча до переваг можна віднести легкість розрахунків, незначні адміністративні витрати, оперативність, гнучкість та відповідність вимогам положень Національного банку України про порядок формування і використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями та міжнародним та національним стандартам оцінки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про заставу» від 02.10.92 №2654-ХІІ.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №7 (П (с) БО-7) Основні засоби, метод доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Державний класифікатор України – класифікація основних фондів ДК-013-97 (введений наказом Державного коміте-

ту України по стандартизації, метрології та сертифікації №507 від 19.08.97), метод доступу: <http://www.legal.com.ua/document/kodeks/OSH560507217-97.html>

4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 №2658-ІІІ.

5. Державні будівельні норми України Правила визнання вартості будівництва (ДБН Д.1.1-1-2000), метод доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN2206.html

6. Державні будівельні норми України – Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт для будівництва, що здійснюється на території України (ДБН Д.1.1-7-2000), метод доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0285241-00>.

7. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 №1440.

8. «Массовая оценка оборудования: методика и модели» Журнал «Вопросы оценки» №1 за 2003 г. Ковалев А.П., Курова Е.В., метод доступу: <http://kikindaocенka.narod.ru/Mass.pdf>

9. Оценка имущества и имущественных прав в Украине / Н.П. Лебедь, А.Г. Мендрул, В.С. Ларцев, С.Л. Скрынько, Н.В. Жиленко. – 2-изд., перераб. и доп. – К.: ООО «Информ-изд. фирма «Принт-Экспресс», 2003. – 716 с. – рус.

10. «Модифицированный метод сроков жизни для расчета износа оборудования», Мышанов А.И., Рослов В.Ю. метод доступу: <http://www.collateral.ru/files/statya3.pdf>

11. Європейські стандарти оцінки електронний ресурс]; метод доступу: <http://btiufa.ru/upload/medialibrary/a9d/a9de48fc000c31383fb93df8d2dac289.doc>

12. Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики Наказ №209 від 27.09.2004, п. 1.2.1., метод доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1339-04>

13. СНіП IV-11-84 «Правила визначення кошторисної вартості обладнання», метод доступу: <http://www.vashdom.ru/snip/IV-11-84/>

14. ДСТУ 2410-94 «Машини технологічні. Терміни та визначення».

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.І. ЧИЖОВА,
д.е.н., професор, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Формування сучасної науково-інноваційної системи на регіональному рівні

У статті розглядаються проблеми розвитку науково-інноваційної діяльності на регіональному рівні в рамках розбудови науково-інноваційної системи на основі узгодженої реалізації ринкових важелів та змін регіонального механізму управління науково-інноваційними процесами в умовах розширення повноважень органів управління регіонами.

Ключові слова: науково-інноваційна система, регіональне управління, інноваційна політика, науково-інноваційна діяльність, інституціональні умови, регіон.

В.І. ЧИЖОВА,
д.э.н., профессор, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Формирование современной научно-инновационной системы на региональном уровне

В статье рассматриваются проблемы развития научно-инновационной деятельности на региональном уровне в рамках развития научно-инновационной системы на основе согласованной реализации рыночных рычагов и изменений регионального механизма управления научно-инновационными процессами в условиях расширения полномочий органов управления регионами.

Ключевые слова: научно-инновационная система, региональное управление, инновационная политика, научно-инновационная деятельность, институциональные условия, регион.

V.I. CHIZHOVA,
d.o.e, prof., SRIOE

Formation of modern science and innovation system at the regional level

The materials of the article deals with the problems of development of science and innovation at the regional level, the development of science and innovation system based on the coordinated implementation of market-based instruments and changes in regional management mechanism of scientific and innovative processes in an expanding powers of control regions.

Keywords: research and innovation system, regional management, innovation policy, research and innovation, and institutional conditions, region.

Постановка проблеми. Основи сталого економічного зростання кожного регіону забезпечуються рівнем розвитку та динамічністю науки, новітніх технологій, наукоємних галузей і промислових підприємств. Це положення знаходить своє відображення у загальносвітових тенденціях розвитку економічних систем всіх рівнів на базі використання нових

знань і інновацій, як джерела найважливіших на сучасному етапі економічних ресурсів.

Сучасні умови розвитку наукової та інноваційної діяльності в нашій країні на регіональному рівні вимагають для піднесення її на більш високий щабель системного підходу. Системність має стати основою сильної державної інноваційно-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

інвестиційної політики, в рамках якої досягається правове регулювання, заходи щодо підтримки створення і функціонування нових регіональних науково-інноваційних структур з виробництва наукового продукту й інноваційної продукції; пришвидшується розвиток інноваційної інфраструктури та створення економічних і фінансових інструментів державної підтримки наукової й інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. В нерозвинутому або частково розвинутому ринковому середовищі тільки закладаються підвалини щодо побудови науково-інноваційних систем, подібних до тих, що діють в економічно високорозвинутих країнах світу. Отже, на сучасному етапі в період формування розвинутого ринкового середовища, коли ще не створені відповідні конкурентні, інфраструктурні, інституціональні умови, потрібно формувати власні інноваційні системи, не копіюючи ті, що діють в розширеному ринковому середовищі. Необхідно серйозне врахування специфічних особливостей розвитку науково-інноваційної діяльності в кожному регіоні для недопущення остаточного руйнування наукового сектору та унеможливлення інноваційного шляху розвитку національної економіки.

Залежність сталого соціально-економічного розвитку від інноваційної політики є об'єктивною. Вона чітко окреслює, що наука, інновації і інноваційна діяльність це потужний ресурс прогресивних перетворень виробництва, розподілу і обміну для досягнення головної мети – забезпечення соціальних потреб населення. Останнє передбачає сумісну діяльність місцевих управлінських органів влади, науково-інноваційних організаційних структур та фінансово-інвестиційних в рамках науково-інноваційних систем регіонального рівня. Превентивні зусилля будь-якої складової науково-інноваційної діяльності або декількох її елементів не створюють достатніх умов для одержання необхідних результатів щодо піднесення економіки та соціальної сфери. Всі елементи системи мають синхронно організовувати відповідним чином свою діяльність. При цьому надто важливим є узгодженість специфічних задач кожної структури і системних задач для регіону, а також створення ефективного порядку координації загальної діяльності.

На сучасному етапі для гармонійного розвитку всіх складових системи науково-інноваційної діяльності на регіональному рівні перешкоджає такий фактор, як відсутність ефективної регіональної політики у цьому напрямі, що проявляється в обмежених можливостях органів місцевого самоврядування і місцевих органів виконавчої влади щодо стимулювання інноваційного регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва. Існує невіршеність проблем формування і функціонування промислових конкурентоспроможних промислових комплексів на регіональному рівні, що потребує державного вирішення питання стосовно передачі всіх підприємств державної форми власності, паїв та акцій, які належать державі в статутних фондах акціонерних товариств, розташованих на території регіонів, до комунальної власності або у сферу управління місцевих органів управління. На сьогодні існує недостатня можливість впливу на забезпечення необхідної кількості кваліфікованої робочої сили через підготовки їх у професійно-технічних навчальних закладах, які розташовані на території регіону, а також відсутня державна фінансова підтримка пріоритетних іннова-

ційних проєктів, які передбачаються Законом України «Про інноваційну діяльність», шляхом повного (часткового) безвідсоткового кредитування або повної (часткової) компенсації відсотків, що сплачуються суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам і іншим фінансово-кредитним установам. З місцевих бюджетів може надаватись фінансова підтримка інноваційній діяльності в регіонах, але з причини відсутності в місцевих бюджетах фінансових ресурсів реалізується надто рідко. Актуальною проблемою залишається недосконалість існуючої організації науки та інноваційної діяльності на підприємствах, відсутня система фінансової і організаційної взаємодії. У цьому зв'язку створення регіональних науково-інноваційних систем для активізації науково-технологічної та інноваційної діяльності з урахуванням особливостей перехідного до ринку періоду є прерогативою місцевих органів влади.

На сьогодні умови розвитку науково-інноваційної діяльності в нашій країні вимагають нового підходу з урахуванням характерних ознак становлення та розвитку регіональних інноваційних систем.

Сутність більш високої ефективності регіональної системи науково-інноваційної діяльності полягає у визначенні необхідних взаємозалежних її складових, результатом взаємодії яких може бути, з одного боку, суттєве підвищення наукової діяльності – одержання високих досягнень в наукових дослідженнях, новостворених або вдосконалених конкурентоспроможних технологій; організаційно-технологічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. З іншого боку, активізація інноваційної діяльності, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. З цієї точки зору під регіональною системою науково-інноваційної діяльності ми розуміємо сукупність взаємозв'язаних інститутів та інституцій, що забезпечують виробництво наукового продукту і перетворення його в інноваційну продукцію на основі регіональної управлінської та науково-інноваційної інфраструктури. Просторовий розвиток систем науково-інноваційної діяльності регіонів знаходиться під впливом інтелектуальних, загальноосвітніх, демографічних, соціально-економічних факторів.

Одним із головних принципів становлення та інтенсивного розвитку цілісних регіональних інноваційних систем є формування їх як органічних складових регіонального господарського комплексу, тісно інтегрованих з іншими галузями по території і, в першу чергу, з галузями спеціалізації економіки регіону.

Особливості інноваційного розвитку регіонів пов'язані з кількісними та якісними характеристиками продуктивних сил, що, своєю чергою, визначає вектор стратегічного розвитку регіону, тобто вибір стратегії розвитку і виходу на зовнішні ринки переважно сировинно-орієнтованої або інноваційно орієнтованої регіональної стратегії. У випадку реалізації переважно сировинно орієнтованої стратегії розвитку регіону доходи від експорту сировини залишаються головним джерелом накопичення капіталу, що інвестується на інноваційний розвиток інших секторів економіки регіону, а саме у галузі виробництва визначеного пріоритетного

розвитку. Сутність цієї стратегії зводиться до максимального видобутку сировинних ресурсів та продажу їх за високою ціною. Альтернативою переважно сировинно орієнтованій стратегії розвитку регіонів є інноваційно орієнтована стратегія, сутність якої полягає в опануванні внутрішніх та зовнішніх ринків і продаж виробленої наукоємної продукції, а також експорт нових технологій, розроблених вітчизняною наукою на рівні європейського і світового значення. Накопичений капітал, валютні надходження інвестуються в розвиток фундаментальних та прикладних досліджень і наукоємних виробництв. Ця стратегія в найбільшій мірі відповідає тим регіонам, в яких переважно сконцентровано науково-інноваційний потенціал і наявні високотехнологічні виробництва.

Трансформаційні перетворення в регіональній економіці супроводжуються посиленням процесів просторової самоорганізації та територіально-галузових змін структури господарських комплексів регіонів, в яких розвиток і розміщення нових інституційних структур наукової та інноваційної діяльності стають значущим фактором територіальної організації продуктивних сил.

За роки ринкових перетворень у територіально-галузевій структурі науково-інноваційної сфери діяльності поглибились протиріччя і нерациональне співвідношення в її організації, що не дозволяє вирішувати поточні і перспективні проблеми науково-інноваційної діяльності, виходячи з головного на сучасному етапі критерію соціально-економічного розвитку регіонів – постійно посилюючого впливу науки і інновацій. Зростаюча роль наукових знань інформаційних технологій, інновацій в XXI столітті є загальносвітовою тенденцією соціально-економічного розвитку суспільства. Для розвитку науки в сучасних умовах на перший план виходять інтеграційні процеси, що супроводжуються взаємопроникненням організаційних структур академічної, галузевої, вузівської, заводської науки, взаємно збагачуючись новими, необхідними в ринкових умовах елементами. Відбувається перехід до якісно нових (більш високого рівня) регіональних систем науково-інноваційної діяльності, що здатні забезпечити створення нових форм просторової організації адекватних стрімкому розвитку науково-технологічного прогресу і ринковим перетворенням. Наведені об'єктивно діючі фактори обумовлюють територіальне розширення сфери наукових досліджень. З іншого боку, особливості розміщення науково-інноваційних структур на регіональному рівні пов'язані з перспективними потребами соціально-економічного зростання окремих регіонів.

Безумовно, виникнення нових науково-інноваційних структур здійснює суттєвий вплив на структуру господарських комплексів регіонів, проте проблема оцінки цього впливу важко визначається і потребує проведення спеціальних досліджень. Високотехнологічні розробки в науковому секторі на регіональному рівні представляють експортні можливості регіонального наукового продукту. Але тут має діяти принцип недопущення експорту наукового продукту, необхідного для інноваційного розвитку базових і пріоритетних для регіону галузей промисловості, який створюється багато в чому завдяки стимулюванню високотехнологічних розробок з боку місцевої влади. Реалізація цього принципу пов'язана з визначеними можливостями необхідних внутрішніх і зовнішніх інвестицій для перетворення наукового продукту в базові інноваційні технології, що необхідні для розвитку регіону. Зару-

біжні партнери найбільший інтерес проявляють саме до покупки ліцензій і часто за умови доробки новітніх технологій до промислового рівня за участю наших фахівців. У результаті вироблена інноваційна продукція на базі цих технологій реалізується на внутрішньому вітчизняному ринку.

Таким чином, низький рівень комерціалізації нових технологій, відсутність ефективних механізмів маркетингу та невеликий досвід просування наукового продукту і інноваційної продукції на зовнішні ринки приводить до нееквівалентного обміну. Регіонам важко утримати у себе базові технології, що в свою чергу призводить до відпливу не тільки ідей, а й їх розробників. З іншого боку, збільшення пропозицій щодо продажу на зовнішні, в тому числі і на міжнародні ринки інтелектуальної власності та виконання замовлених наукових досліджень, проєктів, виготовлення зразків, доведення до впровадження технологій у виробництво є необхідним в період ринкових трансформацій та побудови інноваційної моделі економічного розвитку. Адже ці процеси забезпечують часткове фінансування та збереження науково-технологічного потенціалу і таким чином створюються умови для виконання ним економічної функції.

Ринкові трансформації та відповідні зміни фінансування науково-дослідних установ і науково-дослідних робіт, формує новий економічний інтерес й принципи співробітництва науки і промислових підприємств. В умовах інтелектуальних перетворень для збереження конкурентоспроможності промислових підприємств надто необхідною стає інформація про досягнення та використання, як прикладних, так і фундаментальних досліджень. Для цього їм потрібні більш тісні зв'язки з первинними джерелами фундаментальної науки, які у нас представлені в основному науково-дослідними установами академічного сектору. В свою чергу науково-дослідні установи академічного і вузівського секторів мають свої інтереси до безпосереднього співробітництва з промисловими підприємствами, які обумовлюються необхідністю пошуку джерел фінансування фундаментальних робіт і можливостей одержання прибутків від комерціалізації результатів наукових досліджень. Для вузівської науки це ще й шлях для створення сприятливих умов щодо працевлаштування молодих спеціалістів, яких вони готують. Крім цього, розвиток ринкових відносин спонукає до розширення використання таких форм співробітництва, як надання консультацій, довгострокові контракти з фірмами на проведення досліджень у визначеній пріоритетній галузі. Отже, інституційні умови і зміни, що відбуваються в системі фінансування в усіх секторах науки, вимагають утворення різноманітних форм інтеграції науки з промисловістю, які можна віднести до типу територіальних науково-промислових комплексів з особливостями їх функціонування в ринковому середовищі.

Зі світового досвіду відомо, що найбільш розповсюдженими інноваційними структурами такого типу є наукові парки або технопарки, які суттєво відрізняються за своїми функціями, джерелами фінансування та організаційною структурою. Вони можуть об'єднувати дослідні інститути некомерційного характеру, що тісно пов'язані з промисловістю або виконувати лише науково-дослідні роботи без права масового виробництва. Для розвитку високо технологічних підприємств необхідно створювати структури, які орієнтуються на функції з'єднання ідей, винаходів з капіталом і підприємцями та залучення приватних і громадських фондів для забезпечення стартового періоду но-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

вим підприємствам, які займаються впровадженням інновацій. Створення інноваційних центрів, діючих в рамках інноваційного поля регіону, є найбільш доцільним в функціональному і управлінському аспектах. Функціонально інноваційні центри охоплюють різні стадії інноваційної діяльності. Особливо це стосується, по-перше, стимулювання пришвидшення переходу від експериментального виробництва до комерційного освоєння нової продукції; по-друге, не завжди потребує створення нових підприємств, а супроводжується допомогою з боку інноваційного центру в продажу дослідниками – підприємцями ліцензій на інноваційні продукти діючим компаніям. Такі інноваційні центри підпорядковуються місцевій владі, що в сучасних умовах має велике значення для активізації інноваційної діяльності в регіоні. Створення подібних інноваційних структур відбувається за рахунок фінансування на регіональному рівні, а саме за рахунок місцевих податків і внесків корпорацій.

Застосування тих чи інших інноваційних структур залежить від багатьох факторів і особливостей розвитку інноваційної діяльності в кожному окремому регіоні, але їх розбудову на регіональному рівні необхідно пришвидшити для об'єднання у взаємозв'язаний процес інноваційної діяльності наукової і виробничої сфери. На сьогодні цей взаємозв'язок розірвано, на одному боці – академічний, вузівський сектори науки, що створюють наукові ідеї, фундаментальні знання, винаходи; мають можливість надавати наукові консультації, бібліотеки, обладнання, приміщення, території, які вони повністю не можуть реалізувати. На іншому боці – промислові підприємства різних форм власності, які, працюючи в умовах формування розвинутих ринкових відносин, зацікавлені в підвищенні своєї конкурентоспроможності на інноваційній основі і мають певні матеріальні і фінансові ресурси. Поєднання цих інтересів знаходиться на шляху створення і функціонування розгалуженої інфраструктури науково-інноваційної сфери діяльності в єдиному регіональному просторі. В трансформаційних умовах цей шлях є ефективним, тому що відкриває додаткові джерела фінансування науки та посилює виконання нею своєї економічної функції; надає можливостей щодо збереження і розвитку наукових шкіл, насамперед тих, що знаходяться на світовому рівні наукових досліджень. Таким чином, створюється підґрунтя інноваційного розвитку кожного регіону і в цілому держави.

У період побудови ринкових відносин не можливо досягнути необхідного розвитку інноваційної діяльності в на регіональному рівні, як і в країні в цілому лише за рахунок ринкових механізмів її регулювання, коли впровадження інновацій в господарський комплекс базується виключно на комерційній основі, переслідуючи одну мету – отримання прибутку. Досягнення високого прибутку за допомогою стихійно діючих ринкових важелів призводить до небажаних перекосів і негативних наслідків в процесі розвитку інноваційної діяльності. У цьому зв'язку для забезпечення соціально-економічного розвитку регіональних господарських комплексів країни поряд з ринковими важелями необхідно забезпечити управління інноваційною діяльністю з боку місцевих органів влади, що передбачає застосування нормативно-правових й адміністративних заходів та створення сприятливих умов для функціонування на регіональному рівні системи науково-інноваційної діяльності.

