

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (172)**

Київ 2015

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (172) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 140 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 7 від 18.08.2015 року

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно-економічний університет

КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПИЛА В.І., доктор економічних наук, професор

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

ЧМИР О.С., доктор економічних наук, професор

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2015. Реєстраційний № KB 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково-дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2015

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Особливості сучасного етапу реалізації провідної функції тіньової економіки

У статті розглядаються сутність, причини та особливості прояву провідної функції тінізації – тіньового перерозподілу власності та влади в сучасних вітчизняних умовах.

Ключові слова: тіньовий перерозподіл власності та влади, реформування суспільства незавершеної модернізації, синкретизм власності та влади, тіньова гео економічна рента, тіньова парадержава.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Особенности современного этапа реализации ведущей функции теневой экономики

В статье рассматриваются суть, причины и особенности проявления ведущей функции тенизации – теневого перераспределения собственности и власти в современных отечественных условиях.

Ключевые слова: теневое перераспределение собственности и власти, реформирование общества незавершенной модернизации, синкретизм собственности и власти, теневая геоэкономическая рента, теневое парасоударство.

V. PREDBORSKIJ,
doctor of economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Features modern stages of implementation leading function shadow economy

The article examines the nature, causes and features of the leading features shadow – the shadow redistribution of property and power in the modern domestic conditions.

Keywords: shadow redistribution of property and power, unfinished modernization reform society, syncretism property and power, geo-economic rents shadow, shadow paraderzhava.

Постановка проблеми. В імперативно визначену суспільством необхідність системного реформування була трансплантована засобами кризового державного регулювання тінізаційна складова, сутністю якої є тіньовий перерозподіл власності та влади. У чому причини наявності в системі вітчизняного реформування цієї стійкої неодмінної супутниці, які особливості її прояву за сучасних умов?

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, закони України «Про

засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України від 06.02.2003 №84/2003 «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003), Указ Президента України від 25.01.2001 «Про заходи щодо детінізації економіки» (2001), «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розро-

блення рекомендацій щодо обмеження її зростання, низці відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, причин її існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема, причини системної сталості тінізації перерозподілу власності та влади, що є тіньовою складовою системних суспільних реформ, їх особливості за сучасних умов.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності, причинного комплексу тіньового перерозподілу власності та влади, його особливостей у сучасних умовах, існування останнього як найактивнішого деструктивного, демотиваційного засобу економічного реформування.

Виклад основного матеріалу. Однією з найсуттєвіших небезпек національній безпеці у вітчизняному суспільстві на шляху реформування є розбудова таких механізмів гальмування суспільного прогресу, як відтворення системної тінізації, яка є одним із можливих етапів розвитку вітчизняного соціуму як під час, так і в результаті вибору певних стратегій реформування. Спосіб реформування суспільства незавершеної модернізації може спричинити обсяжну появу експлярних, перетворених тіньових форм, що відбиває розбудову особливого режиму формування, самоорганізації соціально-економічної системи залежної цивілізації під тиском домінуючих систем, її реакції на зовнішні впливи, з-за для досягнення в специфічних умовах вищої впорядкованості та цілісності динамічної поведінки та стійких станів – атракторів¹. Наявність закономірного відтворення інтегрованого тіньового механізму перерозподілу власності та влади обумовлена особливим способом модернізації суспільства, що об'єктивно відтворює тінізаційне протиріччя «центр – периферія», а також синкретизм (гібридизацію) власності та влади як особливих рис суспільства незавершеної модернізації [1, с. 134–150].

Модернізація вітчизняного соціально-економічного простору формує його у мозаїчну біполярну структуру, де навколо невеликої кількості адміністративно-економічних центрів вестернізованого прогресу функціонує експлярна більшість ординарного традиційного середовища, яке за рівнем модернізації суттєво відстає від розвитку модернових центрів. Динаміка модернізації в полюсах біполярної структури відрізняється не лише своїми рівнями, але й особливістю ациклічності, асинхронності, асиметричності й навіть реверсно-архаїчним характером по відношенню як до західних зразків, так і до іншої сторони біполярної структури. Опозиція центр – периферія

¹ Динамічна система може характеризуватися тою чи іншою сукупністю параметрів, кожен з яких приймає значення з певної множини. Область значень усіх таких параметрів становить простір станів цієї системи. Виявляється, що автономна поведінка дуже широкого класу динамічних систем влаштована так, що приводить систему до певного підпростору станів, у якому вона стійко перебуває, тобто під час руху не виходить за межі згаданого підпростору. Цей підпростір і є атрактор. Зовнішні впливи можуть вивести систему з її атрактора, однак, коли вони припиняють дію, вона знову повертається до нього [2, с. 158].

відрізняється суттєвою модифікацією, ревізіонізмом пристосування під актуальність інтересів тих чи інших прошарків середовища суб'єктів модернізації, у зв'язку з чим остання набуває в цілому для залежних країн характер квазімодернізації.

Накопичення трендів незавершеної модернізації чи архаїзації розподіляються у біполярній структурі таким чином: в елітних адміністративно-економічних структурах накопичуються гібридизовані та інтегровані щодо власності та влади модернізаційні тенденції, витоки яких у значній мірі нівелюють, пригнічують системні традиційні цінності вітчизняного суспільства, відриваються від них, що є потужним тінізаційним чинником. Навпаки, ординарне середовище є їхнім природним акумулятором та сховищем, відтворювачем захисної народно-традиційної реакції на девіаційні процеси в елітній системі щодо квазімодернізаційних трендів, тобто відбудову неформальної організації.

Важливе значення для дослідження сутності процесів тіньового гальмування, особливого обмеження потенціалу істеблішменту країни для проведення реформ має визначення існування та домінуючого впливу однієї з провідних функцій, одночасно провідної її категорії в системі логіко-категоріального апарату – категорії тіньового перерозподілу власності та влади. Вона характеризує явище як необхідну форму прояву сутності досліджуваного предмета тіньової економіки. Сутність в цій категорії виступає в особливій формі: тіньовий перерозподіл власності та влади як категорія теорії тіньової економіки має своїм змістом діалектичне поєднання явища, дійсності та можливості [3, с. 3–7].

Існування перманентного тіньового перерозподілу власності та влади як провідного механізму економічної еволюції в Україні, його органічної несумісності з глибоким суспільним реформуванням (по відношенню до соціально-економічної якості модернізованих домінуючих країн) висуває актуальність дослідження причин такого довготривалого тренду. Загальною причиною наявності такої провідної тіньової домінуючої функції є існування системної тінізації соціально-економічних процесів, утворення тіньової парадержави.

До декомпозиції головних спеціальних причин існування перманентного тіньового перерозподілу власності та влади слід віднести: 1) обмеженість внутрішніх і зовнішніх джерел інвестицій у створення нових активів, як легітимних засобів економічного зростання, перерозподілу власності та влади, натомість наявність великого потенціалу системної корупції, тіньових схем діяльності, досвіду їх застосування та «підготовленого» для їх використання персоналу; 2) відсутність системного переформатування інституційних структур в суспільстві для стратегічного забезпечення джерел внутрішнього інвестування і легального перерозподілу власності та влади, розбудови ринку масового споживання і високого рівня платіжеспроможності населення, залучення до нього найширших прошарків населення, диверсифікації джерел інвестування з паразитарного захоплення власності на ринково-конкурентні ресурси інвестування; 3) наявність стійких переваг «ціни» застосування схем тіньового перерозподілу влади та власності, порівняно з «ціною» легітимного забезпечення конкурентної першості; 4) відсутність повноцінного стратегічного «горизонту» інвестування, що унеможливує застосування інвестування – нагромаджен-

ня в якості знаряддя конкуренції, що обумовлено явищем синкретизму, гібридизації влади та бізнесу, у зв'язку з чим прив'язки часового горизонту діяльності бізнесу до циклу (каденції) перебування політичних команд при владі; 5) наявність консервативної базової історичної інституційної матриці, що обумовлює першість перерозподільчих процесів, натомість обмеження бізнес-інвестування та нагромадження; 6) існування потужного інституційного неоімперського тиску (як зовнішнього, так і внутрішнього) на економічні структури країни з метою їх подальшої деградації, архаїзації та тінізації.

Загальне у причинно-наслідкових зв'язках щодо значного впливу на перерозподіл власності та влади у тінювий спосіб у вітчизняних умовах є особливий режим свого прояву під впливом сучасних синергетично пов'язаних факторів. До них, перш за все, слід віднести:

1) особливий тінізуючий вплив на процеси перерозподілу власності та влади умов війни, який ще більше підсилюється однією із найбільш її тінізуючих форм – гібридної;

2) проведення масштабної приватизації держмайна;

3) обвальне падіння курсу гривні, що спричинило високий рівень інфляційного зростання;

4) утворення «чорних» зон на терені України, перетворення їх на найпотужніші джерела тінізаційних процесів у адміністративно-територіальному аспекті;

5) активізація тінювого перерозподілу самих тінювих ринків;

6) тінізуючий вплив потужних кризових явищ у фінансовій сфері (держборгу, дефіцитів держбюджету, банкрутств банків, переддефолтного стану) на перерозподільчі процеси;

7) системна дисфункція контролюючих, правоохоронних органів, судової системи, корупційне їх переродження.

Короткий аналіз дії цих факторів дозволяє прийти до таких висновків.

1. Умови війни значно обмежують обсяг транспарентних процесів у суспільстві, сприяють масовій соціальній маргіналізації (люмпенізації) суспільства зверху донизу, активно штовхають його у тінювий простір, тотально поширюють перетворені (тінюві) суспільні форми. Війна на сході суттєво перерформувала бізнес-активи, економічні та політичні позиції східного бізнес-середовища. Гібридна війна, яка визначається значним синергетичним тінювим ефектом і є проявом синкретизму (змішування) організації сил засобів, ресурсного забезпечення основної військової функції військ, ротації функцій забезпечення на основну функцію тощо, значно обмежує можливості класичних форм контролю, перетворюється на потужний фактор тінювого перерозподілу власності та влади.

2. Логіка розвитку сучасних приватизаційних процесів як найпотужного засобу перерозподілу власності та влади, формування структури власності в Україні спрямована на монополізацію зосередження важелів економічної влади в руках нового вузького кола чиновників-олігархів та кримінальної буржуазії.

Ретроспективне вивчення приватизаційних процесів в Україні, того способу, який застосовується сьогодні, показує, що результати приватизації великих підприємств, проведеної в Україні, розцінюються не інакше як згубні та паразитарні. Замість інвестицій, реструктуризації та розвитку підприємств відбулося їх тінюве розграбування «прихвизаторами», яке супроводжувалося відтоком капіталу з країни у вражаючих масштабах та розгулом корупції.

Однією з атрибутивних ознак розбудови новітньої елітної економіки в Україні з огляду на характеристики гібридизації влади є суттєве послаблення економічної бази ефективного державного управління, тінювий перерозподіл кращих об'єктів, які перебувають у державній власності на користь новітнього елітного сектору [1, с. 150–167].

3. Тінізаційний перерозподільчий вплив високого рівня інфляційних проявів на соціально-економічні процеси виявляється в наступному:

– загальне тривале нерівномірне зниження реальних доходів широких верств населення, особливо осіб із відносно фіксованими номінальними доходами, що значно обмежує коло потенційних інвесторів-міноритаріїв в об'єкти нової хвилі приватизації як суб'єктів перерозподільчих процесів;

– знецінення грошових заощаджень населення, накопичень ординарних юридичних осіб, різка диференціація суб'єктів господарювання, перерозподіл національного доходу, національного багатства за рахунок переважної більшості населення;

– стимулювання економічної злочинності, різке посилення тінювої економіки за рахунок тінювої конвертації, поширення тінювого курсу гривні, зростання до небезпечних обсягів зловживань у банківській сфері на основі існування подвійних курсів гривні;

– розвиток загального тренду державного регулювання у бюджетно-податковій сфері, спрямованого до стискання бюджетних витрат і відповідно каналів податкових надходжень через перерозподільчу систему, що означає автоматичну генерацію зниження транспарентності цих процесів.

4. Єдність світу обумовлена взаємодією різноякісних соціально-політичних, економічних, екологічних процесів, яким притаманна просторово-часова диференціація, що виявляється у територіальних контрастах економічного та соціального розвитку, різного ступеня впливу на світові процеси, наявності відмінностей у системах їх забезпечення інструментарієм державного управління. Як наслідок, у багатомірному комунікативному просторі утворюються рубіжні зони і полюси із суттєвим перепадом потенціалу перетікання вартості національного продукту з одних зон в інші.

Тінюва гео економічна рента у зв'язку з наявністю гібридизації влади через механізми тінювого розподілу національного доходу значною мірою привласнюється елітним сектором. Відповідно, цей сектор прямо зацікавлений у відтворенні умов, які сприяють зміцненню його монопольного становища у сфері зовнішньоекономічної діяльності щодо отримання додаткового тінювого доходу. Війна на сході України, окупація Криму, що обумовлюють формування особливих адміністративно закритих зон, сприяють подальшому розширенню простору для паразитарного отримання гео економічної ренти.

До послідовних фаз кругообігу тінювого механізму вилучення гео економічної ренти та подальшого її використання належить такий їх ряд:

а) подальше посилення монополізації гео економічного простору (в тому числі з використанням тінювих засобів) і розширене привласнення гео економічної ренти елітним сектором;

б) залучення засобів тінювого переміщення гео економічної ренти із країни-продуцента в країну-реципієнт, у тому числі засобами трансферного ціноутворення, контрабанди тощо;

в) використання засобів приховування доходу від фіскального контролю у спеціальних юрисдикціях – сховищах та переміщення «відмитих» доходів у вигляді інвестицій у країну з високим рівнем валютно-фінансового контролю для нового циклу вилучення гео економічної ренти та подальшого посилення маскування шляхів їх походження.

Б. Подальша тінізація економіки та розвиток корупції перетворюють Україну на нове макроекономічне формування – так звану тіньову парадержаву, що є утворенням макроекономічного рівня державного типу, в якому через високий рівень корупції та тінізації державні послуги та суспільні блага розподіляються за квазіринковим принципом. У такому утворенні функціонують корупційні ринки державних послуг і суспільних благ: адміністративно-господарських рішень, державних посад, привілеїв і пільг, державного захисту прав і свобод, державної освіти та науки, віртуальних фінансових інструментів елітної економіки, у тому числі дефіцитів бюджету, платіжного балансу, держборгу, дефолту тощо.

Формами прояву перерозподільчих процесів у фінансовій сфері є згортання транспарентних можливостей для виживання ординарного сектора, на основі не тільки втрати ним підтримки з боку держави, а й навпаки – посилення обмежень з її боку – фіскально-адміністративного тиску на ординарну економіку. Розвиток тіньового потенціалу елітного сектора в бюджетно-фінансовій сфері супроводжується потужним зростанням з боку неї не економічних методів обмеження конкуренції, перекладанням боргів елітного сектору через бюджетно-податкові важелі держави на зобов'язання ординарних структур.

Б. До забезпечуючих структур елітної економіки, які є важливими інструментами забезпечення тіньового перерозподілу власності та влади, належать правоохоронні органи, судова система, силові державні структури, які системно втратили свою функціональну спроможність з огляду захисту інтересів суспільства, а також організовані злочинні угруповання, які обслуговують (часто використовуючи привідні механізми від спецслужб, силових структур) інтереси окремих прошарків елітного сектору.

Елітна економіка України – це складне системне утворення, яке має свою розгорнуту структуру на наднаціональному, національному, регіональному і навіть місцевому рівні. Склад конкуруючих, протидіючих сил, інтересів, альянсів, засобів політичного, законодавчого, правового, правоохоронного забезпечення елітної економіки, використання нею тих чи інших важелів віртуалізації, тінізації постійно змінюється.

Для сучасного етапу розвитку елітного сектору України властива нерівномірність його розвитку, стрибкоподібна зміна місця та ваги того чи іншого суб'єкта цього сектору в елітній структурі, посилення позаекономічних, силових методів конкурентної боротьби в ній, подальша віртуалізація господарювання.

Висновки

Важливе значення для дослідження сутності процесів тіньового гальмування, особливого обмеження потенціалу істеблшменту країни для проведення реформ має визначення існування та домінуючого впливу однієї з провідних функцій, одночасно провідної її категорії в системі логіко-категоріального апарату – категорії тіньового перерозподілу власності та влади.

Існування перманентного тіньового перерозподілу власності та влади як провідного механізму економічної еволюції в Україні, його органічної несумісності з глибоким суспільним реформуванням висуває актуальність дослідження причин такого довготривалого тренду. Загальною причиною наявності такої провідної тіньової домінуючої функції є існування системної тінізації соціально-економічних процесів, утворення тіньової парадержави.

Загальне у причинно-наслідкових зв'язках щодо значного впливу на перерозподіл власності та влади у тіньовий спосіб у вітчизняних умовах мають особливий режим свого прояву під впливом сучасних синергетично пов'язаних факторів. До них, перш за все, слід віднести такі:

1) особливий тінізуючий вплив на процеси перерозподілу власності та влади умов війни, який ще більше підсилюється однією із найбільш її тінізуючих форм – гібридної;

2) проведення масштабної приватизації держмайна;

3) обвальне падіння курсу гривні, що спричинило високий рівень інфляційного зростання;

4) утворення «чорних» зон на терені України, перетворення їх на найпотужніші джерела тінізаційних процесів в адміністративно-територіальному аспекті;

5) активізація тіньового перерозподілу самих тіньових ринків;

6) тінізуючий вплив потужних кризових явищ у фінансовій сфері (держборгу, дефіцитів держбюджету, банкрутств банків, переддефолтного стану) на перерозподільчі процеси;

7) системна дисфункція контролюючих, правоохоронних органів, судової системи, корупційне їх переродження.

Одним із фундаментальних принципів антикризового, детінізаційного, ефективно реформістського проведення заходів сучасного українського відродження є звернення до фундаментальних засад їх адекватності та сануючого впливу. «Віче, солідаризм, соборність – категорії з теорії так званої «органічної демократії», що не має нічого спільного ані з радянським «егалітаризмом», ані з євро-американською ліберальною демократією... 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 своєю 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» [4, с. 4].

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів: [моногр.] / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.

2. Свідзинський А.В. Синергетична концепція культури / А.В. Свідзинський. – Луцьк, 2008. – 695 с.

3. Предборський В.А. Перманентне відтворення основної функції тінізаційних процесів / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2015. – Вип. 3. – С. 3–7.

4. Окара А. Усе в нас виїде! / А. Окара // Дзеркало тижня. – 2005 (5 лют.). – С. 4.

Угода СОТ про державні закупівлі як інструмент інтеграції галузей економіки України до світового господарства

У статті розглянуто сутність та основні положення багатосторонньої Угоди СОТ про державні закупівлі. Проаналізовано прогрес реформування системи державних закупівель в Україні на шляху до повноцінного запровадження відповідних норм і правил СОТ. Визначено потенційні можливості активізації зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних експортерів унаслідок приєднання України до Угоди про державні закупівлі. Запропоновано заходи, що сприятимуть пришвидшенню входження України на міжнародний ринок державних закупівель у рамках СОТ.

Ключові слова: державні закупівлі, Світова організація торгівлі (СОТ), конкуренція, прозорість процедур торгівлі, державні фінанси.

Соглашение ВТО о государственных закупках как инструмент интеграции отраслей экономики Украины в мировое хозяйство

В статье рассмотрены суть и основные положения многостороннего Договора ВТО о государственных закупках. Проанализирован прогресс реформирования системы государственных закупок в Украине на пути к полноценному внедрению соответствующих норм и правил ВТО. Определены потенциальные возможности активизации внешнеторговой деятельности отечественных экспортеров в результате присоединения Украины к Договору о государственных закупках. Предложены меры, способствующие ускорению вхождения Украины на международный рынок государственных закупок в рамках ВТО.

Ключевые слова: государственные закупки, Всемирная торговая организация (ВТО), конкуренция, прозрачность процедур торговли, государственные финансы.

WTO Agreement on Government Procurement as a tool for integration of Ukraine's industries into the world economy

The article deals with the essence and the basic provisions of the multilateral WTO Agreement on Government Procurement. The progress of Ukraine's government procurement reforming towards full implementation of the relevant WTO rules and regulations is analyzed. The potential of foreign trade intensification by domestic exporters as a result of Ukraine's accession to the Government Procurement Agreement is determined. The measures that will help accelerate the entry of Ukraine into the international market of government procurement under the WTO are suggested.

Keywords: government procurement, World Trade Organization (WTO), competition, transparency of trade, public finance.

Постановка проблеми. Державна закупівля являє собою придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому Законом України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 [1]. Ключовою проблемою державних закупівель у вітчизняній та світовій практиці залишається велика схильність до корупції. Результати досліджень свідчать про те, що навіть у країнах – членах ЄС майже 20–25% вартості контрактів у державних закупівлях втрачаються через корупцію, що становить близько 120 млрд. євро на рік [2]. Тому основним завданням держави у реформуванні сфери державних закупівель на сучасному етапі є побудова прозорої, відкритої та конкурентної системи державних закупівель, що відповідатиме міжнародним стандартам. Для України одним з пріоритетних механізмів виконання даного завдання є приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі (Government Procurement Agreement – GPA). Більше того, приєднання України до GPA забезпечить відкриття ринків державних закупівель країн – членів Угоди СОТ про державні закупівлі, що сприятиме створенню додаткових можливостей для інтеграції вітчизняних суб'єктів господарської діяльності у світову економіку. Отже, розгляд

положень GPA та аналіз потенційного впливу цього механізму на активізацію зовнішньоторговельної діяльності України набуває значної актуальності в нинішніх умовах наростання викликів стабільному розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми ефективної організації державних закупівель в Україні присвячено низку публікацій визнаних вітчизняних вчених, зокрема Л.М. Письмаченко [3], О.С. Мельникова [4], В.П. Горина [5], Л.Ю. Гальчинського [6], С.В. Нагачевського [7], Н.Б. Ткаченко [8] та ін. Результати досліджень зазначених вчених зробили вагомий внесок для забезпечення належної оцінки ефективності державних закупівель, виявлення найбільш доцільних форм їх проведення за різних обставин, вивчення передового іноземного досвіду щодо організації процесу державних закупівель тощо. Однак недостатньо приділеною в існуючих наукових роботах залишається увага до міжнародного аспекту здійснення державних закупівель і, відповідно, багатосторонній Угоді СОТ про державні закупівлі. Це зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цій сфері.

Мета статті – здійснити аналіз Угоди СОТ про державні закупівлі, визначити роль, значення та можливі наслідки від

приєднання України до даної Угоди для активізації її зовнішньоторговельної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Довгий час державні закупівлі знаходилися поза сферою дії СОТ. Уперше переговори з цього питання відбулися під час Токійського раунду, внаслідок чого було прийнято відповідну угоду, яка уточнювалася й розширювалася у рамках подальших перемовин. Оригінальна версія Угоди була прийнята в 1996 році. У 2011 році був створений оновлений текст Угоди з урахуванням сучасних умов ринку державних закупівель. Нова GPA вступила в силу в квітні 2014 року. Це був результат переговорів між існуючими сторонами Угоди, що тривали майже десять років. Згідно з підрахунками СОТ переглянуті положення GPA дають змогу країнам-учасникам отримати додаткові можливості по закупівлях у розмірі близько \$100 млрд. Нова Угода розширила рамки закупівель по GPA для надання постачальникам товарів та послуг нових можливостей щодо участі у закупівлях на центральному й регіональному рівні в інших країнах GPA. Також нова Угода значно доопрацювала положення, які наразі дійсно відображають існуючі практики закупівель та чіткіше прописують зобов'язання всіх сторін.

Таким чином, дана багатостороння Угода СОТ регламентує процес закупівлі товарів та послуг державними організаціями країн – членів СОТ. GPA створює правові основи для регулювання державних контрактів, що, за експертними оцінками, становить більше 15% ВВП у багатьох країнах і сприяє розвитку здорової конкуренції, а також дотриманню належних норм управління в процесі закупівель. Основна мета GPA полягає в тому, щоб системи державних закупівель стали відкритими для міжнародної конкуренції. Членство в GPA надає широкі можливості доступу на ринок, загальна щорічна вартість якого оцінюється в \$1700 млрд. Один лише ринок державних закупівель Сполучених Штатів Америки, який наразі є закритий для вітчизняного бізнесу, допоки Україна не приєднається до GPA, оцінюється у \$180 млрд. на рік. Відтак GPA надає безпрецедентні можливості виходу на третій за обсягами найбільший ринок світу.

На даному етапі Угода про державні закупівлі є міжнародним, юридично обов'язковим для виконання договором у сфері державних закупівель, який стає дедалі важливішим елементом системи всесвітньої торгівлі. Члени СОТ приєднуються до Угоди про державні закупівлі за вибором і шляхом переговорів. До GPA долучилося 44 країни – члени СОТ, включаючи 28 країн – членів ЄС. Щодо інших країн, то це: Сполучені Штати Америки, Японія, Корея, Гонконг, Тайвань, Сінгапур, Канада, Ізраїль, Нова Зеландія, Вірменія, Чорногорія, Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн та Королівство Нідерландів [9].

За визначенням ЄБРР, GPA – це найефективніший інструмент реформування національного законодавства про державні закупівлі, членство в GPA є свого роду «знаком якості» для іноземних інвесторів, що сприяє залученню прямих міжнародних інвестицій. Приблизниками відкриття ринку національних державних закупівель виступають також Канада, Японія, США, ЄС, на думку яких, такий крок призведе до збільшення ринкових можливостей для своїх компаній, дозволить взяти участь у торгах на іноземних державних ринках. У той же час для країн, що розвиваються, існує небезпека, що відкриття ринку державних закупівель може погіршити мож-

ливості для розвитку національних галузей економіки, що, своєю чергою, матиме наслідком зростання безробіття і проблеми з платіжним балансом. Адже в разі приєднання до GPA країни таким чином зобов'язуються зменшити свій рівень захисту внутрішнього ринку від імпорту товарів іноземного походження. Внаслідок цього посилюється конкурентний тиск та виникає небезпека зростання в імпорті частки як продовольчих, так і непродовольчих товарів.

Для забезпечення досягнення поставлених в GPA цілей ця міжнародна угода висуває низку вимог до законодавства країн, які прагнуть до неї долучитися. Основними серед таких вимог є:

- дотримання принципів недискримінації (забезпечення рівних умов для вітчизняних та іноземних учасників під час здійснення процедур закупівель);
- забезпечення загальних принципів відкритості та прозорості (вільний доступ усіх учасників до інформації про відповідні закупівлі);
- вимоги щодо присудження контрактів (застосування переважно конкурентних процедур, а переговорних процедур як винятку);
- вимоги стосовно технічних специфікацій (мають базуватись на міжнародних стандартах);
- встановлення загальних строків проведення процедур державних закупівель (у середньому не менше 40 днів, але може бути скорочено до 15 днів при електронних закупівлях);
- доступність інформації про переможця (учасники державних закупівель мають бути поінформовані про визначення переможця процедури);
- вимоги до національних систем оскарження (забезпечення вчасного, недискримінаційного, ефективного та відкритого процесу розгляду скарг) [9].

Таким чином, секції Угоди щодо надання інформації потенційним постачальникам, підписання контрактів, кваліфікації постачальників та інших елементів процесу закупівель надають рамкову базу забезпечення прозорих і недискримінаційних умов здорової конкуренції між постачальниками. Крім того, національні апеляційні положення Угоди вимагають від усіх учасників запроваджувати механізми забезпечення незалежного й об'єктивного перегляду скарг із боку постачальників. Ці положення також підпадають під правила вирішення спорів у рамках СОТ.

Відповідно до положень Протоколу про вступ України до СОТ, ратифікованого Законом України від 10.04.2008 №250-VI [10], передбачається, що Україна після вступу до цієї організації розпочне перемови стосовно приєднання до Угоди про державні закупівлі. Після вступу до СОТ Україна в лютому 2009 року стала спостерігачем Угоди СОТ про державні закупівлі. А у 2012 році згідно із зобов'язаннями, взятими Україною під час вступу до СОТ, розпочато перемовинний процес щодо повноправного приєднання нашої країни до GPA.

Необхідно зауважити, що приєднання до GPA для України є принциповим питанням, адже існуюче національне нормативно-правове середовище дозволяє іноземним компаніям брати участь у вітчизняних тендерах, пов'язаних з державними закупівлями, в той час як шлях на ринок державних закупівель в інших країнах поки залишається закритим для українських експортерів.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

До найбільших поточних успіхів України на шляху до приєднання до GPA першою чергою належить забезпечення необхідної відповідності українського законодавства міжнародним стандартам у сфері державних закупівель, чому надзвичайно сприяла паралельність процесів приєднання України до GPA та підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Реформування вітчизняного законодавства втілюється в положення нової редакції Закону України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014, якими, зокрема, передбачено:

- новий підхід до визначення замовників, на яких розповсюджується дія закону, в основі якого лежить забезпечення потреб держави чи територіальної громади як основного критерію, що визначає необхідність застосування норм закону під час закупівлі товарів, робіт чи послуг;
- зменшення переліку виключень з-під дії закону (з 44 до 15);
- адаптування існуючої процедури закупівлі в одного учасника до переговорної процедури у відповідності з термінологією Директив ЄС та скорочено перелік підстав для застосування такої процедури;
- скорочення переліку підстав для застосування неконкурентної процедури;
- обов'язковість оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу всієї інформації про здійснення процедур державних закупівель, починаючи з розміщення річних планів і закінчуючи звітом про виконання договору про закупівлю, та відмінено необхідність публікації інформації про закупівлю в друкованих виданнях;
- надання можливості подання документів в електронному вигляді й використовувати електронні засоби під час проведення процедур закупівель;
- підвищення вартісної межі застосування процедури закупівлі запиту цінкових пропозицій до 300 тис. грн. (було 200 тис. грн.) і зменшення процедурних строків її проведення (до 7 робочих днів для подання цінкових пропозицій та до 3 робочих днів для права на укладення договору про закупівлю);
- запровадження нової можливості відмови участі в торгах, якщо учасник протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій (змов), що стосуються спотворення результатів торгів (тендерів);
- введення положення щодо права замовника на відхилення пропозицій учасників, зареєстрованих в офшорних зонах;
- надання права громадськості бути присутніми при розкритті пропозицій конкурсних торгів та здійснювати фіксацію технічними засобами [1].

Наразі делегація українських експертів продовжує консультації з країнами – членами GPA щодо умов приєднання України до цієї Угоди з урахуванням національних економічних інтересів. За результатами лютневого раунду консультацій 2015 року членами робочої групи СОР було позитивно відзначено оновлену позицію нашої держави щодо рівня охоплення дії Угоди, та було наголошено на позитивних кроках, що робить Україна в напрямку приєднання до Угоди. Так, за результатами перемовин було наголошено на реальній можливості приєднання України до Угоди СОР про державні закупівлі вже до кінця 2015 року [1].

29 червня 2015 року Україна поширила фінальну пропозицію своєї участі в GPA, ключовими характерними рисами якої стали такі:

– пропозиція складається з семи Додатків (Додатки 1–3 містять перелік суб'єктів, на яких поширюється дія Угоди; Додатки 4–6 формують перелік товарів, робіт та послуг, які підпадатимуть під дію Угоди; Додаток 7 містить загальні примітки і перелік винятків);

– пропозиція містить пороги застосування GPA;

– пропозиція ґрунтується на нормах національного законодавства у сфері державних закупівель, а тому включає лише тих суб'єктів, товари, роботи й послуги, які підпадають під дію Закону України «Про здійснення державних закупівель».

Експерти вважають, що участь України в GPA зробить саму процедуру державних закупівель більш прозорою, адміністративні ж процедури щодо організації державних закупівель перестануть змінюватися настільки часто, як це спостерігалося раніш. Зменшаться можливості чиновників приймати рішення на користь окремих підприємств і структур. Передбачається, що участь в Угоді стимулюватиме внутрішніх товаровиробників виробляти більш конкурентоспроможну продукцію та послуги. Попри те що в умовах глобальної нестабільності економічного розвитку країни світу здебільшого намагаються завантажити, передусім, внутрішніх товаровиробників, з приєднанням до GPA для вітчизняних експортерів товарів та послуг відкривається можливість диверсифікувати ринки збуту. Завдяки приєднанню до Угоди про державні закупівлі Україна матиме змогу посилити конкуренцію на внутрішньому ринку, покращити управління і стримати корупцію шляхом збільшення прозорості у процедурах закупівель.

До інших переваг для України від Учасі в GPA слід віднести:

- GPA створюватиме сприятливі передумови для інвестування в Україну;
- проведення державних закупівель в Україні здійснюватиметься за міжнародними стандартами;
- вдосконалення вітчизняного законодавства, запровадження прозорої системи проведення державних закупівель і, як наслідок, розвиток ринкової економіки;
- забезпечення рівних можливостей участі вітчизняного бізнесу в міжнародних державних закупівлях;
- зростання ВВП через ефективну інтеграцію до ринків товарів та послуг країн – членів GPA [12].

Передбачається, що GPA захищатиме українські компанії від протекціонізму з боку інших сторін, що підписали GPA щодо відповідних закупівель. Угода убезпечить українські компанії на міжнародному ринку державних закупівель від дискримінації через те, що вони є іноземними постачальниками.

Водночас основними викликами для України в рамках приєднання до GPA є:

- недостатня поінформованість бізнесу та влади щодо Угоди СОР про державні закупівлі;
- корупція, як на державному рівні, так і в бізнес-середовищі, безконтрольне використання державних коштів у сфері державних закупівель, тощо;
- опір провадженню реформ.