Зміни механізму управління інноваційним процесом на регіональному рівні є одним з головних принципів інтенсивного еко-

номічного розвитку регіонів. Першочерговим постає завдання обґрунтування необхідності і організації при місцевих органах влади відповідних структур сприяння науковій, науково-технічній і інноваційній діяльності, зокрема розвитку трансферу наукового і науково-технічного продукту в середині регіону та за його межами; створення центрів комерціалізації технологій, інформаційно-консалтингових центрів високих технологій, підтримки венчурного підприємництва, методичних та навчальних структур тощо. Також необхідно формування сильної регіональної, інноваційної інфраструктури, яка в змозі забезпечувати численні послуги для основної інноваційної діяльності, а саме: інституцій щодо розповсюдження прогресивних технологій; фінансово-кредитних установ підтримки інноваційної діяльності; небанківських фінансових (страхових інноваційних фондів, регіональних кредитно-організаційних організацій, фондів сприяння розвитку малих підприємств); інформаційних та науково-методичних центрів, підтримки венчурного підприємництва. В свою чергу, створення і функціонування розвинутої ринкової інноваційної інфраструктури на регіональному рівні вимагає посилення правового поля, що передбачає прийняття ряду визначених нормативних рішень обласними радами. До основних з них відноситься розробка та затвердження регіональних стратегій розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності; нормативні рішення щодо організаційної, фінансової, інформаційної, кадрової підтримки та забезпечення реалізації інноваційної політики в регіоні.

Інноваційна політика на регіональному рівні має бути спрямованою на створення місцевою владою умов для розвитку господарського комплексу регіону на інноваційній основі. У виробничій сфері це передбачає, по-перше, визначення напрямів інноваційної діяльності щодо створення випуску конкурентоспроможної продукції; по-друге, забезпечення для її виробників умов, що стимулюють виробляти інноваційну продукцію, котра необхідна даному регіону, і виробництво якої обумовлено забезпеченням регіональними ресурсами та конкретно особливими умовами технологічної реструктуризації виробництва регіону. До інших інституціональних умов інноваційної політики, яку необхідно здійснити на даному етапі на регіональному рівні, необхідно віднести заходи щодо захисту внутрішнього ринку від надходження неякісної, але дешевої продукції та реструктуризації інноваційно-перспективних підприємств, які на даний момент є збитковими.

Висновки

Основними ознаками формування і функціонування регіональної системи науково-інноваційної діяльності, що забезпечують сприятливе інноваційне середовище є перетворення наукових ідей і розробок в ринкову продукцію світового рівня, впровадження наукового продукту в найважливіші галузі економіки регіону та збереження і розвиток наукового потенціалу й інженерних шкіл.

Системна активізація наукової, науково-технічної й інноваційної діяльності в якості пріоритетного розвитку регіону має високу соціально-економічну значущість. По-перше, вона направлена на створення нових робочих місць в наукомісткому секторі, яке сприяє, своєю чергою, виникненню в 5–6 разів більше додаткових робочих місць в інших секторах (тобто кратність 1:6). По-друге, створюються умови для запобігання перетікання співробітників з наукової сфери в інші сектори еко-

номіки та закордон. По-третє, активізується приплив молоді та молодих вчених в науку. У процесі розвитку регіональних науково-інноваційних систем з'являються додаткові можливості розвитку принципово нових взаємодій між наукою, державними і місцевими органами управління та бізнесом. Виникають організаційно-економічні умови, які дозволяють знання і технології перетворювати в нові товари, що супроводжується позитивними соціально-економічними наслідками.

Список використаних джерел

1. Амоша О.І., Антонюк В.П., Землянкин А.І. та ін. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення. – Донецьк, 2007. – 328 с.

2. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків, 2006. – 272 с.

3. Дежина І., Киселева В. Тройная спираль в инновационной системе России. – Вопросы экономики. – №12. – 2007.

4. Сергиенко Я., Френкель А. Венчурные инвестиции и инновационная деятельность. – Вопросы экономики. – №5. – 2006.

5. Федоренко В.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток економіки та зайнятості населення України (матеріали науково-практичної конференції). – К., 2004.

6. Румянцев А.А., Тихомиров С.А. Методологические основы формирования концепции стратегического управления инновационным развитием региона / Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2005 Вып. 4. – С. 139–148.

УДК 338.439.5:633.85 (477.44)

О.В. ПИТИК,
доцент кафедри маркетингу, Вінницький кооперативний інститут,
Ю.В. МИРОНОВА,

ст. викл. кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет,
О.А. КОВАЛЬЧУК,

доцент кафедри економічної кібернетики, Вінницький фінансово-економічний університет

Статистична оцінка сучасного стану виробництва та реалізації соняшнику в регіоні

Проаналізовано сучасний стан ринку соняшнику у Вінницькій області. Досліджено динаміку валового збору та обсягів реалізації соняшнику сільськогосподарськими підприємствами в розрізі районів, проаналізована цінова політика при його реалізації.

Ключові слова: соняшник, виробництво, реалізація.

О.В. ПИТИК,
доцент кафедри маркетингу, Вінницький кооперативний інститут,
Ю.В. МИРОНОВА,

ст. преп. кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет,
О.А. КОВАЛЬЧУК,

доцент кафедри економічної кібернетики, Вінницький фінансово-економічний університет

Статистическая оценка современного состояния производства и реализации подсолнечника в регионе

Проанализировано современное состояние рынка подсолнечника в Винницкой области. Исследована динамика валового сбора и объемов реализации подсолнечника сельскохозяйственными предприятиями в разрезе районов, проанализирована ценовая политика при его реализации.

Ключевые слова: подсолнечник, производство, реализация.

О.В. ПИТИК,
Ю.В. МИРОНОВА,
О.А. КОВАЛЬЧУК

Statistical assessment of the current state of production and sale of sunflower in the region

Analyzed a modern condition of the market of sunflower in the Vinnytsia region. Dynamics of gross harvest and sales volumes of sunflower agricultural enterprises in districts, analyzed pricing policy during its implementation.

Keywords: sunflower, production, realization.

Постановка проблеми. Ринок олійних культур в Україні займає великий сегмент аграрного ринку. Виробництво олійних культур відіграє важливу роль у забезпеченні населення цінними продуктами харчування, галузі тваринництва – поживним кормом, переробної промисловості – сировиною [6].

Попри нарощування виробництва альтернативних олійних соняшник в Україні залишається основною сировиною для виробництва рослинної олії. Інтерес до виробництва та ре-

лізації насіння соняшнику і продуктів його переробки пояснюється попитом на рослинні олії як усередині держави, так і на світовому ринку. Із соняшнику добувають приблизно 90% загального виробництва олії. Центрами виробництва олії є Дніпропетровськ, Луганськ, Запоріжжя, Одеса, Харків і Вінниця.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми на ринку соняшнику України є об'єктом досліджень багатьох вітчизняних вчених: А. Бурки, В. Кухти, Т. Куць,

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В. Макаренко, В. Меселя–Веселяка, О. Маслака, О. Пшеничного, П. Саблука тощо. Проте частина питань залишається недослідженою, таких як структура ринку, направленість потоків, параметри ринку, зокрема по Вінницькій області. Все це підтверджує актуальність обраної теми.

Метою статті є аналіз сучасного стану виробництва соняшнику у Вінницькій області, обсягів реалізації, цінової політики щодо цієї культури в регіоні.

Виклад основного матеріалу. Соняшник залишається одним із ліквідних і прибуткових продуктів на внутрішньому ринку, який повністю насичується за рахунок власного виробництва. Родючі ґрунти Вінниччини є придатними для вирощування со-

няшнику, а широкий спектр використання його приводить до поступового збільшення посівних площ цієї культури (табл. 1).

Аналіз табл. 1 та власні розрахунки показали, що середня урожайність соняшнику у Вінницькій області за період 1995–2013 років у середньому сягає 17,7 ц/га. За останні роки значно збільшився валовий збір насіння цієї культури, зросли площі посіву, що засвідчує високий рівень виробництва насіння соняшнику. У 2013 році площі порівняно з 1995 роком, з яких фактично зібрано соняшник зросли утричі, валовий збір – майже у 7 разів.

За даними статистичного управління, середня врожайність соняшнику по Вінницькій області у 1940 році сягала

Таблиця 1. Вирощування соняшнику у всіх категоріях господарств Вінницької області у 1995–2013 роках

Рік	Збір. площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. ц
1995	53,1	13,0	693,0
2000	51,7	13,0	672,7
2005	78,7	11,0	866,1
2006	74,4	15,2	1132,9
2007	69,9	14,1	992,9
2008	109,9	18,3	2175,8
2009	106,6	20,9	2229,6
2010	163,3	16,8	2747,4
2011	147,9	19,5	2890,2
2012	157,5	22,0	3466,4
2013	156,6	30,4	5074,1
2013 рік у % до 1995 року	294,9	233,8	732,2

Джерело: статистичний збірник «Сільське господарство Вінниччини».



Урожайність соняшнику в розрізі районів Вінницької області, 2012 рік, ц/га

13,0 ц/га, у 1945 році – 3,1; у 1950 році – 7,7; у 1960 році – 10,7; у 1970 році – 13,7; у 1974 році – 14,2 ц/га [4]. Урожайність соняшнику у розрізі районів у 2012 році відображено на рисунку.

Дослідження показують, що урожайність соняшнику за останні роки значно підвищилася в господарствах Вінницької області. Якщо у середньому за 1995–2000 роки її рівень становив 9,3 ц/га, у 2004–2009 роках – 14,6 ц/га, то у 2010–2013 роках – 24 ц/га. Найвища урожайність соняшнику в 2012 році була у Літинському районі – 27,3 ц/га, Липовецькому – 27,2, Тульчинському – 26,9, Теплицькому – 24,4 ц/га. Слід зауважити, що саме в перші роки незалежності України показник врожайності значно знизився. Це спричинене недостатнім фінансуванням сільськогосподарських підприємств, процесами нестабільності в аграрному секторі. Високий попит на насіння соняшнику сприяв посіву цієї культури на певному етапі господарювання навіть у тих районах, де традиційно були відсутні посіви або досить незначні площі. Зокрема, це Хмельницький, Козятинський і Літинський райони.

Валовий збір соняшнику у Вінницькій області у 2013 році був найвищим за період незалежності України і становив 5074,1 тис. ц. Основним фактором, що вплинув на розмір валового збору, є зростання рівня врожайності. В 2012 році найвищі показники валового збору були у Бершадському

районі – 219,2 тис. ц, Тульчинському – 209,2 Теплицькому – 180,9 тис. ц, Жмеринського – 176,8 тис. ц. Тенденція зміни показника валового збору показує, що його рівень почав знижуватись з 1995 по 2000 рік, а потім до 2012 року спостерігається постійне зростання валового збору соняшнику в господарствах Вінницької області (табл. 2).

На внутрішній ринок соняшник надходить за традиційними каналами реалізації: переробним підприємствам, населенню через систему громадського харчування, включаючи продаж і видачу в рахунок оплати праці, комерційним структурам, через біржі та аукціони, а також зарубіжним країнам. За даними Головного управління статистики Вінницької області, реалізацію насіння соняшнику за бартерними угодами припинено з 2004 року, а продаж споживкооперації – з 2003 року.

Зменшується частка продажу соняшнику населенню, однак ще недостатньо поширена реалізація його на організованому ринку. Товаровиробники не мають можливості самостійно виходити з пропозицією на біржі та реалізовувати вироблену продукцію безпосередньо до зарубіжних країн. Це здійснюють комерційні структури (посередники), які скуповують й експортують значні обсяги насіння, або, переробивши його за давальницькою схемою, реалізують за межі країни шрот та олію (табл. 3).

На макроекономічному рівні економічні взаємовідносини у сфері виробництва, реалізації і переробки соняшнику ма-

Таблиця 2. Динаміка валового збору соняшнику по районах Вінницької області (сільськогосподарські підприємства, тис. ц), 1995–2012 роки

Район	Рік						
	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Барський	1,5	1,1	13,7	32,4	129,0	94,1	167,2
Бершадський	76,3	102,5	104,8	232,5	203,7	181,7	219,2
Вінницький	0,1	1,3	7,7	18,8	56,3	40,6	89,5
Гайсинський	32,5	43,7	35,5	147,8	165,5	77,9	89,2
Жмеринський	3,4	0,8	0,2	42,2	26,9	65,4	176,8
Іллінецький	14,5	25,2	21,6	79,2	96,6	101,1	112,7
Калінівський	3,4	0,4	6,4	29,1	44,1	72,8	133,4
Козятинський	0,2	0,1	17,7	39,6	60,2	77,2	66,2
Крижопільський	37,8	32,0	11,6	39,9	49,4	50,6	57,8
Липовецький	12,6	11,6	15,1	117,1	99,9	123,9	162,8
Літинський	0,0	0,1	4,9	10,6	41,2	82,1	130,9
Мог.-Подільський	25,0	22,9	17,2	41,3	62,9	56,5	92,4
Мур.-Куриловецький	13,3	5,7	14,3	37,2	58,1	108,3	92,6
Немирівський	23,2	25,2	17,6	114,9	125,3	109,6	94,1
Оратівський	12,0	19,2	37,1	98,9	142,7	130,0	159,6
Піщанський	32,5	26,3	25,6	38,7	73,8	85,9	66,8
Погребищенський	2,8	1,2	13,7	32,4	164,9	139,2	137,9
Теплицький	49,1	65,9	48,4	167,6	118,4	154,0	180,9
Тиврівський	8,7	5,7	23,1	35,3	117,0	146,5	132,8
Томашпільський	49,4	25,7	33,9	81,1	86,3	81,8	101,4
Тростянецький	55,7	34,6	45,2	134,3	159,5	110,9	106,7
Тульчинський	25,8	24,3	34,6	106,9	132,7	100,6	209,2
Хмельницький	2,0	0,2	42,7	118,9	87,3	127,3	96,4
Чернівецький	28,8	20,0	18,0	63,4	96,9	68,8	72,3
Чечельницький	35,0	35,0	32,8	42,2	50,7	70,7	45,3
Шаргородський	36,3	33,4	41,8	97,2	81,1	132,8	162,7
Ямпільський	38,5	49,9	51,0	89,9	89,4	109,2	112,5
Всього по області	620,4	614,0	738,7	2089,4	2619,8	2699,5	3269,4

Таблиця 3. Динаміка обсягів реалізації соняшнику сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області за різними каналами

Рік	Продано всього, тис. т		В т.ч. по каналах реалізації									
			переробним підприємствам		населенню в рахунок оплати		пайовикам у рахунок орендної плати за землю		на ринку		експорт	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
2006	70,89	100,0	45,65	64,39	0,89	1,26	0,72	1,02	6,89	9,7	16,74	23,61
2007	74,78	100,0	47,63	63,69	0,46	0,62	0,55	0,74	8,21	10,9	17,93	23,97
2008	108,76	100,0	85,58	78,69	0,44	0,40	1,11	1,02	8,54	7,85	13,09	12,04
2009	158,97	100,0	113,91	71,67	0,24	0,16	1,09	0,65	11,5	7,2	32,24	20,28
2010	190,24	100,0	123,75	65,10	0,12	0,62	1,01	0,01	14,61	7,7	50,75	26,67
2011	194,91	100,0	7,49	3,84	0,08	0,04	0,94	0,94	20,74	10,6	165,65	84,9
2012	269,02	100,0	10,6	3,94	0,03	0,01	1,13	0,42	28,64	10,7	228,61	84,9
2013	344,57	100,0	11,69	3,39	0,16	0,05	0,97	0,28	32,69	9,5	299,06	86,8

Джерело: форма 21-заг «Звіт про реалізацію сільськогосподарської продукції».

ють регулюватись державою за прикладом активного державного впливу на розвиток аграрного сектору в країнах з ринковими відносинами для упередження диспропорцій у розвитку складових олієпродуктового підкомплексу. Варто звернути увагу на наповнення ринку вітчизняною продукцією відповідно до попиту та формування експортних ресурсів, на рівень забезпеченості виробничих потужностей якісною сільськогосподарською сировиною, на конкурентоспроможність підприємства та платоспроможність його працівників.

Згідно зі статистичними даними основними каналами реалізації соняшнику є продаж продукції за межі Вінницької області та власним переробним підприємствам. Частка реалізації соняшнику переробним підприємствам у 2013 році в порівнянні з 2010 знизилась у десять разів у зв'язку з реалізацією продукції за іншими каналами, зокрема за допомогою експортних операцій.

Пропозиція виробленого соняшнику у Вінницькій області значно перевищує попит на нього. Так, показник виробництва соняшнику на 1 особу в 1995 році в Україні становив 37 кг, у 2005 році – 51 кг, у 2010 році – 167 кг, у 2012 році – 213 кг. Надмірна пропозиція може призвести до непередбачуваного зниження цін при закупівлі виробленої продукції посередниками і переробними підприємствами. Тому державі доцільно проводити політику втручання як в обмеження посівів соняшнику, так і в установленні мінімальних цін при закупівлі готової продукції безпосередньо у виробників.

Слід зауважити, що Вінницький олієжиркомбінат, працюючи на повну потужність, за 24 години переробляє 900 т насіння соняшнику, що перевищує загальний обсяг виробництва

цієї культури по області. Тому перевищення пропозиції насіння соняшнику над попитом пояснюється тим, що його скуповують посередники безпосереднього у сільськогосподарського виробника, які неодноразово перепродають його в майбутньому за іншими каналами, отримуючи значну частину прибутку [4].

Соняшник відноситься до культур, які виносять найбільше поживних речовин з ґрунту та в значній мірі потребує вологи. Тому при вирощуванні цієї культури господарствами, щоб не нанести шкоди землі, слід правильно обирати попередників, структуру сівозміни, прийоми обробітку ґрунту, засоби захисту рослин.

Одним із ключових елементів ринкової економіки є ціни, ціноутворення, цінова політика. Ринок диктує умови виживання, тому правильно обрана цінова стратегія, грамотна тактика формування цін, економічно вивірені методи ціноутворення складають основу успішної діяльності будь-якого підприємства, незалежно від форм власності. В залежності від каналів реалізації ціни на насіння соняшнику дещо відрізняються.

Ціни на соняшник характеризуються сезонністю, як правило, на початку сезону на ринок соняшник надходить масово, продавці продають товар за низькими цінами. Наприкінці осені – початку зими вони досягають достатньо високого рівня та тримаються до кінця сезону. За останні роки спостерігається постійне зростання цін на сільськогосподарську продукцію, в тому числі на соняшник, при цьому їхній рівень залежить від багатьох факторів: рівня інфляції, попиту і пропозиції, каналу реалізації (табл. 4).

Господарства, що вирощують олійні культури, знаходяться в значній економічній залежності від переробних підприємств

Таблиця 4. Середні ціни реалізації соняшнику сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області, грн./т

Канал реалізації	Рік									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Середня ціна по області	926,2	909,5	1788,3	1146,0	1836,6	3039,5	3228,2	3572,9	2919,4	
Переробним підприємствам	938,4	905,8	2183,2	1820,9	1794,1	3207,3	3355,2	3655,7	3013,8	
Населенню в рахунок оплати	805,4	884,2	1573,9	1200,0	1330,6	1971,5	2684,1	2775,9	1843,2	
Пайовикам в рахунок оренд. плати за землю	1038,8	947,1	1319,2	1200,0	1699,4	2073,0	1914,8	2551,1	2647,4	
На ринку	922,9	897,1	1910,8	1174,3	1787,3	3154,6	3279,3	3325,3	2736,6	
Інші канали	930,1	911,0	1954,6	1092,6	1843,1	3030,0	3223,7	3605,3	2937,2	

Джерело: статистичний бюлетень ГУС у Вінницькій області «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами області», 2013 рік.

щодо забезпечення їх кредитно-фінансовими ресурсами за прямими зв'язками та оцінки якості насіння (вологість, олійність), що є основою визначення реалізаційної ціни.

Аналіз табл. 4 показує, що у 2013 році середня ціна реалізації соняшнику по Вінницькій області знизилася порівняннi з попередньою на 18%, хоча з 2009 до 2012 року спостерігається стабільне підвищення цін.

Найбільше зростання цін спостерігалось у 2007 році в порівнянні з 2006 роком, або майже вдвічі. В 2008 році ціни на насіння соняшнику значно знизилися. Передумовою цього було зростання посівних площ, високий показник валового збору, що привело до збільшення пропозиції на ринку. Причиною різкого підвищення ціни у 2010 році були значні втрати врожаю через зягальні дощі у червні-липні, а потім надмірне підвищення температурного режиму в серпні.

За даними Українського клубу аграрного бізнесу, восени 2013 року відбулася затримка зі збиранням насіння соняшнику у зв'язку з негативними погодними умовами вересня, що призвело до практично повної неможливості реалізації експорту культури на початку МР і зменшення кількості насіння експортної якості. Закупівельні компанії нарікали на високу пропозицію насіння з підвищеними показниками вологості. Стримуючою причиною для експорту також виступила негативна цінова тенденція на міжнародному ринку соняшнику, викликана падінням цін на соняшникову олію услід за пальмовою.

Рівень цін коливається також при реалізації соняшнику за різними каналами. Особливо негативно на зниження цін та доходність впливає продаж його населенню в рахунок оплати та в рахунок орендної плати на землю і майнові паї. Так, при середній ціні 2919,4 грн./т у 2013 році соняшник реалізували населенню за ціною 1843,2 грн./т, або нижчою на 35%.

Багато господарств мають труднощі з реалізацією і транспортуванням основної продукції, що потребує впровадження малих ліній по переробці сільськогосподарської сировини, адже олію виробляють як на великих підприємствах, так і без-

посередньо в господарствах. Слід відмітити, що важливим завданням є підбір висококваліфікованих спеціалістів і працівників, нестача яких може призвести до зниження виходу олії в підсобних цехах до 26–28%, тоді як на потужних оліежиркомбінатах цей показник досягає 36–39%. Доцільним є вдосконалення економічних зв'язків сільськогосподарських підприємств із переробними, що обмежило б ризики на шляху до реалізації продукції споживачам, а зусилля більшою мірою спрямовувалися б на інтенсивний розвиток виробництва соняшнику, поліпшення його якості та підвищення урожайності. Олійно-жирові підприємства мали б надійну сировинну базу відповідно до своїх потреб, зменшили б витрати на закупівлю сировини та її переробку в результаті скорочення проміжних ланок (посередників), налагодили б ритмічнішу роботу.

Висновки

Досліджено і проаналізовано стан виробництва і реалізації соняшнику в регіоні на прикладі Вінницької області.

Список використаних джерел

1. Бурка А. Ринок соняшнику: стан, тенденції, перспективи / А. Бурка // Аграрний тиждень. – 2008. – №10–1. – С. 8–12.
2. Куць Т.В. Виробництво та переробка олійних культур в Україні / Т.В. Куць // Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – №141. – С. 156–161.
3. Макаренко В. Захмарні перспективи / В. Макаренко // Агроперспектива. – 2012. – С. 64–67.
4. Пітик О.В. Маркетингова стратегія в управлінні виробництвом насіння соняшнику: Монографія / О.В. Пітик, Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ. – 2012. – 156 с.
5. Пшеничний О. Солнечный брат / О. Пшеничний // Агроперспектива. – 2013. – №8. – С. 44–46.
6. Чехова І.В. Перспективи розвитку ринку основних олійних культур // І.В. Чехова, І.О. Кислицька, Т.З. Таранюк / Економіка АПК. – 2012. – №6. – С. 43–48.

УДК 336.14:352

В.В. ЗУБРИЛІНА,
викладач, Європейський університет

Бюджетне фінансування делегованих та власних повноважень місцевих органів влади

У статті розглянуто сутність бюджетного фінансування, видатків місцевих бюджетів, визначено видатки на виконання делегованих та власних повноважень органів місцевого самоврядування, проблеми їхнього фінансування та шляхи удосконалення бюджетного фінансування видаткових повноважень місцевих органів влади.

Ключові слова: бюджетне фінансування, видатки бюджету, делеговані та власні видаткові повноваження.

В.В. ЗУБРИЛІНА,
преподаватель, Европейский университет

Бюджетное финансирование делегированных и собственных полномочий местных органов власти

В статье рассмотрена суть бюджетного финансирования, расходов местных бюджетов, определены расходы на выполнение делегированных и собственных полномочий органов местного самоуправления, проблемы их финансирования и пути совершенствования бюджетного финансирования расходных полномочий местных органов власти.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, расходы бюджета, делегированные и собственные полномочия.

V.V. ZUBRILINA

Budget financing of the delegate and own powers of local authorities

The article discusses the essence of budget financing, expenditures of local budgets, the allocation of expenditures to perform the delegated powers and their own local governments, funding problems and ways to improve the budgetary financing of expenditure powers of local authorities.

Keywords: government financing, budget expenditures, delegated and own powers.

Постановка проблеми. Розвиток місцевої та регіональної демократії неможливий без здійснення широкомасштабної адміністративної реформи, спрямованої на реформування адміністративно-територіального устрою країни, децентралізацію владних повноважень держави, зміцнення фінансово-економічної та правової самостійності органів місцевого самоврядування, забезпечення достатніми фінансовими ресурсами територіальних громад.

На сучасному етапі розвитку України надзвичайно важливими є питання децентралізації бюджетної системи країни, адже фінансова децентралізація є однією з основних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади, оскільки децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної території, а фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження витатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями.

Органи місцевого самоврядування реалізують покладені на них функції та завдання в межах власних та делегованих повноважень через місцеві бюджети, які є основою перерозподілу ресурсів відповідно до суспільних потреб регіонів та виступають інструментом впливу на сукупність економічних і соціальних процесів територій. Однак, як показує практика, бюджетне фінансування делегованих та власних повноважень місцевих органів влади залишається недосконалим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці бюджетного фінансування делегованих та власних повноважень органів місцевого самоврядування та питанням підвищення фінансової самостійності місцевих органів влади присвячені дослідження вітчизняних вчених: В. Карабутової, С. Михайленко, В. Мягкоход, В. Пархоменка, Ю. Пасічника, І. Ускова, В. Федосова, С. Юрія та інших. Проте доцільно провести поглиблені дослідження з питань бюджетного фінансування делегованих та власних повноважень місцевих органів влади в контексті демократичних і ринкових трансформацій для визначення проблемних аспектів та шляхів їх вирішення.

Метою статті є викладення сутності та результатів дослідження сучасного стану бюджетного фінансування делегованих та власних повноважень органів місцевого самоврядування та запропонувати шляхи його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Згідно з концепцією суспільних благ держава надає громадянам певні блага або послуги, які вони колективно споживають. Перелік таких благ зумовлений основними функціями та завданнями держави, при цьому окремі послуги мають суто локальний характер, а місцева влада здатна їх надавати з більшою ефективністю та економією на затратах, оскільки вона наближена до споживачів і володіє необхідною інформацією [1, с. 299].

Розподіл функцій і завдань держави і органів місцевого самоврядування передбачає розмежування фінансових ресурсів, між органами влади всіх рівнів, кожен з яких наділе-

ний самостійними правами щодо формування та використання належних їм коштів.

У сучасних умовах особливо актуальною проблемою є забезпечення фінансування видаткової частини місцевих бюджетів різних рівнів, оскільки, з одного боку, держава і місцеві органи мають повністю виконувати покладені на них зобов'язання (реалізувати законодавчо встановлені функції), а з іншого – за допомогою маніпулювання видатками проводити активну економічну політику, спрямовану на підтримку інвестиційно-інноваційного процесу та регулювання тенденцій і пропорцій економічного розвитку [2, с. 105].

Видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини між органами місцевої влади та управління з приводу використання коштів місцевих бюджетів з метою фінансування делегованих та власних повноважень органів місцевого самоврядування. Бюджетний кодекс України визначає видатки бюджету, як кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом [3]. Як зазначає професор Ю.В. Пасічник, видатки місцевих бюджетів відображають ті самі соціально-економічні відносини, що й видатки державного бюджету, але на місцевому рівні й з урахуванням регіональних особливостей [4, с. 507]. Тобто видатки місцевих бюджетів охоплюють розмаїття економічних (грошових) відносин з приводу розподілу й використання коштів централізованого бюджетного фонду місцевих органів влади відповідно до їхніх функцій.

Стаття 64 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачає поділ видатків місцевих бюджетів на дві частини – видатки, пов'язані з виконанням власних повноважень органами місцевого самоврядування, і видатки, пов'язані з виконанням делегованих законом повноважень органів виконавчої влади [5]. Починаючи з 2000 року у видатковій частині місцевих бюджетів передбачено два фонди – загальний фонд та спеціальний фонд.

Реалізація політики бюджетних видатків на місцевому рівні здійснюється через механізм бюджетного фінансування. А.Г.Загородній та Г.Л. Вознюк пропонують такі визначення: «Фінансування – забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переобладнання підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо... Фінансування бюджетне – форма централізованого виділення з державного бюджету фінансових ресурсів у вигляді безповоротного, безоплатного надання коштів, інвестицій на розвиток економіки, соціально-культурні заходи, оборону та інші громадські потреби» [6, с. 948].

Згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України «фінансування бюджету – надходження та витрати у зв'язку із зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, коштів від приватизації майна, зміна залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту бюджету або визначення профіциту бюджету» [3].

Отже, фінансування місцевого бюджету – це забезпечення фінансовими ресурсами місцевих органів влади, за-

для виконання покладених на них функцій та зобов'язань, пов'язаних з власними та делегованими повноваженнями, щодо економічного та соціально-культурного розвитку окремих територіально-адміністративних формувань.

Серед форм бюджетного фінансування видатків місцевих бюджетів фахівці виділяють такі: кошторисне фінансування, бюджетні інвестиції, бюджетні кредити, державні трансферти [1, с. 187; 2, с. 107].

Згідно з Бюджетним кодексом України для забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, які можуть забезпечувати виконання цих повноважень, у видатковій частині місцевих бюджетів видатки поділені на три групи (окремі видаткові «казани») на основі принципу субсидіарності: одна група – це обласні бюджети; друга – бюджети міст обласного або республіканського значення Автономної Республіки Крим і районів; третя – для міст районного значення, сіл, їх об'єднань та селищ. Тобто, здійснювати видатки доручається тому органу влади, який спроможний ефективно це виконувати.

Так, видатки, що можуть потенційно вплинути на всіх мешканців регіону, та забезпечують гарантовані послуги для окремих категорій громадян, закріплюються за обласними бюджетами.

Видатки, що спрямовуються переважно мешканцям компактно розташованого адміністративно-територіального утворення, закріплені за міськими та районними бюджетами. Зокрема, це загальна середня освіта, загальна медична допомога, включаючи програми санітарної освіти та соціального захисту для соціально незахищених у місцевому регіоні, як-от у разі соціальної допомоги людям похилого віку вдома.

Видатки суто місцевого значення закріплені за бюджетами міст республіканського (в Автономній Республіці Крим), обласного, районного значення, сіл і селищ. Усі ці бюджети відповідальні за дошкільну освіту, первинну медичну допомогу, що надається місцевими клініками, фельдшерсько-акушерські пункти та культурно-видовищні програми. У містах районного значення із середніми школами та районними лікарнями саме районні бюджети відповідатимуть за їхнє утримання.

Міста Київ і Севастополь мають усі видаткові повноваження, закріплені за областями, містами, районами, селами та селищами з дотриманням законів України, що визначають спеціальний статус цих адміністративно-територіальних одиниць.

Зазначені видатки бюджетів міст, сіл і селищ є такими, що беруться до обрахунку при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, тобто за допомогою фінансового нормативу бюджетної забезпеченості [3]. Інакше кажучи, держава відіграє вагомий роль у визначенні ресурсів, що спрямовуються на виконання цих послуг, оскільки держава зацікавлена в тому, щоб вони надавалися у зів'язаних обсягах і зів'язаній якості в усіх адміністративно-територіальних одиницях. Тож держава має право регулювати ефективність виконання бюджетів у сферах, орієнтованих передусім на безпосередніх споживачів, а також бере на себе зобов'язання забезпечувати адекватне їх фінансування через закріплені податкові доходи та безумовні (нецільові) трансферти.

Делеговані державою повноваження розподіляються між різними рівнями самоврядування на основі принципу суб-

сидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання послуги та наближення її до безпосереднього споживача, тобто здійснення видатків тим рівнем, нижче за який ці видатки здійснити неможливо. Згідно з Бюджетним кодексом України держава може делегувати видаткові повноваження органам місцевого самоврядування лише за умови відповідної передачі бюджетних ресурсів у вигляді закріплених за відповідними бюджетами загальнодержавних податків, зборів та платежів, а також трансфертів з державного бюджету [3].

У ст. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» дається визначення делегованих повноважень як повноважень органів виконавчої влади, наданих органам місцевого самоврядування, а також повноваження органам місцевого самоврядування, що передаються відповідним державним адміністраціям за рішенням районних та обласних рад [7]. Тобто обласні та районні ради також можуть делегувати повноваження відповідним місцевим адміністраціям. Тому за необхідності можуть делегуватися не тільки державні, а й самоврядні повноваження. Слід також зазначити, що до делегованих повноважень органів місцевого самоврядування належать ті повноваження, щодо яких державою встановлюються стандарти їх виконання, та які виконують органи місцевого самоврядування в інтересах місцевого населення.

Повноваження, які виконують органи місцевого самоврядування в інтересах населення, щодо яких державою не встановлені стандарти їх дотримання, є власними повноваженнями органів місцевої влади. До видатків, що держава залишає на розсуд місцевого самоврядування і які не беруться до розрахунку при визначенні обсягів трансфертів, належать передусім видатки на підтримку та розвиток комунальної інфраструктури населених пунктів: місцеві програми розвитку житлово-комунального господарства, благоустрою, транспорту, ремонт, експлуатацію та утримання доріг місцевого значення, вивезення сміття тощо.

Важливим аспектом реалізації бюджетної політики на місцевому рівні є забезпечення належного фінансування делегованих та власних повноважень органів місцевого самоврядування. Бюджетні повноваження – це закріплені нормами Конституції та чинного законодавства права та обов'язки держави, органів місцевого самоврядування в галузі бюджетної діяльності [8].

Переважна частина зобов'язань, які виникають у органів місцевого самоврядування, сформована у зв'язку з потребою реалізації державних програм, тому повинна фінансуватися з ресурсів держави через систему бюджетних трансфертів. Водночас у органів місцевого самоврядування має залишатися ресурс для фінансування власних програм. Протягом останніх років зберігається несприятлива тенденція щорічного зниження рівня фінансової забезпеченості делегованих державою повноважень з 86% у 2009 році до 80% у 2012 році, що перебивається за рахунок власних доходів місцевих бюджетів (табл. 1). Плануючи видатки місцевих бюджетів на державному рівні, Міністерство фінансів України враховує наявні фінансові ресурси держави, що не завжди задовольняє навіть потреби, пов'язані з виплатою заробітної плати [10]. В цих умовах для забезпечення стабільного виконання делегованих державою повноважень органи місцевого самоврядування змушені відволікати зна-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Питома вага власних доходів місцевих бюджетів, спрямованих на забезпечення делегованих повноважень у 2009–2012 роках, %*

Показник	2009	2010	2011	2012
Загальна забезпеченість делегованих повноважень, %	86	88,8	83,5	80
Питома вага власних доходів, спрямованих на забезпечення делегованих повноважень, %	26,3	25,6	33,4	42,6

* Складено автором за даними [9].

чну частку власних бюджетних ресурсів від реалізації власних повноважень.

Як видно з табл. 1, питома вага власних доходів місцевих бюджетів, спрямованих на забезпечення делегованих повноважень, зростає з року в рік. Якщо в 2009 році 26,3% власних доходів спрямовувалося на покриття делегованих повноважень, то в 2012 році частка цих доходів становила вже 42,6%. Важливим є те, що державна влада не компенсує місцевим бюджетам видатки, спрямовані на забезпечення делегованих повноважень, а це означає, що місцеві органи самоврядування не в змозі в повному обсязі фінансувати видатки, які заплановані за місцевими програмами.

За висновками Рахункової палати, «спрямування доходів другого кошика (доходи загального фонду, закріплені за місцевими бюджетами на постійній основі) на покриття видатків першого кошика (доходи загального фонду державного бюджету, за рахунок яких здійснюється перерахування дотації вирівнювання місцевим бюджетам), у тому числі на утримання органів управління, не заборонене законодавством, обмежує фінансову спроможність АР Крим та місцевого самоврядування здійснювати видатки на реалізацію своїх прав і обов'язків, що мають місцевий характер» [9]. При цьому органи місцевого самоврядування не мають дієвих інструментів для збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів. Вони й надалі позбавлені реального впливу на оподаткування, ставки, правила адміністрування податків, які визначаються на центральному рівні. Загалом існує значний резерв збільшення надходжень до місцевих бюджетів, пов'язаний із проведенням детінізації економіки, легалізації заробітної плати. Але реальних повноважень щодо мобілізації цих ресурсів органи місцевого самоврядування не мають [11, с. 312].