Висновки

Відтак у контексті приєднання України до GPA урядові та бізнесу доречно врахувати пропоновані рекомендації, зокрема:

- визначення пріоритетних галузей та видів економічної діяльності України для участі в міжнародних державних заку-

півлях. Для цього потрібно змінити вітчизняне законодавство таким чином, щоб воно не просто було адаптоване до міжнародних стандартів, але й враховувало національні інтереси;

– вивчення міжнародного ринку державних закупівель і механізмів залучення українських компаній до закордонних тендерів;

– запровадження системи електронних закупівель в Україні (перевагами електронних закупівель стануть оптимізація процедур закупівель, підвищення рівня прозорості й відкритості здійснення закупівель, створення додаткових умов для подолання корупції у сфері державних закупівель);

– вивчення кращих світових практик організації міжнародних тендерів;

– навчання учасників та сприяння запровадження консультативної щодо виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки державних закупівель;

– започаткування ділової співпраці, зокрема з міжнародними донорами, бізнес-школами, консалтинговими організаціями стосовно допомоги виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки державних закупівель.

Необхідно започаткувати низку проектів технічної допомоги з метою поширення інформації щодо Угоди СОТ про державні закупівлі, зокрема про умови приєднання України до цієї Угоди, про існуючі переваги й виклики. Доречним вбачається забезпечення підготовки фахівців та перепідготовки глав тендерних комітетів для забезпечення якісної імплементації розглянутої Угоди у повсякденну ефективну практику вітчизняних органів влади і суб'єктів господарювання. Забезпечення такої підготовки та перепідготовки доцільно покласти на вищі навчальні заклади відповідної спеціальності, в яких працює колектив висококваліфікованих фахівців у сфері міжнародної економіки. До таких ВНЗ слід віднести, зокрема, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, відомий своєю багаторічною плідною науковою співпрацею з органами виконавчої влади України.

Список використаних джерел

1. Про здійснення державних закупівель. Закон України від 10.04.2014 №1197-VII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.

2. Guidebook on anti-corruption in public procurement and the management of public finances / United Nations Office on Drugs and Crime. – Vienna: UNODC, 2013. – 54 p.

3. Письмаченко Л.М. Світовий досвід державного регулювання закупівель за бюджетні кошти / Л.М. Письмаченко, О.О. Критенко // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління. – 2010. – №1. – С. 69–74.

4. Мельников О.С. Економіко-математична модель оцінки доцільності проведення конкурсних торгів при здійсненні державних закупівель / О.С. Мельников // Економіка України. – 2012. – №9. – С. 47–56.

5. Горин В. Фінансові аспекти системи державних закупівель / В. Горин // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – №6. – С. 65–73.

6. Гальчинський Л.Ю. Імітаційна модель оцінки механізму державних закупівель з метою підвищення їх ефективності / Л.Ю. Гальчинський, С.О. Носок, А.А. Васильченко // Адаптивні системи автоматичного управління. – 2010. – №16. – С. 23–32.

7. Нагачевський С.В. Економіко-правова характеристика сфери державних закупівель товарів, робіт і послуг / С.В. Нагачевський // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2012. – Вип. 2. – С. 312–320.

8. Ткаченко Н.Б. Макроекономічні аспекти державних закупівель / Н.Б. Ткаченко, Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – №8. – С. 82–88.

9. Agreement on Government Procurement / World Trade Organization. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gpa_02_e.htm.

10. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі. Закон України від 10.04.2008 №250-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/250-17>

11. Україна приєднується до Угоди СОТ про державні закупівлі / Інформаційний бюлетень Інституту державних закупівель «Редукціон» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://procurement.in.ua/ru/pages/3415>

12. Приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі надасть можливість українським підприємцям брати участь у зарубіжних тендерах / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248215517

УДК 339.56

С.В. МАРИНИНА,
к.е.н., Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Досвід та реалії становлення інституційної системи спільної торговельної політики Європейського Союзу

У статті визначені особливості виникнення і становлення інституційної системи спільної торговельної політики Європейського Союзу, посилення її комунітарного характеру та постійного удосконалення відповідного інструментарію. Здійснено оцінку впливу спільної торговельної політики Євросоюзу на гармонійний розвиток світової торгівлі.

Ключові слова: торговельна політика, внутрішня торгівля, спільна торговельна політика, спільний ринок, інтеграційна взаємодія, інституційна система.

С.В. МАРИНИНА,
к.э.н., Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Опыт и реалии становления институциональной системы общей торговой политики Европейского Союза

В статье определены особенности возникновения и становления институциональной системы общей торговой политики Европейского Союза, усиление ее коммунитарного характера и постоянного совершенствования соответствующего инструментария.

ющего инструментария. Осуществлена оценка влияния общей торговой политики Евросоюза на гармоничное развитие мировой торговли.

Ключевые слова: торговая политика, внутренняя торговля, общая торговая политика, общий рынок, интеграционное взаимодействие, институциональная система.

S. MARYNINA,

PhD in economics, Ukrainian State University of Finance and International Trade

The experience and the realities of formation of the European Union common trade policy institutional system

In the article were identified the features of the emergence and formation of the institutional system of the European Union common trade policy, strengthening of its communitarian character and continuous improvement of appropriate tool. The evaluation of the impact of the European Union common trade policy on the world trade harmonious development was defined.

Keywords: trade policy, domestic trade, common commercial policy, common market, integration cooperation, institutional system.

Постановка проблеми. Сучасні економічні відносини вимагають не лише узгодження принципів зовнішньоторговельної політики між окремими учасниками міжнародної торгівлі, а й інтеграційно-економічних об'єднань країн.

Зовнішньоторговельна політика і проблеми співпраці в міжнародній торгівлі стають об'єктами діяльності багатьох міжнародних інститутів, що регулюють міжнародну торгівлю на міжнародному рівні.

Не можна залишити поза увагою, що торговельна політика стала складовою економічної політики розвитку інтеграційних угруповань, вона активно використовується для розвитку внутрішнього ринку об'єднань, сприяє позитивним структурним зрушенням в економіках країн-учасниць.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інституційній системі Європейського Союзу (ЄС) присвячена велика кількість науково-практичної літератури, серед якої переважна більшість видань належить таким зарубіжним вченим, як Д. Босарт, Дж. Вигнон, Ф. Кордона, Ж. Міллер, В. Руш, Д. Сімон, Ю. Шварц та інші, що є закономірним.

Конституційні акти ЄС привернули увагу і вітчизняних вчених, які розкривали інституційну природу положень засновницьких договорів у рамках власних досліджень: М. Гнатовський, І. Грицяк, В. Копійка, В. Муравйов, Н. Руденко, О. Чалий, В. Шаповал, Т. Шинкаренко та інші суттєво примножили науковий доробок із багатьох питань, що урегульовуються конституційними договорами Європейського Союзу.

Разом із тим у цих суттєвих за змістом дослідженнях майже неможливо знайти конкретного напрямку становлення інституційної системи спільної торговельної політики Євросоюзу, що обумовило актуальність дослідження цього питання та більш поглибленого визначення.

Метою статті є визначення особливостей виникнення і становлення інституційної системи спільної торговельної політики Європейського Союзу та виокремлення заходів, які здійснюються для регулювання взаємовідносин між господарськими суб'єктами у сфері торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Вплив інтеграційних процесів Європейського Союзу на міжнародну торгівлю свідчить, що його спільна торговельна політика (СТП) є важливим фактором та засобом посилення економічної дії на розвиток цього процесу. Відкрита торгівля між країнами – членами Співтовариства стала основою його створення понад 50 років тому та обумовила зростання добробуту всіх країн-членів. Євросоюзу відводиться провідна роль у зусил-

лях, спрямованих на надання рівного доступу на світові ринки як багатим, так і бідним країнам.

Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, у тому числі і зовнішньої торгівлі, для всіх країн є питанням політичним та стало важливим значенням для визначення позиції країни або групи країн у світогосподарських зв'язках.

Одним із найважливіших напрямів та досягнень інтеграційної взаємодії ЄС є визначення єдиної зовнішньої політики. За багато років ця політика суттєво змінилася і на сьогоднішньому етапі стала важливою перевагою та ефективним інструментом інтеграції.

Визначення терміну «спільна торговельна політика» вперше з'явилося в договорі про Європейське економічне співтовариство 1957 року, який проголосив об'єднання держав у митний союз, ліквідацію митних кордонів та запровадження СТП щодо третіх країн. Провідною ідеєю створення Європейського співтовариства була лібералізація торгівлі з урахуванням того, що сам договір про заснування Співтовариства не містить перешкод для розвитку торговельної політики.

Під спільною торговельною політикою варто розуміти сукупність норм, які регулюють торгівлю країн – членів ЄС з третіми країнами. Необхідно зазначити, що СТП тісно пов'язана з нормами, які регулюють внутрішню торгівлю Євросоюзу між країнами-членами та закріплюють основні засади спільного ринку Співтовариства [2, с. 37, 3, 6].

У понятійному значенні спільна торговельна політика ЄС означає сукупність заходів, які здійснюються інституціями Союзу для регулювання взаємовідносин між господарськими суб'єктами у сфері торгівлі. В широкому розумінні торговельна політика стосується торгівлі традиційними товарами, торгівлі послугами та факторами виробництва.

Спільна політика в галузі торгівлі перетинається та взаємодіє з іншими політиками ЄС. Зокрема, у галузі конкуренції, сільськогосподарства, промисловості, розвитку та економічної взаємодії з третіми країнами. Торговельна політика пов'язана з іншими політиками через спеціалізовані ради у складі Ради Міністерств, які займаються секторальним виробленням рішень у межах політики торгівлі відповідно до своєї компетенції [8, с. 168].

Із середини 1960-х років економічну потужність, а разом із нею і вплив на світовий розвиток почали визначати США, Японія та Європейське економічне співтовариство, що призвело до виникнення торговельних конфліктів між ними в результаті закриття або обмеження доступу конкурентів на

різні чи інші ринки та створення на них більш сприятливих умов для товарів національного виробництва.

Прийняття Співтовариством рішення про створення єдиного внутрішнього ринку ще більше загостило відношення як з заокеанськими партнерами, так і з іншими країнами. Для захисту своїх економічних інтересів Європейське співтовариство та його конкуренти почали використовувати торгово-політичні методи [5, с. 124–125].

На сьогодні спільна торговельна політика ЄС охоплює як багатосторонні торговельні угоди про торгівлю окремими видами товарів, так і норми, які регулюють технічні бар'єри для торгівлі, включаючи норми щодо охорони здоров'я, захисту рослин тощо. Окрім торгівлі товарами вона регулює значну частину торгівлі послугами та торговельними аспектами прав інтелектуальної власності, а також відносини, пов'язані із здійсненням іноземних інвестицій.

Спільна торговельна політика є важливою складовою механізму ефективного розвитку Євросоюзу та його впливу на розвиток міжнародної торгівлі. Створення країнами – членами ЄС послідовно митного союзу, спільного ринку, єдиного внутрішнього ринку, економічного союзу обумовило формування та розвиток єдиної торговельної політики щодо третіх країн, яка стала активним інструментом позитивних структурних зрушень в економіці Євросоюзу, соціальному розвитку, реалізації основних цілей Співтовариства. Вона є доповненням єдиного або спільного ринку угруповання, оскільки надає можливість забезпечити стабільність умов руху товарів на внутрішніх ринках [9, с. 18–24; 10].

До основних елементів формування та реалізації спільної торговельної політики Європейського Союзу необхідно віднести:

- теоретичні основи міжнародної торгівлі;
- правові основи торговельної політики – міжнародно-правові норми, національне законодавство, а також принципи і механізми уніфікації та взаємодії міжнародно-правових норм і національного законодавства;
- інституційну основу торговельної політики: міжнародні організації та міжнародні інституції, національні державні органи;
- інструменти реалізації торговельної політики (зовнішньоторговельний режим): сукупність заходів, що застосовуються у певній мірі для регулювання доступу іноземних товарів і послуг на внутрішній ринок, а також для забезпечення доступу вітчизняних товарів на ринку інших країн світу у певний період часу [7, 8, с. 168].

Особливості інституційної системи спільної торговельної політики були окреслені та закріплені в основних завданнях Лісабонського договору і полягають в гармонійному розвитку світової торгівлі, зниженні митних та інших бар'єрів для торгівлі, поступовому скасуванні обмежень на прями іноземні інвестиції. Таким чином, торговельна політика має на меті усунути економічні, політичні та адміністративні бар'єри для міжнародної торгівлі. Ці цілі узгоджуються із загальними цілями ЄС та, зокрема, з його цілями та принципами у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Лісабонським договором також передбачається, що торговельна політика ЄС повинна здійснюватися на основі єдиних принципів щодо таких аспектів: зміна митних ставок; укладання тарифних та торговельних угод щодо торгівлі товарами та

послугами; торговельних аспектів інтелектуальної власності; прямих іноземних інвестицій; експертної політики і заходів захисту торгівлі; з урахуванням тих, що мають застосовуватись у випадку демпінгу та субсидування. Цей перелік може бути доповнений новими заходами та інструментами впливу на міжнародну торгівлю ЄС із третіми країнами [3, с. 79–80; 8].

В умовах переходу на новий рівень протекційного захисту, із загостренням та розширенням конкуренції і залученням до неї послуг та науково-технічних знань більш нагальною стала необхідність визначення єдиного підходу захисту європейського ринку. В зв'язку з цим закладені в основу Римського договору принципи і правила формування єдиної зовнішньоторговельної політики були перероблені та доповнені і викладені у Маастрихтському договорі та Амстердамському пакті. Поняття «зовнішньоторговельна політика» було розширено, а узагальнені дії стали поширюватися на всі сфери зовнішньоекономічної діяльності. В рамках ЄС була розроблена єдина комерційна політика по відношенню до третіх країн, яка узагальнювала досвід захисту конкурентних переваг європейського ринку [5, с. 126].

Узагалі основи спільної торговельної політики Європейського Союзу здебільшого співпадають з основою права Співтовариства. Залежно від суб'єктів основи СТП можна розділити на односторонні правові акти, які приймаються інститутами ЄС і дво- та багатосторонні договори з третіми країнами та міжнародними організаціями.

Додатково основи спільної торговельної політики можна виокремити на:

- *Установчі договори, договори про зміни та договори про приєднання до яких можна віднести перші норми закріплені в Договорі про Європейське об'єднання вугілля і сталі (1952), який закріпив принципи торговельної політики та передбачив створення ринку вугілля і сталі.*

Укладений на 50 років, цей договір уже не належить до основ СТП Євросоюзу, але у свій час він суттєво вплинув на формування всієї системи спільної торговельної політики ЄС. Частина його принципів та положень перейшли в інші частини основ СТП Євросоюзу, а сфери регулювання цього договору перейшли до сфери регулювання Європейського співтовариства.

Договір про Європейське економічне співтовариство (1967) передбачив ліквідацію митних кордонів і запровадження спільного митного тарифу, що заклало фундамент для створення митного союзу ЄС. Основними цілями СТП було визначено: забезпечення відкритості європейської економіки; підтримка багатосторонньої торговельної системи; підтримка європейських цінностей та сталого розвитку.

Ніццький договір створив підґрунття для розширення Європейського Союзу та стимулював інституційний механізм і структуру прийняття рішень. Він остаточно завершив перехід концепції у сфері зовнішньої торгівлі до Співтовариства, а також поширив СТП на торгівлю послугами та пов'язані з торгівлею аспекти прав інтелектуальної власності. Після набуття чинності цим договором почали використовувати термін «нова торговельна політика».

- *Принципи спільного ринку Європейського Союзу:*

свобода руху товарів, послуг, осіб та капіталів на яких базується внутрішня торгівля Співтовариства. Вони поширюються і на торгівлю ЄС із третіми країнами – товари, які пройшли про-

цедуру митного оформлення в Співтоваристві, можуть користуватися свободою руху товарів на усій території Євросоюзу.

- *Принцип національного режиму та принцип найбільшого сприяння запозичені торговим правом ЄС з права Світової організації торгівлі (СОТ):*

товари з третіх країн, які перебувають у вільному обігу на території ЄС, повинні користуватися тим самим режимом, що і товари походження зі Співтовариства, вони не підлягають кількісним та еквівалентним їм обмеженням, застосуванню мит, іншим зборам еквівалентної дії або застосуванню дискримінаційного законодавства.

Крім того, існує ряд спеціальних принципів СТП, таких як: принцип сприяння справедливої конкуренції, принцип регіональних торговельних домовленостей та принцип автоматичного поширення засад торгової політики на нових країн-членів.

- *Міжнародні торговельні угоди, які регулюють питання торгівлі та надають преференції* на: угоди про партнерство і співробітництво та угоди про асоціацію; угоди про вільну торгівлю; преференційні торгові угоди.

- *Акти інститутів Європейського Союзу, до яких відносять регламенти та директиви.* На Раду ЄС покладені основні повноваження у сфері регулювання торгівлі Співтовариства. У рамках звичайної законодавчої процедури Рада спільно з Європейським парламентом може приймати регламенти для визначення рамок спільної торговельної політики.

Важливим напрямом торгових відносин, який регулюється директивами, є система підтримки експорту. Рішення відрізняються від попередніх актів тим, що вони мають конкретних адресантів і обов'язкові лише для них в сфері регулювання порушень антидемпінгових або антисубсидійних розслідувань, інформаційних та консультаційних процедур, запровадження спеціальних умов імпорту або експорту щодо окремих товарів або країн, укладення міжнародних угод.

- *Судові рішення Європейського Союзу* забезпечують розгляд справ за участю країн-членів, інститутів ЄС, фізичних та юридичних осіб. Рішення суду забезпечує однакове застосування норм Європейського Союзу у сфері торгівлі [3, с. 81–88; 4; 8].

Класичним інструментом спільної торговельної політики Євросоюзу є мита (адвалорні, специфічні, змішані), які розраховуються відповідно до спільного митного тарифу. Європейський Союз має у своєму активі ряд інструментів, призначених для захисту внутрішнього ринку від недобросовісної (демпінг, субсидування) та добросовісної торгової практики. Для підтримки країн, що розвиваються застосовується система преференцій, яка є системою угод про преференційну торгівлю, в якій ЄС надає близько 90 країнам преференційний доступ на свої ринки.

Держави, які належать до найрозвинутіших країн із високим рівнем доходу або мають торговельні угоди, або зони вільної торгівлі з ЄС, які забезпечують їм доступ до ринку Співтовариства, не мають права бути користувачами загальної системи преференцій.

У відповідь на недобросовісну торговельну практику, протиправне субсидювання, демпінг з боку компаній третіх країн або встановлення протиправних торгових бар'єрів для експортерів з ЄС Співтовариство може застосовувати захисні заходи, серед яких найпоширенішими є антидемпінгові та компенсаційні заходи, які мають компенсувати торговельний

дисбаланс та збитки, спричинені діями третіх країн на ринку ЄС. При застосуванні захисних заходів Європейський Союз використовує базові норми Світової організації торгівлі.

До основних органів Європейського Союзу (інституційний механізм), які наділені повноваженнями у сфері антидемпінгових та компенсаційних мит, належать Європейська Комісія, Рада ЄС та консультаційні комітети [1, 3].

Доцільно зазначити, що процес імплементації СТП зазнав відчутних змін: став ліберальнішим, прозорішим, позбавився зайвого технопрактизму, а самі дії суб'єктів торговельної політики стали значно активнішими. Після підписання Лісабонського договору торговельна політика перейшла до зовнішньої політики Європейського Союзу, внаслідок чого її процес здійснення в Співтоваристві став більш політизованим.

Висновки

Становлення інституційної системи спільної торговельної політики ЄС відбувалося поетапно, в органічному та цілісному зв'язку з процесом європейської інтеграції, і супроводжувалося її складними впливами. Цій системі завжди була характерна стійкість базових складових, про що свідчить такий факт – жоден з її компонентів не був скасований, а часткові зміни не впливали на загальну структуру.

Завдяки інституційній системі спільної торговельної політики ЄС повністю враховує інтенсивний розвиток особливостей сучасної міжнародної торгівлі – зростання ролі та значення регіональних торговельних блоків у визначенні глобальних та міжрегіональних правил торгівлі. Саме через торговельну політику окремі країни-члени та Європейський Союз у цілому поліпшують своє становище у світовій економіці. Досвід Співтовариства показує, що знайдена оптимальна модель передачі та реалізації економічного суверенітету окремих країн у зовнішньоторговельній сфері на наднаціональному рівні.

Основним аргументом цього ствердження є те, що добір інституцій, визначення їхнього статусу й особливо наділення їх повноваженнями не мають випадкового характеру, а ґрунтується на добре продуманій концепції, чіткому розумінні цілей і конкретних завдань системи управління Співтовариством і Європейського Союзу в цілому.

Список використаних джерел

1. Грицяк І.А. Європейське управління: теоретико-методичні засади: Монографія. – К.: Видавництво «КІС», 2006. – 398 с.
2. Грицяк І.А. Управління в Європейському Союзі: теоретичні засади: Монографія. – К.: Видавництво НАДУ, 2005. – 236 с.
3. Європейське право: право Європейського Союзу: Підручник: у трьох томах / за заг. ред. В.І. Муравйова. – К.: ІнЮре, 2015 – Книга третя: Право зовнішніх зносин Європейського Союзу. – К., 2015. – 408 с.
4. Энтин Л. Институциональная структура и механизм принятия решений в Европейском Союзе: Уч. пособие / Л. Энтин. – Одесса: Юрид. лит., 2004. – 134 с.
5. Исаченко Т.М. Торговая политика Европейского Союза / Т.М. Исаченко. – М.: Изд. Дом. Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010. – 395 с.
6. Макієвич М. Міжнародно-правові аспекти співробітництва Європейського Союзу з третіми країнами: Монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 200 с.

7. Пісоцький В. Функціонування Єдиного ринку Європейського Союзу на сучасному етапі / В. Пісоцький / Зб. праць вчених Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України. 1999. – Вип. 21. – С. 43–47.

8. Управління в Європейському Союзі: Навч. посібник / О.Я. Кравківський, О.С. Киричук, О.Ю. Мороз та ін.; за заг. ред. О.Я. Кравківського, О.С. Киричука. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2014. – 208 с.

9. Шнирков О. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія / О. Шнирков. – К.: Видавництво поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 152 с.

10. Marynina S.V. Impact of the European Union trade policy on international trade / S.V. Marynina // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – 1 (151). – Р. 36–42.

УДК339.976:336.227.3

А.В. МАКСИМЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Міжнародне податкове планування під призмою офшорних юрисдикцій

Розкрито сутність офшорних зон як інструменту міжнародного податкового планування. Досліджено генезу розвитку офшорного бізнесу, ідентифіковано етапи виникнення офшорних юрисдикцій. Проаналізовано динаміку розвитку офшорного бізнесу, визначено основні напрями та перспективи його розвитку.

Ключові слова: податки, податкове планування, офшорні юрисдикції, податкові угоди.

А.В. МАКСИМЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры международного учета и аудита,

Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Международное налоговое планирование под призмой офшорных юрисдикций

Раскрыта суть офшорных зон как инструмента международного налогового планирования. Исследован генезис развития офшорного бизнеса, идентифицированы этапы возникновения офшорных юрисдикций. Проанализирована динамика развития офшорного бизнеса, определены основные направления и перспективы его развития.

Ключевые слова: налоги, налоговое планирование, офшорные юрисдикции, налоговые соглашения.

A. MAKSYMENKO,

Ph.D. in economics, associate professor, Kyiv National Economic University named by Vadym Hetman

International tax planning under the prism of offshore jurisdictions

The essence of offshore zones as an instrument of international tax planning is explained. The genesis of offshore business is investigated, the stages of the emergence of offshore jurisdictions are identified. The dynamics of offshore business are analysed, the main trends and prospects of its development are determined.

Keywords: taxes, tax planning, offshore jurisdiction, tax treaties

Постановка проблеми. Важливим економічним інструментом міжнародного податкового планування є відкриття підприємств на територіях з пільговою системою оподаткування, тобто реєстрація компанії в офшорних зонах. Завдяки такій можливості компанії можуть мінімізувати свій податковий тягар та отримати додаткові переваги від своєї господарської діяльності. Водночас у офшорах можуть бути зареєстровані компанії, які входять у структуру ТНК та займаються проектами інвестування, тобто створенням певних активів в інших країнах для отримання відповідної вигоди. Слід зазначити, що ставлення до офшорних юрисдикцій є неоднозначним через те, що межа правомірності між податковим плануванням і ухиленням від сплати податків не є чіткою.

Проте офшорна діяльність є частиною міжнародного руху капіталу, що пояснює вигоди для інвестора від такої діяльності, тому у високорозвинених країнах офшорний бізнес вважається повністю законним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання проблематики офшорної діяльності досліджували у своїх працях російські вчені А.Л. Апель, М. Владимірова, А.С. Булатов, В.І. Бутов, Н.М. Васильєв, В.П. Вишневський, А. Вознюк, В. Гунько, А. Зимєлев, Л.С. Кабир, М. Кордобов-

ська, Н. Смородинська, Г. Соколов, М. Стажкова, Д. Теунаєв, Д. Ушаков, М. Халдин, Э. Шамбост. З вітчизняних авторів цьому питанню приділяють увагу у своїх працях Д.А. Верлан, І.Г. Галкін, Д.Д. Коссе, Ю.Г. Козак, Е.В. Локатарьова, Н. Нетеєва, В.Н. Сліпець та ін.

Під час дослідження також були використані розробки зарубіжних учених, таких як Шерман Г. Арнольд, Т. Беннет, Д. Гриффітс, Р.Л. Дернберг, Р. Джонс, А. Зороме, К. Коттке, Х. Маккана, Т. Ніл, Дж. Пеппер та ін., які висвітлюють різні аспекти застосування офшорних схем у податковому плануванні. Проте ряд питань цієї багатогранної наукової проблеми залишилися недостатньо розкритими, зокрема недостатньо уваги приділено генезу розвитку офшорного бізнесу, що дасть змогу ідентифікувати сучасні кордони застосування офшорного інструментарію міжнародного податкового планування для компанії.

Метою статті є виявлення особливостей формування та ретроспективного розвитку офшорних зон у контексті міжнародного податкового планування для визначення основних напрямів та перспективи їх трансформації.

Виклад основного матеріалу. Дослідження літератури з питань міжнародного податкового планування показало, що,

незважаючи на велику кількість публікацій щодо офшорного бізнесу, спроби дослідників визначити сутність офшорів не дають однозначної відповіді. Зокрема, МВФ вважає, що для офшорних фінансових центрів притаманні такі характеристики, як відносно велике число фінансових інститутів, які зайняті обслуговуванням ділових операцій нерезидентів; несумірність зовнішніх активів і зобов'язань фінансової системи з внутрішніми; забезпечення таких переваг: відсутність низки податків (ставки податку становлять 0 відсотків) або істотно низький рівень оподаткування, відсутність ряду фінансових вимог та обмежень, банківська секретність і анонімність [1].

Міжнародна група по боротьбі з відмиванням злочинних доходів (Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF – ФАТФ) відповідно до головних цілей своєї діяльності – дослідження наявних у світі юрисдикцій на предмет сприяння злочинній фінансовій діяльності – замість терміну «офшор» застосовує поняття не співпрацюючих країн і територій, з якого випливає, що сприятливий режим, що надається офшорними фінансовими центрами нерезидентам (легкість ведення бізнесу, конфіденційність), не створює надійного захисту проти легалізації доходів, нажитих кримінальним шляхом.

Своєю чергою, А. Зороме [2] представив математичну модель визначення офшорів на основі відношення суми чистого експорту фінансових послуг країною до її ВВП. Чим більше цей показник, тим більш імовірно, що країна є офшорною юрисдикцією. Порогове значення параметра для розвинених країн становило 0,65, для країн із ринками, що формуються, – 0,25. Водночас слід погодитися з позицією Б.А. Хейфеца [3], який вважає, що даний метод не враховує особливостей офшорів і не є репрезентативним. Однак це єдиний опублікований, статистично обґрунтований показник належності тієї чи іншої юрисдикції до офшорних фінансових центрів, що не враховує юридичну сторону питання.

Через розбіжності у списках і критеріях різних організацій, країн і авторів Б.А. Хейфец [3] запропонував використовувати всі вищеописані критерії шляхом підрахунку кількості списків офшорів, в які входить та чи інша юрисдикція.

Звертаючись до історичного аспекту питання, зауважимо, що бажання заощаджувати на податках у казну була близька приватному бізнесу ще з давніх часів. Афіна, встановивши 2% податок на імпорт, змусила купців продавати товари через сусідні території з безмитним режимом. Пізніше, щоб не платити англійський податок на імпорт, у 18-му сторіччі американські колоністи торгували через Латинську Америку. В тому ж столітті міська рада Женеви прийняла закон, що забороняв банкірам розкривати імена клієнтів – кому без згоди міської ради, зародилася тим самим основи банківської юрисдикції.

Ідея офшорного бізнесу з'явилася наприкінці XIX ст. і спиралася на судові інциденти британського правосуддя з питань оподаткування компанії, які вели свою діяльність поза межами Великобританії, але фактично управлялися і контролювалися на її території. Так, англійський суддя ставив питання: де постійно проживає директор, де знаходиться печатка, бухгалтерські записи, протоколи засідань, де приймаються рішення про переведення грошей? Якщо відповіді були «на території Великобританії», компанія вважалася податковим резидентом Великобританії. Цей прецедент і стали використовувати Бермуди і Багами, як частини залежних територій Британії, ко-

ли стали продавати перші нерезидентні компанії, директори яких знаходилися за межами цих островів [4].

Тому саме британські юристи, банкіри, страховики і судновласники розробили основи сучасної практики офшорного бізнесу. У момент свого зародження такий вид бізнесу був пов'язаний з використанням «зручної гавані для флоту». Із року в рік все більше суден світового флоту реєструються в офшорних юрисдикціях (більше 60% на 2009 рік). Основні причини такої тенденції – це символічні податки і незначні технічні вимоги до корабля. Тому зрозуміло, чому найбільшими світовими торговельними флотами володіють такі невеликі країни, як Панама, Бермудські острови, Ліберія, Мальта.

Після Другої світової війни промисловий капітал став швидко відроджуватися і орієнтуватися на товари, які необхідні були в мирний час. Великі компанії почали шукати можливості для вигідних вкладень, у тому числі і за кордоном, а уряди країн, які дуже постраждали від війни, були зацікавлені в коштах на реалізацію власних програм відродження економіки. Значна частина витрат уряду була покладена на платників податків, тому податки і платежі зросли в кілька разів. Але віддавати капітали після довгого періоду нестабільності і розрухи промисловці зовсім не хотіли. Ідеальним місцем для мінімізації податків були території колишніх британських колоній, які отримали самостійність, але не мали майже ніяких природних та інтелектуальних ресурсів.

Шляхом домовленостей цих країн законодавство налаштувалося на хвилю лібералізації податкового тягаря і валютного контролю, були інвестовані чималі капітали в телекомунікаційні засоби. Класичні офшорні юрисдикції ставали офшорними фінансовими центрами – країни, де на державному рівні залучається іноземний бізнес шляхом проведення спеціальної політики, яка включає в себе гарантовану низьку ставку податку та комерційну таємницю. Для цього створюється спеціальна інфраструктура та готуються фахівці. Великі західні корпорації отримали можливість проводити фінансові операції з мінімізації податкового навантаження. Більше того, створення великої кількості військових баз НАТО на території Карибського і Тихоокеанського басейнів стало вирішенням проблеми безпеки офшорних територій, в яких вже було сконцентрована велика кількість комерційної інформації.

До найстаріших офшорних юрисдикцій відносяться острови Мен, Гернсі, Джерсі, Гібралтар і Панама. Саме ці країни і території досить довго обслуговували інтереси європейського бізнесу, вони проводили велику частину офшорних операцій. На початку 70-х почався бум офшорних центрів, у результаті до середини 90-х років у світі налічували близько 70 класичних офшорних юрисдикцій. До цього часу через офшорні зони проходило від 50 до 70% глобальних інвестиційних потоків. Після розпаду СРСР бізнесмени отримали можливість працювати через офшорні зони для виведення прибутку з інфляційної економіки. Звичайно, це призвело до негативного ставлення до офшорних юрисдикцій [4].

До порівняно недавнього часу питання офшорів не були в центрі уваги світової спільноти з низки причин. На національному рівні питання оподаткування, як правило, обговорювалися тільки з обмеженої точки зору, в той час як на міжнародному рівні увага була зосереджена на питаннях, які безпосередньо пов'язані з бідністю, експлуатацією і несправедливістю. Втім значний негативний вплив фінансової не-

стабільності, яка стала результатом лібералізації 1980–х і початку 1990–х, призвів до так званої кампанії провадження «Податку Тобіна», а також кампаній, пов'язаних із глобальною справедливістю, які також почали включати й фінансові питання. Таким чином, питання, пов'язані з функціонуванням офшорів, стали центром уваги світової громадськості [5].

В останні роки з'явилося багато нових офшорних юрисдикцій, головним призначенням яких є обслуговування фінансів, набутих у країнах Співдружності Незалежних Держав й Азіатсько–тихоокеанського регіону. До цих офшорних юрисдикцій входять Самоа, Острови Кука, Кіпр, Ніуе.

Банківська таємниця, як один з елементів офшорного бізнесу, отримала свій розвиток у Швейцарії, банки якої ще в

часи Великої французької революції пропонували гарантію секретності їхніх вкладів.

Науково–технічна революція, яка має велике значення у веденні фінансово–господарської діяльності офшорних компаній, стала рушійною силою для позитивного розвитку офшорних юрисдикцій та їх подальшого використання. Підтримувати функціонування багатьох офшорних юрисдикцій на належному рівні без науково–технічних досягнень, які полягають у розвитку передових інформаційних технологій і засобів зв'язку, було б дуже складно. Типовою для офшорних відносин є ситуація, коли офшорна компанія зареєстрована в одній країні, діяльність веде у другій, банківський рахунок відкритий у третій, а власник офшорної компанії проживає в четвертій країні.

Етапи виникнення офшорних юрисдикцій

1815 р.

- Віденський Конгрес гарантує нейтралітет Швейцарії, підкреслюючи тим самим стабільність Швейцарії як притулку для іноземних грошей. Швейцарські банки, які вже здобули репутацію на банківських таємницях, тільки виграла від цього.