За даними органів Державної казначейської служби України, перерахування бюджетних трансфертів у вигляді дотацій вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам на вирівнювання доходної спроможності бюджетів, які їх отримували, в 2008–2012 роках здійснювалося в повному обсязі відповідно до запланованих показників. Так, у 2008–2009 роках дотація вирівнювання була перерахована у повному обсязі, запланованому на рік, у сумі 28,8 млрд. грн. та 33,4 млрд. грн. відповідно. У 2010 році дотація вирівнювання була перерахована в обсязі 43,6 млрд. грн., що становить 100,0% виконання річного плану. Дотація вирівнювання в 2012 році була перерахована в обсязі 51,6 млрд. грн. Відповідний показник 2011 року становив 43,6 млрд. грн., що становить 100,0% річного плану [12].

Таблиця 2. Динаміка перерахування дотації вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів за 2008–2012 роки, млрд. грн. [12]

Трансферти	2008	2009	2010	2011	2012
Дотація вирівнювання	28,8	33,4	43,6	43,6	51,6
Кошти, що передаються до державного бюджету	7,3	7,6	6,4	2,5	1,1
Чистий трансферт вирівнювання	21,5	25,8	37,2	41,1	50,5

Поряд із цим у 2012 році мало місце зменшення на 55,1% обсягу коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету. Таким чином, чистий трансферт вирівнювання (чистий трансферт вирівнювання – різниця між дотацією вирівнювання та обсягом коштів, що передаються до державного бюджету) становив 50,5 млрд. грн., що на 22,8% більше, ніж відповідний показник 2011 року (табл. 2).

З урахуванням Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» від 12.04.2012 №4647, у 2012 році було перераховано такі додаткові дотації з державного бюджету до місцевих:

- на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів (4,5 млрд. грн.);
- на оплату праці працівників бюджетних установ (2,5 млрд. грн.);
- на стимулювання місцевих органів влади за перевиконання річних розрахункових обсягів податку на прибуток підприємств та акцизного податку (1,0 млрд. грн.);
- на покращення надання соціальних послуг найуразливішим верствам населення (380,9 млн. грн.);
- на підвищення рівня матеріального забезпечення інвалідів I чи II групи внаслідок психічного розладу (228,1 млн. грн.);
- на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок наданих державою податкових пільг зі сплати земельного податку суб'єктам космічної діяльності та суб'єктам літакобудування (125,1 млн. грн.);
- на компенсацію втрат доходів внаслідок розміщення Чорноморського флоту Російської Федерації на території міст Севастополя, Феодосії та смт Гвардійське Сімферопольського району (119,4 млн. грн.);
- на здійснення повноважень, встановлених Законом України «Про затвердження Конституції Автономної Республіки Крим» (34,1 млн. грн.);
- міському бюджету м. Славутича на забезпечення утримання соціальної інфраструктури міста (річний план становить 10,0 млн. грн.);
- обласному бюджету Донецької області на забезпечення функціонування Донецького палацу молоді «Юність» (3,6 млн. грн.) [12].

Протягом останніх років в умовах обмежених фінансових ресурсів фінансування видатків було спрямовано на задоволення мінімальних потреб населення в медичному обслуговуванні, надання освітніх послуг, соціальний захист громадян. Видатки місцевих бюджетів передусім забезпечували фінансування соціальних витрат, пов'язаних із оплатою пра-

ці працівників бюджетної сфери, наданням соціальних гарантій і соціальним захистом найбільш вразливих верств населення.

Отже, сучасними найгострішими проблемами у сфері бюджетного фінансування видатків місцевих бюджетів є:

- невідповідність між зобов'язаннями за видатками місцевих бюджетів та джерелами фінансування;
- нерівномірне співвідношення «дотація–субвенція» у структурі трансфертів, де переважаюча частка дотацій та субвенцій на соціальний захист;
- неефективна децентралізація бюджетної системи;
- недостатність фінансових можливостей у місцевих органах влади щодо виконання функцій місцевого значення;
- обмеження фінансової спроможності органів місцевого самоврядування здійснювати видатки на реалізацію своїх прав і обов'язків.

Висновки

Фінансова база органів місцевого самоврядування є недостатньою для проведення незалежного бюджетного фінансування видатків місцевих бюджетів. Однією з головних проблем є відсутність чіткого правового розподілу повноважень, яке поглиблює залежність органів місцевого самоврядування від центру в прийнятті рішень щодо доходів і видатків та породжує низький рівень фінансової самостійності місцевої влади. Тому серед основних напрямів реформування бюджетного фінансування видатків місцевих бюджетів слід назвати чіткий, повний та вичерпний перелік видатків, які належить здійснювати виключно з державного бюджету, з бюджетів самоврядування, та які слід делегувати з державного місцевим бюджетам.

Фінансові можливості органів місцевого самоврядування залежать від рівня розподілу бюджетних ресурсів між державним та місцевими бюджетами. Бюджетна політика в сфері видатків спрямовується насамперед на забезпечення стабільності фінансування соціальних витрат, реалізацію соціальних гарантій і соціального захисту вразливих верств населення. Діючий порядок надання соціальних та інвестиційних субвенцій місцевим бюджетам має багато недоліків: умови надання субвенцій не спрямовані на досягнення конкретних цілей у визначені строки; необґрунтованим і несправедливим є територіальний розподіл бюджетних субвенцій. Це викликає необхідність забезпечення пріоритетності надання цільових субвенцій, збільшення їх частки на соціально-економічний розвиток, формування механізму запровадження конкурсних процедур для фінансування місцевих програм.

Потребують збільшення обсяги надходжень до місцевих бюджетів для фінансування власних повноважень, підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в фінансуванні зобов'язань місцевих органів влади, а також для укріплення самодостатності місцевих бюджетів.

Питання бюджетного фінансування видаткових повноважень нерозривно пов'язано з оцінкою ефективності використання видаткової частини місцевих бюджетів, що є подальшим напрямком наукових досліджень автора.

Список використаних джерел

1. Фінанси: підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2012. – 687 с.
2. Михайленко С.В. Бюджетний менеджмент: стан та оцінка ефективності: монографія / С.В. Михайленко. – Одеса: ВМВ, Друк Південь, 2011. – 400 с.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI / [Електрон. ресурс] // Відомості ВРУ. – 2010. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України: Навч. посібник. – К.: Знання, 2008. – 670 с.
5. Конституція України від 28.06.96 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
7. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 №280/97 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
8. Постанова Кабінету міністрів України №411 від 01.06.2005 «Основні напрямки бюджетної політики на 2006 рік» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
9. Звіт про результати аналізу формування та здійснення видатків, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам, затверджений постановою Колегії Рахункової палати від 24.10.2012 р. №20-2.
10. Стан місцевого самоврядування України за 2012 рік / В.М. Мягкоход, В.В. Карабутова, В.Г. Пархоменко // Асоціація міст України: К., 2013. – 72 с.
11. Усков І.В. Бюджетная политика в условиях трансформации системы местных финансов в Украине: моногр. / И.В. Усков. – Симферополь: ИТ «Ариал», 2012. – 452 с.
12. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.]: ІБ-СЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID – К., 2013. – 136 с.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Є.А. РЕВТЮК,

докторант, Івано-Франківський національний університет нафти і газу

Теоретичні основи управління людським капіталом в умовах економіки знань

У роботі проведено аналіз літературних джерел, присвячених визначенню дефініції «управління людським капіталом». На основі аналізу особливостей поведінки індивідуума як носія людського капіталу запропонована схема управління людським капіталом суспільно-господарської системи та визначено центри генерування управлінських впливів на людський капітал підприємства. Запропоновано власне трактування терміну «управління людським капіталом» та окреслені шляхи подальшого розвитку теорії управління людським капіталом.

Ключеві слова: людські ресурси, людський капітал, управління персоналом, управління людськими ресурсами, управління людським капіталом.

Є.А. РЕВТЮК,

докторант, Івано-Франківський національний університет нафти і газу

Теоретические основы управления человеческим капиталом в условиях экономики знаний

В работе на основе литературных источников проведен анализ дефиниции «управление человеческим капиталом». На основе анализа особенностей поведения индивидума как носителя человеческого капитала предложена схема управления человеческим капиталом социально-хозяйственной системы и выявлены центры генерирования управленческих влияний на человеческий капитал предприятия. Предложена авторская трактовка понятия «управление человеческим капиталом» и описаны направления последующего развития теории управления человеческим капиталом.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий капитал, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, управление человеческим капиталом.

Є.А. REVTYUK,

doktorant the Ivano-Frankivsk national university of oil and gas

Theoretical government human capital bases in the conditions of economy of knowledges

This paper analyzes the definition of «human capital management», proposed scheme of human capital socio-economic system and determined management centers generate impacts on the human capital of the company. The author proposed interpretation of the term human capital management and ways of further development of the theory of human capital management.

Keywords: human resources, human capital, human resources management, human capital management.

Постановка проблеми. Протягом останніх двадцяти років серед робіт науковців управлінського спрямування все більше і більше побуває думка, що саме людський капітал стає визначальним у формуванні конкурентоспроможності підприємства. Так, зокрема, у роботі [1, с. 836] авторами

чи не вперше наголошується, що саме «...люди становлять для організацій важливе джерело життєздатних конкурентних переваг і саме ефективно управління людським капіталом, а не фізичним, може стати остаточною детермінантою результатів діяльності організації». Але аналіз вітчизня-

ної та зарубіжної літератури продемонстрував, що категорія «управління людським капіталом» залишається недостатньо обґрунтованою, незважаючи на величезну кількість робіт, присвячених проблематиці людського капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Здебільшого розглядаючи проблему управління людським капіталом підприємства, дослідники використовують ті ж підходи, які сформовані у теорії управління персоналом. У роботі [2, с. 323] управління людським капіталом розглядається як «сукупність методів, форм, інструментів, важелів, критеріїв, функцій, що сформована і функціонує відповідно до соціально-економічних законів, відбиває наявну систему виробничих відносин та спрямована на задоволення економічних інтересів суб'єктів механізму процесі формування, використання і розвитку людського капіталу». М. Базилева у роботі [3, с. 35–36] пропонує світоглядне трактування категорії, стверджуючи, що «... під управлінням людським капіталом слід розуміти процес впливу суб'єкта управління на об'єкт управління на основі інформації та послідовних управлінських дій», при цьому такий вплив в широкому розумінні полягає у «...створенні сприятливих умов для формування, розвитку та накопичення людського капіталу і подальша реалізація здібностей і можливостей людини в економіці». А. Брюхов у роботі [4, с. 26], проводячи аналіз понять людського капіталу та управління людським капіталом, приходить до висновку, що останнє являє собою «вибір найкращої альтернативи по використанню людського капіталу, збільшення вартості капіталу... отримання прибутку від його використання». Запропоноване автором означення зовсім не визначає ні як особливості об'єкта управління, так і безпосередньо сам механізм виникнення та реалізації управлінських впливів суб'єктом управління. Автор [5], розглядаючи процеси управління людським капіталом, основну увагу приділяє процесам рекрутингу та звільнення працівників; на думку автора роботи [6, с. 139], «...управління людським капіталом зводиться до управління його застосуванням та управління резервами людського потенціалу». Розглядаючи людський капітал на макро- та мезорівні, у роботі [7, с. 7–8] дослідник запропонував під управлінням людським капіталом розуміти «...створення сприятливих умов для формування, розвитку та накопичення фондів людського капіталу і наступної реалізації здібностей та можливостей людини в економіці». Е. Котирло пропонує розглядати управління людським капіталом на макрорівні у рамках двох моделей, а саме: створення робочих місць та надання соціальних послуг [8, с. 33], що, на нашу думку, абсолютно не відображає особливостей як людського капіталу, так і процесів управління ним. У роботі [9, с. 8] під методами управління людським капіталом запропоновано розглядати «способи сприяння та прийняття заходів... до розвитку знань, здібностей, які забезпечують активність і самостійність працівників підприємств» з метою отримання вигод всіх агентів суспільно-господарських відносин. У роботі [10, с. 113–118] авторами запропоновано розглядати управління людським капіталом з двох точок зору, а саме з точки зору працівника, яка базується перш за все на аналізі доцільності інвестицій носієм людського капіталу, та з точки зору роботодавця, для якого управління людським капіталом являє собою процес «...виміру людського капіталу компанії,

узагальнення результатів виміру і створенні висновків щодо важливості цих результатів, які стають керівними матеріалами до майбутніх дій».

На думку С. Міщерякова, основною різницею між концепціями управління людськими ресурсами та управління людським капіталом є те, що остання «...породжує парадигму захисту інвестицій в людський капітал» [11, с. 13]. З іншого боку, на думку В. Харитоновой, «теорія стратегічного управління людським капіталом зорієнтована перш за все на забезпечення організації людськими ресурсами... розвиток людських ресурсів компанії..., створення теорії та практики винагороди...» [12, с. 152]. Таким чином автор ототожнює поняття «управління людськими ресурсами» та «управління людським капіталом».

Слід відмітити, що за останні десятиріччя поняття «управління людським капіталом» почало використовуватися і в дослідженнях іноземних науковців. Так, авторами роботи [13, с. 179] пропонується розглядати категорію «управління людським капіталом» (Human Capital Management, в подальшому HCM) як концепцію, що на відміну від традиційної концепції «управління людськими ресурсами» «...має на меті постійний діалог між працівником та організацією...», який базується на гармонізації цілей, що стоять перед організацією та почуттями спонуканням, залучення та мотивами працівника. Ф. Сіддіквей стверджує, що HCM «...пов'язаний з відданістю працівників, збережені, управлінні талантами, навчання та розвитку персоналом» [14, с. 356]. При цьому, на думку дослідників, HCM включає в себе всі елементи традиційної концепції управління людськими ресурсами, та поруч з тим містять три обов'язкових елементів: відданість працівників, взаємну довіру між працівниками та роботодавцями та норми, цінності та особливо норми поведінки вищого керівництва. На думку М. Ван Марревіка та Дж. Тіммерс [13], управління людським капіталом являє собою процес створення відповідності між інтересами організації та працівниками та складається з трьох основних блоків: так звані «Кадровими операціями», під якими розуміють всі задачі та процедури, що існують на підприємстві, «Корпоративною ідентифікацією» – систему цінностей та організаційну культуру, що існують на підприємстві, «Людським розвитком» – розвиток людського капіталу підприємства. Таким чином, на думку автора роботи [14, с. 357], управління людським капіталом являє собою концепція «...яка ставить на перше місце орієнтацію на ресурси, так як саме організаційні ресурси допомагають організації зробити її унікальною та відмінною від її конкурентів».

Мета статті. На основі аналізу літературних джерел планується уточнити поняття «управління людським капіталом» із врахуванням природи його носія.

Виклад основного матеріалу. Отже, на противагу традиційній моделі управління, де, як правило, керуючий вплив генерується та передається від суб'єкта до об'єкта управління, модель управління людським капіталом повинна враховувати той факт, що об'єкт управління володіє власною свободою волі та генерує паралельні керуючі впливи на людський капітал, таким чином роблячи результат процесу управління більш неоднозначним. І коли раніше в теорії управління таким впливом можна було нехтувати, відносячи його до не-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

передбачуваних або збурюючих чинників, у зв'язку зі зростанням чутливості виробничо-господарських систем саме до ефективності використання наявного людського капіталу таке нехтування стає для підприємств занадто дорогим. У роботі [13, с. 175–177] авторами на основі аналізу традиційних підходів, що використовуються у концепції управління людськими ресурсами, зроблено висновок про те, що на сьогодні існуючі інструменти використання людського капіталу є малоефективними. Основною вадою концепції управління людськими ресурсами є те, що остання базується на припущенні, що взаємодія між працівником та роботодавцем передбачає наявність контракту, згідно з яким особа, носій людського капіталу, дозволяє використовуватиме свої знання та здібності в обмін на отримання певних благ. У сучасному світі у зв'язку з його мінливістю практично неможливо досягнути такої згоди між працедавцем та працівником, оскільки неможливо дізнатися, які саме здібності та навички будуть необхідні в найближчому часі. При цьому важливим є те, наскільки швидко здатен носій людського капіталу генерувати чи опанувати необхідні знання та навички та (або) передати їх іншим працівникам підприємства. Концепція управління людськими ресурсами, яка у значній мірі побудована на принципах ієрархічної бюрократії, делегування повноважень, чіткого встановлення необхідних компетенцій щодо кожної посади тощо, не здатна створити передумов для ефективного використання та нагромадження наявного у працівників людського капіталу як джерела забезпечення пристосування підприємства до стрімких змін у агресивному оточуючому середовищі. Як наслідок – виникла необхідність створення концепції управління людським капіталом, яка здатна створити передумови для повної реалізації та розвитку наявного людського капіталу кожного носія в інтересах підприємства.

На нашу думку, процес управління людським капіталом особи слід поділяти на дві складові, а саме: ендогенну, зумовлену внутрішніми бажаннями та прагненнями особи – носія людського капіталу, та екзогенну, яка, своєю чергою, являє собою систему керуючих сигналів, що генеруються суб'єктом управління людським капіталом системи та інши-

ми носіями людського капіталу чи їх сукупністю, що безпосередньо взаємодіють з носієм людського капіталу.

Виходячи з вищенаведених міркувань слід відмітити, що управління людським капіталом суспільно-господарської системи на відміну від управління іншими факторами виробництва характеризуватиметься знову ж таки наявністю декількох центрів прийняття рішень щодо застосування та реалізації керуючих впливів. Перш за все традиційно основним учасником процесу являтиметься безпосередньо суб'єкт управління, який генеруватиме керуючі впливи. З іншого боку, учасником процесу являтиметься сформована з носіїв людського капіталу суспільна система, яка, володіючи певними колективними цінностями та переслідуючи власні інтереси, в значній мірі впливатиме на процеси формування та використання людського капіталу системи. Але, враховуючи той факт, що як суб'єкт управління, так і безпосередньо суспільна система складається з носіїв людського капіталу, то в деяких випадках той чи інший носій людського капіталу здатен у значній мірі впливати як на генерування рішень щодо використання людського капіталу (для прикладу, якщо носієм людського капіталу являється керівник підприємства чи неформальний колективний лідер), так і на безпосереднє виконання цього рішення (у випадку, якщо рішення виконуватиметься носієм унікального для системи людського капіталу). Таким чином, із врахуванням вищенаведених міркувань на основі традиційного підходу до управління людським капіталом системи нами схематично продемонстровано управління людським капіталом системи з врахуванням взаємних впливів носіїв людського капіталу, їх участі в процесі прийняття управлінських рішень та їх опосередкованого впливу на людський капітал системи (див. рис.).

Отже, згідно із запропонованою моделлю процесу управління людським капіталом системи слід виділяти три основні центри прийняття управлінських рішень щодо його нагромадження та використання:

– формальний керуючий суб'єкт управління як от управлінський корпус підприємства, який відповідно до поставлених цілей генеруватиме управлінські дії спрямовані на використання людського капіталу системи для їх досягнення;



Схема управління людським капіталом суспільно-господарської системи

– безпосередньо носій людського капіталу, який самостійно приймає рішення щодо використання власного людського капіталу для досягнення як власних цілей, так і цілей підприємства, та може своїми діями впливати на рішення інших носіїв людського капіталу;

– сукупність носіїв людського капіталу, які об'єднуються в силу різноманітних чинників у формальні та неформальні групи, що, своєю чергою, генерують спільні для своїх членів соціокультурні ціннісні орієнтири та таким чином виступають генератором управлінських впливів на людський капітал системи.

Тож, на нашу думку, управління людським капіталом суспільно-господарської системи – це процес генерування управлінських впливів щодо формування, примноження, збереження та ефективного використання людського капіталу суспільно-господарської системи усіма зацікавленими особами (особа, група осіб, підприємство, держава) для досягнення як власних, так і спільних інтересів. Отже, система управління людським капіталом підприємства має враховувати наявність як формальної складової, яка зазвичай реалізовується за допомогою традиційних адміністративних інструментів впливу на поведінку носія людського капіталу та здатна змінюватися в залежності від потреб та побажань менеджменту підприємства, так і неформальної складової, яка складається з взаємних впливів окремих осіб та їх об'єднань та важко адмініструється традиційними управлінськими інструментами. Таким чином, основною різницею, яка існує між теорією управління людськими ресурсами, яка вичерпує себе в умовах постіндустріального суспільства, та теорією управління людським капіталом є саме визнання існування неформальної складової та необхідності розробки методів та принципів, які б дозволили її використання з метою максимізації залучення людського капіталу як особи, так і групи осіб до досягнення цілей підприємства.

Висновки

Визначення дефініції «управління людським капіталом» є першим кроком до створення повноцінної теорії управління людським капіталом, яка дозволить у нових умовах економіки знань активізувати процеси накопичення та використання людського капіталу суспільно-господарських систем будь-якого рангу. Відхід від традиційного для адміністративної школи управління принципу визнання єдиного суб'єкта управління щодо процесів використання людського капіталу дозволяє розширити межі пізнання в теорії управління. При цьому відкривається широке поле перед теоретиками та практиками щодо пошуку нових підходів та принципів побудови систем управління людським капіталом суспільно-господарських систем з врахуванням особливостей постіндустріального суспільства.

Список використаних джерел

1. Youndt M. Human Resource Management, Manufacturing Strategy, and Firm Performance/ Mark A. Youndt, Scott A. Snell,

James W. Dean, Jr., David P. Lepak// The Academy of Management Journal. – 1996 – Vol. 39, No. 4. – Pp. 836–866.

2. Позднякова С. Формування механізму управління людським капіталом / С. Позднякова, О. Следь // Економічний аналіз, 2010, №7. – С. 323–326.

3. Базылева М.Н. Управление человеческим капиталом: микро- и макроэкономические аспекты / М.Н. Базылева // Экономика и управление. – 2013. – №1 (33). – С. 34–39.

4. Брюхов А. Научный анализ понятий «человеческий капитал» и «управление человеческим капиталом» // Брюхов А.М. – Челябинский Гуманитарий. – №18, Т. 1. – 2012. – С. 23–26.

5. Ніколайчук М.В. Тенденції та закономірності управління людським капіталом суб'єктів господарювання [Електрон. ресурс] / М. Ніколайчук // Економіка розвитку. – 2012, №1. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/123456789/272>

6. Квятковська Л.А. Сучасні тенденції інвестування у людський капітал / Л.А. Квятковська // Вісник КрНУ ім. Михайла Остроградського. – 2013 – №1(78). – С. 138–142.

7. Журавлев М. Управление человеческим капиталом в интересах инновационного развития региона: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук по спец. 08.05.00 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / Журавлев М.В.; Иркутский государственный технический университет. – Иркутск, 2012 – 19 с.

8. Котырло Е. Управление человеческим капиталом в Республике Коми / Е. Котырло // Север и рынок: формирование экономического порядка–2005. – №14, т. 1 – С. 33–43.

9. Еремина Т. Методы управления человеческим капиталом в интересах инновационной деятельности: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук по спец. 08.05.00 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / Еремина Т.А.; ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет инженерных технологий». – Воронеж, 2012. – С. 23.

10. Шобанов А. Управление человеческим капиталом: теория и практика / А. Шобанов, О. Покусаев // Этап: экономическая теория, анализ, практика – 2010 – №2. – С. 110–123.

11. Мищеряков С. Управление организацией на основе формирования и развития человеческого капитала: автореф. дис. на соиск. уч. степени доктора. эконом. наук по спец. 08.05.00 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность))» / Мищеряков С.В.; Институт государственного и муниципального управления. – Москва, 2008. – С. 48.

12. Харитоновна В. Интеграция концепций управления знаниями и человеческими ресурсами организации / В. Харитоновна // Сервис в России и за рубежом. – 2012, №6. – С. 150–159.

13. Marrewijk van M. Human Capital Management: New Possibilities in People Management / Marcel van Marrewijk, Joanna Timmers // Journal of Business Ethics – 2003. – Vol. 44, No. 2/3. – Pp. 171–184.

14. Siddiqui F. Human Capital Management: An Emerging Human Resource Management Practice / F. Siddiqui // International Journal of Learning & Development – 2012. – Vol. 2, No. 1 – Pp. 353–367.

Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів в Україні та зарубіжних країнах

У статті розглянуто та проаналізовано вітчизняну практику фінансового забезпечення вищих навчальних закладів в Україні та інших країнах світу. Особливу увагу приділено порівнянню основних показників фінансування освіти в різних країнах, що впливають на її якість. Обґрунтовано доцільність та перспективи удосконалення фінансового забезпечення навчальних закладів в Україні.

Ключові слова: фінансове забезпечення, державні вищі навчальні заклади, державне фінансування, недержавне фінансування, освіта, якість освіти.

Финансовое обеспечение высших учебных заведений в Украине и зарубежных странах

В статье рассмотрена и проанализирована отечественная практика финансового обеспечения высших учебных заведений в Украине и других странах мира. Особое внимание уделяется сравнению основных показателей финансирования образования в разных странах, влияющих на ее качество. Обоснована целесообразность и перспективы совершенствования финансового обеспечения учебных заведений в Украине.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, государственные высшие учебные заведения, государственное финансирование, негосударственное финансирование, образование, качество образования.

Financing higher education institutions in Ukraine and foreign countries

The paper considers and analyzes the domestic practice of financing higher education institutions in Ukraine and other countries. The study gives a description of comparison of key indicators of financing education in different countries, influencing its quality. The outcomes substantiate expediency and prospects of improvement financing higher education institutions in Ukraine.

Keywords: financing, public higher education institutions, public funding, non-state funding, education, quality of education.

Освіта – це невід’ємна частина сучасного політичного, соціально-економічного та культурного устрою держави. Освіта відіграє надзвичайно важливу роль у формуванні духовного, економічного та інтелектуального потенціалу суспільства, адже без необхідної освіти людина не може забезпечити собі належних умов життя, реалізацію себе як особистості та захисту своїх прав. Тому зростання інтересу суспільства та науковців до питань удосконалення системи освіти, її розвитку та фінансового забезпечення стає одним з основних напрямів державної освітньої політики та визнання удосконалення системи вищої освіти загальнонаціональним пріоритетом.

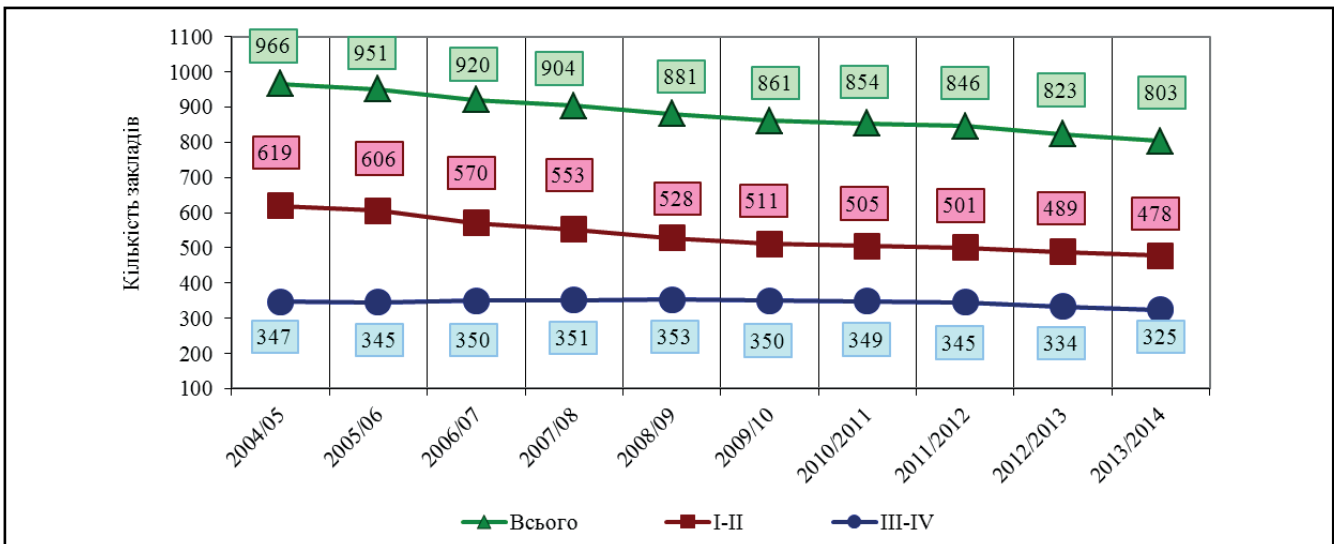
Ефективна реалізація державної політики у сфері вищої освіти неможлива без належного фінансового забезпечення вищих навчальних закладів та освітніх заходів. Необхідність вирішення проблем, пов’язаних із впровадженням різних моделей фінансування ВНЗ, пошуком джерел фінансових ресурсів для організації фінансового забезпечення різноманітних освітніх заходів, спонукає до проведення досліджень стану фінансового забезпечення ВНЗ в Україні та за кордоном.

Постановка проблеми. Сучасна вища освіта в Україні являє собою складний процес, якому властиві збільшення кількості державних та приватних ВНЗ, освітніх програм та спеціальностей, студентів, які навчаються за даними програмами та спеціальностями, а також трансформація вищої освіти України у світовий та європейський освітній простір. Сьогодні в Україні налічується більше 800 ВНЗ I–IV рівнів акредитації, причому з них більше 470 – ВНЗ I–II рівнів акре-

дитації. Якщо орієнтуватися на країни Європи, це великий показник (понад сім ВНЗ III–IV рівнів акредитації на 1 млн. населення). В Італії, наприклад, на 60 млн. населення припадає 65 університетів; у Франції на 63 млн. – 41 університет; в Іспанії на 45 млн. – 60; у Великобританії на 61 млн. – 142; а в Україні на 46 млн. – 198 університетів. Вирішення проблем, пов’язаних із бюджетним фінансуванням вищої освіти, обмежений обсяг та неефективне використання наявних фінансових ресурсів, зростання кількості недержавних вищих навчальних закладів, демографічна криза вимагають розробки нових підходів до організації фінансового забезпечення ВНЗ. Тому тема дослідження є актуальною і потребує подальшого вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми фінансового забезпечення вищої освіти розглядають у своїх працях відомі вітчизняні вчені, зокрема В. Базилевич, Т. Боголіб, С. Буковинський, О. Василик, В. Геець, В. Глуценко, О. Грішнова, А. Даниленко, Т. Єфименко, А. Криклій, В. Кудряшов, В. Куценко, Е. Лібанова, І. Лук’яненко, І. Лютий, Н. Новіков, Т. Оболенська, К. Павлюк, Д. Полозенко, Г. П’ятаченко, П. Саблук, В. Федосов, О. Чубукова, І. Чугунов, С. Юрій та інші. Цінність досліджень вищезазначених науковців є вагомою, однак у цілому дана проблема залишається недостатньо вивченою, що обумовлює вибір теми дослідження.

Метою статті є порівняльний аналіз фінансового забезпечення ВНЗ в Україні та інших країнах світу і визначення напрямів покращення фінансового забезпечення вищої освіти в Україні на основі вивчення досвіду зарубіжних країн.



Динаміка чисельності ВНЗ України за 2004–2014 роки

Джерело: складено автором на основі [4, 9].

Виклад основного матеріалу. Право людини на освіту є центральним питанням сучасної державної політики. В Україні право кожної людини на освіту передбачено ст. 53 Конституції України, в якій зазначено, що «повна загальна середня освіта є обов'язковою» і що «держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам» [7].

Розглянемо чисельність навчальних закладів у галузі освіти протягом 2004–2014 років. За останні роки відбулися інтенсивні процеси формування мережі ВНЗ I–IV рівнів акредитації, що відображено на рисунку.

За останні десять років загальна чисельність ВНЗ зменшилася на 163 заклади, з них на 141 заклад I–II рівнів акредитації, на 22 заклади III–IV рівнів акредитації. Найбільше скорочення закладів освіти відбулося протягом 2004–2008 років за рахунок ВНЗ I–II рівнів акредитації, в той час як кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації навіть збільшувалася.

На ринку освітніх послуг України функціонують дві групи ВНЗ: державні та недержавні. ВНЗ приватної форми власності становлять приблизно третину всіх ВНЗ України. Розподіл ВНЗ за формами власності та рівнями акредитації представлено в табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що серед навчальних закладів I–II рівнів акредитації переважають ВНЗ державної і комунальної форми власності: 42% і 43% відповідно, а приватних закладів майже втричі менше. Серед ВНЗ III–IV рівнів акредитації переважають державні заклади – 66%, удвічі менше ВНЗ приватних – 30%, а частка комунальних закладів зовсім незначна – 4%.

Таблиця 1. Розподіл вищих навчальних закладів освіти України за формами власності та рівнями акредитації в 2014 році

ВНЗ	Абсолютні виміри			Структура, %		
	ВНЗ державні	ВНЗ комунальні	ВНЗ приватні	ВНЗ державні	ВНЗ комунальні	ВНЗ приватні
I–II рівнів акредитації	200	207	71	42	43	15
III–IV рівнів акредитації	215	14	96	66	4	30

Джерело: складено автором на основі [4, 9].

Процес створення ВНЗ недержавної форми власності дозволяє суттєво розширити можливості молоді здобути вищу освіту, проте забезпечення якісного надання освітніх послуг є, на наш погляд, проблемним.

Важливим питанням для майбутнього розвитку держави є питання структури і обсягів державного замовлення на підготовку фахівців відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів. Обсяг бюджетного фінансування на підготовку фахівців із вищою освітою визначається у законах про державний бюджет України.

Про підготовку студентів різних освітньо-кваліфікаційних рівнів у вищих навчальних закладах в обсягах державного замовлення свідчать дані табл. 2.

За останні роки збільшилась кількість студентів, що отримують освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр», адже це такий рівень особи, що здобула базову вищу освіту на основі повної загальної середньої освіти, фундаментальні та спеціальні уміння і знання стосовно майбутньої професійної діяльності. Такі фахівці мають достатні знання для виконання завдань і обов'язків, передбачених для первинних посад у відповідній сфері.

Кількість осіб, які здобули освітньо-кваліфікаційний рівень «спеціаліст», зменшилася у зв'язку з тим, що Україна переходить на міжнародні стандарти освіти, які зазначені в положеннях Болонської декларації і не передбачають рівня «спеціаліст». Ці ж зміни вплинули на збільшення кількості осіб, які отримали освітньо-кваліфікаційний рівень «магістр».

На сучасному етапі розвитку суспільства однією із болючих проблем вищої освіти є недостатність фінансування ВНЗ, без чого неможливе їхнє функціонування та забезпечення високої якості надання освітніх послуг.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 2. Підготовка фахівців ВНЗ України за освітньо-кваліфікаційними рівнями в межах державного замовлення в 2009–2013 роках

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Всього, з них за освітньо-кваліфікаційними рівнями підготовки, тис. осіб, %	309,8 (100)	348,7 (100)	300,2 (100)	329,1 (100)	308,5 (100)
Молодший спеціаліст, тис. осіб, %	70,1 (22,7)	83,6 (24)	75,8 (25,3)	78,7 (23,9)	76,6 (24,8)
Бакалавр, тис. осіб, %	129,2 (41,7)	132 (37,9)	106,4 (35,5)	127,2 (38,7)	123 (39,9)
Спеціаліст, тис. осіб, %	74,8 (24,1)	86,8 (24,9)	75,3 (25)	78,5 (23,9)	68,8 (22,3)
Магістр, тис. осіб, %	35,7 (11,5)	46,3 (13,2)	42,7 (14,2)	44,7 (13,5)	40,1 (13)

Джерело: складено автором на основі [4, 9].

Таблиця 3. Фінансування освіти в Україні за 2008–2013 роки

Показник	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	309 203,7	307 399,4	377 842,8	287 047,8	492 454,6	219 845,3
Видатки на освіту: всього, млн. грн.	60 959,4	66 773,6	79 826,0	60 346,9	101 560,9	74 595,6
Частка ВВП, %	6,4	7,3	7,3	6,2	7,2	5,1
Видатки на вищу освіту: всього, млн. грн.	18 552,9	20 966,3	24 998,4	18 667,1	29 335,8	2 967,2
Частка ВВП, %	2,0	2,3	2,3	1,9	2,0	0,2
Частка до загальних видатків по галузі, %	30,4	31,4	31,3	30,9	28,9	3,9

Джерело: складено автором на основі [4, 9].

Розглянемо практику фінансування державних навчальних закладів та заходів у галузі освіти протягом 2008–2013 років (табл. 3).