1889 р.

- Нью-Джерсі починає створювати нові пільгові податкові закони для корпорацій і скорочує державні податки, спонукаючи реєструватися корпораціям з інших штатів. Цьому послідували Делавер та інші штати.

1890 - 1920 рр.

- Спочатку в Нідерландах, потім в швейцарських кантонах і Люксембурзі почалося звільнення закордонних філій місцевих компаній від оподаткування і пропонування пільгових режимів компаніям, задля залучення іноземних інвестицій.

Перша світова війна

- У той час як європейські країни потерпають від фінансування військових потреб та підвищення податків, заможні фізичні та юридичні особи прагнуть уникнути сплати своєї частки. Швейцарія стає їх найбільшим банкіром.

1925 р.

- Велика Британія приймає закони, які полегшують використання трастів з метою збереження фінансової секретності. Трасти стають англо-саксонською моделлю швейцарської банківської таємниці.

1929 р.

- Британський уряд дозволив єгипетським компаніям у британській власності зареєструватися у Великій Британії без сплати податку до казни, створивши новий прецедент для ухилення від податків. Рішення суду стосувалося усієї Британської імперії.

1934 р.

- У відповідь на французький скандал, Швейцарія визнає злочином розкриття банківської таємниці, надаючи додатковий піар своїй офшорній юрисдикції.

Друга світова війна

- Швейцарія знову грає на глобальному конфлікті і підвищенні податків в інших країнах, без зайвих питань приймаючи гроші з нацистської Німеччини та від євреїв.

1956 р.

- Британська імперія руйнується і Банк Англії приймає рішення не регулювати деякі закордонні угоди, створюючи новий нерегульований "офшорний" простір. Цей феномен дістав назву Євромаркету і швидко розповсюдився по всьому світу.

1981 р.

- В США податкові органи випустили так звану "Доповідь Гордона", перше вичерпне розслідування діяльності офшорних юрисдикцій. Доповідь мала критичний характер, але за тиждень після публікації, Рональд Рейган вступив на посаду президента США і про доповідь забули.

1998 р.

- ОЕСР та клуб багатих країн публікує нову критичну доповідь про офшорні юрисдикції. Його приховували в інтересах офшорних юрисдикцій та лоббістів Вашингтону.

З 2000 р.

- Громадськість починає проявляти зацікавленість офшорними юрисдикціями.

Наразі

- Після того, як лідери Великої 20 заявили, що "ера банківської таємниці закінчилася" газети оголосили про початок "війни" між офшорними юрисдикціями. Проте в ОЕСР вважають, що, незважаючи на деякі позитивні зміни, суттєвих зрушень не відбулось.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Іноземні дослідники та науковці більш критично підходять до ролі офшорних утворень в історії людства. Так, наприклад, агентство Tax Justice Network нещодавно підготувало свою версію розвитку подій (див. табл.) [6].

Як свідчать дані, майже половина світового руху капіталів у прямій і позиковій формі вже наприкінці ХХ ст. проходила через офшорні компанії. Фірми та громадяни близько половини кількості держав світу «працювали» з офшорами [7, с. 13]. Більше половини всіх банківських активів і третина прямих інвестицій, які багатонаціональними корпораціями зроблено за кордоном, афілійовані з офшорами [8, с. 32]. Приблизно 85% міжнародного банкінгу та емісії облігацій відбувається на так званому євроринку, що не має державної приналежності офшорній зоні. За оцінками, виконаними Міжнародним валютним фондом, тільки баланси дрібних острівних фінансових центрів становили в цілому \$18 трлн., а ця сума дорівнює приблизно третині світового ВВП [9]. Ці дані розкривають економічний та фінансовий виміри масштабів офшорного бізнесу.

У 2014 році організація Citizens for Tax Justice опублікувала результати свого дослідження стосовно використання офшорних зон корпораціями, які входять у рейтинг Fortune 500 Companies [10]. Рейтинг включає лише американські компанії, проте його аналіз дає загальне уявлення про масшта-

би використання офшорних зон та пріоритетні напрями відтоку капіталів. Корпораціями з найбільшою кількістю дочірніх компаній, зареєстрованих в офшорних зонах, стали (рис. 1).

Варто відмітити, що значна кількість таких дочірніх компаній спостерігається у представників фінансового сектору, основним профілем яких є інвестиційно-банківська діяльність, робота на фондових ринках, регулювання грошових операцій на світовому ринку, гра на товарній і валютній біржах. Також не останні місця займають корпорації, задіяні в біофармацевтиці та сфері ІТ.

Що стосується основних країн-реципієнтів, то популярними на сьогодні є так звані елітні офшорні зони та острівні держави (рис. 2). Такий розподіл не є несподіваним, оскільки перші займають лідируючі позиції у рейтингах легкості ведення бізнесу, сплати податків та за індексом податкової секретності, а другі створили ефективну логістику для надання всеохоплюючого спектру послуг, починаючи з реєстрації юридичної особи і закінчуючи пошуками секретаря на місці.

За приблизними підрахунками експертів, у світі зареєстровано більше ніж 8 млн. офшорних компаній, які створені спеціально для податкового планування та захисту активів. При цьому важливе питання у застосуванні офшорних податкових пільг відіграє організаційно-правова форма. Так,

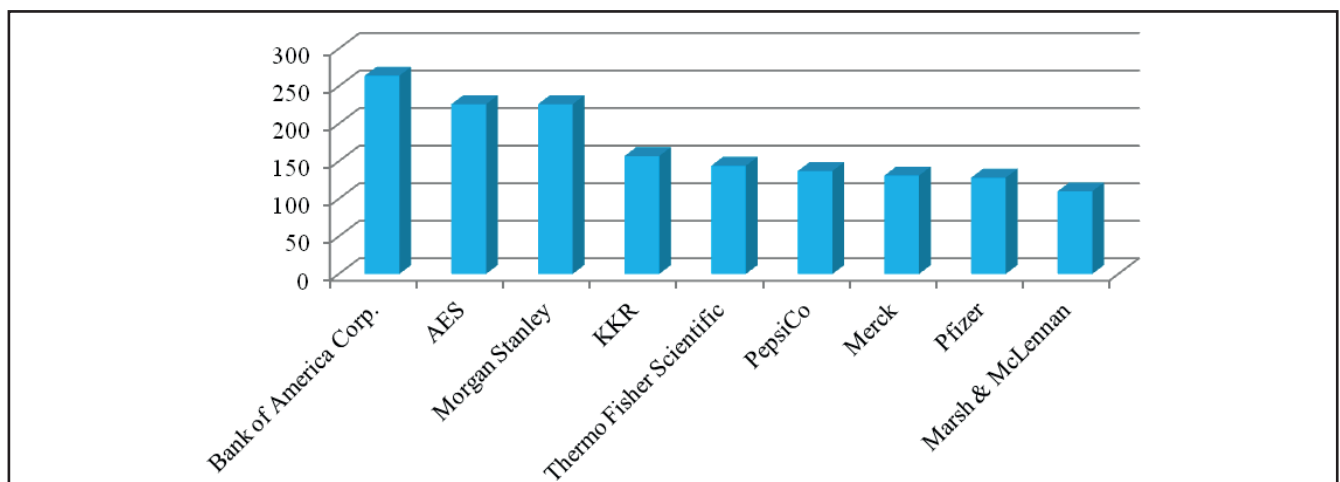


Рисунок 1. Сума офшорних дочірніх компаній корпорацій Fortune 500 Companies

Джерело: побудовано автором на основі [10].

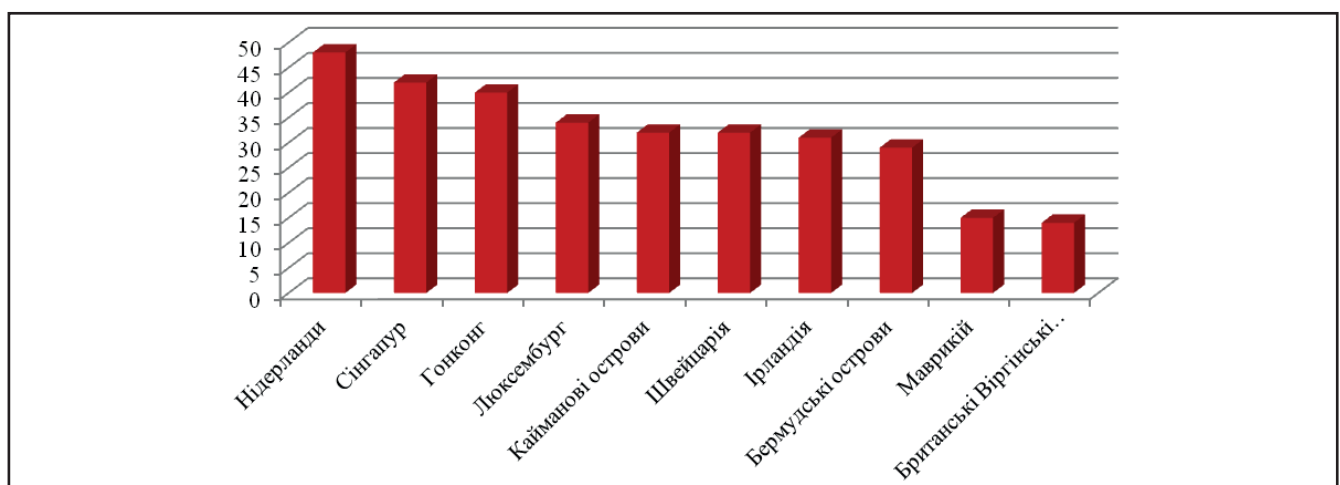


Рисунок 2. Відсоток реєстрацій компаній Fortune 500 Companies

Джерело: побудовано автором на основі [10].

для ведення діяльності обирають різні організаційно-правові форми ведення бізнесу. В цілому їх можна класифікувати за системою права, до яких відноситься офшорна юрисдикція. У світі найбільш поширеними є дві системи права: англо-американська та континентальна. Тому організаційно-правові форми ведення бізнесу в офшорній юрисдикції можуть бути або з англо-американської корпоративної моделі, або з континентальної [11].

Розраховувати на те, що компанії самі схаменуться і повернуть свої гроші, не доводиться. Поки вони просто перестають повідомляти у звітності про свої закордонні «дочки». За даними контрольного управління конгресу в США, в 2008 році 83 з 100 найбільших по виручці публічних компаній США повідомляли, що у них є «дочки» в податкових гаванях. Але останнім часом число таких структур у звітності підозріло скоротилося. У звітності Oracle в 2010 році налічувалося більше 400 дочірніх компаній, до 2012 року залишилося тільки вісім, з них п'ять – в Ірландії. У Google зі 100 у 2009 році (81 з них – на Бермудах, Нідерландських Антильських островах і в Гонконгу) до 2012 року залишилося дві в Ірландії. У Microsoft у 2002 році було більше 100 «дочок», до 2012 року залишилося 11, у Raytheon з 250 у 2003 році – жодної. Компанії в більшості своїй пояснюють це бажанням спростити розкриття інформації. Цікаво, що ця тенденція виникла в той час, як влада стала активно виявляти податкові лазівки [12].

Висновки

Як і для інших елементів економічного життя, для офшорних зон характерні еволюційні процеси. Сформувались, офшорні зони перетворилися в самостійну одиницю світової економіки. Протидія з боку світової спільноти компаніям, зареєстрованим у податкових гаванях (офшорним компаніям), обумовлена тим, що вони використовуються як інструмент ухилення від сплати податків і відмивання грошей, отриманих злочинним шляхом. Головною особливістю офшорних компаній є їх номінальна присутність у країні реєстрації (відсутня діяльність) при управлінні бізнес-процесами з-за кордону і наявності власників нерезидентів податкових гаваней, інформація про які утаюється. Таким чином власники офшорних компаній ухиляються від оподаткування в країні, де фактично здійснюється діяльність їхніх компаній і утворюються доходи.

Глобальна фінансова криза 2008 року загострила увагу світової спільноти до податкових гаваней. Основним напрямом у міжнародній антиофшорній політиці стало посилення тиску на юрисдикції, що не бажають співпрацювати з національними владами в частині розкриття інформації про кінцевих бенефіціарів зареєстрованих на їх території підприємств. Шляхом реалізації такої політики є примус податкових гаваней до впро-

вадження міжнародних стандартів податкової прозорості та обміну податковою інформацією. Таким чином, акцент у міжнародній антиофшорній політиці в даний час зміщується на забезпечення прозорості ведення бізнесу та обміну інформацією.

Негативні наслідки від використання податкових гаваней обумовлюють необхідність проведення політики, яка покликана жорстко обмежувати такий негативний вплив на розвиток національної економіки. Внутрішня політика держав з протидії використанню офшорних компаній полягає в розробці положень про контрольовані іноземні компанії, а також у розробці спеціальних «чорних» списків офшорних юрисдикцій, до операцій з компаніями з яких застосовується особливий порядок оподаткування, покликаний нівелювати одержувані з їх допомогою податкові вигоди.

Список використаних джерел

1. Offshore Financial Centers. The Role of the IMF. – 2000. – Retrieved from <http://www.imf.org/external/np/mae/osshore/2000/eng/role.htm>
2. Zorome A. Concept of Offshore Financial Centres: In Search of an Operational Definition / Zorome A. – 2007. – Retrieved from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0787.pdf>
3. Хейфец Б.А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике, – М.: Экономика, 2008 – 335 с.
4. История офшорного бизнеса [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://about-offshores.ru/ofshorniy-biznes/istoriya-ofshornogo-biznesa.html>
5. Clemens F. Tax evasion, tax avoidance and tax expenditures in developing countries: A review of the literature / F. Clemens // Oxford University Centre for Business Taxation. – 2010. – 76 p.
6. Tax Justice Network. Offshore History. – Retrieved from: <http://www.taxjustice.net/topics/more/offshore-history/>
7. Вергун В.А. Иноземні інвестиції: офшорні зони та їх інституції в міжнародному бізнесі / В.А. Вергун, О.І. Ступницький. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – 415 с.
8. Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux. Tax Havens: How Globalisation Really Works. Cornell University. – 2010. – P. 51.
9. Philip R. Lane, Gian Maria Milesi-Ferretti. The History of Tax Havens: Cross-Border Investment in Small International Financial Centers // IMF Working Paper, WP/10/38, Feb., 2010.
10. Citizens for Tax Justice. Offshore Shell Games 2014. The Use of Offshore Tax Havens by Fortune 500 Companies. – Retrieved from: <http://ctj.org/pdf/offshoreshell2014.pdf>
11. Andrew K. Rose and Mark M. Spiegel Offshore Financial Centers: Parasites or Symbionts? // Haas School of Business April 4, 2006
12. Оверченко М., Шлейнов Р. Как Microsoft, Apple и Hewlett-Packard уходят от налогов [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/library/articles/2013/05/27/uklonenie_poamerikanski

Паралакс ризику та його функції в економічній системі

У статті введено в науковий обіг категорію «паралакс ризику» і обґрунтовано її суть та значення для ризикологічного напрямку досліджень економічної науки. Крім того, визначено зміст наступних функцій ризику, які він виконує в економічних системах, зокрема: інноваційно-креативної, виховної, пізнавальної, галузево-диференціюючої, регулятивної, трансформуючої функцій та функції створення вартості. Охарактеризовано місце ризиків в економіці та окреслено алгоритм дослідження структурних взаємозв'язків між ризиком та іншими елементами соціально-економічних формацій. Відображено і обґрунтовано суть паралаксу ризиків впровадження ІКТ.

Ключові слова: ризик, паралакс, функція, економічна система, інформатизація, невизначеність, вартість, національна економіка, інновація.

Параллакс риска и его функции в экономической системе

В статье введена в научный оборот категория «параллакс риска» и обоснованы ее суть и значение для рискологического направления исследований экономической науки. Кроме того, определено содержание следующих функций риска, которые он выполняет в экономических системах, в частности: инновационно-креативной, воспитательной, познавательной, отраслево-дифференцирующей, регулятивной, трансформирующей функций и функции создания стоимости. Охарактеризовано место рисков в экономике и очерчен алгоритм исследования структурных взаимосвязей между риском и другими элементами социально-экономических формаций. Отражена и обоснована суть параллакса рисков внедрения ИКТ.

Ключевые слова: риск, параллакс, функция, экономическая система, информатизация, неопределенность, стоимость, национальная экономика, инновация.

Parallax of risk and its functions in the economic system

The article put into scientific circulation category «parallax of risk» and proved its essence and importance for risks science direction of economic science research. In addition, the content of these risks functions is defined, which he performs in economic systems, in particular: innovation and creative, educational, cognitive, industrial-differentiating, regulatory, transforming functions and function of value creation. Position of risks in the economy are characterizes and algorithm of study the structural relationships between risk and other elements of socio-economic formations is outlined. The essence of risks parallax for introduction of ICT is shown and substantiated.

Keywords: risk, parallax, function, economic system, informatization, uncertainty, costs, national economy, innovation.

Постановка проблеми. Початок XXI сторіччя ознаменувався інтенсифікацією процесів бурхливої інформатизації, її активним проникненням у всі сфери суспільно значимих відносин, масштабною комп'ютеризацією виробничих та фінансових операцій, а широким впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) стає не лише необхідною умовою економічного зростання, а й інструментом модернізації всієї національної економіки, її якісної трансформації в напрямі смарт-економіки та економіки знань, єдиним шляхом руху національної економіки до переліку високорозвинутих країн світу. Водночас впровадження ІКТ завжди супроводжується появою ризиків різнопланового характеру, що не може не враховуватись у процесі реалізації державної економічної політики. Процеси інформатизації неможливо цілісно досліджувати на науковому рівні без з'ясування ризиків впровадження ІКТ, що, своєю чергою, вимагає вивчення природи та функцій останніх.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. IT-індустрія завжди сприймалася як місток між економічним життям сьогодення та футурологічною економікою. Дослідження інфосфери з часу її виникнення завжди притягувало увагу багатьох дослідників з різних галузей знань. Під кутом зору економічної науки ця проблема особливо актуальна, то-

му що вона формує один з ключових векторів соціально-економічного розвитку. Вона знайшла своє відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як В.М. Гужва, Н.В. Єрьоміна, О.В. Матвієнко, І.М. Огородник, Н.С. Орленко, Т.С. Писаревська, В.С. Пономаренко, М.Г. Твердохліб, Ю.Ф. Тельнов, І.Г. Рогач, та багатьох інших. У той же час порівняно з масштабним вивченням ролі і значення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для розвитку суспільства, макроекономічного середовища ризику впровадження залишаються малодослідженими. Економічну ризикологію як цілісний науковий напрям вивчає і розвиває значна кількість науковців, таких як О.В. Баула, Т. Бачкаї, Г.І. Великоivanenko, В.І. Векленко, В.В. Вітлінський, А.В. Дресвянникова, О.П. Дубас, О.С. Дуброва, С.М. Клименко, Н.С. Кузнецова, А.Б. Розлуцька, Т.В. Сакалош, О.В. Собкевич, О.М. Стадницька, Л.М. Тепман та ін. Проте з'ясування природи та функцій ризиків у контексті економічного розвитку та впровадження ІКТ викликає багато запитань і потребує подальших досліджень у цьому напрямі. Тому обрана проблема є актуальною, своєчасною, а її дослідження є необхідним.

Мета статті – визначити природу та функції ризиків в економіці, з'ясувати їх значення у розвитку останньої.

Виклад основного матеріалу. Будь-яка діяльність, будь-які природні, технічні, соціально-економічні процеси супроводжуються появою і протіканням ризиків. На нашу думку, місце ризиків в економічній науці потрібно вивчати через призму низки питань: 1) питання природи та структури ризику; 2) функції ризику, які відображають вплив ризику на економічну систему та його значення; 3) ризик-фактор, ризик-процес та ризик-наслідок як форми прояву змін структури ризику та його функцій в системі економічних відносин; 4) класифікація ризиків; 5) питання управління ризиками як інструменту реагування на них.

Існує величезна різноманітність ризиків. Проте так чи інакше всі ризики мають спільну природу. Тому важливо зосередити свою увагу на природі ризику, використовуючи паралаксове сприйняття його сутності. Термін «паралакс» виник у сфері астрономічних досліджень, а точніше у працях древньогрецького мислителя Гіппарха у 2 столітті до н.е., а пізніше поширився на геодезію, оптику та балістику і наразі широко застосовується для виміру відстані від спостерігача до віддалених об'єктів у спеціальних одиницях – парсеках, за допомогою методів тригонометрії. Класичне визначення паралаксу в астрономії (від грецьких слів *παράλλαξις* та *παραλλαγή*, «чергування, зміна», а також французького *parallaxe*) з Енциклопедичного словника – візуальна зміна положення небесного світила в результаті переміщення спостерігача. Більш конкретизовано дефініція поняття «паралакс світила» звучить, як кут, під яким спостерігач бачив би з цього світила перпендикулярний до напрямку спостереження радіус Землі (добовий паралакс) або велику піввісь земної орбіти (відповідно річний паралакс) [11, с. 737]. Використовуючи метод аналогій, ми можемо сформулювати поняття паралаксу в економіці. У контексті розвитку національної економіки під паралаксом ризику ми будемо розуміти кут зору бачення того самого ризику з різних територіально ієрархічних рівнів. Так, з погляду розвитку національної економіки глобальні ризики носять одну величину загрози, з позицій регіональної економіки – це вже зовсім інша величина загрози. Своєю чергою, ризик розвитку національної економіки для глобального рівня може мати незначні або майже не помітні наслідки, але для рівня регіону – це значний ризик, що може обернутися розвалом національної економічної системи, а для макрорівня це вже питання виживання бізнесу чи навіть окремих домогосподарств. У нашому дослідженні, об'єктом якого є національне господарство, саме воно береться за точку відліку. Не можна також забувати, що глобальний рівень своєю чергою вносить корективи в сутність ризиків розвитку національної економіки. В контексті ІКТ-процесів ризик їхнього впровадження можна подати таким чином (див. рис.). Приклад паралаксу ризику впровадження ІКТ можна подати наступний. Як відомо, в багатьох випадках проявляється недосконалість державного механізму економічного регулювання, особливо це проглядається у сфері ІКТ. Так, у світі визнано, що однією з ключових проблем сучасного періоду у сфері розвитку і впровадження ІКТ є інтернет-піратство. Станом на 2014 рік Україна знаходиться на десятому місці серед країн світу за масштабами інтернет-піратства за даними сервісу MarkMonitor [9]. У той же час у 2011 році BSA (Асоціація виробників програмного

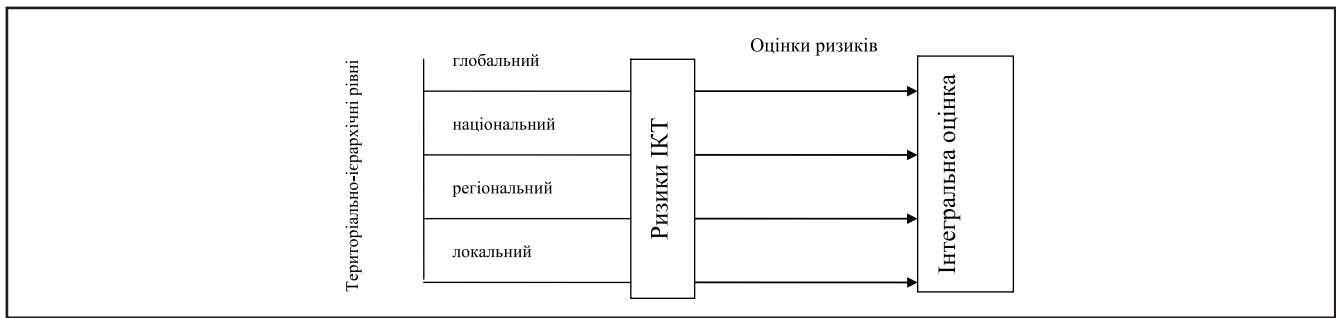
забезпечення) провела підрахунок комерційної вартості нелицензійного програмного забезпечення, що використовувався на персональних комп'ютерах в Україні, яка становила на той час \$571 млн. [10]. Водночас в Україні це питання майже не розглядають і не надають йому великого значення. Проте варто зазначити, що це не лише проблема одного з сегментів ІКТ-галузі, а питання економічного зростання держави загалом. Статистичні дані [1] свідчать про те, що у розвинутих країнах рівень програмного піратства незначний, що формує досить вагомий частку ВВП країни. Таким чином, на приведеному прикладі яскраво проявляється економічний ризик впровадження ІКТ через відсутність належного державного контролю та регулювання.

Особливістю загальноприйнятих поглядів на природу ризику є те, що ризик в них розглядається як невизначеність, а ми пропонуємо невизначеність розглядати через призму явищ, процесів, в даному випадку через глобальний і галузевий ракурси. Слід розрізняти явний та латентний (прихований) паралакси ризику. В той же час і перший і другий паралакси не є константними і в залежності від фази протікання ризику можуть видозмінюватись і перетворюватись з явного в латентний і навпаки. На одних рівнях ієрархії ризики можуть бути помітні, на інших – невидимі, тобто спостерігається ситуація з латентним паралаксом, зумовлена як суб'єктивними чинниками центру моніторингу на окремо взятому ієрархічному рівні, так і об'єктивними економічними законами і процесами. Наприклад, стан платіжного балансу та ситуація із золотовалютними резервами держави, їхня зміна в негативний бік може свідчити про певний набір національних ризиків економічного розвитку.

Якщо усталені погляди на природу ризиків розглядають процес їхнього формування і протікання по горизонталі, тобто за ланцюговим принципом «причини виникнення ризику – ризик і його мутація – наслідки ризику для господарської діяльності», що є однобічно і поверхнево, то паралаксовий принцип дозволяє розглянути проблему природи ризику об'ємно, комплексно, з можливостями різностороннього погляду на природу його формування і протікання. Водночас варто відрізнити латентний паралакс від невизначеності, по-перше, тому що він може видозмінитись на явний, і, по-друге, паралаксів принцип дозволяє ідентифікувати наявність ризику через інші рівні ієрархії в економічній системі, навіть якщо на перший погляд він себе ніяк не проявляє. В той же час невизначеність таких можливостей не дає взагалі.

Логічним наслідком і продовженням існування ризикового паралаксу є виникнення невизначеності, яка формує природу самого ризику. Це означає, що для одних економічних суб'єктів певна ситуація може бути невизначеною, для інших про ту саму ситуацію інформації достатньо відомо, і вона для них повністю контрольована. Більше того, рівень невизначеності також можна продиференціювати. Іншими словами, якщо ризиковий паралакс – цілісна картина ризику, з якої суб'єкт чітко бачить ризик і вплив його на себе, то невизначеність – це сприйняття цієї картини суб'єктом з усіма недоліками, вадами і обмеженнями такого сприйняття, що в результаті може призвести до появи різного роду паралогізмів у процесі аналізу ризиків.

Місце, роль і значення ризиків у системі економічних відносин, ключовою направленість їх дії визначають функції ризиків в



Паралакс ризиків впровадження ІКТ

Складено автором

економічній системі. У широких науково-дослідницьких колах не існує однозначного погляду на функції ризиків в економічній системі. У Тлумачному словнику української мови функцію визначають як «явище, яке залежить від іншого, основного явища і є формою його вияву, здійснення» [3, с. 505]. Також дозволимо собі звернутись до Сучасного економічного словника, в якому під економічною системою розуміють «історично виниклу або установлену, діючу в країні сукупність принципів, правил, законодавчо закріплених норм, що визначають форму і зміст основних економічних відносин, які виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічного продукту» [7, с. 394]. На наш погляд, функція ризику в економічній системі – це форма прояву, роль ризику в динамічній економічній системі, яка визначає характер відношення між ризиком і елементами економічної системи, що можна розглядати у двох аспектах, зокрема, в першому випадку, наслідки ризику викликають зміну параметрів економічної системи і у вигляді взаємозалежності ризику як елемента економічної системи з її іншими елементами у другому випадку.

Різні науковці [2, с. 13–14; 4, с. 14; 5, с. 299; 6, 8, с. 131] виділяють захисну, аналітичну, управлінську (регулюючу), інноваційну, стимулюючу, компенсуючу, соціально-економічну функції. Ми виділяємо наступні функції ризику в економічній системі: інноваційно-креативну, виховну, пізнавальну, галузеву-диференціюючу, регулятивну, трансформуючу, функцію створення вартості. Функція створення вартості реалізується через підприємця, який, комбінуючи фактори виробництва, отримує дохід, а ризик виступає основною рушійною силою підприємницької діяльності, адже підприємець завжди діє в умовах ринкової невизначеності, а значить ризику. Виховна функція ризику ґрунтується на минулому досвіді економічного агента, який, стикаючись з ризиком в минулому, в майбутньому володітиме певним набором навичок поведінки в ризиковій ситуації. Пізнавальна функція означає, що в багатьох випадках економічну систему неможливо вивчити, не дослідивши її функціонування в умовах ризику. Саме в ризиковій ситуації економічна система здатна показати свої властивості, можливості, а завдання управлінської ланки полягає в постійному удосконаленні цієї системи, постійному підвищенні здатності економічної системи до адекватного реагування на нові ризики і виклики. Інноваційно-креативна функція є рушієм науково-технічного прогресу, пошуку новітніх творчих способів в управлінні, генерації і впровадженні інновацій у національне господарство.

Розглядаючи інноваційно-креативну функцію крізь призму процесу впровадження ІКТ, слід наголосити, що вона

себе в такому випадку проявляє як інноваційні методи подолання ризиків впровадження ІКТ та їх наслідків. Пізнавальна функція ІКТ-ризиків полягає у здійсненні комплексного моніторингу навколишньої дійсності суб'єктами, що зазнають негативного впливу цих ризиків та підвищення їхнього рівня знань та кваліфікації для вміння забезпечити мінімізацію відповідних загроз та вироблення конкретних превентивних заходів у рамках цієї роботи. Виховна функція ризиків впровадження інформаційно-комунікаційних технологій полягає саме в цих превентивних заходах по нейтралізації ризиків ІКТ-походження, які ґрунтуються на вивченні досвіду інших суб'єктів та врахування власного досвіду. Функція створення вартості ризиків впровадження ІКТ має величезне національно-господарське значення, оскільки формує додану вартість, а отже розвиває економіку. У такому разі сам ризик виступає стимулятором формування нових галузей, здатних адекватно відповісти на ризики такого роду. Прикладом може слугувати антивірусне програмне забезпечення, комп'ютерні системи захисту інформаційних баз даних тощо.

Галузеву-диференціюючу функцію ризику проявляє себе в основному на макро- та регіональному рівнях, розгруповуючи регіони, галузі національного господарства за різним рівнем ризику. Відповідно таке розгрупування призводить до того, що одні галузі стають більш успішні, менш ризикові, а інші – не витримують ринкової конкуренції через порівняно гірші соціально-економічні умови. І власне для усунення таких регіональних та галузевих дисбалансів і необхідне активне державне регулювання. Водночас сам ризик виконує також регулятивну функцію, яка, з одного боку, перерозподіляє зусилля і ресурси на підприємствах для мінімізації найбільш загрозливих ризиків, а з іншого – згортає високоризикові другорядні напрями підприємницької діяльності, стимулює до пошуку ефективних низькоризикових шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств. Трансформуюча функція ризику означає взаємоперетворення ризику в гроші, грошей – у капітал, капітал – у ризик, адже ризик став товаром, об'єктом купівлі-продажу на фондовому і страховому ринках, венчурним високоприбутковим капіталом тощо. Дана функція є однією з найважливіших функцій ризику, оскільки створює ринкову вартість і є рушієм економічного розвитку. Важливо зазначити, що ризик у ринковій економіці – не обов'язково несприятлива подія, це різновид прибуткового ринкового капіталу.

Висновки

Паралаксове сприйняття ризику дозволяє спрогнозувати його появу на окремих ієрархічних рівнях і суттєво розши-

рює горизонти нових можливостей для реалізації державної політики мінімізації ризиків. У ринковій економіці ризики виконують такі функції: інноваційно-креативну, виховну, пізнавальну, галузеву-диференціальну, трансформуючу, регулятивну функції та функцію створення вартості. На наш погляд, в економічних дослідженнях повинен все більше превалювати погляд на ризик як можливість, а не як на небезпеку, як на стимулятор ефективного і гнучкого ресурсовикористання і соціально-економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Економічна роль індустрії інформаційних технологій [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт «Майкрософт Україна». – Режим доступу: <http://www.microsoft.com/Ukraine/Government/Newsletters/PiracyInfluence/O3.mspx>
2. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навч. посібник / І.Ю. Івченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Івченко А.О. Тлумачний словник української мови / А.О. Івченко. – Харків: Фоліо, 2002. – 540 с.
4. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання / Л.І. Донець: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
5. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика / С.І. Дугіна: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
6. Коваленко О.В. Підприємництво та його організаційно-правові засади Навч. посібник. – Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. – 400 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496 с.
8. Салимжанов И.К. Ценообразование: учебник / И.К. Салимжанов. – М.: КНОРУС, 2007. – 304 с.
9. Україна лідирує у рейтингах найкращих армій, піратства й заяв на шенген [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/120496>
10. Україна зайняла 7-е місце в світі за рівнем комп'ютерного піратства [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://news.meta.ua/archive/18.05.11/>
11. УРЕС / у 3-х томах; за заг. ред. М.П. Бажана. – К., 1967. – Т. 2. – 856 с.

А.О. КОШЕЛЬ,

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

Автоматизована масова оцінка земель та перспективи її розвитку в Україні

Проведений аналіз світового досвіду та особливостей створення автоматизованої системи масової оцінки земель. Розглянуті основні методи, які використовуються при створенні автоматизованої системи масової оцінки. Обґрунтовані перспективи розвитку автоматизованої масової оцінки земель в Україні.

Ключові слова: автоматизація, масова оцінка, земельні ділянки, ринкова вартість, оподаткування.

А.А. КОШЕЛЬ,

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

Автоматизированная массовая оценка земель и перспективы ее развития в Украине

Проведен анализ мирового опыта и особенностей создания автоматизированной системы массовой оценки земель. Рассмотрены основные методы, используемые при создании автоматизированной системы массовой оценки. Обоснованы перспективы развития автоматизированной массовой оценки земель в Украине.

Ключевые слова: автоматизация, массовая оценка, земельные участки, рыночная стоимость, налогообложение.

A. KOSHEL,

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

Computer assisted mass appraisal of land and perspectives of its development in Ukraine

World experience and features the creation of computer assisted mass appraisal systems of land are analyzed. The basic techniques that used to create a computer assisted mass appraisal systems of land are reviewed. Reasonable prospects of automated mass valuation of land in Ukraine are substantiated.

Keywords: automation, mass appraisal, land, market value, taxation.

Постановка проблеми. Розвиток комп'ютерних технологій у середині ХХ століття дозволив оцінювачам використовувати так звані системи САМА (Computer Assisted Mass Appraisal – масове визначення вартості за допомогою комп'ютерів, або автоматизована масова оцінка). Автоматизована масова оцінка включає в себе велику кількість методів визначення вартості. Постійно проводяться роботи над удосконаленням методів для підвищення якості оцінки різних типів об'єктів нерухомості.

Ураховуючи це і в поєднанні з бажанням впровадження в Україні єдиного податку на нерухомість, який повинен замінити відразу два нині діючих податки – на землю і на майно фізичних осіб, говорить про те, що проблема розробки ефективних методів побудови автоматизованої масової оцінки земель з урахуванням їх місцеположення і методології їхнього застосування є досить актуальною у даний час.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням автоматизації оцінки земель займаються ряд вітчизня-

них та зарубіжних вчених, таких як А.В. Беляєва, В.О. Воронін, Ю.Ф. Дехтяренко, Ш.І. Ібатуллин, Джозеф К. Еккерт, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, Ю. Кочетков, О.П. Канаш, Ю.М. Манцевич, А.Г. Мартин, Ю.М. Палеха, проте питання дослідження автоматизації масової оцінки та впровадження її в Україні є порівняно новим та малодосліджуваним.

Метою статті є аналіз світового досвіду та особливостей створення автоматизованої системи масової оцінки земель. Розгляд основних методів, які використовуються при створенні автоматизованої системи масової оцінки та обґрунтування перспективи розвитку автоматизованої масової оцінки земель в Україні.

Виклад основного матеріалу. Автоматизація є одним з напрямів науково-технічного прогресу, спрямованим на застосування саморегульованих технічних засобів, економіко-математичних методів і систем керування, що звільняють людину від участі в процесах отримання, перетворення, передачі і використання інформації, істотно зменшують міру цієї участі чи трудомісткість виконуваних операцій.

Масова оцінка являє собою процес одночасного визначення оціночної вартості великого обсягу об'єктів нерухомості з використанням стандартизованих процедур. У багатьох випадках така оцінка є єдиним практичним способом складання оціночного переліку.

Таким чином, наприклад, землі сільськогосподарського призначення категорії «х», розташовані на певній території, розцінюються по «у» одиниць за гектар. Будівлі певної категорії, розташовані в зазначеному місці, можливо, оцінюються в «z» одиниць за квадратний метр виходячи із загальної площі. Керівні принципи, звичайно, будуть складними, оскільки кінцева цифра повинна позначати ринкову вартість. Такі методи масової оцінки не нові. Відомо, що ще стародавні римляни використовували настільки ж ретельні і складні методи.

Яким же чином «масова оцінка» стає «автоматизованою масовою оцінкою»? Слід зазначити: щоб уникнути помилок, процес повинен носити поетапний характер. Перша стадія автоматизації полягає в обробці даних оціночного переліку та перетворенні їх у базу даних. Другим важливим етапом буде, очевидно, автоматизація процесу збору податку. Тільки після того, як обидві ці функції будуть ґрунтовно відпрацьовані, слід звернути увагу на автоматизацію оціночного процесу. З наведеного вище опису процесу масової оцінки буде зрозуміло, що багато з процесів можуть бути повністю автоматизовані з відходом від ручної праці. В систему можуть бути введені інструкції, та визначення оціночної вартості буде проводитися автоматично.

Даний підхід цілком утилітарний, але варто, однак, зробити кілька застережень. Керівні принципи, автоматизації чи ні, не передбачають усіх можливих випадків. Слід чітко розуміти, що вони будуть застосовуватися без будь-яких модифікацій щонайменше в 80% випадків. Решта нерухомості буде нетиповою і зажадає особливого підходу. Проводячи роботу на об'єкті, оцінювач або технік незабаром зрозуміють, що інструкції в тому чи іншому випадку призводять до помилкового результату. При використанні комп'ютера таку помилку виявити складніше, і це варто враховувати при розробці концепції програми. Не можна також забувати, що комп'ютери не надають безпосередньої допомоги у зборі інформації на місцях, що становить більшу частину оціночної роботи. Але істотну допомогу у проведенні оцінок може надавати використання авто-

матично завантажуваних у комп'ютер звичайних контрольних переліків, а також планшетних і портативних комп'ютерів.

Автоматизована масова оцінка об'єктів нерухомості (земельних ділянок) як галузь науково-практичної діяльності виникла в 70-х роках минулого століття паралельно з розвитком геоінформаційних технологій. Протягом останніх декількох років автоматизована масова оцінка почала поширюватися і в країнах Східної Європи і вже знайшла застосування в наступних областях:

1. *Першою чергою це оподаткування.* Одним з основних вимог для переходу від податків на землю і на майно фізичних та юридичних осіб до єдиного податку на нерухомість, що базується на оцінці її ринкової вартості, є проведення масової оцінки нерухомості з урахуванням таких умов:

- оцінка має бути проведена в короткі терміни;
- витрати на неї мають бути мінімальними;
- в методиці оцінки має бути закладена можливість швидкої переоцінки через якийсь період часу;
- оцінка повинна охоплювати всі об'єкти нерухомості.

Для вирішення такого завдання на території України в достатній мірі підходить саме автоматизована масова оцінка.

2. *Розрахунок орендних ставок для земель населених пунктів.* В останні роки стала відчуватися гостра необхідність відходу від нормативних методик розрахунку орендних ставок, які не відповідають реаліям ринку і гальмують його розвиток. Ідеальним варіантом є орендні ставки, розраховані на основі ринкової вартості об'єктів, що дає можливість гнучкого керівництва ринком оренди в населених пунктах України.

3. *Оцінка земельних ділянок.* Завдання оцінки ринкової вартості земель населених пунктів в Україні виникла практично з початком приватизації та проведенням земельної реформи. Були потрібні методики оцінки при продажу або для передачі в довгострокову оренду земельних ділянок під приватизованими об'єктами та ділянок під індивідуальне будівництво.

Неважко передбачити й інші області застосування після успішного впровадження автоматизованої масової оцінки в майбутньому. Це, по-перше, масова оцінка для інших видів державних і громадських потреб (наприклад, приватизація, заставна оцінка). Фактично відповідні методики можуть бути розроблені на основі єдиної автоматизованої масової оцінки земель населених пунктів. По-друге, це масова оцінка для інвестиційних проектів у масштабах міста або його частини. Ідеальним варіантом була б розробка глобальної методики оцінки міської нерухомості, яка б використовувалася і для фіскальних цілей, і для містобудівних програм розвитку, і для всіх інших потреб. Нарешті, моделі автоматизованої масової оцінки повинні стати робочим інструментом індивідуальних експертів-оцінювачів та ріелторських фірм [1].

Автоматизована масова оцінка по своїй суті – це процес оцінки, що включає в себе певний підхід до вирішення завдання і певні інструменти її виконання. Слово «автоматизована» відображає технологію цього процесу, засновану на широкому застосуванні сучасних комп'ютерних засобів для статистичного аналізу, економіко-математичного моделювання та обробки даних.

Основні етапи автоматизованої масової оцінки відповідають основним етапам масової оцінки:

- постановка завдання;
- попереднє обстеження і аналіз об'єкта;

- збір даних, аналіз ринку та формування бази даних;
 - вибір і калібрування моделі;
 - тестування, контроль якості та уточнення результатів оцінки.
- Розглядаючи кожен з цих етапів, можна узагальнити такі головні компоненти процесу масової оцінки:

1. Постановка завдання

Постановка завдання передбачає визначення:

- об'єктів оцінки;
- мети оцінки;
- виду вартості об'єктів оцінки, для якої буде будуватися модель.

Визначення об'єктів оцінки передбачає чіткий опис місця розташування об'єктів оцінки, а також визначення інших його параметрів, що дозволяють однозначно, без всяких застережень, ідентифікувати об'єкти оцінки. Визначення або формулювання мети оцінки передбачає вибір підходів і методів при розрахунку вартості об'єкта оцінки. Визначення виду вартості передбачає чітке і конкретне її найменування, оскільки в іншому випадку, якщо цього не зробити, оцінювач може самостійно визначити той вид вартості, який він буде розраховувати і обґрунтовувати. Крім того, на цьому етапі визначаються або обумовлюються дата, на яку проводиться оцінка, а також обмеження та інші обставини, які впливають або можуть справити вплив на величину розрахункової вартості.

2. Попереднє обстеження і аналіз об'єкта

На цьому кроці оцінювач збирає інформацію про сегмент ринку, до якого належить певна земельна ділянка, інформацію про поточну кон'юнктуру на цьому сегменті, а також проводить підбір аналогів і попереднє обґрунтування вибору цих аналогів.

3. Збір даних, аналіз ринку та формування бази даних

Цей етап є визначальним у частині побудови моделей масової оцінки, оскільки якість результату оцінки має пряму залежність від повноти і якості зібраних даних.

Беруться до уваги всі ринкові тенденції і збираються всі можливі види інформації. Звичайно, найбільш цінною є інформація про реальні угоди, проте в базу даних включаються і пропозиції, і експертні оцінки. При формалізації і структуризації бази даних активно використовується весь обсяг аналізу ринку. Недоліком такого підходу можна назвати можливість отримання зайвої або некоректної інформації. Однак такого роду інформація виявляється і відсіюється в ході застосування математичних методів і методів статистичного аналізу.

Результатом цього етапу буде база даних зі своєю структурою, заповненою даними ринку нерухомості. Побудована на наступному етапі модель автоматизованої масової оцінки в достатній мірі опише ринок нерухомості, в якому зібрана на цьому етапі база даних описує цей ринок.

Будь-який оцінювач, який використовує метод порівняння продажів, як правило, володіє надійною базою даних, з якої беруться аналоги. При достатньому обсязі та репрезентативності ця база може стати основою для створення моделі ринку, необхідно лише провести сувору формалізацію змісту бази даних.

4. Вибір і настройка моделі

Основним етапом автоматизованої масової оцінки є саме етап вибору і налаштування моделі. На цьому етапі якраз і застосовується суворий математичний і статистичний апарат: виявляються основні закономірності ринку, застосовуються методи кластерного аналізу, розраховуються тимчасові тренди.

На основі проведеного аналізу і після створення всіх необхідних поправок вибирається вид моделі і в неї включаються

всі змінні. У процесі створення остаточної моделі використовується принцип «спробуй всі способи і вибери найкращий». Для настройки моделі використовуються спеціальні ітеративні процедури. Такі підходи до моделювання забезпечують створення адекватної та об'єктивної моделі [3].

Крім побудови самої моделі масова оцінка дозволяє досліджувати особливості кожного ціноутворюючого фактору. Так, наприклад, у процесі створення моделей може бути встановлений ефект капіталізації вартості місця розташування (земельної ділянки) у вартість будівлі, відмінність тимчасових трендів для різних типів квартир тощо [3]. Все це дозволяє вивести масову оцінку на науковий рівень.

5. Тестування, контроль якості та уточнення результатів оцінки

Останнім етапом автоматизованої масової оцінки є тестування, контроль якості та уточнення результату оцінки (при необхідності). Вона включає в себе такі методи тестування, які доповнюють один одного:

- візуально-аналітичне дослідження моделі, яке являє собою побудову та аналіз графіків, поверхонь, їх дослідження на предмет адекватності опису реальної ситуації;
- тестування на основі контрольної вибірки.

За результатами тестування виявляються причини відхилення модельних оцінок і їх викидів по відношенню до реальних цін, намічаються шляхи поліпшення моделі. Процес моделювання-тестування-моделювання зазвичай повторюється кілька разів, що забезпечує високу якість моделі [3].

Серед методів, що використовують просторові характеристики об'єктів, можна виділити такі три групи:

- методи, що враховують при формуванні ціни об'єкта відстань від нього до центрів впливу (об'єктів, які не є об'єктами вибірки, але здійснюють позитивний або негативний вплив на вартість об'єктів нерухомості; до таких об'єктів, наприклад, можна віднести парк, який збільшить вартість довколишніх об'єктів, або смітник, який вартість знизить) [7];
- методи, що враховують наявність просторової автокореляції між характеристиками нерухомості [6, 8], яка виражається у впливі цін близько розташованих об'єктів один на одного та / або в однаковому характері впливу незалежних змінних на ціну; ці методи мають на увазі обчислення в явном вигляді залежності кожного спостереження від всіх інших за допомогою матриці обліку просторових взаємодій;
- методи, засновані на поділі області оцінювання на однорідні зони та аналізі поведінки цін в кожній із зон.

Проте варто погодитися з думкою вітчизняного вченого В.О. Вороніна [2], що технічна реалізація автоматизованої оцінки без наявності джерела інформаційного забезпечення оцінювальних процедур, яким є розподілені бази даних ринку нерухомості (Data Mining¹ системи), результатів багаторівневого системного аналізу ринку нерухомості, неможлива з погляду досягнення адекватного результату оцінки, його об'єктивності, однаковості та узгодженості.

Висновки

Отже, автоматизована масова оцінка дає фахівцеві ринку:

¹ Data Mining (пер. інтелектуальний аналіз даних, глибокий аналіз даних) – збірна назва, що використовується для позначення сукупності методів виявлення в даних раніше невідомих, нетривіальних, практично корисних і доступних інтерпретацій знань, необхідних для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності.

– точне визначення усереднених величин поправок на фізичні характеристики об'єкта (в рамках проведення масової оцінки оцінювачу вдається вручну «відчути» вклад у вартість різного роду поправок);

– так звані базові ставки вартості характерних площ (наприклад, середня вартість кв. м. земельної ділянки);

– експрес-оцінку вартості будь-якого об'єкта, яка може бути використана як базова оцінка з подальшим коригуванням на поправки, які не використовуються в моделі.

Отже, в умовах кризового стану економіки України, необхідності швидкого проведення системних реформ впровадження автоматизованої масової оцінки земель, яка базуватиметься на визначенні ринкової вартості, дозволить зменшити бюджетні витрати держави на оціночні роботи за рахунок автоматизації та виведе процес і якість оцінювання земель на якісно новий «європейський» рівень.

Список використаних джерел

1. Беляева А.В. Построение моделей массовой оценки объектов недвижимости с учетом пространственной зависимости // А.В. Беляева, Е.А. Гребенюк. – Пробл. управл. – 2014. – №1. – С. 45–52.

2. Воронін В.О. Автоматизована оцінка на основі адаптивної моделі ринкового ціноутворення // В.О. Воронін, А.В. Костик, Е.В. Лянце / Режим доступу: file:///C:/Users/hp/Desktop/VNULPM_2013_767_20.pdf

3. Кочетков Ю. О роли и задачах компьютеризованной массовой оценки в России – статья из журнала RWAY 1998, т. 35 (2). – С. 107–111.

4. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.

5. Эккерт Дж. Организация оценки и налогообложения недвижимости: в 2 т. / Дж. Эккерт, Р. Дж. Глаудеманс, Р.Р. Олми. – М.: Рос. общество оценщиков, 1997. – Т. 1–2.

6. Anselin L. Spatial Econometrics: Methods and Models. – Dordrecht: Kluwer Academic, 1988a. – P. 284.

7. Eckert J. K., O'Connor P. M., Chamberlain C. Computer-Assisted Real Estate Appraisal. A California Savings and Loan Case Study // The Appraisal Journal. – 1993. – October. – P. 524–532.

8. Cliff A., Ord J. K. Spatial Processes: Model and Application. – London: Pion, 1981. – P. 327.

УДК 339.9.012.23

М.В. УСТИМЕНКО,

кафедра міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Кластер в умовах міжнародного середовища: сутність, принципи і особливості функціонування

Стаття присвячена розкриттю сутності поняття «кластер»; аналізуються сучасні підходи до визначення даного поняття, його змісту, характерних ознак та принципів функціонування в умовах міжнародного бізнес-середовища.

Ключові слова: кластер, мережа підприємств, кооперація, коопетиція, синергетичний ефект.

М.В. УСТИМЕНКО,

кафедра международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Кластер в условиях международной среды: суть, принципы и особенности функционирования

Статья посвящена раскрытию сути понятия «кластер»; анализируются современные подходы к определению данного понятия, его содержание, характерные признаки и принципы функционирования в условиях международной бизнес-среды.

Ключевые слова: кластер, сеть предприятий, кооперация, коопетиция, синергетический эффект.

M. USTYMENKO,

Department of International economy and marketing, National Taras Shevchenko University of Kiev, Ukraine

Cluster in the international environment: the nature, principles and features of functioning

The nature of the term «cluster» is explored and modern approaches to the definition of this concept, its content, main features and principles of functioning in international business environment are analyzed in the article.

Keywords: cluster, enterprise network, cooperation, cooptition, synergistic effect.

Постановка проблеми. Актуальність теми зумовлена необхідністю пошуку нових джерел економічного розвитку та таких форм міжнародної взаємодії суб'єктів підприємництва, що сприятимуть підвищенню їх стійкості і конкурентоспроможності у глобальному просторі в умовах посилення економічної і фінансової нестабільності світової економічної системи.

Однією з таких форм взаємодії можуть виступати кластери, які успішно функціонують у ряді розвинених країн світу, як у внутрішніх секторах економіки, так і на міжнародній арені. Однак практично немає прикладів функціонування успіш-

них кластерів в Україні як у внутрішньому секторі економіці, так і практично відсутні приклади інтеграції українських підприємств до міжнародних кластерних мереж. Це ставить необхідність перегляду визначення сутності поняття кластера і його характерних особливостей з метою визначення можливості використання кластерної концепції як засобу підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в умовах інтернаціоналізації бізнес-середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти формування і функціонування класте-

рів висвітлені у роботах вітчизняних авторів В. Базилевича, Є. Безвушко, І. Брижань, З. Варналія, М. Войнаренка, В. Дубницького, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Орловської, В. Проскуріної, С. Соколенка та зарубіжних авторів: М. Кітінга, М. Портера, В. Прайса, А. Ругмана, П. Самуельсона, Е. Фезера, Д. Якобса, Л. Янга. Особливості формування транскордонних кластерів висвітлюються у працях вітчизняних науковців, таких як І. Бакушевич, Н. Внукової, І. Пелешак, світовий досвід функціонування кластерів та особливості міжнародної кластерної взаємодії розкриваються у працях О. Канищенко, М. Хмари, А. Філіпенка, Г. Яшевої.

При цьому залишаються не визначеними особливості поняття кластера в умовах міжнародного середовища, специфіки і принципів його функціонування в таких умовах.

Метою статті є визначення сутності поняття кластера, принципів і особливостей його функціонування в умовах міжнародного бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу. Виникнення синергетичних ефектів від територіальної взаємодії споріднених та взаємопов'язаних промислових підприємств стали предметом уваги науковців ще понад століття назад, так питанням територіальної агломерації займався А. Маршал, який у відомій праці «Принципи економіки» (1890) розкрив суть функціонування зовнішнього спеціалізованого територіального розподілу на прикладі індустріальних регіонів і специфіку отримання додаткові переваги, що виникають завдяки територіальній близькості підприємств [1]. Праці А. Маршала були розвинені

Й.А. Шумпетером, котрий акцентував увагу на процесі «творчого руйнування», що «безперервно революціонує економічну структуру зсередини, постійно руйнуючи старе з постійним створенням нового», характерного для таких індустріальних округів. Подальший розвиток теорії регіонального зростання і просторової організації економіки отримали у працях Ф. Перу, який розкрив поняття «полюсів росту», та Е. Дахмена, який запропонував концепцію «блоків розвитку», описуючи взаємозалежність між здатністю одного сектора розвиватися, забезпечуючи при цьому прогрес та зростання в іншому [2].

Якщо на початковому етапі досліджень науковці приділяли увагу вивченню ефектів, що ведуть до підвищення ефективності діяльності підприємств унаслідок територіальної близькості та важливості таких утворень, як запускних механізмів розвитку національної економіки, то на сучасному етапі завдяки проведенню М. Портером аналізу конкурентної переваги націй, де було визначено основні компоненти отримання конкурентної переваги країн як наслідок успішної взаємодії елементів: наявності попиту, факторів виробництва, підтримуючих галузей та стратегії фірм у галузі і конкуренції між ними, кластери виступають об'єктом дослідження як інструменти підвищення міжнародної конкурентоспроможності та розвитку інноваційної діяльності.

Визначаючи сутність поняття «кластер», потрібно відзначити, що дане поняття досить різнопланове (табл. 1), у вітчизняній і світовій науці не існує єдиного підходу до трактування його сутності.

Таблиця 1. Підходи до визначення сутності поняття кластера

Визначення суті поняття кластера	Представники	Визначення
Концентрація взаємопов'язаних компаній	Портер М., Федулова Л.І., Маршал А., Розенфельд С., Маркушина Е.В.	Кластер – це географічна концентрація взаємопов'язаних компаній, постачальників, продуцентів послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з ними інституційних утвореннях в певних областях, які конкурують між собою, але разом з тим і співпрацюють (М. Портер)
Мережа компаній	Дранев Я.Н., Афанасьев М.	Кластер – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів виробничої інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозв'язаних в процесі створення додаткової вартості (Я.Н. Дранев)
Інтеграція підприємств	Третьяк В.П., Ковальова Ю.М.	Кластер – інтеграція підприємств, спеціалізованих у певному секторі виробництва і локалізованих географічно (В.П. Третьак)
Територіальне об'єднання підприємств	Соколенко С.І., Безвушко Є.	Кластер – це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня (С.І. Соколенко)
Організаційна форма регіональних науково-виробничих систем	Арсентьев А.С.	Кластер – організаційна форма регіональних науково-виробничих систем, створюваних на умовах державно-приватного партнерства та спільного використання наукового, освітнього, виробничого, ресурсного, інфраструктурного потенціалу, залучення адміністративних ресурсів в цілях освоєння нових технологій і підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції (А.С. Арсентьев)
Індустріальний комплекс	Мінгальова Ж.А., Ткачова С.В.	Кластер – індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, пов'язаних технологічними ланцюжками та такими, що виступають альтернативою секторального підходу (Ж.А. Мінгальова)
Галузі, пов'язані між собою	Фезер Е.	Кластер – не тільки пов'язані між собою і підтримуючі галузі та інститути, а скоріше пов'язані між собою і підтримуючі галузі та інститути, які більш конкуруючі на основі їх взаємозв'язків (Е. Фезер)
Група секторів промисловості та організацій, пов'язаних між собою	Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва	Кластер – це, пов'язаних між собою відносинами купівлі – продажу, або підприємств, що мають загальну інфраструктуру, замовників чи резерви кадрів, взаємодія між якими збільшує конкурентні переваги

Джерело: складено автором на основі даних [3–10].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Узагальнюючи проаналізовані нами підходи до визначення сутності поняття кластера, потрібно відзначити, що існує ряд підходів, які аналізують кластери з різних аспектів, що можуть бути розподілені на окремі групи в залежності від рівня економічної діяльності з точки зору якого аналізується кластер (мікро-, мезо-, макrorівня та регіональної економіки).

З позиції регіональної економіки кластер визначається як «економічна агломерація компаній», «територіальне об'єднання підприємств», «організаційна форма регіональних науково-виробничих систем», «індустріальний комплекс».

На мезоекономічному рівні «пов'язані між собою і підтримуючі галузі та інститути» (Е. Фезер), «група секторів промисловості та організацій» (Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва).

На мікроекономічному рівні, який вивчає взаємодію окремих економічних суб'єктів та ринків, вченими окреслюється суть кластера як «концентрація взаємопов'язаних компаній, постачальників, продуцентів послуг, фірм у споріднених галузях», «група взаємопов'язаних підприємств і організацій», «мережа компаній», «інтеграція підприємств».

Спільним елементом більшості визначень кластера на мікроекономічному рівні є акцентування уваги на сутності кластера як на окремій множині підприємств, організацій та інших установ, визначаючи його як сукупність, скупчення, концентрацію підприємств, організацій та інших установ. Серед інших підходів є визначення кластера як мережі підприємств, як інтеграції, як групи.

Аналізуючи більш детально вище зазначені підходи до визначення суті кластера, необхідно відмітити, що інтеграція передбачає процес об'єднання будь-яких елементів або частин в одне ціле, що не обов'язково справедливо для кластера, де окремі підприємства не об'єднуються в одну структуру, не можна також і господарську діяльність підприємств учасників чи сфери такої діяльності об'єднати в одне ціле, оскільки підприємства можуть здійснювати самостійні напрями господарської діяльності, часто підприємства можуть бути учасниками декількох кластерів; також доцільно відмітити, що в рамках кластера не існує усталеного переліку підприємств, оскільки з'являються нові компанії, інші виходять з ринку, що унеможливорює характеристику кластера як інтеграційного об'єднання.

Визначення кластера як групи компаній, тобто простої множини підприємств та інших установ, зводить визначення кластера до простої сукупності цих суб'єктів, не відображаючи внутрішні зв'язки між підприємствами – учасниками та неформальну взаємодію, що є джерелами створення особливих кластерних ефектів і характеризує кластер як унікальне утворення.

Характеристика кластера як мережі компаній, тобто, виходячи з дефініції поняття мережі, як об'єднання окремих суб'єктів, з визначеними правилами взаємодії всередині (між її членами) і ззовні мережі, акцентує увагу на сильних інституційних та міжорганізаційних зв'язках між взаємозалежними суб'єктами, які і визначають мережу підприємств, інститутів та інших організацій у процесі створення ланцюжка доданої вартості. Однак даний підхід також ігнорує неформальні взаємодії між учасниками кластера та окремими індивідами, оскільки формальні та неформальні комунікації і взаємодії не можуть бути об'єднані в одну єдину мережу.

Формальна взаємодія підприємств кластера може бути охарактеризована як мережа, поряд з якою існує багато неформальних мереж, які забезпечують неофіційну взаємодію підприємств та окремих індивідів.

Узагальнюючи проаналізовані нами підходи до визначення сутності поняття кластера, потрібно відзначити, що кластер є унікальним утворенням, що передбачає функціонування і взаємодію сукупності підприємств та інших організацій, об'єднаних як у формальній мережі так і в неформальному полі взаємодії.

У найбільш широкому сенсі кластер в економіці – це утворення, що включає в себе сукупність економічних суб'єктів, об'єднаних за певною ознакою, функціонуючих і взаємодіючих між собою на певних принципах, що уможлиблює досягнення найвищих кінцевих результатів діяльності.

У вузькому значенні кластер можна охарактеризувати як територіальне утворення, що включає в себе мережі (сукупності, скупчення, концентрації) підприємств, організацій та інших учасників, функціонування і взаємодія яких відбувається на певних принципах, і в результаті такої взаємодії стає можливим досягнення найвищих кінцевих результатів діяльності.

Для визначення кластера можна виокремити ряд ознак, які характерні для даного типу утворення, серед них є наступні:

- територіальна (просторова) концентрація, пов'язаних спільними технологіями та навичками підприємств, організацій та інститутів;
- спеціалізація учасників утворення у певній галузі або секторі економіки;
- економічна взаємопов'язаність фірм, постачальників, суміжних галузей і організацій;
- наявність підприємств та організацій, що здійснюють компліментарну і взаємодоповнюючу діяльність;
- наявність ефективних механізмів взаємодії державних органів, підприємств та науково-дослідних інститутів;
- розвинена система коопераційних зв'язків між суб'єктами підприємництва;
- виникнення синергетичних ефектів від взаємодії між учасниками.

Однак для можливості охарактеризувати економічне утворення як кластер його відповідність усім ознакам не є обов'язковою, оскільки деякі ознаки можуть бути притаманні одним кластерам і бути не притаманними іншим. Обов'язковою умовою функціонування кластера є взаємодія суб'єктів підприємництва на основі певних принципів, які й забезпечують в умовах міжнародного середовища можливості для здійснення взаємовигідної співпраці між учасниками кластера і посилення конкурентних позицій такого утворення в цілому. Такими принципами є наступні:

- територіальної (просторової) концентрації;
- спеціалізації;
- стійкості взаємозв'язків;
- конкурентності;
- юридичної і організаційної самостійності учасників;
- синергетичності.

Розглянемо більш детально вищеописані принципи.

1. Територіальна (просторова) концентрація підприємств, організацій та інститутів

Із самого початку вивчення кластерів дослідження були присвячені тому феномену, що «більшість видів промислової і

торговельної діяльності, особливо у високотехнологічних секторах, демонструють тенденцію до все більшої і більшої спільної просторової концентрації» [11]. І така просторова концентрація підприємств надавала їм переваги продуктивності у зв'язку, близькістю до постачальників і клієнтів, зниженням операційних витрат, в тому числі транспортних витрат, а також отриманням зовнішніми ефектом економії від масштабу, який виникає при зниженні витрат на одиницю продукції для кожного підприємства, що входить до галузі (регіону), внаслідок зростання виробництва в галузі (регіоні) в цілому.

Географічна концентрація і близькість розташування підприємств, як зазначає О.А. Єрмакова, «єднає підприємства і посилює їх взаємодію», також поряд із кращими транспортними умовами і посиленою взаємодією підприємств між собою внаслідок територіальної близькості, важливим аспектом для налагодження взаємодії виступає також культурна ідентичність і особисті вподобання [12].

Нові форми транспорту і зв'язку, в тому числі Інтернет, можуть сильно змінювати просторові розміри кластера, географічна далекість окремих країн компенсується сучасними електронними засобами комунікації, а також періодичними особистими контактами. Даний погляд можна доповнити з урахуванням сучасних тенденцій у сфері високих технологій, де з'явилася і постійно зростає можливість створення віртуальних транснаціональних кластерів [13]. Віртуальний кластер являє собою союз фірм із різних країн, націлених на одні ринки або ж об'єднаних однаковими технологіями.

Узагалі в системі міжнародного підприємництва часто менш помітними можуть бути географічний аспект кластера, а на перше місце виходить взаємодія між підприємствами, оскільки кластери визначаються відносинами між учасниками, а не членством, і приналежністю до окремої території.

Однак, незважаючи на те що за допомогою сучасних засобів комунікації територіальна віддаленість може бути подолана, все ж територіальна ознака кластера не втрачає своєї актуальності й до сьогодні, оскільки особливе значення в кластерному об'єднанні мають регулярні неформальні зв'язки, можливі лише в умовах територіальної близькості» [14]. Крім цього, ефекти, пов'язані з логістичною оптимізацією, також тісно прив'язані до територіального розміщення.

Підприємства, організації та інші учасники кластера завжди географічно зосереджені в одному чи у сусідніх регіонах, навіть якщо кластер охоплює декілька країн [15]. На міжнародному рівні окремі кластери можуть бути об'єднані у міжнародні мережі кластерів, включаючи окремі території, що не мають спільних кордонів.

Тому доцільно припустити, що в сучасних умовах потрібно розглядати не стільки територіальну близькість, як просторову близькість, коли передбачається окремі територіальні концентрації підприємств, яка надає свої переваги та можливість доповнення або часткової компенсації територіальної віддаленості за рахунок використання віртуального простору для комунікацій. На підтвердження даної думки звернемося до вислову С. Соколенко, який зазначав, що при формуванні кластера поряд із географічною концентрацією та близькістю в рамках окремих територій необхідно враховувати можливість збільшити кількість контактів і зв'язків за рахунок сучасних засобів комунікації, розвитку транспортних умов тощо.

Територіальна (просторова) концентрація як зосередження підприємств на певній території може спричинювати агломераційний ефект, коли підприємства групуються навколо основного центру – ядра агломерації за рахунок ближніх виробничих та інших ближніх зв'язків у формуванні ланцюга доданої вартості. Однак сама по собі концентрація підприємств означає лише агломерацію, що свідчить про високу ділову активність у регіоні, однак не обов'язково передбачає наявність певних зв'язків між підприємствами чи їх спеціалізацію у певній сфері і відповідно ще не веде до отримання кластерних ефектів.

2. Спеціалізація на конкретній сфері діяльності, пов'язаність спільними технологіями та навичками, компліментарність діяльності

Кластер завжди передбачає спеціалізацію на конкретній сфері діяльності, сукупність підприємств, пов'язаних спільними технологіями та навичками, які ведуть компліментарну діяльність. Принцип спеціалізації діяльності був визначений ще А. Маршаллом, де головними характеристиками його «промислового району», був високий рівень вертикальної і горизонтальної спеціалізації, коли окремі компанії можуть зосередитися на одній функції у виробничому ланцюжку. На підтвердження даного принципу наведемо цитати сучасних дослідників, які визначають зміст кластера як сукупності підприємств «спеціалізованих в певному секторі виробництва» (В.П. Третяк.), «пов'язаних технологічними ланцюжками та такими, що виступають альтернативою секторального підходу» (Ж.А. Мінгалова). При цьому важливу роль у виявленні механізму діяльності кластера відводять взаємозв'язкам між компаніями та іншими організаціями, визначаючи їх як «взаємозв'язаних у процесі створення додаткової вартості» (Я.Н. Дранев), таких які «спільно діють у певному виді бізнесу та характеризуються спільністю напрямів діяльності і взаємодоповненням один одного», «у споріднених галузях, а також пов'язаних з ними інституційних утвореннях в певних областях» (М. Портер).