Видатки на освіту, зокрема на вищу освіту, незважаючи на початок кризових подій в національній та світовій економіці у 2008 році, зберігали тенденцію до збільшення аж до 2010 року. За останні роки відбувається скорочення фінансування вищої освіти, особливо значне зменшення видатків спостерігається у 2013 році, а у відносному вираженні частка видатків на вищу освіту до ВВП та до загальних видатків на освіту зменшилася майже у десять разів і становить 0,2 та 3,9% відповідно.

Далі детально зупинимося на дослідженні комплексу показників фінансування освіти. Обсяг фінансування освіти в різних країнах встановлюють у відсотках від ВВП, що означає їх пряму залежність від рівня розвитку економіки. В тому числі спостерігаються такі тенденції: чим вище є рівень розвитку економіки (величина ВВП), тим більший обсяг фінансових ресурсів має вища освіта. Основні показники, які характеризують розвиток вищої освіти та її фінансового забезпечення у різних країнах світу, наведено в табл. 4.

За представленими у табл. 4 показниками можна зробити такі висновки:

Таблиця 4. Основні показники рівня фінансування освіти в різних країнах

Показники	Україна	Росія	США	Німеччина	Франція	Японія	Пд. Корея	Китай	Індія	Польща
ВВП на душу населення, \$	4 005	19 833	46 588	37 430	34 256	33 785	28 797	7519	3339	19 908
Загальні витрати на освіту, % ВВП	5,1	4,1	5,4	4,6	5,9	3,8	5,0	4,0	3,2	5,1
Державні витрати на вищу освіту, % ВВП	0,2	1,2	1,0	1,1	1,3	0,5	0,7	–	1,3	1,1
Загальні витрати на освіту на душу населення, \$	205,4	813,1	2515,7	1721,8	2021,1	1283,3	1439,8	300,8	106,8	1015,3
Витрати на одного студента за рік, \$	4250	7749	29 201	15 711	14 642	15 957	9 513	–	–	19 269
Кількість ВНЗ в країні, од.	803	689	3301	250	586	721	394	1135	579	286
Чисельність населення, млн. осіб	45,4	142	316	80	65	127	49	1300	1200	38
Кількість університетів у топ-500, од. (ARWU 2013)	0	2	149	38	20	20	11	28	1	2
Персональні комп'ютери на 100 осіб, од.	4,5	13,3	80,6	65,6	63,1	40,7	57,6	5,7	3,2	16,9
Користувачі Інтернету на 100 осіб, од.	44,6	43,4	74,2	82,5	77,5	77,6	82,5	34,4	7,5	62,5

Джерело: складено автором на основі [1, 3, 6].

1. Частка ВВП, яка витрачається на освіту, у більшості країн коливається від 3 до 5,9%. Відносний показник України становить 5,1% і відповідає загальноосвітній тенденції.

2. За показниками загальнодержавних витрат на освіту є певні відмінності між країнами: за відсотками вони відповідають середньоосвітньому значенню, а в абсолютному виміру відрізняються, оскільки ВВП з розрахунком на душу населення в розвинених європейських країнах значно більший.

3. Суттєво відрізняються показники витрат з розрахунку на одного студента: в Україні вони становлять лише \$4250, а в розвинутих країнах коливаються від \$9 тис. до \$30 тис.

4. Відзначаємо суттєве перевищення кількості ВНЗ в Україні з урахуванням чисельності населення.

5. Незважаючи на кількість ВНЗ, Україна не є конкурентоспроможною в глобально-освітньому просторі, тому що жоден ВНЗ не входить до топ-500 ARWU 2013.

6. За показниками ПК на 100 осіб і користувачами Інтернету на 100 осіб Україна знаходиться нижче середньоосвітніх тенденцій.

У Скандинавських країнах переважає державне фінансування системи освіти, а в розвинутих країнах інших регіонів світу велика частка інших джерел фінансування вищої освіти. Згідно з даними Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСП) у США, Японії, Австралії, Ізраїлі приватні кошти становлять більше половини всіх джерел фінансування вищої освіти, а в Південній Кореї і в Чилі досягають 75%. Тому в цих державах спостерігається високий рівень цін на вищу освіту, а в Європі плата за навчання одного студента становить \$1 100, а в США сягає \$5500.

В Україні переважає державне фінансування освіти: на середню освіту держава витрачає 42% усіх витрат, на вищу освіту – 30%, дошкільну освіту – 12%, професійно-технічне навчання – 6%, на позашкільну освіту – 4%, на післядипломну освіту – 1%.

Висновки

Основними причинами незадовільного фінансового забезпечення освіти в Україні є:

- неефективне управління коштами через недоліки в плануванні та нецільовому використанні бюджетних коштів;
- неефективне використання коштів на проведення науково-дослідних робіт;
- неефективне використання бюджетних коштів, пов'язаних із розміщенням і виконанням державного замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, що фактично призводить до утримання навчальних закладів, а не до підготовки спеціалістів на конкурентних засадах відповідно до державної потреби;
- відсутність стандартів вищої освіти щодо врегулювання нормативів матеріально-технічного, фінансового та іншого

забезпечення ВНЗ, зокрема методики розрахунку вартості підготовки одного фахівця. Це призводить до необґрунтованих розрахунків щодо формування державного замовлення на освіту.

Одним із ключових чинників економічного зростання демократичної держави є освіта. Проведене дослідження фінансового забезпечення вищих навчальних закладів в Україні дає змогу відзначити, що в сучасних умовах фінансування освіти, потреба у фінансових ресурсах відчувається все гостріше. Очевидним є те, що в умовах дефіциту бюджетних коштів, який щорічно збільшується, керівництву ВНЗ необхідно приймати виважені управлінські рішення, які підвищували б ефективність використання коштів, що спрямовуються на фінансування освітньої галузі.

Список використаних джерел

1. Академічний рейтинг університетів світу [Електрон. ресурс] // Академічний рейтинг університетів світу: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.shanghairanking.com/index.html>. – Назва з екрана.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI [зі змінами та доповненнями] [Електрон. ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрана
3. Дані Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) [Електрон. ресурс] // Організація економічного співробітництва та розвитку: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>. – Назва з екрана.
4. Діяльність та дані Міністерства освіти і науки України [Електрон. ресурс] // Міністерство освіти і науки України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/> – Назва з екрана.
5. Длугопольський О., Чекаловська Г. Розвиток системи ВНЗ в Україні та її фінансове забезпечення [текст] / О. Длугопольський, Г. Чекаловська // Світ фінансів. – 2012. – №3. – С. 89–97.
6. Касич А.О., Циган В.А. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу [Електрон. ресурс] / А.О. Касич, В.А. Циган // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2587>. – Назва з екрана.
7. Конституція України. Прийнята Верховною Радою України 28.06.96 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – №30. – Ст. 141. [зі змінами та доповненнями] [Електрон. ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>. – Назва з екрана
8. Лободіна З. Перспективи удосконалення управління фінансовими ресурсами галузі освіти [текст] / З. Лободіна // Світ фінансів. – 2012. – №1. – С. 17–25.
9. Статистичні дані Державної служби статистики України [Електрон. ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.

Т.І. БАТРАКОВА,
фінансовий директор ВАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Прогноз ефективності діяльності підприємств машинобудування

Досліджено фактори, які впливають на обсяги продажу. Визначено можливості зростання виробництва, подальше розширення виробничих потужностей на підприємствах машинобудування. Встановлено середні та прогнозовані ціни на продукцію підприємств машинобудування з урахуванням макроекономічної ситуації. Здійснено прогноз ефективності діяльності підприємств машинобудування.

Ключові слова: прогноз, обсяг виробництва, витрати, дохід, собівартість, ринок, ресурси, планування, потужності, ціна, план, експорт.

Т.И. БАТРАКОВА,
финансовый директор ОАО «Запорожский автомобилестроительный завод»

Прогноз эффективности деятельности предприятий машиностроения

Исследованы факторы, влияющие на объемы продаж. Определены возможности роста производства, дальнейшего расширения производственных мощностей на предприятиях машиностроения. Установлены средние и прогнозируемые цены на продукцию предприятий машиностроения с учетом макроекономической ситуации. Осуществлен прогноз эффективности деятельности предприятий машиностроения.

Ключевые слова: прогноз, объем производства, затраты, доход, себестоимость, рынок, ресурсы, планирование, мощности, цена, план, экспорт.

T.I. BATRAKOVA,
Chief financial officer of VAT «Zaporizhzhya motor industry plant»

Prognosis of efficiency of activity enterprises of engineer

Factors which influence on the volumes of sale are investigational. Possibilities of increase of production are certain, further expansion of production capacities on the enterprises of engineer. The middle are set and prognostication of price on the products of enterprises of engineer taking into account a macroeconomic situation. The prognosis of efficiency of activity of enterprises of engineer is carried out.

Keywords: prognosis, production, expense volume, profit, prime price, market, resources, planning, powers, price, plan, export.

Постановка проблеми. Процес тактичного планування починається з визначення обсягу продажів. Практично вся система внутрішньофірмового планування базується на цьому показнику. Навіть незначне відхилення запланованого обсягу продажів від фактичного може призвести до серйозних відхилень основного бюджету від факту. Щоб не зазнати поразки в конкурентній боротьбі, кожне підприємство повинно ретельно прогнозувати потреби ринку і планувати перспективу продажів як мінімум на 2–3 роки.

Прогноз обсягу продажів – необхідний попередній етап роботи з підготовки бюджету продажів. Прогноз обсягу продажів перетворюється на бюджет продажів в тому випадку, якщо керівництво вважає, що прогнозований обсяг продажів може бути досягнутий. Прогноз обсягу продажів здійснюється на підставі аналізу та обговорення різних мікро- і макроекономічних факторів, у тому числі описуваних статистичними даними. У багатьох випадках обсяг продажів обмежується наявними виробничими потужностями.

Метою статті є прогнозування показників ефективності діяльності підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. На прогноз обсягу продажів впливають такі фактори:

- обсяг продажів попередніх періодів;
- виробничі потужності;
- залежність продажів від загальнооекономічних показників, рівня зайнятості, цін, рівня особистих доходів і т.д.;
- відносна прибутковість продукції;
- вивчення ринку, рекламна компанія;

- цінова політика, якість продукції;
 - конкуренція;
 - сезонні коливання;
 - довгострокові тенденції продажів для різних товарів.
- Бюджет продажів і його товарна структура зумовлюють рівень і загальний характер усієї діяльності підприємства (табл. 1). Бюджет продажів повинен відображати місячний або кварталний обсяг продажів у натуральних і вартісних показниках. Прогнозні показники обсягів виробництва легкового та комерційного автотранспорту розраховані на 3 роки і є постійними протягом всього цього періоду часу. Це обумовлено тим, що модель є імітаційною, в ній не враховувалися тенденції зростання обсягів продажів в часі, оскільки спочатку закладався оптимальний рівень завантаження виробництва. Можливе зростання виробництва тільки в тому випадку, якщо буде проходити подальше розширення виробничих потужностей, яке не передбачене в даному бізнес-плані (табл. 2).

Для бізнес-моделі розвитку підприємства, враховуючі наявні виробничі ресурси та ринкову ситуацію (включаючи і введення додаткового мита), прогнозується, що щорічне зростання обсягів виробництва і продажу буде на рівні 15% по легкових автомобілях, 5% по автобусах, 20% по вантажівках, запасних частинах, машино-комплектах та іншим роботах та послугах.

Таким чином, сформований на підставі виробничого циклу план виробництва є прогнозним і оптимальним на даний момент. Він може коригуватися у разі розширення бізнесу або при застосуванні новітніх технологій, які дозволять значно скоротити виробничий цикл.

Таблиця 1. Обсяги виробництва автомобілів ПАТ «ЗАЗ» в 2010–2012 роках, штук

	2010	2011	2012
Автомобіль Славута	5595	652	0
Автомобіль Шанс	22830	22343	5796
Автомобіль Ланос	9798	11858	5999
Автомобіль Сенс	2235	7263	7374
Автомобіль Форза	0	4314	2960
Автомобіль Чері	-3	5625	8588
Автомобіль ВАЗ	869	2341	2
Автомобіль Віда	0	0	11507
Автомобіль Шевроле	2644	600	38
Автомобіль Кіа	4673	3146	1453
Грузовик ТАТА	17	241	290
Автобус	358	250	720

Таблиця 2. Обсяги виробництва автомобілів ПАТ «ЗАЗ» в 2013–2017 роках (прогноз), штук

	2013	2014	2015	2016	2017
Автомобіль Шанс	6 665	7 665	8 815	10 137	11 658
Автомобіль Ланос	6 899	7 934	9 124	10 492	12 066
Автомобіль Сенс	8 480	9 752	11 215	12 897	14 832
Автомобіль Форза	3 404	3 915	4 502	5 177	5 954
Автомобіль Чері	9 876	11 358	13 061	15 020	17 274
Автомобіль Віда	13 233	15 218	17 501	20 126	23 145
Автомобіль Шевроле	44	50	58	66	76
Автомобіль Кіа	1 671	1 922	2 210	2 541	2 923
Грузовик ТАТА	348	418	501	601	722
Автобус	792	832	873	917	963
Машинокомплекти	1 382	1 659	1 991	2 389	2 867
Запасні частини	1 700 564	2 040 677	2 448 813	2 938 575	3 526 290
Інші роботи та послуги*	30 991 076	37 189 291	44 627 149	53 552 579	64 263 095

* В даному пункті вказаний обсяг реалізації в грн. з ПДВ

Таблиця 3. Ціни на продукцію ПАТ «ЗАЗ» в 2010–2012 роках, грн. з ПДВ

Товар	Середня ціна, грн. з ПДВ, 2010	Середня ціна грн. з ПДВ, 2011	Середня ціна грн. з ПДВ, 2012
Автомобіль Славута	35565	38151	
Автомобіль Шанс	53314	59527	68877
Автомобіль Ланос	66073	69112	74356
Автомобіль Сенс	53359	57319	59975
Автомобіль Форза		72641	75223
Автомобіль Чері	86201	59171	60491
Автомобіль ВАЗ	49417	57995	52309
Автомобіль Віда			83879
Автомобіль Шевроле	90376	89469	76001
Автомобіль Кіа	139070	182146	272748
Вантажівка ТАТА	134806	135910	151866
Автобус	242145	292620	302695
Машкомплекти			71430
Запасні частини	77	64	63

Ціни на продукцію, вироблену ПАТ «ЗАЗ» представлено в табл. 3.

Також підприємство надає інші послуги. По даній групі буде вказуватися тільки обсяг виручки.

При прогнозуванні цін враховувалась макроекономічна ситуація в країні та рівень доходів населення. Тому найбільш раціональний розмір зростання цін – 12% на рік (табл. 4).

Оскільки підприємство значну частину продукції експортує, величина інших операційних доходів досить значна. Інші

операційні доходи – це доходи від продажу інвалюти, від реалізації інших оборотних активів: сировини, матеріалів, доходів від здачі майна в оренду, доходи від курсових різниць (табл. 5).

Прогнозування інших операційних доходів проводилось на основі аналізу ретроспективних даних

Моделювання «Інших операційних доходів» на роки прогнозного періоду проводилось за допомогою функції «ТЕНДЕНЦІЯ» програмного засобу Excel, при цьому дані за 2008 рік не враховувались як такі, що вибиваються з ряду.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 4. Середні ціни на продукцію в 2013–2017 роках (прогноз), грн. з ПДВ

	2013	2014	2015	2016	2017
Автомобіль Шанс	77 143	86 400	96 768	108 380	121 386
Автомобіль Ланос	83 279	93 273	104 466	117 001	131 042
Автомобіль Сенс	67 172	75 233	84 261	94 372	105 697
Автомобіль Форза	84 250	94 360	105 683	118 365	132 569
Автомобіль Чері	67 750	75 880	84 986	95 184	106 606
Автомобіль Віда	93 945	105 218	117 844	131 985	147 824
Автомобіль Шевроле	85 121	95 336	106 776	119 589	133 940
Автомобіль Кіа	305 478	342 135	383 191	429 174	480 675
Грузовик ТАТА	170 090	190 501	213 361	238 965	267 640
Автобус	339 018	379 700	425 264	476 296	533 451
Машинокомплекти	80 002	89 602	100 354	112 396	125 884
Запасні частини	70	79	88	99	110

Таблиця 5. Виручка від реалізації в 2013–2017 роках (прогноз), грн. з ПДВ

	2013	2014	2015	2016	2017
Автомобіль Шанс	514 158 095	662 256 000	853 009 920	1 098 648 060	1 415 117 988
Автомобіль Ланос	574 541 821	740 027 982	953 147 784	1 227 574 492	1 581 152 772
Автомобіль Сенс	569 618 560	733 672 216	944 987 115	1 217 115 684	1 567 697 904
Автомобіль Форза	286 787 000	369 419 400	475 784 866	612 775 605	789 315 826
Автомобіль Чері	669 099 000	861 845 040	1 110 002 146	1 429 663 680	1 841 512 044
Автомобіль Віда	1 243 174 185	1 601 207 524	2 062 387 844	2 656 330 110	3 421 386 480
Автомобіль Шевроле	3 745 324	4 766 800	6 193 008	7 892 874	10 179 440
Автомобіль Кіа	510 453 738	657 583 470	846 852 110	1 090 531 134	1 405 013 025
Грузовик ТАТА	59 191 320	79 629 418	106 893 861	143 617 965	193 236 080
Автобус	268 502 256	315 910 400	371 255 472	436 763 432	513 713 313
Машинокомплекти	110 562 764	148 649 718	199 804 814	268 514 044	360 909 428
Запасні частини	119 039 480	161 213 483	215 495 544	290 918 925	387 891 900
Інші роботи та послуги	30 991 076	37 189 291	44 627 149	53 552 579	64 263 095
ВСЬОГО	4 959 864 619	6 373 370 742	8 190 441 633	10 533 898 584	13 551 389 295

Таблиця 6. Прогнозування інших операційних доходів

Період	2013	2014	2015	2016	2017
Інші операційні доходи, тис. грн.	367507,83	362990,20	358472,57	353954,94	349437,31

Таким чином, прогнозна політика формування плану продажів і ціноутворення заснована на принципах раціонального ринкового позиціонування і оптимальних значеннях основних показників (обсягу збуту і ціни). Також дану політику можна назвати конкурентоспроможною, ефективною і стратегічно обґрунтованою. Встановлений же рівень продажів і цін буде досягатися за рахунок ефективної реклами і продуманої маркетингової політики.

Модель розвитку бізнесу розроблена на основі даних, які були отримані в результаті маркетингового дослідження та наданих відповідальними службами підприємства. На даному етапі були виділені постійні (табл. 7) та змінні витрати бізнесу (табл. 8).