Спеціалізація є надзвичайно важливою умовою функціонування кластерів, відіграючи важливу роль у функціонуванні кластерів в умовах посилення глобальних і регіональних процесів, оскільки забезпечує можливість суб'єктам кластера визначити своє місце в міжнародних ланцюгах постачань і розвивати конкурентні переваги. Так, Л.І. Федулова наводить приклади кластерів у Франції, які з локальних територіальних утворень перетворилися на осередок передових рішень міжнародного значення у біотехнологіях і фармацевтиці, зокрема «Медичний регіон» Парижа, який став світовим лідером у медичній інформатиці, молекулярній і клітинній медицині, кластер «біополіс» Ліона, де зосереджено 450 великих компаній, серед яких Biomerieux, SanofiPasteur, Roche, Merial, і тисячі невеликих фірм, що спеціалізуються на інфекційних захворюваннях і медичній діагностиці [16]. На берегах Рейну створена «Біотехнологічна долина», що поєднує кластери Франції й сусідніх Німеччини й Швейцарії у даних галузях.

Однак просто технологічно пов'язані галузі, підприємства утворюють лише індустріальні комплекси, індустріальні райони, де часто не враховуються зв'язки, взаємовідносини між учасниками, хоча підприємства і мають потенційну можливість для комунікації. Так, С. Розенфельд вважав, що гео-

графічно окреслена концентрація взаємозалежних фірм ще не є кластером. Фірми повинні також мати канали дія виробничих трансакцій, діалогу й комунікації між малими та середніми підприємствами. Всі активні канали зв'язку, навіть критична маса споріднених фірм не є локальною виробничою чи соціальною системою, і отже не функціонує як кластер. Схожого погляду дотримується М. Войнаренко, який на прикладі аналізу функціонування промислових регіонів в Україні зазначає, що «науково-промислові регіональні комплекси в основній більшості є розрізненими організаціями, які не об'єднані між собою коопераційними і більш того інтеграційними зв'язками» [17]. Така розрізненість суб'єктів господарювання не сприяє досягненню ними синергічних ефектів. І хоча територіально-виробничі комплекси, промислово-регіональні комплекси, індустріальні райони і можуть отримувати агломераційні ефекти і мають передумови щодо розвитку кластерів, однак у більшості випадків це різні поняття, які призводять до різних ефектів.

3. Наявність стійких взаємозв'язків між підприємствами, організаціями та інститутами

Як зазначають К. Кетелс, Г. Ліндгвіст та О. Зюльвел, співробітництво у кластерах здійснюється в таких напрямках: спільне виробництво, спільні продажі, аналіз ринку, спільні НДКР, лобювання бізнес-середовища, співпраця у сфері зростання і розширення кластера, залучення до нього нових учасників. Найпоширенішими формами міжсуб'єктної взаємодії в рамках промислового кластера, на думку Л.Л. Калініченко, є: економічна взаємодія (здійснення спільної виробничої діяльності, система технологічної кооперації, сумісна реалізація проектів розвитку); логістична взаємодія; інформаційна взаємодія; правова; організаційна взаємодія [18].

У найбільш загальному вигляді сфери взаємодії в рамках кластерних утворень можуть бути класифіковані за такими напрямками: спільне виробництво, спільна маркетингова діяльність, спільна дослідницька і освітня діяльність, спільна управлінська діяльність, фінансова діяльність.

З даного аналізу видно, що взаємодія в рамках кластера може мати різні форми і напрями, не обов'язково охоплюючи всі вище зазначені сфери, однак завжди передбачає наявність стійких комунікативних взаємозв'язків між учасниками кластера.

Кластери в умовах міжнародного бізнес-середовища можуть включати в себе учасників, які належать до двох або більше країн, охоплюючи території декількох країн і базуючись на використанні конкурентних переваг країн, які представляють учасники кластера. При цьому стійкість зв'язків між учасниками залишається обов'язковою умовою для функціонування кластера. Згідно з даним критерієм виділяють кластер як цільне утворення, де сукупність учасників з декількох країн створюють єдиний кластер, і другий тип – міжнародна мережа кластерів, коли так званий міжнародний кластер складається з декількох кластерів, що функціонують на території різних країн. В останньому випадку мова йде про те, що міжнародна мережа кластерів не є за своєю суттю кластером як таким, не маючи всіх кластерних ефектів, зокрема має обмежені можливості неформальної комунікації учасників, також зменшуються власне логістичні ефекти від кластерної взаємодії.

Без стійкості взаємозв'язків між учасниками певне утворення не можна визначити як кластер, воно буде мати біль-

ше характер окремого проекту, якщо націлене на окремий визначений проміжок часу, простої або багатосторонньої кооперації, якщо в систему взаємовідносин включено лише декілька підприємств або просто свідчитиме про неуспішність створення кластеру.

Кластери не завжди можуть бути ефективними, і основною причиною такої неефективності є саме проблема в налагодженні комунікацій між його учасниками. Так, на думку І.О. Дегтярьової, зумовлено тим, що ефективність кластерів пов'язана з дією комплексу чинників, які мають важливе значення для їх функціонування та повинні еволюціонувати до певного рівня, наприклад культура ведення бізнесу, реалізація людського капіталу, якість менеджменту, співробітництво та ін. Можливо, у зв'язку з їхньою «незрілістю» у світовій практиці існує багато кластерів, які не досягли успіху і не мають суттєвих конкурентних переваг [14].

Дослідження відмінностей між кластерними і коопераційними зв'язками, здійснені Дубницьким [19], свідчать, що крім територіальної локалізації саме «стійкість господарських зв'язків суб'єктів економіки – учасників кластерної системи» та «довготривалість координації взаємодії учасників системи» є визначальними рисами, що відрізняють кластер від простої кооперації.

4. Юридична і організаційна самостійність учасників

Юридична і організаційна і господарська самостійність учасників кластера – це важливий принцип, який відрізняє його від індустріальних, фінансово-промислових груп, концернів та інших інтеграційних об'єднань підприємств, де всі учасники знаходяться під одним керівництвом, що не передбачає взаємодії між ними на добровільних умовах. Потужність групи і можливість її розвитку також обмежена ресурсами самої групи.

Як приклад від противного можна навести також територіально-виробничі комплекси, засновані ще в СРСР і характерні для командно-адміністративної економіки, де відбувалося планове заснування і розвиток комплексу, взаємодія підприємств контролювалась згори для досягнення поставлених цілей, а не була результатом добровільного об'єднання підприємств, тому багато з таких об'єднань і сьогодні не зважаючи на територіальну агломерацію, спеціалізацію і наявність підтримуючих галузей не функціонують за кластерними типами.

5. Конкурентне середовище в середині кластера

Глобалізація господарської діяльності посилює конкурентну напруженість на світових ринках, ставить нові вимоги до кластерів і результатів їхньої діяльності, що вимагає від кластерів зміцнення конкурентних переваг для можливості утримання в міжнародних ланцюгах постачань. Така конкуренція носить форму зовнішньої по відношенню до кластера. Так, відповідно до положень, викладених у роботах М. Портера, чим більшою мірою національні галузі промисловості піддаються впливу процесів міжнародної конкуренції, тим більш явною стає тенденція до кластеризації [20]. У міру зростання кластера в процесі збільшення концентрації підприємств у ньому посилюється і внутрішня конкуренція між учасниками за покупців і постачальників. Така конкуренція є необхідною і визначальною умовою ефективного функціонування суб'єктів підприємництва у кластерах, стимулюючи учасників кластера до більш ефективної діяльності, забезпечуючи активізацію інноваційного процесу, краще задоволення потреб споживачів

та мінімізацію витрат, вона носить форму не згубної, а навпаки стимулюючої розвитку і функціонування компанії у кластері, що пов'язано з поєднанням механізмів конкуренції з кооперацією у рамках кластерного співробітництва, так званої коопетиції [21]. При цьому характерною відмінністю кластера від розвинутої системи кооперації є те, що в рамках кластера учасники не лише співпрацюють на основі коопераційних відносин, а конкурують між собою, при цьому така конкуренція носить форму стимулюючої, а не руйнуючої.

6. Досягнення найвищих кінцевих результатів діяльності

У результаті функціонування кластера виникають синергетичні ефекти, системний ефект від посиленої формальної взаємодії підприємств-учасників. При цьому лише деякі вчені у визначенні наводять результат такої взаємодії підприємств, визначаючи поняття кластера, описуючи його як «досягнення конкретного господарського ефекту та посилюють ринкові конкурентні переваги», «забезпечуючи на конкурентній основі синергетичний ефект», «в цілях освоєння нових технологій і підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції», «з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції та економічного зростання регіону». На наш погляд, однією з основних рис, які притаманні кластерам і відрізняють його від інших утворень, є саме результат, синергетичний та інші ефекти, які виникають у результаті кластерної взаємодії.

Такі ефекти, згідно із С. Соколенко, можна розділити на «жорсткі» та «м'які». Більш ефективні бізнес-транзакції, найбільш сприятливі інвестиції, зменшені витрати на закупівлю матеріалів, послуг та інші показники, що породжують прибутки та створюють робочі місця, – віднесено до «жорстких» переваг кластерів. «М'які» переваги кластерів виходять із їх орієнтування на організацію процесів навчання, бенчмаркінгу, обміну досвідом, який поширює знання серед учасників кластеру і породжує інновації, імітацію та удосконалення виробництва. В багатьох випадках «м'які» переваги кластеризації, які виступають як непомітний і невловимий актив потенційно справляють набагато більший вплив на результати діяльності, ніж ефект дії «жорстких» переваг [22]. При цьому в умовах посилення міжнародної конкуренції виникнення синергетичних ефектів, що сприяють підвищенню ефективності господарської діяльності, можуть мати вирішальне значення у процесі формування конкурентних переваг кластера в міжнародному бізнес-середовищі, посилюючи конкурентні позиції учасників кластера і забезпечуючи їм стійкі позиції на міжнародній арені.

Однак кластер як сукупність різних організацій в цілому може мати більший вигравш, ніж окремі його учасники, оскільки в рамках кластера можливий перерозподіл вигоди між окремими учасниками. В умовах міжнародного середовища виникнення синергетичного ефекту може бути знівельовано для учасників з окремих раїн у зв'язку з неефективністю їхньої діяльності, втратою порівняльних переваг у постачанні продукції чи продукуванні технологій, що може призвести до заміни неефективних і нездатних конкурувати учасників з одних країн на нових учасників з інших країн у рамках сформованих ланцюгів доданої вартості.

У вітчизняній літературі, як зазначають Ю. Орловська, К. Гончарова, термін «кластер» часто ототожнюють з поняттями «територіально-виробничі комплекси», «науково-виробничі об'єднання», «технополіси», «бізнес-інкубатори»,

«особливі економічні зони», «індустріальні райони», «мережа організацій (ділова мережа)», «мережева організація», «промислово- або фінансово-промислова група», «вертикально інтегрована структура», однак дані визначення мають певні відмінності від поняття кластера [23].

Кластер відрізняється від територіально-виробничих комплексів та індустріальних регіонів наявністю системи стійких взаємовідносин з приводу кооперації і одночасно конкуренції, від простої кооперації дане поняття відрізняє наявність критичної маси учасників та конкуренція між ними, кластер є ширшим поняттям ділової мережі, які не обов'язково відображають галузеві зв'язки. При цьому технополіси, технопарки та бізнес-інкубатори можуть виступати як складова кластера як організацій інноваційної інфраструктури, однак їх не можна ототожнювати з поняттям кластера, яке у більшості випадків означає ширше поняття і є не просто скупченням різного роду організацій, а особливим утворенням, у результаті діяльності якого утворюються додаткові синергетичні ефекти.

Висновки

Таким чином, у найбільш широкому сенсі кластер в економіці – це утворення, що включає в себе сукупність економічних суб'єктів, об'єднаних за певною ознакою, функціонуючих і взаємодіючих між собою на певних принципах, що уможлиблює досягнення найвищих кінцевих результатів діяльності.

Кластер на рівні мікроекономічної діяльності можна охарактеризувати як територіальне утворення, що включає в себе мережі (сукупності, скупчення, концентрації) підприємств, організацій та інших учасників, функціонування і взаємодія яких відбувається на певних принципах, і в результаті такої взаємодії стає можливим досягнення найвищих кінцевих результатів діяльності.

Виявлено, що функціонування кластера в умовах міжнародного бізнес-середовища відбувається на основі таких принципів: територіальна (просторова) концентрація підприємств, організацій та інститутів; юридична і організаційна самостійність учасників; спеціалізація учасників на конкретній сфері діяльності, компліментарність; наявність стійких взаємозв'язків між ними учасниками при збереженні конкурентного середовища в середині кластера, що в результаті веде до створення системного ефекту і досягнення найвищих кінцевих результатів діяльності.

Список використаних джерел

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М., 1993. В 3-х т. – Т. 1.
2. Брикова І.В. Роль кластерів у процесі формування стратегічних конкурентних переваг національних регіонів kneu.edu.ua/get_file.php?id=906
3. Портер М.Е. Конкуренція. Москва: Видавничий дім «Вільямс», 2005. – 608 с.
4. Дранев Я.Н. Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России / Я.Н. Дранев. – М.: Сканрус, 2001.
5. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативности функционирования / В.П. Третьяк. – М.: Август Борг, 2006. – 132 с.
6. Соколенко С.И. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации // Безопасность Евразии. – 2002. – №1. – С. 432–437.

7. Арсентьев А.С. Кластеры в региональной экономике [Электрон. ресурс]: электронный журнал ВлГУ / А.С. Арсентьев. – 2007. – №18 (2). – Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=842>.
8. Мингалеева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалеева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №5. – С. 97–101.
9. Feser E.J. Old and New Theories of Industry Clusters. – London, 1998.
10. Шовкалюк В.С. Організаційні форми управління кластерами / В.С. Шовкалюк [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: [/jekonomika/page,2,206838-Klastery-kak-faktor-innovacionnogo-razvitiya-predpriyatiy-territorialnyh-obrazovaniy.html](http://jekonomika/page,2,206838-Klastery-kak-faktor-innovacionnogo-razvitiya-predpriyatiy-territorialnyh-obrazovaniy.html)
11. Kowalski A.M. The Role of Innovative Clusters in the Process of Internationalization of Firms // Journal of Economics, Business and Management, Vol. 2, No. 3, August 2014.
12. Ермакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі: монографія / О.А. Ермакова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с.
13. Омеляненко В.А. Теоретичні основи та аналіз світового до-світу міжнародного розвитку високотехнологічних кластерів / Омеляненко В.А., Вернидуб Н.О. // Междисциплинарные исследования в науке и образовании. – 2013. – №2.
14. Дегтярьова І.О. Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – №1.
15. Design of cluster initiatives – An overview of policies and praxis in Europe [Electronic resource] / Procedure of access: http://www.clusterpolisees3.eu/9.11_Regional_clustering_and_networking_as_innovation_drivers.pdf
16. Федулова Л.І. Методологічні засади формування технологічних кластерів [Текст] / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – №3. – С. 61–73.
17. Войнаренко М.П. Кластеры в институциональной экономике / М.П. Войнаренко. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2013. – С. 332.
18. Калініченко Л.Л. Аспекти взаємодії суб'єктів промислового кластеру / Л.Л. Калініченко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – Одеса, 2011. – №34. – С. 126–136.
19. Дубницький В.І. Теоретико-методологічне обґрунтування системи економічних кластерів в умовах співробітництва регіонів / В.І. Дубницький // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Зб. наукових праць. ЛНТУ. – Вип. 6 (23). – Ч. 1. – Луцьк, 2009.
20. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations, New York: Free Press, 1990, pp. 152.
21. Звіт НДР Розробка регіональної стратегії формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів. – Львів, 2008 р.
22. Соколенко С.І. Проблеми і перспективи посилення конкурентноздатності економіки України на основі кластерів // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів (Зб. наукових праць). Вип. 3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2008. – 546 с. http://www.lv.ukrstat.gov.ua/CBC/books/2008/UA04CLO8_1u.pdf
23. Орловська Ю.В. Основні чинники, що формують поняття регіонального кластеру: еволюція теоретичних підходів / Ю. Орловська, К. Гончарова // Економічний простір. – 2010. – №44/2. – С. 98–114.

С.П. ЯЦУК,

аспірант, магістр міжнародної економіки, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Удосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств

У статті визначаються основні напрями удосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України з урахуванням існуючого міжнародного досвіду. Також акцентується увага на основних проблемах та ризиках, які стоять на заваді здійснення удосконалення податкового механізму регулювання; запропоновані напрями реформування оподаткування податком на прибуток підприємств.

Ключові слова: оптимізація оподаткування, податки, механізм оподаткування, податок на прибуток підприємств, прибутковий податок.

С.П. ЯЦУК,

аспірант, магістр міжнародної економіки, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Совершенствование механизма налогообложения прибыли предприятий

В статье определяются основные направления совершенствования механизма налогообложения прибыли предприятий на современном этапе развития экономики Украины с учетом существующего международного опыта. Также акцентируется внимание на основных проблемах и рисках, мешающих осуществлению совершенствования налогового механизма регулирования; предложены направления реформирования налогообложения налогом на прибыль предприятий.

Ключевые слова: оптимизация налогообложения, налоги, механизм налогообложения, налог на прибыль предприятий, подоходный налог.

S.YASHCHUK,

postgraduate, master of international economics? Ukrainian State University of Finance and International Trade

Improvement of the corporate income tax mechanism

This article identifies the key areas of Corporate Income Tax mechanism improvement at the current stage of Ukraine's development, taking into account existing international experience. Also focuses on the major issues and risks that could prevent the process of tax regulation mechanism improvement; the ways of improvement are proposed.

Keywords: tax optimization, tax, taxes, mechanism of taxation, income tax, income tax.

Дослідження та аналіз основних напрямів удосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України є надзвичайно актуальною темою для уваги вітчизняних науковців та практиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед науковців, що присвятили свої праці цій тематиці, слід відзначити роботи О.М. Мілевської [3], А.О. Піхотіної [3], О.М. Смірної [4], Д.М. Серебрянського [7] та ін.

Разом із тим існує об'єктивна необхідність подальших досліджень та пропозицій, що були б актуальними у складних економічних умовах сьогодення та ґрунтувалися на результатах останніх змін податкового законодавства, результатах їх впровадження, показниках ефективності задля визначення першочергових завдань здійснення оптимізації механізму оподаткування прибутку підприємств як одного з головних важелів впливу на стан підприємницької активності та економіки в цілому.

Метою статті є визначення основних напрямів удосконалення українського механізму оподаткування прибутку підприємств для забезпечення ефективності податкової системи України на сучасному етапі її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Оподаткування прибутку являється суттєвим інструментом, за допомогою якого держава здійснює регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств. Що першою чергою пов'язано з об'єктом оподаткування та методикою його розрахунку.

У побудові податкової системи, в частині оподаткування діяльності підприємств, принциповим є визначення об'єкта оподаткування: прибутку, або ж валового доходу. Вибір цей залежить від багатьох обставин і в обох випадках має як переваги, так недоліки. Першою чергою необхідно врахувати особливості законодавчо-нормативного регулювання при визначенні валового доходу і прибутку.

Відповідно до практики провідних країн світу з ринковою економікою об'єктом оподаткування в більшості випадків є саме прибуток підприємств. Тому корпоративний податок на прибуток належить до провідної групи податків, за допомогою яких держава активно реалізує свою регуляторну функцію щодо обмеження, або стимулювання рівня певних сфер господарської діяльності та збільшення (зменшення) податкового навантаження на корпоративний сектор в цілому.

Перед тим як перейти до розгляду питання по суті, необхідно дати визначення аналізуючого елемента. Податок на прибуток підприємств є прямим податком, що сплачується підприємствами з отриманого прибутку. Визначається як сума доходів звітного періоду за вирахуванням собівартості реалізованих товарів і послуг та інших витрат, що відносяться до поточного (звітного) податкового періоду [1].

Вітчизняна практика побудови системи корпоративного оподаткування прибутку (доходу) свідчить про брак комплексного підходу та чіткої державної концепції здійснення податкової політики. В період 1991–1997 років неодноразово переглядався об'єкт оподаткування. У 1991 році – об'єктом оподаткування визначався прибуток; у 1992 році – дохід (валовий); у 1993 році – прибуток і дохід послідовно (перший квартал та до кінця року), у 1994 році – дохід; у період з 1995 року до 01.07.1997 – прибуток, що визначав-

ся коригуванням балансового прибутку; з 01.07.1997 [2] – прибуток, що визначається коригуванням валового доходу.

Така сумбурність та непослідовність визначення об'єкта оподаткування та здійснення податкового регулювання в цілому, постійні зміни відносно суттєвих, засадничих аспектів регулювання, методики розрахунку створювали значні труднощі для всіх сторін, задіяних у процесі оподаткування: як контрольних органів, так і платників податків. Особливо це мало негативний вплив на розвиток підприємництва та економічної активності загалом.

І на сьогодні існують актуальні проблеми відносно оподаткування прибутку господарюючих суб'єктів, і постають вони дуже гостро, незважаючи на те, що механізм оподаткування в його науково-методичних та прикладних проявах відпрацьовується вже більше двадцяти років. Під механізмом ми розуміємо впорядковану сукупність елементів оподаткування: суб'єкт, об'єкт, ставки оподаткування, пільги, виключення та інші фактори, що формують та в тій чи іншій формі впливають на процес підрахунку і сплати податку.

У грудні 2010 року в Україні здійснили податкову реформу, результатом чого став затверджений Податковий кодекс, чого не було за всі 20 років існування незалежної держави. Основні положення кодексу набрали чинності з 1 січня 2011 року. Розділ Податкового кодексу щодо оподаткування прибутку підприємства набрав сили 1 квітня 2011 року. Спрямовано було прийняття кодексу на мінімізацію розбіжностей між бухгалтерським та податковим обліками та продовження поступового впровадження міжнародної практики оподаткування і обліку до національного законодавства. Але, як свідчить практика, зміни до податкового законодавства, внесені у зазначений період і до 2012–2013 років, податкові реформи не зупинились і є ще достатньо актуальних питань, що потребують свого вирішення з урахуванням сучасних реалій.

Згідно з прийнятим Податковим кодексом України (ст. 133, 134; Розділ 3 ПКУ) [1] не мали місця принципові зміни відносно визначення суб'єкта та об'єкта оподаткування. Розділу III Податкового кодексу України відповідно. Тому пропонуємо акцентувати дослідження на інших елементах механізму – ставках і пільгах, передбачених до податку на прибуток.

Необхідно виділити такі основні зміни, запроваджені Податковим кодексом (ПКУ) щодо оподаткування прибутку підприємств з 1 квітня 2011 року [4]:

1. Зменшення ставки податку на прибуток. У першому варіанті ПКУ було передбачено різке зниження ставки починаючи з 2011 року на 5%. Але відповідно до розрахунків Національного інституту стратегічних досліджень при незмінних показниках економічної активності рівня 2010 року державний бюджет у 2011 році втратив би 8 млрд. грн. [5]. Отже, фактично прийняті ставки можна вважати обґрунтованими. Так, і у 2014 році було відмінено передбачене зниження ставки податку до 16% і сформований бюджет виходячи зі ставки податку на рівні 18%, оскільки прогнозувалося недоотримання бюджетом близько 25 млрд. грн. [6].

2. Зменшення відмінностей між податковим та бухгалтерським обліком завдяки відміні понять «скоригований валовий дохід» та «валові витрати». Також вилучення амортизаційних відрахувань з формули визначення бази оподаткування.

Сутнісно-хронологічна характеристика етапів оподаткування прибутку підприємств в Україні

Період	Документ	Об'єкт оподаткування	Ставка, %
1991	Закон УРСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991	Прибуток	35
1992	Закон України «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21.02.1992	Валовий дохід	18
1993 (I квартал)	Декрет КМУ «Про податок на прибуток підприємств та організацій» від 26.12.1992	Прибуток	30
1993 (II квартал)	Закон України «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21.02.1992	Валовий дохід	30
1995	Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 №334/94-ВР	Прибуток = виручка від реалізації – собівартість	30
1997	Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 №283/97-ВР	Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація	30
2004	Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку»» від 24.12.2002 №349-IV	Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація	25%
3 01.04.2011 3 01.01.2012 3 01.01.2013 3 01.01.2014	Податковий кодекс країни від 02.12.2010 №2755-VI зі змінами та доповненнями	Прибуток = доходи звітного періоду – собівартість – ін. витрати звітного податкового періоду	23 21 19 18

* Джерело: [3].

3. Збільшення норми амортизації. А для групи «машини та обладнання» і «транспортні засоби» – можливість застосування методу прискореного зменшення залишкової вартості.

4. Зміна підходу у визнанні доходів і витрат, застосувавши метод нарахувань.

5. Розширення бази оподаткування через заборону віднесення окремих витрат при визначенні бази оподаткування податку на прибуток підприємств.

6. Переведення на загальну систему оподаткування страхових організацій.

7. Чітке окреслення механізму визначення та розрахунку звичайних цін.

Аналіз розглянутих вище змін дає підстави розглядати Податковий кодекс України як такий, що є основою податкової політики держави, спрямованої на підтримання конкурентного рівня вітчизняних підприємств через зменшення ставки податку на прибуток, зміни в можливостях амортизаційної політики підприємств, що потенційно забезпечить більш швидке оновлення основних фондів та залучення нових технологій; спрощення у веденні обліку підприємствами за рахунок зменшення розбіжностей між бухгалтерським та податковим обліками та інше. Цю своєю чергою із часом має вплинути на детінізацію економіки (за різними оцінками 40–65%), що наразі вкрай негативно впливає на систему світових господарських зв'язків України та суттєво знижує її конкурентоспроможність на світових ринках.

Необхідно відмітити ще одну позитивну тенденцію, що спостерігається в Україні за останні роки, а саме – скорочення розриву між ефективною ставкою податку на прибуток підприємств (співвідношення податкових надходжень до бази оподаткування) та номінальною (передбаченою в Податковому кодексі України). Позитивна різниця між номінальною та ефективною ставкою оподаткування свідчить про наявний розмір звільнень від оподаткування прибутку за рахунок наданих податкових пільг, недоплат, правил амортизації, та темпів інфляції. Від'ємна різниця вищезазначених ставок свідчить про те, що підприємства сплачу-

ють більше податків, ніж це передбачено законодавством. У 2011–2012 роках спостерігалася тенденція до наближення даних ставок (з різницею приблизно у 2% в середньому по країні) [7], що свідчило про підвищення ефективності оподаткування прибутку підприємств, у той час як в 2014 році при номінальній ставці у 18% ефективна ставка знаходиться на рівні 21–22%.

Світова практика показує, що податок на прибуток можна і слід використовувати, як потужний інструмент для проведення інвестиційної політики та прискорення економічного зростання. Фіскальна функція податку на прибуток в дійсності вже давно поступається місцем стимуляційній та регуляторній. Але потрібно чітко розуміти, що лише зменшення номінальної ставки оподаткування далеко не означає гарантії пожвавлення економіки. Тому основну увагу варто було звернути на динаміку реальних показників і аналіз їх впливу на реальну ситуацію в економіці України, за для подальшого визначення орієнтирів та заходів здійснення податкової політики.

Також належну увагу в нашому дослідженні слід звернути на недосконалість системи податкових пільг в Україні, в тому числі відносно податку на прибуток підприємств. Основна проблема полягає в тому, що система пільг не тільки не стала очікуваним стимулом для розвитку бізнес-активності підприємств, для яких вони передбачені, а й створила диспропорції в податкове навантаженні на суб'єктів господарювання.

Пільги у вигляді простого зниження податкової ставки для окремих суб'єктів, як правило, переслідують лише особисті інтереси власників бізнесу, пов'язаних із законодавчою функцією і не мають на меті загальну оптимізацію системи. До заходів, що повинні бути основними інструментами полегшення податкового навантаження та стимулювання підприємств, належать:

– відрахування з бази оподаткування прибутку, витрат на інвестиції (відсоток відрахувань залежить від пріоритетності розвитку сектору економіки для країни);

- відрахування з бази оподаткування прибутку витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність;
- надання податкового інвестиційного кредиту;
- цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах та інші.

Аналізуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Для реального стимулювання інвестиційного клімату потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки щодо напрямів удосконалення механізму регулювання податку на прибуток підприємств:

1. Таким чином, враховуючи, що номінальне податкове навантаження в Україні було приведене на рівень навіть нижче середньоевропейського, нагальним кроком наразі є задіяння механізмів для зменшення ефективної податкової ставки, що забезпечить збільшення рівня добровільної сплати податку на прибуток. А замість створення системи пільг для здійснення розширеного відтворення можна запропонувати створення сприятливих умов для самофінансування та інвестицій шляхом задіяння запропонованих у статті інструментів стимулювання. Такий захід надасть змогу знизити ефективну ставку податку на прибуток, тобто якщо ставка податку на прибуток підприємств не є високою, то підприємства зможуть обійтися і без пільги, оскільки встановлена пільга не є вагомим показником стимулювання. Досвід розвинутих країн свідчить, що поширення форми підтримки підприємства, як пільги на податок з прибутків підприємства, не є перспективною, тому що призводить до зловживань суб'єктами господарювання, приховувань своїх реальних результатів діяльності і, як наслідок, зменшення податкових надходжень до бюджету, дефіциту бюджетних коштів.

2. Недосконала податкова політика впливає на платоспроможність підприємств по-різному: з одного боку,

податковий механізм, якщо він неправильно побудований та не є адекватним по відношенню до фінансового стану платників податків, здатний підвищувати загальні розміри їх заборгованості; з іншого – застосування до підприємств із нестійким фінансовим станом норм податкового закону, включаючи санкції за приховування та затримку платежів, здатна швидко привести такі підприємства до повної кризи.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України (поточна редакція, №1668–VII від 02.09.2014).
2. Постанова ВРУ «Про основні положення податкової політики в Україні» від 04.12.96 // Агрокомпас, 1997 №2.
3. Мілевська О.М., Піхотіна А.О. Бухгалтерський і податковий облік податку на прибуток / О.М. Мілевська, А.О. Піхотіна // Економічні науки. – К., 2012. – №9 (33). – С. 37–42.
4. Смірнова О.М. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств як пріоритет у діяльності Міністерства доходів і зборів / О.М. Смірнова // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів: зб. тез доповідей III Міжнар. наук.-практ. конференції, 12–13 квітня 2013 р.: в 2 ч. / Держ. подат. служба України; Нац. унів. ДПС України. – Ірпінь: ВЦ НУД ПСУ, 2013. – С. 166–167.
5. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
6. Проект бюджету 2014 / Новини // Інформаційне агентство «УНІАН» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/603729-glava-minfinu-proekt-byudjetu-2014-formuetsya-z-urahuvannyam-vikonannya-vimogi-mvf.html>
7. Серебрянський Д.М. Необхідність та передумови реформування підходів до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток / Д.М. Серебрянський // Реформування підходів до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток: збірник наукових праць за матеріалами Науково-практичного круглого столу, 11.07.2013 / НДІ фінансового права. – К.: Алерта, 2013. – 120 с. – С. 93–96.

УДК 658.8:336.71

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ,

аспірант, Національний авіаційний університет

Форми та види взаємодії підприємств та банків України

У статті здійснено теоретичне узагальнення традиційних та нових форм взаємодії підприємств та банків України. Розмежування понять форми та виду взаємодії дозволило здійснити групування процесів взаємодії підприємств та банків за виокремленими класифікаційними ознаками.

Ключові слова: взаємодія, форма, вид, підприємство, банк.

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ,

аспірант, Национальный авиационный университет

Формы и виды взаимодействия предприятий и банков Украины

В статье осуществлено теоретическое обобщение традиционных и новых форм взаимодействия предприятий и банков Украины. Разграничение понятий формы и вида взаимодействия позволило осуществить группирование процессов взаимодействия предприятий и банков по выделенным классификационным признакам.

Ключевые слова: взаимодействие, форма, вид, предприятие, банк.

Forms and types of interaction between banks and enterprises in Ukraine

The theoretical synthesis of traditional and new forms of interaction between enterprises and banks in Ukraine is disclosed in the article. The distinction of form and type of interaction allowed to group interaction processes between enterprises and banks by the classification criteria.

Keywords: interaction, shape, type, company, bank

Постановка проблеми. Взаємовідносини банків і підприємств, які сформувалися на початку XXI ст., істотно відрізняються від тих взаємовідносин, які були характерні для XX ст.

Розвиток економіки сьогодення продемонстрував значну залежність як банків України від стану та тенденцій розвитку підприємницького сектору, так і залежність останнього від розвитку банківської сфери.

На сьогодні банки формують свою політику з урахуванням перспектив зростання підприємницької активності та загального економічного розвитку. Все це змушує банки вдаватися до активізації використання існуючих видів їх взаємодії з підприємствами та пошуку нових, здатних забезпечити утримання існуючих та залучення нових клієнтів.

Підприємства як учасники взаємодії з банками збільшують частку участі банків у забезпеченні їх стратегічного розвитку шляхом як залучення довгострокового фінансування, так і зростання обсягів та кількості банківських послуг.

Зростання переліку та обсягів взаємовідносин підприємств та банківських установ супроводжується зростанням залежності ефективності діяльності його учасників від стану їх розвитку, що асоціюється з їх надійністю. В таких умовах постає проблема наукового узагальнення форми та виду такої взаємодії та подальшого економічного обґрунтування вибору партнера в процесі її організації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження форм та видів взаємодії підприємств та банків знайшло своє відображення у публікаціях таких науковців, як О.В. Бартош, Д.В. Райко [1], С.В. Ведернікова [2], П.М. Сениш [3]. Однак більшість досліджень присвячена розкриттю сутності організації окремих процесів взаємодії.

Залишаються недостатньо дослідженими питання теоретичного узагальнення та систематизації існуючих форм та видів взаємодії підприємств та банківських установ.

Мета статті. Систематизувати існуючі форми та види взаємодії підприємств та банківських установ.

Виклад основного матеріалу. Спираючись на теоретичні основи кругообігу капіталу в процесі виробництва, слід

зауважити, що співпраця з банківськими установами щодо надання грошових коштів для організації процесу виробництва закладена у цикл кругообігу капіталу. Отже, серед усіх фінансових установ ефективною взаємодією з банками є визначальною у процесі виробничої діяльності.

Для забезпечення ефективності взаємодії підприємств і банків має базуватися на принципах:

- неможливості втручання партнерів у процес прийняття управлінських рішень одним;
- самостійності і рівності в організації співпраці;
- дотриманні взаємовигідності результатів взаємодії за допомогою максимального врахування потреб кожного учасника;
- створення єдиного інформаційного простору;
- сприяння співробітництву;
- зниження ризику взаємодії.

Банківськими об'єктами взаємодії є: фінансові інструменти (гроші) або послуги (обслуговування). Фінансові інструменти надаються підприємствам на основі операцій кредитування, лізингу, дисконтування векселів, факторингу, форфейтингу.

Купівля банківських послуг лежить в основі операцій із розрахунково-касового обслуговування підприємств, валютного обміну, трастових операцій (табл. 1).

Традиційними у структурі видів взаємодії підприємств та банків залишаються операції кредитування, розрахунково-касового обслуговування, депозитні операції. Такі види взаємодії підприємства та банку пов'язані із забезпеченням функціональності підприємства, тому активність їхнього використання є практично незалежною від стану розвитку економіки країни, інвестиційної та зовнішньоторговельної кон'юнктури тощо.

Стан економічного поживлення економіки країни активізує використання таких видів взаємодії, як андерайтинг, факторинг, операції з вексями. Окрім того, в умовах розвитку ринкових відносин взаємодія підприємств та банківських установ не обмежується лише фінансовим обслуговуванням. На сьогодні банки суттєво розширили спектр послуг, які надають своїм клієнтам. Так, розвиток процесів злиттів та

Таблиця 1. Об'єкти та способи взаємодії авіакомпаній та фінансових установ

Об'єкт взаємодії	Вид взаємодії
Гроші	Депозитні операції
	Кредити на поповнення обігових коштів
	Інвестиційні кредити
Послуга	Еквайринг.
	Андерайтинг.
	Обслуговування поточних рахунків.
	Валютний обмін.
	Розрахункові операції.
	Консультаційні послуги.
Факторинг.	
	Операції з вексями

поглинань призвів до появи специфічних банківських послуг – послуг у сфері корпоративних реструктуризацій. Зростання присутності національних компаній на ринку іноземних держав стало причиною необхідності зростання обсягів валютних операцій авіакомпаній, а відповідно і необхідності страхування валютних ризиків, що їх супроводжують. Усе це зумовило зростання послуг із хеджування валютних ризиків.

Розвиток інформаційних технологій та мобільного зв'язку розширив можливості взаємодії підприємств та банківських установ на основі віддаленого керування рахунками клієнта.

Розвиток конкуренції на ринку банківських послуг та зростання залежності банків від стану розвитку підприємств України призвів до усвідомлення необхідності переходу від простої клієнтської взаємодії до розвитку більш складніших її форм, які базуються не лише на принципах взаємовигідності та рівності учасників, а й доповнюють систему принципів клієнтської взаємодії принципами співробітництва та досягнення спільної мети. Така взаємодія розвивається сьогодні у вигляді партнерських взаємовідносин підприємства та банку. Прикладами партнерських взаємовідносин підприємств та банків є партнерство авіакомпанії МАУ та банків OTP Bank, Першого Українського Міжнародного банку, Альфа-Банку в рамках реалізації програми лояльності, яка спрямована на утримання існуючої та залучення нової клієнтської бази. Так, у рамках спільного проекту МАУ та OTP Bank потенційному клієнтові надається право на використання в розрахунок за товари і послуги спільної платіжної картки OTP Bank та авіакомпанії МАУ, що розширює можливості одержувати бонусні милі, витрачаючи кошти на повсякденні потреби. Аналогічний проект діє в рамках партнерства Першого Українського Міжнародного банку та авіакомпанії МАУ.

У рамках співробітництва МАУ та Альфа-Банку випускається новий кобренд продукт – спільна кредитна картка «Альфа Sky Pass», використання якої надає її володарю такі переваги: «нарахування бонусних миль при активації та розрахунках картою за рахунок кредитних коштів за будь-які товари та послуги по всьому світу; інтегрований чіп і технологія безконтактних платежів MasterCard® PayPass™ для безпечного користування коштами в будь-якій точці світу; безкоштовний вхід в бізнес лодж MasterCard Lounge терміналу D аеропорту «Бориспіль», послуги консьерж-сервісу, страхування в подорожах за кордон, достатнє для отримання будь-якої візи» [3].

Отже, на сьогодні система взаємовідносин підприємств та банків наповнюється новими формами та видами взаємодії, які потребують подальшого вивчення, теоретичного, методологічного узагальнення та розробки практичного інструментарію для оцінювання ефективності такої взаємодії.

Розширення та ускладнення форм та видів взаємодії підприємств та банків супроводжується розширенням тих видів діяльності підприємства, які пронизуються такою взаємодією. Закономірність такого проникнення зумовлена зростанням тісноти взаємодії її учасників та посиленням залежності її ефективності від надійності та цілеспрямованості партнера. Окрім того, різні види взаємодії вимагають різного рівня фінансової репутації та гарантій стабільності розвитку партнера, які забезпечуються не лише статичними, а й динамічними тенденціями розвитку учасника взаємодії та якістю системи управління підприємством та банком.

Тому з огляду на вищевикладене слід констатувати, що на сьогодні в залежності від виду та форми взаємодія підприємств та банків відбувається у різних сферах діяльності підприємства: на рівні економічної, управлінської, організаційної та інформаційної взаємодії.

Економічна взаємодія це процес взаємного впливу її учасників один на одного, який породжений необхідністю досягнення ефективності їх діяльності, що обумовлює відповідну направленість їхнього взаємозв'язку. Економічна взаємодія базується на організації взаємозв'язку у спосіб, який забезпечує найвищу ефективність її реалізації, що і пояснює вибір найкращого способу реалізації взаємодії із декількох альтернативних варіантів.

Процес економічної взаємодії супроводжується встановленням критеріїв взаємодії, індикаторів оцінювання ефективності процесу протікання кожного із етапів взаємодії та показників оцінювання процесу в цілому. Економічна ефективність взаємодії лежить в основі вибору її форми та виду.

Посилення взаємодії авіакомпаній та банківських установ привело до процесів управлінської взаємодії між ними. Зростає вага організаційно-управлінських характеристик діяльності партнера у процесі оцінювання його здатності до ефективної взаємодії. Тим більше що досвід банкрутств провідних авіакомпаній України та світу все більше підтверджує зростання ролі управлінської складової у забезпеченні ефективності функціонування як авіакомпаній, так і банківських установ.

На основі проведеного дослідження встановлено, що в процесі взаємодії авіакомпаній і банків усе більше значення набуває управлінська діагностика. Управлінська діагностика розглядається як сукупність підходів, інструментів, методик оцінювання та аналізу ефективності існуючої в авіакомпанії (банку) системи загального та функціонального управління. В розрізі управлінської діагностики здійснюється оцінювання ефективності діяльності менеджменту партнера, його здатність до ефективної організації взаємодії авіакомпаній та банківських установ. В основу оцінювання приймається як ефективність організації процесів взаємодії попередніх партнерських відносин авіакомпанії та банку, так і оцінювання взаємодії кожного із партнерів з іншими суб'єктами.

Аналіз стану взаємодії авіакомпаній з фінансовими структурами виявив наявність не тільки об'єктивних, але і суб'єктивних чинників, що знижують ефективність функціонування такої взаємодії. Суб'єктивність впливу проявляється у рівні кваліфікації менеджменту як авіакомпанії, так і банківської установи, ступені підконтрольності менеджменту підприємства, прийнятої на підприємстві практики прийняття управлінських рішень, рівня колегіальності прийняття управлінських рішень тощо.

Незважаючи на те що підприємства виступають як виробники матеріального продукту, а банки – фінансовими суб'єктами ринкових відносин, їхня взаємодія об'єктивно обумовлена загальними інтересами – отримання взаємовигідного ефекту.

Сутність забезпечення управління процесом взаємодії підприємств і банків полягає в пошуку та реалізації ефективних партнерських відносин, неординарних форм специфічної роботи, застосуванні в ній нових технологій управління на принципах інтеграції.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ускладнення процесів взаємодії підприємств та банків України призводить до утворення складних організаційних форм та появи організаційної взаємодії, яка являє собою керований процес, спрямований на досягнення мети та реалізацію задач її учасників. Організаційна взаємодія проявляється у вигляді розробки технологій, схем, алгоритмів кожного з видів взаємодії та формування нових організаційних структур за участю учасників взаємодії.

Інформаційна взаємодія – це процес обміну інформацією між її учасниками з метою своєчасного їх забезпечення необхідною для ефективного протікання взаємодії інформацією. В практичній діяльності інформаційна взаємодія підприємств і банків реалізується у вигляді встановлення програмного забезпечення для оперативного керування рахунками підприємства, обміну необхідною документацією, обміну повідомленнями тощо.

На основі вищевикладеного та з урахуванням аналітичних досліджень щодо взаємодії підприємств та банків весь комплекс взаємовідносин банків та підприємств можна згрупувати за класифікаційними ознаками (табл. 2).

У системі взаємовідносин банків і клієнтів важливе значення має суб'єкт таких відносин. За даними балансової звітності банку «Фінанси та Кредит», 41% всіх пасивів банку формується за рахунок коштів фізичних осіб і тільки 17% за рахунок

коштів юридичних осіб. Однак при розміщенні коштів в активні операції 70% становлять кредити, видані юридичним особам, і тільки 15% кредити, видані фізичним особам.

З огляду на авторську систематизацію та узагальнення класифікаційних ознак та видів взаємодії підприємств та банків потребують пояснення деякі із них.

Форма – це зовнішній вигляд, межі предмету, зразок предмету.

Вид – різновид у предметі.

Виходячи із тлумачення слів «форма» та «вид» можна ідентифікувати такі форми взаємодії підприємств та банківських установ: партнерство; інтеграція; участь у капіталі; клієнтська взаємодія.

Партнерство підприємства та банку – це така форма організації взаємодії між ними, коли обидва або більше його учасників спільно діють для досягнення поставленої мети без створення юридичної особи. Мета партнерства відповідає економічним інтересам кожного із його учасників, що й обумовлює зусилля кожного із партнерів для її досягнення. Договором, який опосередковує партнерські відносини, є договір про спільну діяльність. Спільна діяльність має низьку перевагу, які полягають у такому: зростає конкурентоспроможність партнерів за рахунок створення спільних інтегрованих продуктів, організація крос-продажів та розширення клієнтської бази, підвищення іміджу партнерів.

Таблиця 2. Класифікація взаємовідносин банків і підприємств

Класифікаційна ознака	Класифікація за ознакою
За часом взаємовідносин	– довгострокові – середньострокові – короткострокові
За організаційною складністю клієнтів	– взаємовідносини зі складними організаційними структурами (взаємопов'язаними суб'єктами) (холдингами, корпораціями, асоціаціями) – взаємовідносини з незалежними суб'єктами
За суб'єктами	– взаємовідносини з корпоративними клієнтами – взаємовідносини з фізичними особами
За видом операції	– взаємовідносини з формування активів – взаємовідносини з формування пасивів
За постійністю взаємовідносин	– постійні взаємовідносини – ситуаційні взаємовідносини
За розміром суб'єктів	– взаємовідносини з середніми та великими суб'єктами – взаємовідносини з малими суб'єктами
За статусом взаємовідносин	– традиційні форми взаємовідносин – нові форми взаємовідносин
За ефективністю взаємовідносин	– взаємовідносини, які забезпечують прибутковість – низькоприбуткові взаємовідносини, які дозволяють утримати клієнта – неприбуткові взаємовідносини для утримування частки ринку
За формою взаємодії	– партнерство – клієнтська взаємодія
За видом взаємодії	– розрахунково-касове обслуговування – депозитні операції – кредитування – розрахункові операції – вексельні операції – кредитування – валютні операції – гарантійні операції – еквайрінг – зарплатні проекти
За сферою діяльності підприємства	– економічна взаємодія – управлінська взаємодія – організаційна взаємодія – інформаційна взаємодія

До недоліків спільної діяльності слід віднести: інвестиційні витрати у спільні проекти, високу залежність обраного напрямку діяльності від зусиль партнера, додаткові поточні витрати на просування продуктів партнерів тощо.

Партнерство як вид правових відносин існує в Україні в двох формах: договірній і корпоративній. Договірна форма реалізується в тих видах партнерства, які відбуваються без створення юридичної особи. За корпоративної форми партнерства підприємства його учасники є власниками новоутвореного товариства. Договором, який регулює взаємовідносини між такими партнерами, є засновницький договір.

При корпоративній формі партнерства взаємодія підприємств та банківських установ відбувається у випадках участі кожного з учасників взаємодії у статутному капіталі іншого учасника. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» «пряма та/або опосередкована участь банку у статутному капіталі будь-якої юридичної особи не має перевищувати 15% статутного капіталу банку». У випадках участі в капіталі акціонер взаємодіє з корпорацією через систему корпоративного, стратегічного управління, кредитування, емісії та обігу акцій тощо.

Договірне партнерство – це особлива форма взаємодії підприємства і банку для закріплення процесу довгострокового співробітництва, спрямованого на реалізацію спільної мети і яке базується на принципах двосторонності; рівноправності; взаємної економічної вигоди.

У залежності від об'єктів розрізняють такі види партнерства: інвестиційне партнерство, стратегічне партнерство, маркетингове партнерство (табл. 3).

Проектне партнерство – вид взаємодії підприємства та банку, спрямований на ефективну реалізацію інвестиційного (інноваційного) проекту підприємства.

Маркетингове партнерство – це такий вид взаємодії, коли його учасники просувають продукти один одного. В практичній діяльності такий вид взаємодії асоціюється з маркетинговим проектом.

Стратегічне партнерство на відміну від спеціалізованих видів партнерства передбачає взаємодію підприємства та банку з метою реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства. Стратегічне партнерство, окрім вище визначених

принципів партнерства, базується на принципах комплексності; управлінського делегування; неспорідненості через капітал; взаємної довіри; стратегічного підсилення.

В Україні стратегічне партнерство як вид взаємодії зустрічається між підприємствами та банками, які є пов'язаними особами. Невелика кількість великих та середніх підприємств співпрацюють з банками на умовах тактичного партнерства для реалізації визначеної короткострокової мети.

Стратегічне партнерство порівняно з тактичними видами партнерства має ряд переваг для підприємства та банку (табл. 4).

В основі стратегічного партнерства полягає взаємний інтерес у розвитку підприємства, оскільки він є джерелом додаткових доходів як підприємства, так і банку. В умовах стратегічного партнерства підприємство, володіючи інформацією про свій рівень кредитоспроможності, планує стратегічний розвиток з урахуванням фінансової підтримки банку-партнера.

В умовах стратегічного партнерства банк-партнер виходячи із рівня кредитоспроможності підприємства всіляко сприяє технологічному, інноваційному, інвестиційному, маркетинговому його розвитку.

Основною відмінністю стратегічного партнерства є довгостроковий характер відносин та комплексне обслуговування банком потреб підприємства. При цьому потреби підприємства визначають і структуру банківських послуг. Чим більшою буде потреба в банківських послугах, тим активнішою буде політика банку в їх задоволенні, що є своєрідним стимулом розвитку для банку.

Отже, відносини стратегічного партнерства є взаємовигідними з огляду на їхню здатність задовольняти потреби кожного із партнерів.

Банки беруть участь в інвестуванні акціонерних товариств як за допомогою цільового кредитування, так і шляхом участі у статутних капіталах акціонерних товариств.

Поширеною є практика взаємодії підприємств з банками на основі формування інтеграційних зв'язків між її учасниками. Інтеграційними моделями є складні організаційні структури типу промислово-фінансових груп.

Клієнтська взаємодія підприємства та банку відноситься до найпростіших і водночас до найпоширеніших видів вза-

Таблиця 3. Форми партнерства

Форма партнерства	Об'єкт партнерства	Види взаємодій
Проектне партнерство	Інноваційний та інвестиційний проект «Цінні папери»	Проектне консультування. Експертиза та відбір проектів. Кредитування проекту. Участь в реалізації проектів. Консультування M&A. Розрахункове обслуговування проекту. Проектне фінансування. Андерайтинг. Інвестиційне консультування. Брокерські послуги. Консультування M&A
Маркетингове партнерство	Взаємне просування послуг партнера	Розрахункове обслуговування. Продаж
Стратегічне партнерство	Розвиток підприємства	Управлінська взаємодія. Довірче управління. Інвестиційне партнерство. Кредитування. Маркетингове партнерство

Таблиця 4. Переваги та небезпеки стратегічного партнерства підприємства та банку

	Підприємство	Банк
Переваги	<p>Стійкі взаємовідносини з комерційним банком. Фінансова та консультаційна підтримка. Участь банку у стратегічному плануванні. Управління фінансовими ресурсами. Комплекс банківських послуг. Інформаційна підтримка та інформаційний обмін. Гарантоване покриття касових розривів в фінансово-господарській діяльності. Довгострокові відносини. Невеликі інвестиції в організацію взаємодії. Можливість працювати з декількома партнерами</p>	<p>Стійкі взаємовідносини з підприємством. Розвиток ресурсної бази банку. Зростання обсягів процентного доходу та комісійної винагороди. Зниження витрат на процедуру оцінювання кредитоспроможності клієнта. Зниження клієнтського ризику. Довгостроковий характер відносин з підприємством. Зниження кредитного ризику. Зростання іміджу банку. Можливість працювати з декількома партнерами</p>
Небезпеки	<p>Розголошення стратегічної інформації конкурентам, які можуть бути партнерами банку. Обмеження альтернатив вибору умов кредитування. Прийняття стратегічних рішень за підтримки банку-партнера</p>	<p>Залежність іміджу банку від поведінки підприємства. Невисока дохідність</p>

емодії. Підставою для організації такої взаємодії є договір, який укладається між його учасниками щодо надання відповідної банківської послуги. Вид договору визначається видом послуги, що надається: договір банківського рахунку, кредитний договір, договір факторингу, договір комплексного банківського обслуговування тощо.

Висновки

Розвиток економіки України супроводжується ускладненням форм, видів та сфер взаємодії підприємств та банківських установ. Поряд із традиційними процесами взаємодії з'являються нові, обумовлені як розширенням можливостей інформаційних технологій співпраці, так і необхідністю зростання клієнтської бази та забезпечення її надійності.

Узагальнення та класифікація існуючих процесів взаємодії підприємств та банківських установ є подальшим розвитком

економічної науки та інструментарієм для розробки ефективних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективності форм та видів взаємодії.

Список використаних джерел

1. Бартош О.В., Райко Д.В. Визначення поняття інформаційної взаємодії [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.kpi.kharkov.ua/.../Визначення%20поняття%20інформаційної%20взаємодії.pdf
2. Ведернікова С.В. Методичні підходи до маркетингового забезпечення взаємодії банківської сфери з підприємництвом / Ведернікова С.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №5 (131). – С. 79–86.
3. Інформація МАУ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.flyuia.com/ua/panorama-club/PC/1614.html>
4. Сениш П.М. Розвиток інвестиційного партнерства та капіталотворчої діяльності банків / Сениш П.М. // Фінансовий простір. – 2014. – №3 (15). – С. 203–208.

В.В. ЩЕРБИНА,

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

Особливості прогнозування очікуваних надходжень платежів до бюджету

У статті розкрито особливості прогнозування очікуваних надходжень до бюджету. Встановлено основні чинники впливу на ефективність прогнозування доходів бюджету, розкрито специфіку законодавчих аспектів планування та прогнозування доходів.

Ключові слова: ВВП, прогнозування доходів бюджету, макроекономічні показники, сценарні умови, очікувані надходження.

В.В. ЩЕРБИНА,

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

Особенности прогнозирования ожидаемых поступлений платежей в бюджет

В статье раскрыты особенности прогнозирования ожидаемых поступлений в бюджет. Установлены основные факторы влияния на эффективность прогнозирования доходов бюджета, раскрыта специфика законодательных аспектов планирования и прогнозирования доходов.

Ключевые слова: ВВП, прогнозирование доходов бюджета, макроекономические показатели, сценарные условия, ожидаемые поступления.

V. SHCHERBINA,

student auditing and economic analysis of the State Tax Service University

Features prediction expected receipts payments to the budget

The article deals with formation of expected revenue. The basic factors influence the effectiveness of forecasting revenues, disclosed the specific legislative aspects of planning and revenue forecasting.

Keywords: GDP, forecasting revenues, macroeconomic indicators, scenario conditions, expected revenues.

Постановка проблеми. Найважливішою складовою фінансової політики держави є бюджетна політика. До основних її завдань відносяться мобілізація та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення найбільш важливих функцій держави. Бюджетні ресурси мають бути збалансованими за доходами та видатками, співвідношення між ними не може формуватися залежно від поточної ситуації, в «ручному режимі», що потребує обґрунтованого прогнозування та планування [1].

Виходячи з цього актуальним є забезпечення обґрунтованих підходів до одержання прогнозних показників динаміки доходів бюджету на найближчу перспективу. Недостатньо вірогідні прогнози є однією з причин низької ефективності забезпечення сталих надходжень платежів до бюджету.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Чимало вітчизняних вчених та практиків, таких як Ц. Огонь, І. Санжаревська, С. Шаповал, О. Дегтяр, Ю. Коваль, К. Владимиров, Л. Тарангул, Л. Олійнікова, І. Євдокимова, А. Мярковський, О. Зварич, досліджували питання формування доходів державного бюджету, використовуючи комплексний підхід в аналізі бази оподаткування та прогнозуванні податкових надходжень, залученні додаткових резервів до бюджету.

Метою статті є дослідження практичних аспектів та розкриття особливостей прогнозування очікуваних надходжень платежів до бюджету, аналіз та оцінка виконання бюджету по доходах.

Виклад основного матеріалу. Доходи державного бюджету – це сукупність грошових відносин, які складаються між державою, фізичними особами та юридичними особами в процесі витягу й акумуляції частини вартості ВВП у загальнодержавний фонд (бюджет) з метою подальшого використання цих коштів, тобто для виконання державою своїх функцій [2].

Склад доходів державного бюджету України визначається Бюджетним кодексом України та законом України про державний бюджет на відповідний рік і затверджується Верховною Радою України. Дохідна частина державного бюджету складається з доходів загального і спеціального фондів, основними джерелами наповнення яких є податкові та неподаткові платежі [3]. Як правило, загальний фонд наповнюється за рахунок надходження податкових платежів, а спеціальний – за рахунок надходження інших державних зборів. Специфіка доходів бюджету полягає в тому, що доходи є дівим важелем державного впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Основу формування бюджету незалежно від його місця у бюджетній системі України становить прогнозна оцінка обсягів доходів. Саме обсяг останніх визначає розмір бездефіцитного бюджету. Отже, визначення обсягу бездефіцитного бюджету, який реально може бути виконаний, потребує того, щоб оцінка прогнозного значення доходів була максимально обґрунтованою та якомога точнішою [4].

Реальність бюджетного планування лежить у площині точності прогнозування показників економічного розвитку країни, оскільки якщо при складанні бюджету використовувати приблизні показники та прогнози, головний фінансовий план держави виявиться нереальним для виконання. До того ж неправильне формування бюджету може призвести до зростання соціальної напруги в суспільстві та погіршення стану економіки [5].

Оскільки понад 80% доходів бюджету (залежно від рівня бюджету) забезпечують податкові надходження, головне завдання полягає у визначенні саме їхніх обсягів.

Виконання прогнозу доходів бюджету залежить від справлення сценарних умов економічного розвитку країни (сценарних припущень основних прогнозних макроекономічних показників та характеристики соціально-економічного розвитку держави, окремих видів економічної діяльності), основних напрямів бюджетної політики та законодавчих чинників, які закладено у розрахунках бюджету. При цьому з року в рік заплановані макроекономічні показники не підтверджуються фактичними даними.

У розрахунках бюджету на 2015 рік закладено прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку України, схвалені постановою Кабінету Міністрів України від 27.08.2014 №404 «Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2014 рік» (із змінами). Зокрема, закладено номінальний ВВП у сумі 1850,2 млрд. грн. зі зростанням 20,3%, або на 311,6 млрд. грн. більше очікуваного показника 2014 року. Це найвищий темп зростання за останні три роки, при тому що середньорічний приріст номінального ВВП за останні десять років становив 118,8 млрд. грн.

ВВП є джерелом сплати податків, тому завищення прогнозних макропоказників безпосередньо впливає на завищення прогнозу надходження податків. Кожен необґрунтований відсоток запланованого зростання ВВП – це мільярди гривень незабезпечених доходів бюджету [6].

Законом України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» для Державної фіскальної служби України передбачено досить напружені показники доходів державного бюджету. Збір платежів до загального фонду державного бюджету встановлено у сумі 456,8 млрд. грн., що на 141,7 млрд. грн., або на 45%, більше фактичних надходжень 2014 року, у тому числі податковим органам – 267,1 млрд. грн., що на 72,4 млрд. грн. (+37,2%) більше фактичних надходжень за 2014 рік, митницям – 189,6 млрд. грн., що на 69,4 млрд. грн. (у 1,5 раза) більше надходжень за 2014 рік [7].

Прогнозування та сплата платежів до бюджету напряму залежить від результатів економічного розвитку. На розвиток вітчизняної економіки у 2015 році мають суттєвий вплив негативний зовнішньоекономічний фон, несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, продовження військового конфлікту на сході України, глибока девальвація національної грошової одиниці, інфляційні процеси, анексія АР Крим і м. Севастополя та торговельні обмеження з боку Російської Федерації.

За даними Державної служби статистики України, у 2014 році посилилось падіння реального валового внутрішнього продукту до 93,2% (по СНР–2008). Номінальний ВВП за 2014 рік становив 1566,7 млрд. грн. (+6,9% до 2013 року). Офіційний курс гривні з початку 2015 року девальвував відносно долара США з 15,78 грн./\$ до 21,05 грн./\$ (на 01.05.2014 – 11,4 грн./\$) [8].

Девальвація гривні призвела до стрімкого зростання споживчих цін. Зокрема, у січні-квітні 2015 року індекс споживчих цін (до відповідного періоду 2014 року) становив 142,7%, у тому числі у квітні (порівняно з квітнем минулого року) – 160,9%.

З початку року (до грудня 2014 року – 137,1%) подорожчання відбулося практично по всіх групах товарів, зокрема зростання цін (тарифів) на житло, воду, електроенергію та інші види па-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

лива у 2,2 раза відбулося через підвищення плати за природний газ у 5,5 раза, електроенергію – на 33,6%; подорожчали продукти харчування та безалкогольні напої – на 33,6%, предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла – на 28,4%, охорона здоров'я – на 22,8% тощо.

Військові дії на території Донецької та Луганської областей призвели до зменшення, а в більшості випадків до замороження ділової активності підприємств. Зокрема, обсяг промислового виробництва у першому кварталі 2015 року зменшився на 21,4% порівняно з 2014 роком.

Зменшили обсяги промислового виробництва галузі, зосереджені на сході країни. У Донецькій області індекс промислового виробництва становив 47,5% до минулого року, у Луганській області – 12%. У бюджетоформуючих галузях економіки обсяги виробництва скоротилися з добування кам'яного та бурого вугілля на 58,5%, металургійне виробництво – на 26%, машинобудування – на 25,1%, виробництво хімічної продукції – на 22,6%, постачання електроенергії та газу – на 15,5%.

Темп зростання індексу цін виробників промислової продукції у січні–квітні 2015 року порівняно з відповідним періодом 2014 року становив 144%, у тому числі у квітні – 148,6%.

З початку року (до грудня 2014 року – 123,2%) зростання цін з початку року відбулося в усіх галузях економіки. Зокрема, на продукцію добувної промисловості і розроблення кар'єрів ціни виробників зросли на 33,0%, переробної промисловості – на 22,9% тощо.

Обсяги реалізації промислової продукції у січні–березні 2015 року збільшилися на 26,3% та у грошовому вимірі становили 334,7 млрд. грн.

Оборот роздрібною торгівлю у першому кварталі 2015 року становив 219,7 млрд. грн. та порівняно з відповідним періодом попереднього року він зменшився на 23,9% [8].

Крім того, слід звернути увагу, що на стан надходження митних платежів до бюджету також впливає коливання валютного курсу та неможливість суб'єктами купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку.

Разом із тим на зменшення надходжень до бюджету може вплинути:

- зменшення обсягів імпорту (за 2014 рік обсяги імпорту товарів у порівнянні з 2013 роком зменшилися по вазі на 13,07 млн. т (–19,1%), по митній вартості – на \$23,35 млрд. (–32,4%));

- збільшення частки сировинних товарів – у 2014 році значно збільшились обсяги імпорту вугілля, руд, мінеральних речовин; почали оформлятися у митному режимі імпорту значні обсяги флюсу вапнякового, який ввозиться з Криму і використовується в металургійному виробництві (рівень митної вартості флюсу вапнякового – 0,01 \$/кг);

- зниження біржових котирувань на значну кількість товарів та, відповідно, зниження ціни на їхні похідні – у 2014 році спостерігалось значне падіння цін на нафту та, відповідно, на нафтопродукти (в цілому обсяги енергетичних товарів (товарів 27 групи за УКТЗЕД (нафта і нафтопродукти, газ природний, вугілля та інші)) становить 58,7% обсягів імпорту);

- зміна структури імпорту товарів – у 2014 році спостерігалася тенденція збільшення обсягів товарів більш дешевого цінового діапазону в межах однієї і тієї ж товарної підкатегорії,

тобто заміна дорогих товарів більш дешевими аналогами; та зменшення обсягів імпорту товарів дорогого цінового діапазону (автомобілів, кузовів, причепів, тракторів та ін.).

Проте на надходження платежів до бюджету впливають як економічні, так і законодавчі чинники. При цьому прогнозування надходжень на більш довгострокову перспективу (понад поточний місяць) тягне за собою ризик значних похибок розрахованих показників від фактичних надходжень.

Такі похибки залежать від багатьох факторів, які неможливо реалістично спрогнозувати.

Для визначення очікуваних надходжень до бюджету, крім змін податкового і митного законодавства та тенденцій соціально-економічного розвитку країни, Державною фіскальною службою України враховується також база оподаткування та напрями її розширення для кожного податку окремо, динаміка та структура надходжень у попередніх періодах, переплата платежів, надходження від контрольно-перевірочної роботи, наявність податкового боргу, заходи з детінізації фінансово-господарської діяльності платників тощо.

Крім того, очікувані надходження до бюджету можуть бути уточнені наприкінці місяця за результатами поданих декларацій (наприклад, податкові декларації з місячним терміном сплати подаються щомісячно до 20-го числа).

При цьому є ряд факторів, які ускладнюють реалістичне прогнозування надходжень. Це, зокрема:

- законодавчі зміни (в тому числі впровадження нових податків), зміна структури імпорту товарів, що унеможливує використання для прогнозних розрахунків динамічних рядів попередніх років;

- запровадження системи електронного адміністрування податку на додану вартість, яка змінює філософію адміністрування цього податку. Зокрема, у березні платниками була подана декларація за новою формою та вперше фіскальною службою сформовано реєстр на перерахування сум ПДВ до бюджету, у квітні реєстр на відшкодування ПДВ у автоматичному режимі буде сформовано відповідно до нової декларації;

- девальвація національної валюти, яка впливає на прибуток (унаслідок підвищення попиту на вітчизняні товари підприємств), але відбувається значне зменшення обсягів виробництва продукції (за даними Державної служби статистики України індекс промислової продукції за січень–лютий 2015 року зменшився на 21,7%). Разом із тим падіння курсу національної валюти до долара США збільшує сплату митних платежів до бюджету але, аналогічно до ситуації на внутрішньому ринку, відбувається значне зменшення обсягів імпорту. Так, при зростанні курсу долара США у 2,1 раза (з 11 грн./\$ станом на 01.04.2014 до 23,5 грн./\$ – на 01.04.2015), обсяги імпорту, за даними митної статистики за перший квартал 2015 року, порівняно з першим кварталом 2014 року зменшилися на 37%;

- інфляційні процеси впливають як на прибуток підприємств, так і на їхні витрати. При зростанні індексу споживчих цін за 2014 рік на 24,9% прибуток великих та середніх підприємств порівняно з 2013 роком зріс на 1,6%, збитки збиткових – зросли у 4,5 раза [8];

- вплив подій на сході країни, який не дозволяє застосовувати традиційні методи прогнозування та отримувати належну точність результатів. Так, зменшення надхо-

днів платежів до загального фонду державного бюджету по Донецькій та Луганській областях у 2014 році становило 9,3 млрд. грн., у першому кварталі 2015 року – 2,8 млрд. грн. Крім того, на сплату платежів до бюджету впливає втрата комерційних зв'язків підприємств, які знаходяться на території України та діяльність яких пов'язана із східними регіонами;

– затвердження фінансових планів підприємств. Відповідно до чинного законодавства фінансові плани державних підприємств підлягають затвердженню Кабінетом Міністрів України до 1 вересня року, що передувє плановому, підприємств електроенергетики (що складають фінплани з урахуванням затвердженої Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, структури тарифів на електричну та теплову енергію) – до 31 грудня. Так, із 27 фінансових планів на 2015 рік, які затверджує Кабінет Міністрів України, наразі затверджено лише один фінансовий план. При цьому непрогнозованість діяльності НАК «Нафтогаз України» зумовлена тим, що його фінансовий план з року в рік не затверджується або затверджується наприкінці звітного року (наприклад, фінансовий план компанії на 2014 рік затверджено лише 24.12.2014).