Запропонована структура витрат є схожою зі структурою проектного бізнесу. Враховуючи незмінну структуру та розмір витрат – усі прямі та постійні витрати відображаються в розділі загальні витрати.

Загальні витрати – сума постійних і змінних витрат, необхідних для певного обсягу випуску продукції. Зазвичай загальні витрати зростають в міру збільшення обсягу випуску. В економічній теорії розділення загальних витрат на постійні та змінні залежить від ситуації і тимчасового інтервалу. Так, відрахування в пенсійні та страхові фонди, здійснювані під-

приємством згідно з колективним договором, можуть відноситися до постійних витрат, оскільки ці платежі здійснюються навіть у тому випадку, якщо підприємство не випускає продукцію. У довгостроковому періоді для збільшення обсягу випуску потрібна заміна обладнання, і постійні витрати приймають форму змінних (табл. 9).

З урахуванням того, що підприємство буде розвиватися і будуть впроваджуватися нові прогресивні технології, встановлюватися сучасне обладнання, витрати по проекту будуть оптимізуватися.

В процесі проведення оцінки ми розробили прогноз для визначення майбутнього обсягу витрат. Він містить такі основні моменти.

Витрати підприємства складаються з витрат за наступними статтями:

Собівартість товару, послуг або виробничі витрати (витрати, пов'язані з виготовленням продукції).

Собівартість товару включає в собі матеріальні витрати, виробничі витрати, транспортно-заготівельні витрати, роялті, соціальні виплати, винагорода дилерським компаніям, виробничу амортизацію.

Витрати на збут або маркетингові витрати (витрати, пов'язані з реалізацією продукції);

Таблиця 7. Постійні витрати в 2011–2012 роках, тис. грн.

Групи витрат	Статті витрат	2011	2012
Управління	Зарплата, нарахування	28822	27443
	Допоміжні матеріали, канцтовари	133	86
	Амортизація	2645	878
	Енергоресурси	588	648
	Відрядження	741	468
	Утримання службового легкового транспорту	1665	1417
	Поштово-телеграфні витрати, послуги зв'язку	255	199
	Послуги банку	20205	16597
	Аудиторські послуги	1492	658
	Страхування застави під кредит	999	1412
	Податки й збори	5983	5948
	Представницькі витрати	839	606
	Послуги сторонніх організацій	4804	9298
	Інші витрати	1062	7667
Виробництво	зарплата, податок на зарплату	187527	166493
	енергоресурси	65695	72735
	амортизація	63706	27461
	капремонт	8358	5506
	послуги підрозділів	64587	67841
	інші	23637	23178
	Акциз автомобілі		25930329
	Акциз кузова		26654
Маркетинг	Зарплата, нарахування	5387	4980
	Допоміжні матеріали, канцтовари	81	125
	Амортизація	477	185
	Енергоресурси	214	247
	Послуги зв'язку	41	37
	Відрядження	39	129
	Послуги інших цехів	565	283
	Маржа	1277	468
	Реклама	1732	1711
	Гарантія	7198	5730
	Транспортування	1734	7440
	Відновлення ушкоджених автомобілів	126	533
	Сертифікація автомобілів	784	533
	Послуги сторонніх організацій	189	48
	Акти приймання-передачі автомобілів	190	128
	Декларування автомобілів і комплектуючих	641	887
	Послуги по відвантаженню й зберіганню автомобілів	987	625
	Інші витрати	328	1639
Усього	21990	25728	

Таблиця 8. Прямі витрати в 2011–2012 роках, тис. грн.

Товар	Прямі витрати	2011	2012
Автомобілі	матеріали	2863316	2543952
Запасні частини	матеріали	38160	67484
Інша продукція, послуги	матеріали	33706	21221
Всього		2935182	2632657

Адміністративні витрати, витрати пов'язані з управлінням компанії.

Інші витрати (операційна курсова різниця, реалізація необоротних активів, реалізація іноземної валюти, поточне заохочення і преміювання, вихідна допомога, витрати щодо закриття виробничих ділянок, нестачі, втрати від псування, списання ТМЦ, відшкодування по страхуванню, відновлення а / м, та інші.

Прогноз виробничих, адміністративних та маркетингових витрат на перший та наступні роки було зроблено на основі бізнес-плану, наданого підприємством.

Загальні витрати – сума постійних і змінних витрат, необхідних для певного обсягу випуску продукції. Зазвичай загальні витрати зростають в міру збільшення обсягу випуску. В економічній теорії розділення загальних витрат на постійні та змін-

Таблиця 9. Загальні витрати в 2013–2017 роках, тис. грн. з ПДВ

Підрозділи підприємства	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Управління	43 927 400	48 320 140	53 152 154	58 467 372	64 314 106
Виробництво	3 272 501 331	3 751 129 243	4 300 326 610	4 930 556 383	5 653 838 697
Маркетинг	22 822 800	25 105 080	27 615 588	30 377 149	33 414 861
ВСЬОГО	3 339 251 531	3 824 554 463	4 381 094 352	5 019 400 904	5 751 567 664

Таблиця 10. Прогноз «інші операційні доходи», «інші операційні витрати»

Період	2008	2009	2010	2011	2012
Інші операційні доходи, тис. грн.	2204838,00	320824,00	493095,00	378659,00	354253,00
Інші операційні витрати, тис. грн.	3318413,00	375816,00	388849,00	395296,00	312946,00
Період	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017
Інші операційні доходи, тис. грн.	367507,83	362990,20	358472,57	353954,94	349437,31
Інші операційні витрати, тис. грн.	340517,70	333227,84	325937,98	318648,12	311358,26

ні залежить від ситуації і тимчасового інтервалу. Так, відрахування в пенсійні та страхові фонди, здійснювані підприємством згідно з колективним договором, можуть відноситися до постійних витрат, оскільки ці платежі здійснюються навіть у тому випадку, якщо підприємство не випускає продукцію. У довгостроковому періоді для збільшення обсягу випуску потрібна заміна обладнання і постійні витрати приймають форму змінних.

Спрогнозовані значення на 2013–2017 рр. «інші операційні доходи», «інші операційні витрати» приведені в табл. 10.

Висновки

Рівень «Інших операційних витрат» залежить від інших операційних доходів. Прогнозування інших операційних витрат виконано на основі аналізу ретроспективного періоду: залежності «інших операційних витрат». Для прогнозу використовувалась функція програмного засобу Excel «ТЕНДЕНЦІЯ» (лінійна апроксимація за методом найменших квадратів). Фактичні «інші операційні доходи», «інші операційні витрати».

УДК 349.3+316.48

В.І. НАДРАГА,

к.н. з держ. упр., доцент, пров. наук. співроб., Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

Ймовірнісна модель ризику безробіття у розрізі професійних груп (на прикладі групи «Професіонали»)

Стаття присвячена формуванню інструментарію та побудові ймовірнісної моделі безробіття у розрізі групи професій «Професіонали». Для цілей дослідження зроблено припущення, що ризик безробіття у розрізі тієї чи іншої професії є теоретичною ймовірністю того, що зареєстровані безробітні визначеної групи протягом календарного року не зможуть влаштуватися на роботу. Як довірчий виступає інтервал, у межах якого із заданою довірчою ймовірністю можна чекати значення оцінюваної випадкової величини зареєстрованого безробітного знайти роботу за спеціальністю. Доведено, що значення відносної частоти незайнятих громадян у розрізі професій виявляє закономірності в стійкості відносної частоти. Спостерігається неістотне демпфування відносної частоти для кожної групи професій, що з деякою похибкою коливається навколо числа, яке являється об'єктивною характеристикою досліджуваного процесу.

Ключові слова: ризики, безробіття, ймовірність, емпірична функція.

В.І. НАДРАГА,

к.н. госуправления, доцент, ведущий научный сотрудник,

Институт демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи НАН Украины

Вероятностная модель риска безработицы в разрезе профессиональных групп (на примере группы «Профессионалы»)

Статья посвящена формированию инструментария и построению вероятностной модели безработицы в разрезе группы «Профессионалы». Для целей исследования сделано предположение, что риск безработицы в разрезе той или иной профессии выступает теоретической вероятностью того, что зарегистрированные безработные на протяжении календарного года не смогут устроиться на работу. В качестве доверительного выступает интервал, в пределах которого с заданной доверительной вероятностью можно ожидать значения случайной оцениваемой величины зарегистрированного безработного найти работу по специальности. Доказано, что значение относительной частоты незанятых граждан в разрезе профессий демонстрирует закономірности в устойчивости относительной частоты. Наблюдается несущественное демпфирование относительной частоты для каждой группы профессий, что с некоторым отклонением колеблется возле числа, которое не является объективной характеристикой исследуемого процесса.

Ключевые слова: риски, безработица, вероятность, эмпирическая функция.

V. NADRAGA,

PhD in state management, associate professor, leading researcher M. Ptukha Institute of demography and social studies, National academy of science of Ukraine

Probabilistic model of unemployment risk in the context of occupational groups (on the example of a «Professionals» group)

The article is devoted to the formation of the theoretical tools and construction of a probabilistic model of unemployment in the context of a group of professions «Professionals». It is noted that the worsening of correlation between labor supply and labor demand in all groups of professions in Ukraine has become systemic. The problem of imbalance according to qualification level has become urgent since employers are not satisfied with the significant portion of unemployed because of special requirements regarding their qualification level and experience.

For the objective of the research it was assumed that the risk of unemployment in the context of a particular profession is the theoretical probability that a defined group of registered unemployed during the calendar year cannot get a job. As a trustee serves the interval within which with a given confidence probability, the estimated value of a random variable of registered unemployed to find a job according to their specialty can be expected. We have proved that the value of the relative frequency of unemployed citizens in terms of occupations reveals some regularities in the relative frequency stability. There is an unessential damping of the relative frequency for each group of professions. It fluctuates with some error around the number that is the objective characteristics of the research process.

It was assumed that the sign of the relative frequency of the professional unemployed of the research group is similar to the configuration of the normal distribution law and it is subjected to review by the chosen criteria. Null hypothesis H_0 was set up. Its essence is that the sign of the relative frequency of the professional unemployed of the research group has the normal distribution probability law. Pearson criterion of consistency was used to verify the correctness of H_0 . It was determined that the sign has a normal distribution in the general aggregate. Trustee interval of the risk of the professional unemployment is a determined interval of the possible values of the estimated parameter by the level of trustee probability.

Keywords: risk, unemployment, probability, empirical function.

Постановка проблеми. Протягом останніх двох років в Україні відбувається помітне збільшення рівня зайнятості населення. Це насамперед пов'язано з прискоренням формуванням приросту кількості зайнятого населення та супроводжується прибуттям до складу робочої сили населення працездатного віку. Офіційно зафіксований рівень безробіття в Україні – один із найнижчих у світі. Так, згідно з даними Державної служби статистики України, у 2013 році в центри зайнятості зверталися тільки 1,6% від економічно активного населення. Міжнародна організація праці (МОП) наводить інші показники, які здаються набагато ближчими до реальності, оскільки враховуються не тільки офіційно зареєстровані безробітні, а й ті, хто перебуває у пошуках роботи самостійно, без допомоги бірж праці. Так, за даними МОП, середній рівень безробіття серед економічно активного населення в Україні сягає 7,5%, що засвідчує актуальність дослідження даного соціально-економічного явища. В процесі вивчення стану і тенденцій розвитку проблеми безробіття значний науковий інтерес складає аналіз структурних зрушень у розподілі безробітного населення за класифікаційними ознаками.

Ризик безробіття у розрізі окремих професій є вкрай актуальним з огляду на прийняття рішень на ринку праці в умовах невизначеності, окрім того визначальним є також суб'єктивний аспект, оскільки він залежить від оцінки безробітним пропонованого місця роботи з урахуванням можливих альтернатив. Існування ризику безпосередньо пов'язане з невизначеністю, а прорахований ризик є одним із способів її зняття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сьогодні дослідженню ризиків приділяється досить значна увага. Саме роботи останніх років відрізняються комплексним всебічним підходом до розгляду проблеми ризику. Їх вивчення дозволяє виділити складові елементи і властивості ризику як явища економічної діяльності, які повинні бути використані для визначення ризику. Ризикову ситуацію можна визначити як поєднання, сукупність різних обставин і умов, що створю-

ють певні обставини для того чи іншого виду діяльності. Іншими словами – це сукупність факторів, які створюють ризикову ситуацію і виступають причинами ризику.

М. Оліскевичем на підставі аналізу статистичних даних побудовано економетричну авторегресійну порогову модель рівня безробіття та визначено довірчі інтервали порогового параметру і параметрів нахилу. Результати економетричного моделювання засвідчили, що його поведінка протягом 2000–2012 років відповідає різним режимам, які змінюються залежно від того, якого значення набуває різниця, що визначає порогове значення [1, с. 238].

О. Герасименко формулює дилему: покращення ситуації щодо зайнятості та посилення асиметрій у соціально-трудовій сфері, передусім зростання економічної та соціальної нерівності. Автор констатує: існує нагальна потреба розширити спектр критеріїв та індикаторів, які б системно й інтегровано віддзеркалювали доступність та якість зайнятості, починаючи із загальної кількості робочих місць (зокрема, нових) та рівня їх конкурентоспроможності за формами зайнятості [2, с. 78].

М. Висоцька та О. Кириленко зазначають, що тенденції розвитку безробіття в Україні відрізняються від загальносвітових закономірностей. При різкому скороченні обсягів виробництва (більш ніж удвічі) рівень безробіття країни з обліком незареєстрованих безробітних не перевищує 10% (по окремих регіонах не вище 12%). При цьому рівень безробіття в сільській місцевості вище, ніж у міських поселеннях. У причинах безробіття існує значна регіональна диференціація. Істотними виявилися і соціальні причини (високий природний приріст, значний міграційний відтік), і економічні (різкий спад виробництва в одних галузях, незначний – в інших) [3].

Ю. Ковалевський, на основі статистичного аналізу попиту та пропозиції робочої сили констатує, що у 2012 році спостерігалось зниження попиту робочої сили на 18,11% і збільшення незайнятих майже на п'ять відсотків, що свідчить про негативні тенденції на ринку праці України. Розглядаючи попит робочої сили за видами економічної діяльності, варто

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

відмітити, що значного спаду попиту в 2012 році зазнали всі галузі економіки крім державного управління, де зниження складало лише 0,4%. Усі інші галузі економіки зазнали спаду попиту робочої сили більше ніж на 10% [4, с. 195].

Отримані О. Цимбалом суперечливі результати економічного моделювання спостережуваних процесів обумовили авторське формулювання двох гіпотез, згідно з якими існують щонайменше дві причини, які на поверхні спостережуваних процесів викривлюють зв'язок, який проголошує економічна теорія. Перша полягає в тому, що такі параметри, як зайнятість, безробіття, заробітна плата тощо, мали значення скоріше як інформаційні чинники, орієнтуючись на які суб'єкти соціально-трудових відносин приймали рішення в наступному періоді, і відповідно вони не є регуляторами один одного в поточному періоді. Друга – в тому, що показники, які вимірюються Державним комітетом статистики, а також інституційні конструкції, в які одягаються відповідні явища, не відображають належним чином ті феномени, які вони беруться репрезентувати [5, с. 12].

Метою статті є розробка методики та побудова ймовірнісної моделі ризику безробіття для групи професій «Професіонали»

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економічної науки досить розповсюдженою залишається думка, що поняття «ризик» та «невизначеність» є тотожними. Основна відмінність між ризиком та невизначеністю – це можливість їх вимірювання та оцінки: невизначеність виміряти неможливо, в той час як ризик оцінці підлягає. З цього випливає, що ризик на відміну від невизначеності піддається управлінню.

Роботи, присвячені теоріям оптимального управління, розглядають ризик як характеристику, властиву будь-якому виду доцільної діяльності людини, яка здійснюється в умовах обмеженості ресурсів і можливості вибору методу досягнення цілей. Ніякі здібності і дії людини не здатні знищити ризик. Існують лише способи пом'якшення його наслідків. У науковій літературі даного напрямку ризику характеризують ймовірність настання подій, які ведуть до зміни рівноважної стійкості соціально-економічних систем. Особлива увага приділяється дослідженню таких властивостей ризиків, як системність, загальність та динамічна ймовірність. Ці ризики оцінюються за допомогою сис-

теми якісних показників та кількісних часток, які характеризують зміну ситуації в кращу або гіршу сторону [6].

Погіршення співвідношення між пропозицією робочої сили та попитом на неї за всіма групами професій в Україні набуло системного характеру. Структурні невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією загострюються в розрізі окремих професій і спеціальностей. Найбільш актуальною при цьому є проблема незбалансованості за кваліфікаційним рівнем, оскільки значна частина незайнятих громадян не влаштовує роботодавців унаслідок особливих вимог щодо рівня кваліфікації та досвіду роботи.

За даними Держстату України [7], серед осіб, які мали статус зареєстрованого безробітного на кінець 2013 року (487,7 тис.), 412,3 тис., або 84,5%, мали досвід роботи, з них майже третина раніше працювала в сільському господарстві, лісовому господарстві та рибному господарстві, кожний п'ятий – у промисловості та кожний сьомий – в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів. Кількість вільних робочих місць (вакантних посад) на підприємствах, в установах, організаціях на кінець 2013 року становила 47,5 тис., що на 2,3% менше, ніж на кінець 2012 року. У загальній кількості вакансій, заявлених підприємствами на кінець 2013 року, майже кожна четверта була в промисловості, кожна сьома – в державному управлінні й обороні; обов'язковому соціальному страхуванні, кожна восьма – в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів. Найбільшим залишається попит підприємств на кваліфікованих робітників із інструментом (19,0% від загальної кількості вільних робочих місць на кінець 2013 року), а найменшим – на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (1,4%) і технічних службовців (3,2%). Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) у цілому по країні на кінець 2013 року становило 103 особи. Впродовж 2013 року значення цього показника коливалося, що, в деякій мірі, пов'язано з впливом сезонного фактору на обсяги звернень громадян до державної служби зайнятості.