Крім того, очікувані та фактичні надходження платежів до бюджету залежать від платоспроможності бюджетоформуєчих платників податків, зокрема: спрогнозувати фактичну сплату НАК «Нафтогаз України» можливо лише у останні числа місяця, що зумовлено відсутністю обігових коштів підприємства у зв'язку із затримкою розрахунків споживачами за відпущений природний газ.

ПАТ «Укрнафта» із серпня 2014 року частково призупинено сплату податкових зобов'язань з рентної плати за користування надрами.

Враховуючи викладене, прогнозування надходжень на більш довгострокову перспективу (понад поточний місяць) тягне за собою ризик значних похибок розрахованих показників від фактичних надходжень та спричинить необхідність постійних уточнень таких розрахунків.

Висновки

Прогнозування доходів бюджету – важлива складова бюджетної та податкової системи. Недооцінка прогнозування податків в організації фінансів держави та визначенні доходів бюджету призвела до виникнення дисбалансів у податковій політиці та управлінні бюджетними потоками. Соціально-економічний розвиток країни та пов'язане з цим наповнення дохідної частини бюджету залежать не лише від налагодженості процесу адміністрування податків (зборів), а й від наявності реальних, науково обґрунтованих планів і прогнозів, ефективності розроблених на їх основі управлінських рішень, прозорості механізмів формування, розподілу і використан-

ня ВВП. Отже, прогнозування доходів бюджету в сучасних економічних умовах є запорукою сталого розвитку держави.

Прогнозування надходжень до бюджету в Україні є в більшій мірі недосконалим через брак комплексного аналізу, без чого прогнозна оцінка, навіть попри її можливу точність, не може вважатися обґрунтованою, а тому й надійною. Так, недостатньо врахувати структуру податку та можливу взаємозалежність доходів, які будуть отримані від введення тих чи інших змін в податковій політиці.

Для прогнозування доходів бюджету можна використовувати велику кількість відомих на сьогодні економіко-математичних та статистичних методів та моделей, проте вони можуть виявитися недієвими без врахування впливу законодавчих чинників. Безумовним є те, що перш ніж прогнозувати або планувати податки, потрібно обґрунтувати вибір методу, проаналізувати взаємодію тих чи інших економічних, соціальних та законодавчих факторів. Специфіка передбачення макрофінансових показників в тому, що при прогнозуванні доходів бюджету важливо не лише отримати числовий результат, а й економічно його інтерпретувати, і лише потім розробляти та приймати управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія і практика: монографія. – К.: КНТЕУ, 2003. – 580 с.
2. Владимиров К.М. Бюджетна система: Навч. посібник / К.М. Владимиров, Л.О. Абсава. – К.: Кондор, 2009. – 220 с.
3. Бюджетний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 08.07.2010 №2456-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Дегтяр О.А. Прогнозування величини бюджетних надходжень: методологічний аспект [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-2/doc/4/O3.pdf>
5. Санжаревська І.С. Економічний аналіз: базовий курс для податкового аналітика: Навч. посібник для слухачів проф. прог. підвищення кваліфікації Міністерства доходів і зборів України / І.С. Санжаревська, С.М. Шаповал. – К.: ДП «СВЦ Міндоходів України», 2013. – С. 800.
6. Про внесення змін у додатки 1 і 2 до постанови Кабінету Міністрів України від 27.09.2014 №404. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.02.2015 №76 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/76-2015-%D0%B>.
7. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28.12.2014 №80-VIII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19>
8. Економічна статистика: експрес випуск [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Сирібрянська Ю.В. Інноваційні підходи до прогнозування та планування доходів бюджету [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/3442/1/Sibiryanska_Kotina.pdf

Система моніторингу процесів злиття та поглинання

У статті запропоновано теоретичний підхід до формування системи моніторингу процесів злиттів та поглинань як спостереження за їхніми параметрами, станом, становищем та положенням об'єднаної корпорації на галузевому ринку. Сформовані критерії, які відповідають завданням кожного виду моніторингу.

Ключові слова: злиття та поглинання, моніторинг параметрів, моніторинг стану, моніторинг становища, моніторинг положення.

Система мониторинга процессов слияний и поглощений

В статье предложен теоретический подход к формированию системы мониторинга процессов слияний и поглощений как наблюдение за их параметрами, состоянием, средой и положением объединенной корпорации на отраслевом рынке. Сформированы критерии, соответствующие задачам каждого вида мониторинга.

Ключевые слова: слияния и поглощения, мониторинг параметров, мониторинг состояния, мониторинг среды, мониторинг положения.

System of merger and acquisition processes monitoring

The theoretical approach to building systems of monitoring of mergers and acquisitions as observation of their parameters, status, position and position of the combined corporation in the niche market is offered in the article. Criteria that meet the objectives of each type of monitoring are formed.

Keywords: mergers and acquisitions, monitoring parameters, monitoring, monitoring the situation.

Постановка проблеми. Організаційно-економічний механізм управління злиттями та поглинаннями в сучасній економічній літературі розглядається як сукупність важелів впливу суб'єкта на активність та ефективність таких процесів. У системі основних принципів побудови механізму управління злиттями та поглинаннями важливе значення відводиться принципу відповідності стану розвитку економіки, наявності зворотного зв'язку між елементами механізму та суб'єктом управління, своєчасності виявлення та усунення дисфункціональності (диспропорцій) в системі тощо.

Практика реалізації угод злиттів та поглинань засвідчує наявність проблем, зумовлених як нерозробленістю наукових основ формування механізму злиттів та поглинань, так і відсутністю налагодженої системи його корегування в напрямі удосконалення з урахуванням результатів моніторингу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процеси злиття та поглинання не є новими для економічної науки, однак більшість наукових досліджень стосується розкриття сутності цих понять [2, 7, 8], їхніх мотивів [2], дослідження стану світових ринків злиттів та поглинань [2], аналізу галузевих тенденцій українського ринку [8]. Залишаються малодослідженими питання формування ефективного організаційно-економічного механізму управління злиттями та поглинаннями на основі виявлення проблем його функціонування та розробки напрямів удосконалення.

Метою статті є розробка теоретичних підходів до формування системи моніторингу злиттів та поглинань та напрямів удосконалення механізму їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Формування ефективного організаційно-економічного механізму злиттів та поглинань можливе шляхом постійного їх моніторингу та корегування економічних умов їх реалізації шляхом удосконалення зако-

нодавчої бази, формування традицій та найкращої практики протікання таких процесів тощо.

Оскільки моніторинг являє собою комплексне спостереження за станом досліджуваного об'єкта у відповідності до заданих критеріїв, сутність «моніторингу злиттів та поглинань» можна означити як систему дій щодо спостереження за процесом реалізації угод злиттів та поглинань та їх впливом на стан економіки країни.

У системі дій щодо моніторингу злиттів та поглинань слід розмежувати декілька складових елементів:

1) моніторинг параметрів як спостереження за показниками (індикаторами), які сигналізують про хід процесу злиття або поглинання;

2) моніторинг стану злиттів та поглинань, який являє собою збір та аналіз інформації щодо сукупності їх ознак, з метою прогнозування подальшої поведінки даних процесів та їх впливу на тенденції розвитку економіки;

3) моніторинг становища злиттів та поглинань як збір, реєстрацію та аналіз обставин, які зумовили відповідний їх стан;

4) моніторинг положення як спостереження за місцем процесів злиттів та поглинань в економіці країни.

Система моніторингу дозволяє забезпечити збір, обробку інформації та її аналіз з метою своєчасного контролю та регулювання процесів злиттів та поглинань.

Паралельно слід зазначити, що моніторинг являє собою своєрідну процедуру зіставлення фактичних даних процесу з попередньо заданими критеріями, які є еталонними для даного етапу розвитку досліджуваної системи. Отже, в системі моніторингу важливе місце відводиться постановці критеріїв як мірилу, заданій характеристиці злиттів та поглинань.

Отже, з огляду на предмет даного дослідження критерії злиттів та поглинань визначаються в залежності від виду моніторингу (див. табл.).

Види та критерії моніторингу процесу злиттів та поглинань

Вид моніторингу	Сутність моніторингу	Критерії моніторингу
Моніторинг параметрів	Реєстрація відхилення фактичного значення заданого параметру процесу злиттів та поглинань від встановленого критерію	Зростання кількості угод. Зростання вартості угод. Зростання ринкової вартості акції об'єднаної корпорації. Додаткова емісія акцій. Зростання індексу платоспроможності. Зростання індексу кредитоспроможності
Моніторинг стану	Реєстрація відхилення фактичної характеристики процесу від встановлених критеріїв	Участь іноземного інвестора. Дружній характер злиття та поглинання. Зростання частки податків. Зростання виручки. Зростання зайнятості
Моніторинг становища	Реєстрація відхилення фактичного значення індикаторів зовнішнього середовища від встановлених критеріїв	Вартість залучених коштів. Індекс інфляції. Індекс девальвації. Середній рівень доходу
Моніторинг положення	Реєстрація відхилення фактичних індикаторів наслідків угод від встановлених критеріїв	Частка об'єднаної корпорації на галузевому ринку. Сукупна вартість активів. Тип ринку

Моніторинг параметрів злиттів та поглинань дозволяє виявити направленість процесів їх протікання та вплив на зміни стану розвитку економіки, що забезпечує органи регулювання економікою об'єктивними даними для прийняття рішень щодо удосконалення механізму їх реалізації.

За результатами системного моніторингу злиттів та поглинань останніх років було виявлено таке:

I. Моніторинг параметрів дозволив зробити висновки про зниження всіх фактичних показників злиттів та поглинань порівняно з заданими критеріями.

Національний ринок M&A характеризується поступовим падінням вартісних і кількісних значень, хоча 2012–2013 роки відзначаються деяким зростанням останніх. Це відбулося в основному за рахунок приватизації державних пакетів акцій енергетичних компаній на суму 4,88 млрд. грн. (див. рис.).

Особливістю злиттів та поглинань останнього десятиріччя є зниження вартості угод при незначному зростанні їхньої кількості. Звідси можна зробити висновок про перехід процесів злиттів і поглинань у сфери з незначною вартістю активів та невисокою прибутковістю їх діяльності. Такими є ті види економічної діяльності, які орієнтовані на масового споживача вироблених товарів та наданих послуг і в яких термін обігу оборотних активів є досить коротким, що пришвидшує термін повернення вкладених коштів інвестора.

Щодо ринкової вартості як параметра злиттів та поглинань, то слід відзначити, що сукупність політичних та економічних чинників вплинула на зниження ринкової вартості акцій українських корпорацій на національному та світових фондових ринках (Варшавській, Франкфуртській, Лондонській фондових біржах). Окрім того, специфікою українських злиттів і поглинань є те, що вони практично не зачіпають організований фондовий ринок, а отже ринкова вартість акцій не визначається на основі співставлення їх попиту та пропозиції.

Отже, на основі проведеного моніторингу параметру ринкової вартості на відповідність його заданому критерію можна зробити висновок про існування проблем загальноекономічного та правового характеру, які впливають на відхилення фактичних значень параметрів від встановлених критеріїв.

Моніторинг ціни угоди дозволив зробити висновки про те, що ціна більшості об'єктів не формується на основі ринкового підходу до визначення вартості корпорації. Переважаючим є майновий метод з подальшим корегуванням вартості корпорації (чи частки акцій) на поправочні коефіцієнти. Недоліками даного методу є слабкий зв'язок вартості з попиту на акції даного виду економічної діяльності.

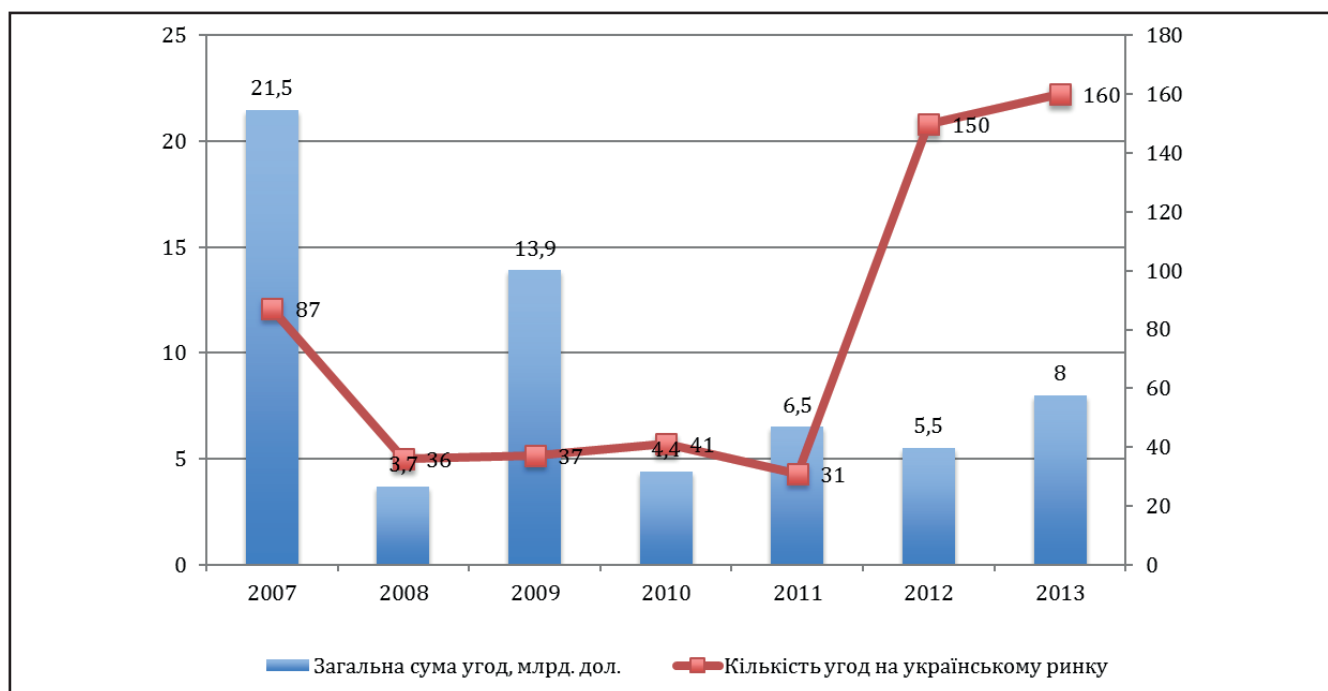
Наприклад, у 2010 році «Метінвест» фактично купив 94% капіталу ММК, а також 75% інших активів групи «Ілліч–Сталь» всього за \$377 млн., тоді як експертна ринкова вартість підприємства становила \$1,3–2,5 млрд. [6].

Найдорожчою угодою злиття та поглинання 2011 року у недержавному секторі України стало придбання холдингом «Метінвест» 50,0032% акцій комбінату «Запоріжсталь» у бізнес-групи «Індустріал». Особливістю угоди є придбання акцій за допомогою опціону за \$30 млн., при тому що за даними фінансової звітності вона становить \$416 млн. і за які роком раніше попередні власники заплатили близько \$900 млн. [5].

Щодо параметру емісії акцій, то слід відзначити, що більшість операцій злиттів та поглинань відбувається без додаткової емісії або з викупом додатково емітованих акцій існуючими акціонерами корпорації. Так, у результаті придбання в 2010 році «Метінвестом» Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча було проведено додаткову емісію акцій, яка була повністю викуплена «Метінвестом», у результаті чого його частка зросла до контролюючого рівня.

Отже, на основі проведеного моніторингу параметрів ціни угоди злиття та поглинання та ринкової вартості акцій можна зробити висновки про наявність непрозорих схем у розрахунку вартості угоди та її оплаті, низький попит на ринку покупців відповідних активів, можливість зговору на ринку покупців, низьку емісійну активність як джерела формування ресурсів об'єднаної корпорації, значну залежність інвестиційної активності від політичної та економічної ситуації в країні.

II. Моніторинг стану злиттів та поглинань, проведений на основі дослідження основних характеристик системи, дозволив виявити основні внутрішні закономірності протікання процесів злиттів та поглинань.



Динаміка показників українського ринку злиттів і поглинань у 2007–2013 роках

Щодо юридичного статусу учасників процесів злиттів та поглинань, то слід відзначити, що в останні роки зростає участь вітчизняних компаній, які є управляючими компаніями фінансових та промислових корпорацій. За оцінками компанії «МТ–Інвест», в 2013 році загальний обсяг угод злиттів і поглинань, де як продавець, покупець або країна походження активів виступала Україна, досяг \$8 млрд., що на \$3 млрд. більше, ніж у 2012 році. У той же час, за даними компанії Dealogic, обсяг угод M&A за участю України продемонстрував зростання більш ніж удвічі і становив \$4,2 млрд.

Національною особливістю таких процесів стало поглинання невеликими компаніями великих металургійних та енергетичних корпорацій, що свідчить про непрозорість існуючих схем злиттів та поглинань в Україні. Окрім того, такі процеси відбуваються за участю олігархічних структур, що в результаті призводить до утворення монопольних галузевих вертикально інтегрованих бізнесів.

Іноземні компанії в силу зростання ризиків діяльності в Україні збільшили активність з продажу українських активів.

Найбільша кількість продажів активів за участю іноземних власників мала місце в банківському секторі. Так, австрійська Erste Group, продавши Erste Банк Фідобанку за \$83 млн., пояснила мету угоди необхідністю консолідації своїх європейських активів. Продаж 96% акцій банку «Форум» за \$80 млн. «Смарт-холдингу» пояснювався тим, що вкладення німецьких акціонерів не принесли очікуваного результату: Commerzbank викупив 60%+1 акцію банку «Форум», витративши на це \$600 млн., далі збільшивши свій пакет до 96,06%, що вимагало додаткових витрат у \$70 млн. Але за всіма угодами простежується причина скорочення українських активів іноземними компаніями – несприятливість економічного середовища та посилення тиску з боку національних фінансово-промислових груп.

Означена тенденція виходу іноземного інвестора з України не приведе до її економічного зростання. Навпаки, присутність іноземного інвестора в Україні дозволить вивести

українську продукцію на закордонні ринки. Шляхом зростання присутності є партнерство з іноземними компаніями через інтеграцію та кооперацію. Злиття і поглинання в даному контексті розглядається як спосіб реалізації політики залучення іноземного інвестора.

З урахуванням того що в Україні виробництво товарів та послуг сконцентроване в недержавному секторі економіки, держава може вплинути на зростання частки профільного іноземного інвестора в структурі власності корпорацій тільки шляхом створення безпечних та гарантованих умов діяльності, до яких відноситься: гарантування прав власності, верховенства закону, некорумпованості процесів реєстрації, ліцензування тощо.

За характером більшість злиттів та поглинань мають вимушений характер, який пов'язаний із перерозподілом власності між основними акціонерами двох корпорацій. Попри багаторічні спроби розробки цивілізованих норм та правил поглинань в Україні мають місце непоодинокі випадки рейдерських захоплень, про що свідчать багаточисельні факти, які підтверджують зростання випадків недружніх поглинань в Україні за участю осіб, які є причетними до формування антикорупційної та антирейдерської політики [1].

Особливий сплеск захоплень бізнесу був зафіксований в Україні в 2011 році, набувши у 2013 році вже більш вишуканий, відшліфований характер. Початок такого захоплення може бути різним (від початкової активізації позачергових перевірок з боку контролюючих чи силових органів, після яких робота «потрібних» підприємств блокується, до порушення проти власників або керівників кримінальних справ).

Окрім того, з 2014 року в Україні збільшилася кількість «технічних» транзакцій з метою переведення активів з однієї юридичної особи на іншу без зміни кінцевого бенефіціара. Такі транзакції застосовуються з метою уникнення відповідальності за кредитами. З огляду на це напрямом удосконалення механізму злиттів та поглинань є посилення контролю за виконанням боргових зобов'язань при зміні власника.

Виходячи із моніторингу характеру угод слід відзначити, що напрямом удосконалення механізму злиттів та поглинань є розробка та прийняття антирейдерських законів як гарантій захисту прав власності в Україні.

Щодо типу злиттів та поглинань, то в останні роки більшість угод відбувалася з метою формування довгих вертикальних ланцюгів виробництва, особливо в секторі добувної та переробної промисловості. Зросла частка придбань для забезпечення збуту готової продукції. Так, у 2012 році корпорація СКМ викупила 80% акцій залізничної компанії «Лемтранс» за \$480 млн., сконцентрувавши таким чином стовідсотковий пакет.

У частині впливу процесів злиття та поглинання на стан розвитку економіки країни слід зауважити, що в системі мотивів таких процесів є податкова оптимізація, реалізація якої призводить до зниження суми консолідованих податкових платежів у результаті злиття та поглинання. Має місце скорочення рівня зайнятості, а відповідно і зборів до Пенсійного фонду як результат управлінської реорганізації в об'єднаній корпорації.

Вертикальний тип інтеграції, який сприяє формуванню у структурі організаційної групи власних джерел сировини, зазвичай супроводжується значним зростанням виручки від реалізації та частки об'єднаної корпорації на відповідному ринку.

III. Моніторинг становища злиттів та поглинань полягає у контролі за показниками зовнішнього середовища, яке впливає на зміну їхнього стану та динаміки. Серед основних чинників зовнішнього середовища можна виділити основні макроекономічні тенденції, які оцінюються індикаторами інфляції, валютного курсу, вартості позикових коштів, середнього рівня доходу в країні.

Негативний вплив політичного фактору призвів до погіршення як значень, так і тенденцій їх зміни, які мають різноспрямовану спрямованість впливу на активність процесів злиттів та поглинань в Україні.

Так, чинники зростання кредитної ставки в Україні, зниження рівня доходів населення, зростання інфляції обмежили як можливості доступу до фінансових ресурсів при фінансуванні угод злиттів та поглинань, так і ємкість внутрішнього ринку для реалізації вироблених товарів та послуг.

Девальвація національної валюти, навпаки, знецінює вартість національних активів для іноземного інвестора.

Отже, на основі моніторингу тенденцій зміни основних чинників зовнішнього середовища управління злиттями та поглинаннями на рівні національної економіки має базуватися на політиці відновлення платоспроможності населення, полегшення доступу інвестора до іноземних джерел фінансування угод, наповнення товарних ринків.

IV. Моніторинг положення базується на аналізі наслідків впливу об'єднаної корпорації на стан галузевого ринку. Критеріями такого впливу виступають частка ринку, сукупна вартість активів та зміна типу галузевого ринку.

Суб'єктом такого моніторингу є Антимонопольний комітет України, який здійснює контроль за дотриманням критеріїв щодо положення об'єднаної корпорації на відповідному ринку.

За даними звітів Антимонопольного комітету можна зробити висновки про зростання ринків з ознаками олігополії.

Висновки

Запропонована система моніторингу злиттів та поглинань у вигляді моніторингу їхніх параметрів, стану, становища та положення дозволяє здійснювати своєчасний контроль як за характером їх протікання, так і за спрямованістю впливу на стан розвитку економіки країни. Формування механізму управління злиттями та поглинаннями на рівні національної економіки, яке базується на результатах їхнього моніторингу, сприяє їх ефективній активізації, а як наслідок – економічному зростанню в Україні.

Список використаних джерел

1. Все о рейдерстве в Украине. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу http://community.hiblogger.net/vse_o_reiderstv/tag/%DE%FO%E8%E9+%C8%E2%E0%ED%FE%F9%E5%ED%EA%EE/
2. Гречана С.І. Ринки злиттів і поглинань: від світового досвіду до національної практики / Гречана С.І., Грінчук К.С. // Бізнес Інформ. – 2014. – №3. – С. 47–52.
3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/>
4. Марченко В.М. Галузеві особливості злиттів та поглинань в Україні / Марченко В.М. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №1. – С. 65–69.
5. «Метинвест» вместе с группой инвесторов сконцентрировал 50,003% акций «Запорожстали» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://maanim.com/news/stock-market/68955-metinvest-vmeste-s-gruppoj-investorov-skoncentriroval-50-003-akciy-zaporozstali/>.
6. Объединение «Метинвест» и ММК им. Ильича должно принести пользу обоим участникам сделки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mashkrepez.com.ua/node/506>
7. Марченко В.М. Галузеві особливості злиттів та поглинань в Україні / Марченко В.М. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №1. – С. 65–69.
8. Ясінська Т.В. Мотиви та економічні наслідки угод злиття та поглинання підприємств / Ясінська Т.В., Процик І.С. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 298–301.

Перерозподіл земельної ренти на користь суспільства як критерій ефективності використання земель державної власності

У статті проаналізовано причини та умови формування різних форм земельної ренти. Запропоновано пропозиції щодо удосконалення принципів державної регуляторної політики у сфері земельних відносин.

Ключові слова: земельна рента, земельні ресурси, ефективність, власність.

Перераспределение земельной ренты в пользу общества как критерий эффективности использования земель государственной собственности

В статье проанализированы причины и условия формирования различных форм земельной ренты. Выдвинуты предложения по совершенствованию принципов государственной регуляторной политики в сфере земельных отношений.

Ключевые слова: земельная рента, земельные ресурсы, эффективность, собственность.

Land rent redistribution to society as a criterion for efficiency state-owned land

The article analyzes the causes and conditions of the various forms of land rent. Proposals for improvement of state regulatory policy in the sphere of land relations.

Keywords: land rent, land resources, efficiency, property.

Постановка проблеми. Одним із важливих питань рентної політики в сільського землекористуванні є проблема урівноваження економічних інтересів між усіма суб'єктами господарювання. Ефективним елементом регулювання земельних відносин є земельна рента.

Рентна політика є ефективним механізмом регулювання економічної сфери природоексплуатуючих галузей національного господарства країни. Теоретико-методологічні основи формування рентної політики були закладені наприкінці XIX ст., проте і зараз постійно перебувають у полі зору сучасних досліджень. Адже рента – основа системи державних фінансів, доходи від якої повинні переважати в бюджетних надходженнях. Трансформація суспільно-політичних, економічних відносин стали причиною набуття гостроти і додаткових досліджень у сучасних умовах.

Держава постійно втрачає доходи від природно-ресурсної ренти, тим самим утворюючи тіньову економіку. У нашій державі приблизно 80% щорічних фінансових потоків, які формуються внаслідок використання її природно-ресурсного потенціалу, фактично не контролюються державою та не надходять до бюджетів, не будучи охопленими відповідними платежами [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Використання теорії земельної ренти з метою державного регулювання земельних відносин має давню традицію. Цими питаннями займалися В.Д. Базилевич [4], В.М. Будзяк [2], Б.М. Данилишин [1], С.І. Дорогунцов [1], А.Г. Мартин [6] та ін., проте недостатньо дослідженими залишаються питання удосконалення державної управління земельними ресурсами опираючись на теоретичні аспекти земельної ренти.

Метою статті є виявлення причин та умов формування різних форм земельної ренти та надання пропозицій щодо

удосконалення принципів державної регуляторної політики у сфері земельних відносин.

Виклад основного матеріалу. З виникненням власності на землю виникає відповідно і земельна рента. Статтею 206 Земельного кодексу України встановлено, що використання землі в Україні є платним. Формування рентної політики як складової фінансового потенціалу економіки стало можливим шляхом створення системи платного природокористування, шляхом перетворення рентних платежів та екологічних податків на вагому складову доходів України, що регулюється Податковим кодексом [2].

Форми вилучення ренти в Україні різноманітні: спеціальні збори, платежі, податки (земельний, лісовий тощо), орендна плата, майнова (неподаткова) рентна плата (у разі користування природним ресурсом). Сплата може бути регулярною та одноразовою.

З рентою пов'язана ціна землі, що може визначатися як капіталізована рента, тобто грошовий капітал, що має забезпечувати його власникові той же доход. Але вже не у формі ренти, а суми відсотка на вкладення в банк.

Обмеженість земельних ресурсів робить пропозицію землі абсолютно нееластичною, а сукупна пропозиція землі не може бути змінена внаслідок індивідуальних рішень.

Вирішальним чинником земельної ренти є попит на землю. Можна виділити сільськогосподарський та несільськогосподарський (попит на землю для цілей відмінних від сільського господарства).

Цінність земель сільськогосподарського призначення визначається показниками бонітету, природно-кліматичними умовами, віддаленістю від центрів споживання.

На цінність земель несільськогосподарського призначення, як правило, впливає місце розташування. Адже цінність

вища у містах, ніж у сільській місцевості, і набагато більша у центрі міст, ніж у спальних районах.

Криві попиту на землю є спадними, тому що при збільшенні обсягів використання земельних ресурсів доводиться залучати все менш прибуткові ділянки землі. Починає діяти закон спадної граничної продуктивності факторів виробництва (залучення до процесу виробництва все більшої додаткової кількості змінного ресурсу призводить з рештою до того, що віддача кожної наступної одиниці змінного ресурсу буде менша за віддачу попередньої одиниці цього ресурсу).

Крива сукупного ринкового попиту на землю утворюється як горизонтальна сума кривих сільськогосподарського та несільськогосподарського попиту.

Отже, земельна рента – економічна форма реалізації власності на землю.

Рента (від лат. *reddo* – повертати, сплачувати), деякі науковці трактують це поняття як дохід від землі, який регулярно отримують власники, але не займаються підприємницькою діяльністю.

Земельна рента складається з трьох видів (рис. 1) [3].

Причинами утворення диференціальної земельної ренти є монополія на землю як об'єкт господарювання, що здійснюється землевласником чи землекористувачем та може вилучатися тільки ними без залучення інших суб'єктів економічних відносин.

Виникнення даного виду ренти пов'язано з обмеженістю природних ресурсів, різною родючістю та місцезнаходженням та особливостями дії законів вартості і ціноутворення у сільському господарстві.

Джерелом формування диференціальної ренти є надлишок додаткового продукту, який утворився на кращих природних землях або в результаті продуктивніших додаткових капіталовкладень.

Формою вилучення є рентні платежі, плата за землю у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності, зональні ціни.

Обмеженість земельних ресурсів спонукає використовувати земельні ділянки з різною родючістю та показниками. Гіршими земельними ділянками прийнято вважати не тільки ті, які мають гірші якісні показники, а й такі, що розміщені на великих відстанях від пунктів споживання, переробки, реалізації сільськогосподарської продукції. За таких умов прибуток від реалізації отриманий на кращих та середніх землях буде більший, що і становить диференціальну земельну ренту, яка на гірших не утворюється.

Розрізняють дві форми диференціальної ренти – диференціальну ренту I та диференціальну ренту II.

Диференціальна рента I – додатковий чистий дохід, який отримано у результаті продуктивнішої праці на кращих за природною родючістю і місцезнаходженням землях.

Диференціальна рента II – формується у результаті штучного підвищення продуктивності землі завдяки використанню додаткових капіталовкладень у землю.

Між цими видами диференціальної ренти існує залежність, яка полягає у використанні родючості. Так, у першому випадку родючість природна, а в другому – економічна (штучна).

Завжди підвищення прибутковості земельної ділянки викликає бажання вилучити частину прибутку через земельний податок або орендну плату, проте потрібно дотримувати відповідного балансу між інтересами держави та власниками земельних ділянок.

Зменшення диференціальної ренти II викликає загрозу збільшення деградації землі. Адже орендарі у погоні за прибутками використовують ресурси з найгіршими властивостями та порушують діючі норми законодавства. Так, наприклад, Законом «Про охорону земель» від 19.06.2003 за №962–IV забороняється розорювання схилів крутизною понад 7 градусів (крім ділянок для залуження, залісення та здійснення ґрунтозахисних заходів). На схилах крутизною від 3 до 7 градусів обмежується розміщення просапних культур, чорного пару тощо. Встановлено обмеження щодо розорювання пасовищ та сіножатей тощо. Проте, як показує практика, випадки порушення законодавства стали вже системними.

Також в Україні набула популярності короткострокова оренда землі, яку орендарі використовують для отримання максимальних прибутків при мінімальних, а іноді і нульових затратах, вирощуючи високорентабельні культури (соняшник, ріпак, кукурудзу тощо), не відновлюючи родючість ґрунтів та не дотримуючись науково обґрунтованого чергування культур.

Наступним видом ренти є монополія, яка утворюється на землях особливої якості або в особливих кліматичних умовах, адже тільки за таких умов можливе вирощування певних сільськогосподарських культур (виноград, лікарські рослини, чай тощо).

Монопольна рента виникає у зв'язку з великим попитом на цю продукцію та неможливістю залучення додатково землі. Рівень цін на такі продукти встановлюється не витратами виробника, а попитом і платоспроможністю покупців.

Величина монополійної ренти рівна різниці між монополійною високою ціною такого продукту і вартістю.

Джерело монополійної ренти перебуває поза межами сільського господарства, і вона не є результатом додаткових капіталовкладень у землю чи трудові ресурси. Як правило, це частина прибутку, що створена в інших галузях виробництва, яку власник землі отримує через монополійні ціни, тобто внаслідок перерозподілу доходів покупців.

Формами вилучення є вища орендна плата, земельний податок.

На всіх землях, які використовуються, утворюється абсолютна рента як надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною виробництва (затрати виробництва + середній прибуток). Причиною утворення цього виду ренти є монополія приватної власності на землю, що закріплює високу норму прибутку в сільському господарстві (понад середню норму).



Рисунок 1. Види земельної ренти

Виникнення її відбувається тоді, коли монополія приватної власності на землю не дозволяє вільному переливанню капіталу з промисловості у сільське господарство, чим і пояснюється технічне відставання сільського господарства.

У зв'язку з монополією приватної власності на землю, що заважає вільному застосуванню капіталу в землеробстві, продукція продається не за цінами виробництва, а за своєю вартістю, що містить у собі і абсолютну ренту (надлишок над середнім прибутком).

Формами вилучення абсолютної ренти є орендна плата та податок на землю.