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення по-

Таблиця 1. Кількість зареєстрованих безробітних за професійними групами у 2013 році

Усього (у т.ч.):	Кількість зареєстрованих безробітних	
	тис. осіб 487,7	у % до підсумку 100,0
законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	51,6	10,6
професіонали	42,6	8,7
фахівці	46,7	9,6
технічні службовці	27,0	5,5
працівники сфери торгівлі та послуг	72,0	14,8
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	23,3	4,8
кваліфіковані робітники з інструментом	56,5	11,6
робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	94,4	19,3
найпростіші професії	73,6	15,1

Джерело: за даними Держстату України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/rp/sz_br/sz_br_u/kzbrpg_u_2013.html

Таблиця 2. Значення відносної частоти незайнятих громадян групи «Фахівці»

2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
0,582112	0,513316	0,568101	0,719339	0,653504	0,634321	0,634631
0,605554	0,549727	0,544378	0,6234	0,56052	0,566982	0,578101
0,610763	0,571884	0,56968	0,680604	0,629199	0,618787	0,576864
0,661835	0,591694	0,635553	0,772516	0,715037	0,717267	0,694017

Джерело: авторські розрахунки.

треб роботодавців у працівниках. Основними чинниками, що спричиняють диспропорції між попитом та пропозицією робочої сили, є: відсутність ефективної системи прогнозування майбутньої потреби в кваліфікованих фахівцях, відсутність балансу трудових ресурсів у складі державних програм економічного та соціального розвитку, стратегій регіонального розвитку, програм і стратегій розвитку окремих галузей економіки. Особливе місце серед чинників, що підсилюють диспропорції між попитом та пропозицією робочої сили на вітчизняному ринку праці, займають зменшення чисельності прийнятих осіб та зростання чисельності осіб, що вибули з підприємств, установ та організацій в результаті падіння обсягів промислового виробництва.

Ризиком безробіття у розрізі тієї чи іншої професії будемо вважати теоретичну ймовірність того, що зареєстровані безробітні визначеної групи на протязі календарного року не зможуть влаштуватися на роботу (будуть залишатися безробітними).

Довірчий інтервал ймовірності працевлаштування всіх зареєстрованих безробітних можна подати у такому вигляді:

$$q \in \left(\frac{k}{n} - \frac{x}{2\sqrt{n}}; \frac{k}{n} + \frac{x}{2\sqrt{n}} \right), \quad x = \varepsilon \sqrt{\frac{n}{pq}}$$

де q – ймовірність залишення безробітним;

n – чисельність безробітних, які перебувають на обліку;

k – кількість безробітних, влаштованих на роботу;

p – задана теоретична ймовірність;

x – аргумент функції Лапласа, що залежить від обраних значень надійності.

Зауважимо, що для нашого випадку довірчий інтервал – це інтервал, у межах якого з заданою довірчою ймовірністю можна чекати значення оцінюваної випадкової величини зареєстрованого безробітного знайти роботу за спеціальністю.

Для знаходження довірчого інтервалу ймовірності працевлаштування зареєстрованих незайнятих необхідно утворити вибірку з генеральної сукупності усіх безробітних. Відповідно до Міжнародної стандартної класифікації професій (ISCO 88: International Standard Classification of Occupations / ILO, Geneva), яку Міжнародна конференція статистики праці Міжнародного бюро праці рекомендувала для переведення національних даних у систему, всі незайняті громадяни можуть бути віднесені до однієї з дев'яти груп за розрізом професій (табл. 1).

Значення відносної частоти незайнятих громадян у розрізі професій виявляє закономірності в стійкості відносної частоти. Спостерігається неістотне демпфування відносної частоти для кожної групи професій, що з деякою похибкою коливається навколо числа, яке являється об'єктивною характеристикою досліджуваного процесу. Теоретично це число можна визначити як ризик професійного безробіття або ймовірність не влаштуватися на роботу за професією, зареєструвавшись в центрі зайнятості.

Наведене можна проілюструвати на прикладі побудови відповідної моделі для групи професій «Професіонали», що вміщує професії, які передбачають високий рівень знань у галузі фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономічних, медичних чи гуманітарних наук. Професійні завдання полягають у збільшенні існуючого фонду (обсягу) знань, застосуванні певних концепцій, теорій та методів для розв'язання певних проблем чи в систематизованому викладенні відповідних дисциплін у повному обсязі. До цього розділу належать професії, що вимагають від працівника (з урахуванням кола та складності певних професійних завдань та обов'язків) кваліфікації за: дипломом про повну вищу освіту, що відповідає рівню спеціаліста, магістра; дипломом про присудження наукового ступеня кандидата чи доктора наук; атестатом про затвердження вченого звання старшого наукового співробітника, доцента чи професора [8].

У табл. 2 представлено розрахунки значень відносної частоти незайнятих для групи професій «Фахівці».

Виходячи з даних табл. 2 спостерігається спад значень у 2007–2008 роках та підйом у 2006 та 2009 роках, за період 2010–2012 років відносна частота приймає стійкі значення, майже не змінюється.

Обираємо максимальне та мінімальне значення вибірки відносної оцінки професійних безробітних групи:

$$x_{\min} = \min(x_1 + x_2, \dots, x_n) = 0,513316,$$

$$x_{\max} = \max(x_1 + x_2, \dots, x_n) = 0,772516.$$

Тоді розмах варіації R становитиме різницю:

$$R = x_{\max} - x_{\min} = 0,772516 - 0,513316 = 0,2592.$$

Числа a і b – кінці інтервалу, що поділяється на відрізки з постійним кроком, обираємо таким чином, щоб $a = z_0 < z_1 < \dots < z_6 = b$. Тоді:

$$a \leq x_{\min} = 0,513316,$$

$$b \geq x_{\max} = 0,772516,$$

$$a = 0,51; b = 0,78.$$

Розіб'ємо інтервал $[a, b] = [0,51; 0,71]$ на п'ять інтервалів для побудови інтервального варіаційного ряду відносної частоти безробітних професійної групи «Професіонали»:

$$(z_0, z_1] = (0,51; 0,56]; (z_1, z_2] = (0,56; 0,61];$$

$$(z_2, z_3] = (0,61; 0,66]; (z_3, z_4] = (0,66; 0,71];$$

$$(z_4, z_5] = (0,71; 0,78].$$

Побудуємо інтервальный варіаційний ряд відносної оцінки професійних безробітних групи «Професіонали», підрахувавши n_i – частоти, з якими спостерігаються варіанти $x_i, i = \overline{1, 28}$ та відносні частоти $w_i = \frac{n_i}{n}$ при об'ємі вибірки відносної оцінки професійних безробітних досліджуваної групи професій $\sum_{i=1}^{28} n_i = n = 28$ (табл. 3):

Аналіз результатів, наведених у табл. 3, дає можливість припустити, що ознака відносної частоти професійних без-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 3. Інтервальний варіаційний ряд відносної оцінки безробітних групи професій «Професіонали»

Інтервал	$h = 0,5$	$(0,51; 0,56]$	$(0,56; 0,61]$	$(0,61; 0,66]$	$(0,66; 0,71]$	$(0,71; 0,78]$
n_i		ми	цфи	Ви	ми	яи
$w_i = \frac{n_i}{n}$		флцф. ця ми	флме. ця ми	флт. Ве. ця и	флцф. ця ми	флця – Ве. и

Джерело: авторські розрахунки.

Таблиця 4. Дискретний варіаційний ряд відносної оцінки безробітних групи професій «Професіонали»

$z_i, i = \overline{1,4}$	0,535	0,585	0,635	0,685	0,735	
n_i	3	10	8	3	4	
$n_i \cdot z_i$	1,605	5,85	5,08	2,055	2,94	$\sum_{i=1}^4 \square = 17,53$
z_i	0,858675	3,42225	3,2258	1,40767	2,1609	

Джерело: авторські розрахунки.

Таблиця 5. Числові характеристики дискретного варіаційного ряду відносної оцінки безробітних групи професій «Професіонали»

Числова характеристика	Формула	Значення
Середнє вибіркове	$\bar{z} = \frac{\sum_{i=1}^n z_i n_i}{n}$	0,626071
Вибіркова дисперсія	$D_v = \frac{\sum_{i=1}^n (z_i - \bar{z})^2}{n}$	0,003581
Вибіркове середньоквадратичне відхилення	$\sigma_v = \sqrt{D_v}$	0,059841
Центральний статистичний момент 3-го порядку	$\mu_3 = \sum_{i=1}^n (z_i - \bar{z})^3 \frac{n_i}{n}$	0,000101
Асиметрія	$A_s = \frac{\bar{\mu}_3}{\sigma_v^3}$	0,471766
Центральний статистичний момент 4-го порядку	$\bar{\mu}_4 = \sum_{i=1}^n (z_i - \bar{z})^4 \frac{n_i}{n}$	2,9805
Ексцес	$E = \frac{\bar{\mu}_4}{\sigma_v^4}$	0,67668

Джерело: авторські розрахунки.

робітних досліджуваної групи близька до конфігурації нормального закону розподілу і підлягає перевірці за обраним критерієм. Висуваємо нульову гіпотезу H_0 , яка полягатиме у тому, що ознака відносної частоти професійних безробітних досліджуваної групи має нормальний закон розподілу ймовірностей. Для перевірки правильності H_0 використаємо критерій узгодженості Пірсона [9, с. 71].

Побудуємо емпіричну функцію розподілу (кумуляту) інтервального варіаційного ряду професійних безробітних досліджуваної групи професій.

Кумулята $F^*(x)$ матиме наступний вигляд:

$$F^*(x) = \begin{cases} 0, & z \leq 0,51 \\ 0,107143, & z \in (0,51; 0,56] \\ 0,107143 + 0,357143 = 0,464286, & z \in (0,56; 0,61] \\ 0,464286 + 0,285714 = 0,75, & z \in (0,61; 0,66] \\ 0,75 + 0,107143 = 0,857143, & z \in (0,66; 0,71] \\ 0,857143 + 0,142857 = 1, & z > 0,71 \end{cases}$$

Для побудови дискретного варіаційного ряду відносної оцінки безробітних групи професій «Професіонали» візьмемо середини інтервалів $z_i, i = \overline{1,4}$ та зробимо необхідні проміжні обчислення (табл. 4).

Результати, наведені у табл. 5, дають підстави сформулювати та дослідити гіпотезу – ознака відносної частоти безро-

Таблиця 6. Теоретичні частоти дискретного варіаційного ряду професійних безробітних другої групи професій

z_i	z_{i+1}	n_i	$y_i = \frac{z_i - \bar{z}}{\sigma_v}$	$y_{i+1} = \frac{z_{i+1} - \bar{z}}{\sigma_v}$	$\Phi(y_i) = \Phi\left(\frac{z_i - \bar{z}}{\sigma_v}\right)$	$\Phi(y_{i+1}) = \Phi\left(\frac{z_{i+1} - \bar{z}}{\sigma_v}\right)$
0,58	0,51	0,56	3	-1,93965	-1,10411	-0,47379
0,64	0,56	0,61	10	-1,10411	-0,26857	-0,36523
0,7	0,61	0,66	8	-0,26857	-0,566975	-0,10587
0,76	0,66	0,71	3	0,566975	1,402517	0,214634

Джерело: авторські розрахунки.

Таблиця 7. Розрахунок значення критерію дискретного варіаційного ряду безробітних групи професій «Професіонали»

$n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))$	$n_i - n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))$	$\left(\frac{[(n)_i - n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))]}{n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))} \right)^2$	$\frac{[(n)_i - n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))]^2}{n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))}$
3,039733	-0,03973	0,001579	0,000519
7,262037	2,737963	7,49644	1,032278
8,97408	-0,97408	0,948833	0,10573
5,739584	-2,73958	7,505319	1,307642

Джерело: авторські розрахунки.

бітних досліджуваної групи має нормальний закон розподілу ймовірностей.

Тепер необхідно провести розрахунки теоретичних частот дискретного варіаційного ряду. Результати наведено в табл. 6, де – табульовані функції Лапласа.

Результати розрахунків спостережуваного значення для дискретного варіаційного ряду безробітних наведено в табл. 7.

$$\chi_{\text{сп}}^2 = \sum_{i=1}^4 \frac{[(n)_i - n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))]^2}{n(\Phi(y_{i+1}) - \Phi(y_i))} = 4,14116$$

За таблицю критичних точок розподілу χ^2 знаходимо:

$$\chi^2(0,05; 2) = 5,991465$$

Отже, для обраного рівня ймовірності обчислене значення χ^2 не перевищує табличне значення критичної точки розподілу χ^2 :

$$\chi^2 = 4,14116 < \chi^2(0,05; 2) = 5,991465.$$

Отже, нульова гіпотеза про відповідність емпіричного розподілу теоретичному може бути прийнятою.

Висновки

Таким чином, задачу побудови довірчого інтервалу для генеральної середньої ризику безробіття для професійної групи «Професіонали» можна вважати вирішеною, оскільки встановлено, що в генеральній сукупності ознака має нормальний розподіл. Побудовану ймовірнісну модель ризику безробіття можна вважати адекватною, оскільки спостерігається відповідність моделі меті дослідження, прийнятій системі гіпотез за рівнем складності й організації, а також відповідність реальній системі. Довірчим інтервалом ризику професійного безробіття в цьому випадку є встановлений інтервал можливих значень оцінюваного параметра за рівнем довірчої ймовірності.

Список використаних джерел

- Олісевич М.О. Дослідження нелінійної динаміки рівня безробіття в Україні на підставі SETAR моделей. Вісник Львівської державної фінансової академії / Голов. ред. Буряк П.Ю. – Львів: ЛДФА, 2013. – №24. – 266 с. – С. 238 С. 230–238.
- Герасименко О.О. Зайнятість в системі індикаторів гідної праці: сучасні проблеми та шляхи їх вирішення/Аспекти прогнозування економічного та соціального розвитку країн. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. ч. 1. – С. 75–81.
- Висоцька М.П., Кириленко О.М. Особливості ринку праці України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/3189/3147>.
- Ковалевський Ю. А. Статистичний аналіз попиту та пропозиції робочої сили в Україні. Моделювання та інформаційні системи в економіці: зб. наук. праць / Відп. ред. В.К. Галіцин. Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – 2013. №88. – С. 192–202.
- Цимбал О.І. Макроекономічні наслідки трансформації інституційної структури функціонування ринку праці. Економічний вісник НГУ 2010. №4. – С. 6–18.
- Тэлман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Л.Н. Тэлман / Под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
- Ринок праці України у 2013 році. Доповідь за даними вибіркового обстеження. 16.04.2014. №117/О/9.1вн-14. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013>
- Національний класифікатор професій України ДК 003:2010. Наказ Держспоживстандарту України від 28.07.2010 №327.
- Блудова Т.В. Теорія ймовірностей [Текст]: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Т.В. Бладова; заг. ред. В.С. Мартиненко; Національний банк України, Львівський банківський ін-т. – Л.: ЛБІ НБУ, 2005. – 318 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. «Історичне повернення» як дискурсивний засіб побудови моделей суспільної організації в кризових умовах.....	3
МИХАЙЛЕНКО С.В., КОЗАК Д.А. Оцінка індикаторів впливу на бюджетну безпеку держави.....	8
ЧЕРНЕЛЕВСЬКИЙ Л.М., БЕРЕНДА Н.І., ГУЗ М.А. Системи організації та управління аудиторською діяльністю окремих країн світу.....	12
ОЛЕФІР В.К. Австрійська школа про роль кредиту в діловому циклі.....	16
КУСТОВСЬКА О.В., ПОНОМАРЕНКО Р.А. Платність землекористування: проблеми та перспективи.....	21

Інноваційно-інвестиційна політика

ДЗЬОБА О.Г., ЛІНЧЕВСЬКА Н.М. Нові підходи до залучення інноваційно-інвестиційного капіталу в об'єкти газотранспортної інфраструктури.....	24
ЗАМРИГА А.В. Особливості організації та функціонування інноваційного процесу в рослинництві.....	29
АНЗІН Р.О. Первинний продаж корпоративних прав українських підприємств як спосіб фінансування.....	33

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГОВОРУШКО Т.А., ДУДА В.П. Компоненти реструктуризаційного потенціалу підприємства.....	41
КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф., БЕЛОВА Т.Г., ОЛІГОВА К.В. Методичні підходи щодо комплексного оцінювання стратегічного господарського портфеля підприємства.....	45
ЧЕРЕП А.В., УРУСОВА З.П., УРУСОВ А.А. Проблеми управління трудовим потенціалом підприємств України.....	49
ЧАЛЕНКО Н.В., ХОДЖАМКУЛИЄВА Р.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия.....	53
ПЛЮТА Ю.С., БАТРАК О.В., ТАРАСЕНКО І.О. Фінансове планування на підприємстві та напрями його вдосконалення.....	56
СПІВАКОВСЬКА Т.В., СПІВАКОВСЬКИЙ С.В. Використання маркетингових інструментів на українському автомобільному ринку.....	59
ВАСЕЧКО Л.І., САВІЧ А.М. Страховий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку.....	63
САВЧУК А.М. Складові інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу підприємств торгівлі.....	66
ШИНКАРЕНКО О.М., СИТНИК О.Л. Особливості формування фінансового результату страхової компанії.....	71
ВОЛОТ О.І., МИТЬКО А.П. Бухгалтерський аутсорсинг: сутність, класифікація та облік.....	76
КУЗУБ М.В. Теоретичні засади оцінки готової продукції тваринництва.....	79
КАЛЬНИЙ С.В. Розбудова сталого сільського господарства в Україні як шлях до зміцнення його економічної безпеки.....	84
ПЕКШИН С.В. Механізм формування та реалізації стратегії ресурсозберігаючої політики на рівні підприємств машинобудування.....	90
БУЖИН О.О. Структуризація сільськогосподарської продукції.....	96
БОДЮК А.В. Визначення понять грошових і фінансових ресурсів.....	101
АРТЕМЕНКО Д.М. Особливості використання порівняльного підходу при оцінці вартості машин та обладнання, які виступають забезпеченням при кредитуванні банком.....	103

Розвиток регіональної економіки

ЧИЖОВА В.І. Формування сучасної науково-інноваційної системи на регіональному рівні.....	110
ПІТИК О.В., МІРОНОВА Ю.В., КОВАЛЬЧУК О.А. Статистична оцінка сучасного стану виробництва та реалізації соняшнику в регіоні.....	114
ЗУБРІЛІНА В.В. Бюджетне фінансування делегованих та власних повноважень місцевих органів влади.....	118

Соціально-трудові проблеми

РЕВТЮК Є.А. Теоретичні основи управління людським капіталом в умовах економіки знань.....	123
КРАСІЛЬНИК О.В. Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів в Україні та зарубіжних країнах.....	127
БАТРАКОВА Т.І. Прогноз ефективності діяльності підприємств машинобудування.....	131
НАДРАГА В.І. Ймовірна модель ризику безробіття у розрізі професійних груп (на прикладі групи «професіонали»).....	135

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№7 (158) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 22.07.2014 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 16,74.
Гарнітура Еуро. 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