У більшості випадків абсолютна рента у вигляді орендної плати повністю залишається у руках власника земельної ділянки. Проте зараз у ході еволюції відносин власності на землю власник має дотримуватися певних застережень, які встановлені державою. Так, відповідно до ст. 288 Податкового кодексу розмір орендної плати встановлюється у договорі оренди, але річна сума платежу:

- не може бути меншою 3 відсотків нормативної грошової оцінки;
- не може перевищувати 12 відсотків нормативної грошової оцінки.

Та, незважаючи на наявні обмеження, головним суб'єктом формування її розміру є землевласник. Як правило, обмеження або зменшення розміру орендної плати з боку держави сприймається суспільством позитивно, адже це може призвести до зменшення вартості цін на продукцію та надані послуги.

Проте для нашої держави є характерною інша ситуація. Так, у ході проведення земельної реформи було передано у приватну власність близько 27 млн. га землі, у середньому власники стали володіти 4 га. Проте нові власники не мають бажання або можливості (наявності відповідної матеріально-технічної бази, коштів, здоров'я, освіти тощо) обробляти власну землю та змушені передавати її в оренду. Але розмір орендної плати диктує орендар, який встановлює мінімальний розмір. За офіційними даними Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру, середній розмір орендної плати по Україні у 2014 році становить 663,8 грн. у рік з 1 га земель.

Промисловий капітал орендарів у декілька разів перевищує земельний капітал власників земельних ділянок, отже, між ними виникає нееквівалентність економічних відносин, що дозволяє орендарям встановлювати гранично мінімальний розмір орендної плати за землю. Тому всупереч економічній логіці в українському суспільстві позитивно сприймається підвищення орендної плати, а отже абсолютної ренти. Це дає можливість зробити висновок, що сутність і значення абсолютної ренти змінюється у відповідності до економічних умов. Для великих власників земельних ділянок абсолютна рента є спекулятивним капіталом, а для власників земельних ділянок малих площ – це часткова компенсація втрати прибутку, що спричинена тим, що орендар не має можливості запустити землю у господарський оборот.

Законом України від 18.01.2001 «Про угоди щодо відчуження земельної частки (паю)» тимчасово заборонено власникам земельних часток (паїв) укладати угоди щодо купівлі–продажу, дарування земельної частки (паю) або іншим способом відчужувати зазначені частки (паї), крім передачі їх у спадщину та при викупі земельних ділянок для держав-

них і громадських потреб. Мораторій на продаж земель діє і на даний час, до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1 січня 2016 року, не допускається [5]:

а) купівля–продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності, крім вилучення (викупу) їх для суспільних потреб;

б) купівля–продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок і зміна цільового призначення (використання) земельних ділянок, які перебувають у власності громадян та юридичних осіб для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, земельних ділянок, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв) для ведення особистого селянського господарства, а також земельних часток (паїв), крім передачі їх у спадщину, обміну земельної ділянки на іншу земельну ділянку відповідно до закону та вилучення (викупу) земельних ділянок для суспільних потреб, а також крім зміни цільового призначення (використання) земельних ділянок з метою їх надання інвесторам – учасникам угод про розподіл продукції для здійснення діяльності за такими угодами.

Обмеження щодо продажу таких земельних ділянок обмежує конституційні права власників, сприяє збільшенню корупційних схем, спричиняє втрату великих коштів державою тощо. Нами пропонується відмінити мораторій на продаж таких земельних ділянок з метою запровадження сталого землекористування, залучення інвестицій у сільське господарство, проведення консолідації земель, надання ліквідності «підмораторним» землям.

Існування мораторію на продаж деяких земель сільськогосподарського призначення зумовлює нерегульованість цінкових параметрів платності землекористування, що стає причиною неефективного перерозподілу земельної ренти, а також втрати її значної частини. Удосконалення управління земельними ресурсами доцільно розглядати не лише з позиції використання землі як аграрного ресурсу, а також економічну, екологічну та соціальну складову розвитку земельних відносин в Україні.

Висновки

Нами пропонується удосконалити контролінг за використанням та охороною земель, збільшити відповідальність за порушення землеохоронного законодавства та відкрити ринок «підмораторних» земель.

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми формування рентної політики в сучасних умовах: матеріали Міжн. наук.–практ. конференції, (Київ, 17 трав. 2007 р.) / РВПС України НАН України. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 256 с.
2. Будзак В.М. Основні сценарії розвитку рентної політики в Україні / В.М. Будзак // Земельні відносини і просторовий розвиток в Україні: міжнар. наук.–практ. конф., 13–14 квіт. 2006 р. – К, 2006. – Ч. 2. – С. 96–97.
3. Данилишин Б.М. Формування політики рентних відносин і рентного регулювання / Б.М. Данилишин // Актуальні проблеми формування рентної політики в сучасних умовах: міжнар. наук.–практ. конф., 17 трав. 2007р.: тези доп. – К., 2007. – С. 5–14.

4. Економічна теорія: Політекономія [Базилевич В.Д., Попов В.М., Базилевич К.С. та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – [7-ме вид.]. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.

5. Земельний кодекс України: за станом на 11 трав. 20015 р. / Верховна Рада України. – [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/conv/print1428603015100019>

6. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: [монографія] / А.Г. Мартин. – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. – С. 254.

7. Податковий кодекс України: за станом на 20 лип. 20015 р. / Верховна Рада України. – [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1428603015100019>

Н.В. ПРОЦЬ,

аспірант, кафедра корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Модель організації системи бюджетування

На основі аналізу практики бюджетування близько 30 підприємств у статті проаналізовано та розглянуто існуючі фінансово-економічні передумови, що впливають на побудову системи бюджетування в управлінні фінансами підприємства, а також запропоновано універсальну модель бюджетування, що представлена у вигляді схеми руху грошових потоків та потоків ТМЦ та звіту під назвою «універсальна фінансова модель підприємства». Автор виділив загальні особливості та сформував власну модель побудови бюджетування з виокремленням третього руху грошових коштів, які можуть бути конвертовані в готівку. У статті наголошується, що моделі бюджетування еволюціонують та змінюють свої модифікації і що за допомогою новітніх систем обробки даних, таких як методи штучного інтелекту, можна враховувати та змінювати вхідні фактори, що визначають кінцевий результат.

Ключові слова: горизонт планування, бюджетне обмеження, ключовий показник бюджетування, методика складання бюджетів, метод обробки великих масивів даних, методи нечіткої логіки.

Н.В. ПРОЦЬ,

аспірант, кафедра корпоративних фінансов и контроллинга,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Модель организации системы бюджетирования

На основе анализа практики бюджетирования около 30 предприятий в статье проанализированы и рассмотрены существующие финансово-экономические предпосылки, влияющие на построение системы бюджетирования в управлении финансами предприятия, а также предложена универсальная модель бюджетирования, которая представлена в виде схемы движения денежных потоков и потоков ТМЦ, а также отчета под названием «универсальная финансовая модель предприятия». Автор выделил общие особенности и сформировал собственную модель построения бюджетирования с выделением третьего движения денежных средств, которые могут быть конвертированы в наличные. В статье отмечается, что модели бюджетирования эволюционируют и меняют свои модификации и с помощью новейших систем обработки данных, таких как методы искусственного интеллекта, можно учитывать и изменять входные факторы, которые определяют конечный результат.

Ключевые слова: горизонт планирования, бюджетное ограничение, ключевой показатель бюджетирования, методика составления бюджетов, метод обработки больших массивов данных, методы нечеткой логики.

N. PROTS,

postgraduate student, Department of Corporate Finance and Controlling, state university
Kyiv National Economic University named after Hetman

Model of organization budgeting system

The article analyzes the practice of budgeting about 30 companies and discussed the financial and economic conditions of construction budgeting, which affects on budgeting construction system and financial management company in general. Autor proposed universal model of budgeting, which is presented in the cash flows, goods-material values flows form of construction and report called «universal financial model of the enterprise». The author identifies common characteristics and forms its own model construction budgeting form isolating the third movement of funds to be converted into cash. The article notes that the budgeting models evolves and changes their modifications, using latest data processing systems, such as methods of artificial intelligence, where we can consider and modify input factors that will determine the outcome.

Keywords: planning horizon, budgetary constraints, a key indicator of budgeting, budgeting method, the method of processing large amounts of data, methods of fuzzy logic.

Постановка проблеми. За останні п'ять років в Україні підприємці запроваджують з кожним роком все більше закордонних особливостей функціонування моделей бюджетування, особливо на дочірніх підприємствах та міжнародних холдингах, але вітчизняні науковці не наводять аналіз практики такого впровадження та здебільшого роблять переклад іноземної літератури, описуючи такі моделі систем бюджетування, як activity-based budgeting, beyond budgeting тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній літературі майже не розкривається практика побудови систем бюджетування. О.О. Терещенко та Н.Д. Бабяк [13] описують лише теоретичну частину, загальні властивості та особливості кожної моделі системи бюджетування. М.Д. Білик [1] останні роки описувала теоретичну частину практики застосування Beyond Budgeting, але так і не встигла опублікувати підручник. У працях українських та ро-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

сійських науковців, таких як В.Е. Хруцький [15], А.П. Віткалова [4], І.Б. Шевчук [17], С. Ковтун [9], О.Г. Мельник [10], В.А. Панков [11], не наводиться системний аналіз, повна класифікація та апробації впровадження закордонних систем бюджетування на прикладі вітчизняних підприємств. Найбільш розповсюдженою класифікацією моделей побудови є класифікація німецької групи Horvath & Partners [14]. Досить новою для вітчизняного середовища науковців є класифікація Р. Фрейзер та Дж. Хоуп [16].

Метою статті є дослідити практику побудови систем бюджетування та на основі цього запропонувати власну універсальну модель побудови бюджетування.

Виклад основного матеріалу. Процес вдалого впровадження та реалізації системи бюджетування базується на певних передумовах, що визначають та впливають на кінцевий результат бюджетування [1]. Проаналізувавши більш ніж 30 підприємств, можна дійти до висновку та виокремити, на наш погляд, такі передумови: період старту бюджетного процесу, горизонт планування, бюджетне обмеження, ключовий показник бюджетування, методика складання бюджетів, періодичність внесення коректувань в бюджет, рівень напруженості цілей, закладених в бюджет, рівень деталізації бюджету, рівень жорсткості наступного контролю виконання бюджету за минулий рік, метод обробки великих масивів інформації [5]. Так, більшість компаній в Україні на сьогодні використовують класичне бюджетування з періодом старту бюджетного процесу в грудні, горизонтом планування – рік з деталізацією по місяцях, методикою складання бюджетів – «планування від досягнутого», з урахуванням бюджетного обмеження лінії тощо [6]. Останніми роками змістився фокус уваги управлінців: замість виручки стали більше аналізувати рух грошових коштів, деталізацію витрат, EBITDA, ROI,

ROE. Однією з головних передумов є його автоматизація та вибір методу обробки масиву даних. Переважно дочірні іноземні компанії переходять до методів нечіткої логіки, таких як: інтелектуальний аналіз даних (data mining); експертні системи (expert systems); штучні нейронні мережі (neural networks); логістична регресія (logistic regression); дерева класифікації та регресії (classification and regression trees); нечітка логіка (fuzzy logic); регресійний аналіз (regression analysis); генетичні алгоритми (genetic algorithms); методи опорних векторів (support vector machines) [7]. Окрім того, увага фінансистів з кожним роком усе більше стала приділятися взаємозв'язку бюджетування зі стратегією, місією підприємства, збалансованою системою ключових показників ефективності (KPI), що неможливо реалізувати без автоматизації бази даних на основі таких програм, наприклад, як Hyperion, QPR Scorecard, QlikView [7].

Визначивши фінансово-економічні передумови, що визначають систему бюджетування як таку, ми пропонуємо побудувати універсальну модель бюджетування (рис. 1), яка дозволить врахувати найбільш суттєві та притаманні саме певному підприємству вхідні дані (курс валют, рівень інфляції тощо), переробити базу даних з урахуванням постійної зміни цих факторів, та на виході отримати результати. Така модель побудови бюджетування буде визначена на основі системи побудови грошових та товарно-матеріальних потоків холдингу.

Такі системи побудови бюджетування на основі руху грошових коштів та ТМЦ можуть бути сталі або динамічні. Сталі характеризуються тим, що юридичні особи в такій системі функціонують більш ніж один рік, а в динамічних відбувається постійна зміна юридичних осіб. Особливістю наведеною універсальної моделі побудови бюджетування (рис. 1) виступає реалізація можливості в ній визначити рух грошових коштів,

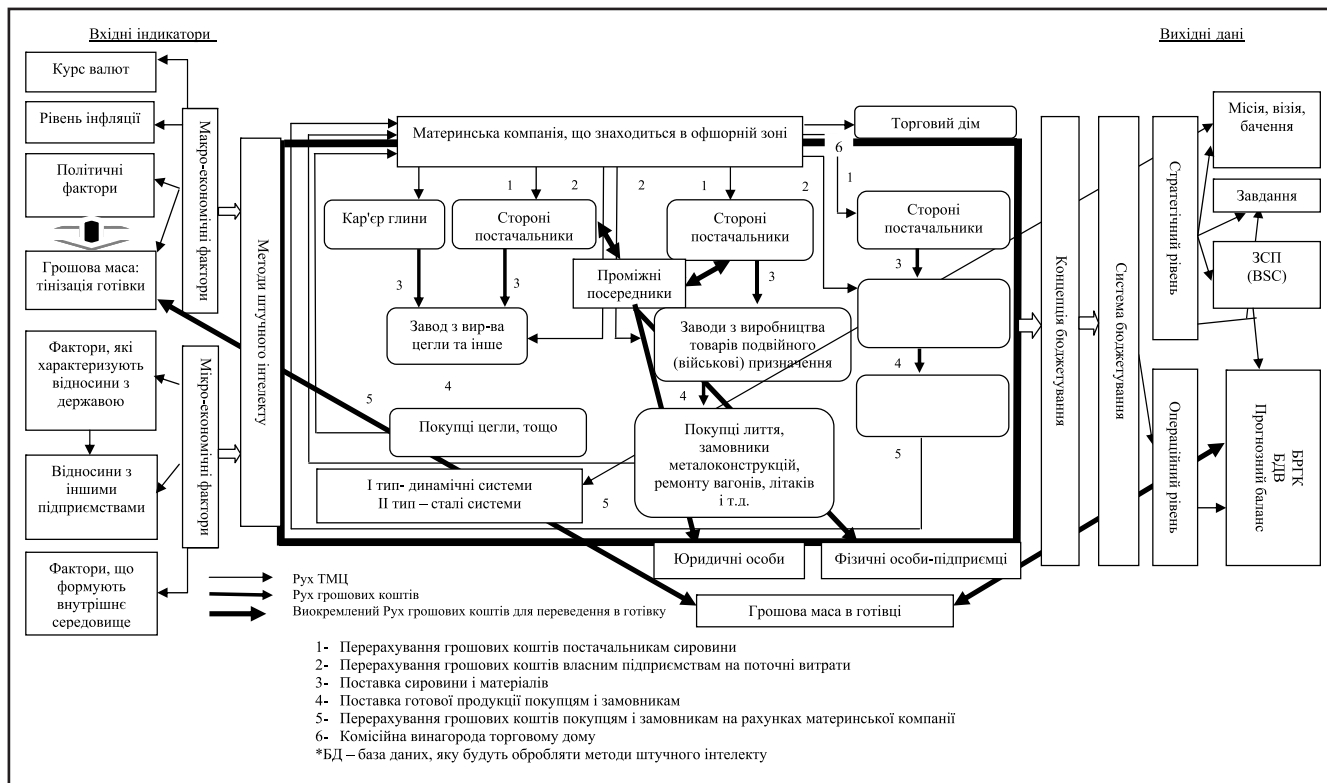


Рисунок 1. Універсальна система побудови бюджетування на основі руху грошових коштів та ТМЦ

який можна виокремити та провести через декілька підприємств для певної мети. Тобто, взявши класичну систему побудови руху грошових коштів та руху ТМЦ, ми виокремили ще один рух, який не пов'язаний з операційною діяльністю компанії та не визначає фактичну рентабельність підприємства, підрозділу, центру фінансової відповідальності, проекту, тощо. Побудова такої моделі буде ґрунтуватися та відштовхуватися перш за все на визначенні розмірів центрів доходів. Центрами доходів при цьому буде кожна виокремлена юридична чи фізична особа, яка буде мати певний граничний розмір обороту, визначений на законодавчому рівні. Так, на сьогодні для фізичних осіб – підприємців, що сплачують єдиний податок, є свої нормативи. Допустимий річний оборот платників першої групи – 300 тис. грн., другої – до 1,5 млн. грн., до третьої групи потрапили фізичні особи – підприємці, які як не використовують найману працю, так і використовують необмежену кількість найманих працівників, а також юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, в яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 000 000 гривень. Відсоткова ставка єдиного податку для платників третьої групи встановлюється в розмірі, а саме 2% від доходу – у разі сплати податку на додану вартість; 4% від доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку. В залежності від цих обмежень по розміру доходів будуть будуватися центри доходів та фінансова структура загалом [12].

Надалі прорахунки системи бюджетування на базі універсальної моделі мають бути реалізовані на базі методів штучного інтелекту, куди будуть вноситись змінні параметри граничного розміру доходів, і вираховуючи співвідношення собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт та послуг, у кінцевому підсумку – розмір граничних витрат. Дана систе-

ма бюджетування дозволить реалізовувати більш деталізований аналіз одразу в декількох різних економіках, регіонах та країнах. Підтвердженням цього є модель побудови системи бюджетування холдингу «Сіка» на основі потоку витрат (рис. 2). В ній першим визначається бюджет витрат, який є бюджетним обмеженням, а надалі від нього будуються бюджети доходів. Особливістю даної системи бюджетування є його подібність до процесно-орієнтованого бюджетування (activity-based budgeting) – витрати визначаються та розподіляються за допомогою коефіцієнтів, що дозволяє реалізувати більш деталізоване бюджетування. Проте на відміну від activity-based costing, де вираховують вартість одного дзвінка тощо, всі витрати перерозподіляються по центрах фінансової відповідальності (рис. 2).

Як і в нашій запропонованій універсальній моделі бюджетування, холдинг «Сіка» має загальними завершальними даними Звіт про фінансові результати та Баланс. Ми додаємо ще третій класичний звіт – Звіт про рух грошових коштів, а також фінансовий результат за попередній місяць, який називається «Накопичено». Всі три звіти будуть реалізовані в один загальний звіт, який прийнято називати «Універсальна фінансова модель підприємства» (див. табл.).

Дана фінансова модель може мати будь-яку деталізацію: проектну, за центрами фінансової відповідальності тощо. Статті витрат будуть залежати від специфіки діяльності кожного підприємства. Проте рекомендовано у статтях доходів визначати дохід від постійного та разового продажу, а витрати поділяти на операційні та непрямі витрати на обслуговування офісу (управління). Також ця модель передбачає те, що в ній можна буде побачити інвестиційну складову: капітальні інвестиції (всю суму покупки такої інвестиції) та її розбивку окупності помісячно, з кінцевим залишком. Фінан-

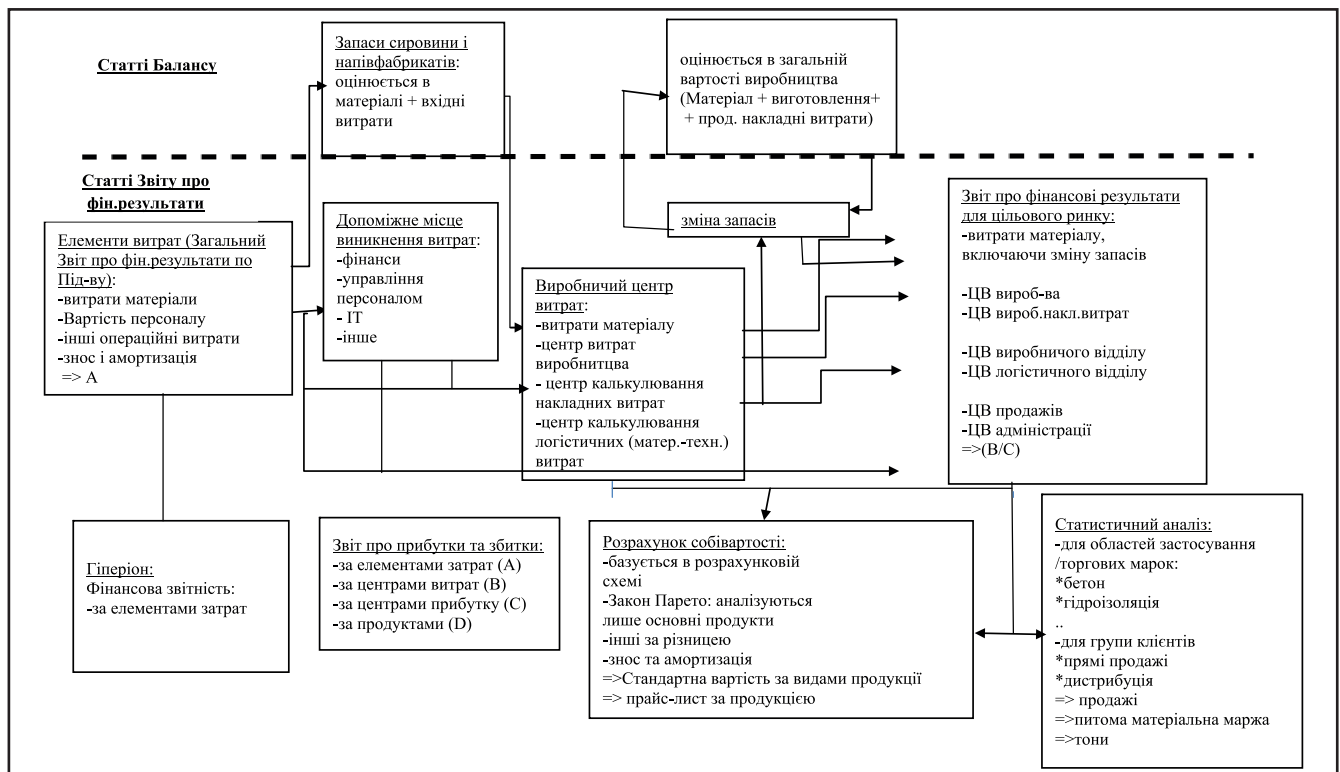


Рисунок 2. Модель побудови системи бюджетування холдингу «Сіка» на основі потоку витрат

Універсальна фінансова модель підприємства

Стаття ДДС	Грудень 2014 року	Січень 2015 року			
	накопичено на 31.12.2014	план (Бюджет)	факт (Звіт про доходи та витрати)	оплата (Звіт про рух грошових коштів)	накопичено на 31.01.2015
	п. 1	п. 2	п. 3	п. 4	п. 5 = п. 1 + п. 3 - п. 4
1. Надходження всього:					
1.1. Надходження від постійних контрактів					
1.2. Надходження від разових контрактів					
Витрати всього:					
2.1 Операційні витрати					
2.1.1. Капітальні інвестиції					
2.1.2. Амортизація					
2.1.3. Заробітна платня					
....					
2.2 Витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю					
2.3 Витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю					
Фінансовий результат за звітний період:			X		

совий результат також буде визначатися не тільки в розрізі кожної статті доходів та витрат, а й в кожному місяці як фінансовий результат Звіту про доходи та витрати (рис. 1).

Інтегрувавши в систему управлінського обліку таку фінансову модель, можна отримати оперативну та актуальну інформацію про стан бізнесу, здійснити оцінку інвестиційних проектів, аналіз ризиків, альтернативних сценаріїв розвитку бізнесу при розробці стратегії, а також оцінити вартість компанії, проекту або бізнесу в цілому [3].

При цьому фінансова модель не тільки пов'язує економічні показники всього бізнесу (з виділенням продуктивних груп, проектів, напрямків, ЦФО), а й дозволяє зімітувати потоки грошових коштів планованої діяльності та оцінити фінансовий стан бізнесу в перспективі з урахуванням реалізованих проектів [2].

Особливу увагу при розробці фінансової моделі компанії слід приділити драйверам стратегії і цільовим показникам [12].

Висновки

У результаті проведеного дослідження ми прийшли до таких висновків:

1. Бюджетування здійснюється з періодом старту бюджетного процесу в грудні, горизонтом планування – рік з деталізацією по місяцям, методикою складання бюджетів – «планування від досягнутого», з урахуванням бюджетного обмеження лінії, тощо.

2. Універсальну модель побудови бюджетування можна представити у вигляді схематичного руху грошових коштів та ТМЦ з виокремленням третього руху – рух грошових коштів.

3. Універсальна фінансова модель дозволяє побачити три основні звіти з урахуванням фінансового результату за попередній та поточний місяць.

4. У табличній формі можна також аналізувати дебіторську та кредиторську заборгованість.

Отже, впровадження універсальної моделі побудови бюджетування надасть всебічний аналіз та сприятиме підвищенню ефективності та результативності діяльності підприємства.

Список використаних джерел

- Білик М.Д. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання: навч. посіб. / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2013. – 689 с.
- Бримсон Джеймс. Процесно-орієнтоване бюджетування. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Джеймс Бримсон, Джон Антос при участии Джея Коллинза; пер. с англ В.Д. Горюновой; под общ. ред. В.В. Неудачина. – М.: Вершина, 2007. – 336 с.
- Боровков П. Процесно-орієнтоване бюджетування // Фінансовий директор. 2008. – №3.
- Виткалова А.П. Миллер Д. П. Бюджетирование и контроль затрат в организации / учебно-практическое пособие. Дашков и К, 2012. – 128 с.
- Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 496 с.
- Журанал «Фінансист», доступний за посиланням: <http://finansist-club.com/magazine>
- Журнал «Фінансовий директор», доступний за посиланням: <http://fd.ru/>
- Журнал Harvard Business Review, доступний за посиланням: <https://hbr.org/>
- Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятии, или Как эффективно управлять финансами. – Х.: Фактор, 2007. – 336 с.
- Мельник О.Г. Формування системи бюджетування та збалансованої системи індикаторів діяльності підприємства: теоретичні засади та методичні положення (на прикладі машинобудування) / Мельник О.Г. – Л.: Укрпол, 2008. – 238 с.

11. Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства / В.А. Панков, С.Я. Єлєцьких, Н.М. Михайличенко. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 112 с.

12. Податковий кодекс України, доступний за посиланням: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>

13. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – Т. 35. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.

14. Толкач В., Данишевич С., Гавриш М. Концепція контролінгу: Управлінський облік. Система звітності. Бюджетування / Horvath & Partners; Пер. с нім. – 2-е вид. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2006. – 269 с. – (Серія «Моделі менеджменту провідних корпорацій»).

15. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 464 с.

16. Хоуп Дж, Фрейзер Р. Бюджетирование, каким мы его не знаем: Управление за рамками бюджетов / Джереми Хоуп, Робин Фрейзер; [Пер. с англ. Р.В. Кащеев]. – М.: ООО «Вершина», 2005. – 256 с.

17. Шевчук И.Б. Бюджетирование производственно-финансовой деятельности предприятия. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 94 с.

УДК: 338.984

В.В. КРУГОВИЙ,

аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку та торгівлі

Роль стратегічного планування на сучасному етапі розвитку: ознаки і завдання

Стратегічне планування є важливим управлінським інструментом прогнозування цілей та шляхів їх реалізації в умовах постійних трансформаційних змін внутрішнього та зовнішнього середовища. У статті основну увагу зосереджено на висвітленні сучасного стану системи розробки стратегічних програмних документів в Україні. На основі вивченого світового досвіду зроблені висновки стосовно ролі та проблем використання стратегічного планування на сучасному етапі розвитку економіки України. Розглядаються напрями вдосконалення існуючої системи стратегічного планування та системи стратегічних програмних документів.

Ключові слова: стратегічне планування, державне регулювання, стратегія, економічний розвиток, програмні документи

В.В. КРУГОВОЙ,

аспірант, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Роль стратегического планирования на современном этапе развития: признаки и задачи

Стратегическое планирование является важным управленческим инструментом прогнозирования целей и путей их реализации в условиях постоянных трансформационных изменений внутренней и внешней среды. В статье основное внимание сосредоточено на освещении современного состояния системы разработки стратегических программных документов в Украине. На основе изученного мирового опыта сделаны выводы о роли и проблемах использования стратегического планирования на современном этапе развития экономики Украины. Рассматриваются направления совершенствования существующей системы стратегического планирования и системы стратегических программных документов.

Ключевые слова: стратегическое планирование, государственное регулирование, стратегия, экономическое развитие, программные документы.

V. KRUGOVOY,
graduate student SREI

The role of strategic planning at the present stage of development: signs and problems

Strategic planning is an important management tool for forecasting purposes and ways to implement them in a permanent transformation changes in internal and external environment. The article focuses on the coverage of the current state of development of strategic policy documents in Ukraine based on the study of international experience conclusions about the role and use of strategic planning issues at the present stage of development of the Ukrainian economy. Consider ways of improving the existing system of strategic planning and strategic policy documents.

Keywords: strategic planning, regulation, strategy, economic development, policy documents.

Постановка проблеми. Питання вибору шляхів суспільно-політичного та економічного розвитку України потребують наукового обґрунтування. При стратегічному плануванні та здійсненні економічних та соціальних реформ необхідно використовувати науково обґрунтовані технології стратегічного планування національного розвитку та враховувати міжнародний досвід планування та реалізації національних стратегій та програм. В Україні, на сьогоднішній день фактично відсутні теоретичні та практичні розробки засад спільного за-

стосування різновідомчих сил і засобів при захисті національних цінностей та інтересів у мирний час, в антитерористичній операції, в умовах воєнного й надзвичайного стану тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання ефективності стратегічного планування в контексті комплексного аналізу проблем перехідної економіки знайшли відображення у працях сучасних українських та російських вчених – Л. Абалкіна, О. Балобанова, В. Бесєдіна, В. Гєєця, Б. Щукіна, Н. Сітнікової та інших, а також авторів з

далекого зарубіжжя – І. Ансофа, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Дж. Еванса, Дж. Кейнса, Ф. Котлера, Р. Коуза, П. Самюельсона, Е. Хансена, Р. Харрода, Дж. Хікса, О. Тоффлера, та інших науковців, які вирішують ці проблеми в умовах розвинутого ринку. Незважаючи на безперечні досягнення вітчизняної та зарубіжної економічної думки у дослідженні ефективності стратегічного планування, недостатньо розробленими залишаються питання розроблення методики та запровадження стратегічного підходу в державному управлінні. Стратегія соціально-економічного розвитку як документ, який визначає довгострокові цілі та напрями соціально-економічного розвитку країни, шляхи та засоби їхнього досягнення, в тій чи іншій формі розробляється в кожній країні світу.

Мета статті. Необхідною умовою адекватного впровадження стратегічного планування в практику господарювання є вірне з'ясування його теоретико-методологічних основ, змісту, відмітних рис та ефективності, що становить мету даної статті.

Неспроможність саморегульованого ринку забезпечити стратегічну ефективність реалізації економічних інтересів власників об'єктів господарювання актуалізує дослідження ефективності стратегічного планування в транзитивній економіці України. В мінливих економічних умовах посилюється залежність результативності перетворень від визначення перспективних цілей, стратегій їх досягнення, послідовності втілення останніх, пропорцій розподілу ресурсів в економіці, динаміки її довготривалої рівноваги.

Виклад основного матеріалу. Для України є важливим світовий досвід стратегічного планування соціально-економічного розвитку, особливо країн із високим рівнем соціальних стандартів життя та країн, що досягли сталих темпів економічного зростання. Вивчення досвіду створення та реалізації такими країнами стратегії соціально-економічного розвитку дозволяє вдосконалити вітчизняний процес стратегічного планування і проводити стратегічне планування відповідно до світових стандартів, зокрема, відповідно до сучасної практики провідних європейських країн.

Термін «стратегія» при розгляді процесу стратегічного планування в окремій країні може бути застосований у двох значеннях:

- детальний усебічний комплексний план, спрямований на втілення місії (призначення, завдання) держави;
- офіційний документ, який юридично закріплює результати стратегічного планування на рівні держави.

Держава в обох випадках розглядається як особлива, універсальна організація, яка має публічну владу та спеціалізований апарат суспільних відносин. Провідне завдання держави полягає у поєднанні інтересів суспільства, колективів та особи, забезпеченні владного регулювання при збереженні саморегулювання та саморозвитку суспільства. Крім того, місія держави полягає також у координації функціональних економічних систем, які забезпечують підтримку макроекономічної рівноваги на національному ринку та утворення оптимальних умов для обміну інформацією, товарами, послугами, інноваціями, різними формами капіталу та робочої сили.

Усе це визначає напрями стратегічного планування, які знаходять відображення у стратегічному документі – стратегії соціально-економічного розвитку країни і який є осно-

вою реалізації державної економічної і соціальної політики в середньо та короткостроковому періоді.

Органи державної виконавчої влади України здійснюють діяльність щодо реалізації державної політики у відповідній сфері суспільного життя [1, 2]. Комплексність і системність завдань, що постають перед ними, їх міжвідомчий характер, необхідність концентрації зусиль і ресурсів для задоволення суспільних потреб вимагає ефективних засобів управління. Для забезпечення стабільності та розвитку суспільства важливим є запровадження стратегічного підходу в державному управлінні.

Ефективність і послідовність державної політики залежить від стратегічного та системного бачення головних напрямів розвитку країни у довгостроковій перспективі. Враховуючи те, що відповідальність за реалізацію державної політики у певній галузі належить відповідним міністерствам і відомствам, розробка ними довгострокових планів своєї діяльності є необхідною умовою реалізації загальнодержавної стратегії. Такий підхід дозволяє врахувати специфіку кожної галузі, а також чітко скоординувати дії всіх органів виконавчої влади для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Загальними рисами стратегічного планування (виходячи з вивчення міжнародного досвіду стратегічних документів) можна визначити такі.

1. Організація стратегічного планування.

Існує два підходи:

- стратегія розробляється урядом, фахівцями його міністерств і відомств;
- для розроблення стратегії створюються спеціальні робочі групи з науковців та практиків у різних пропорціях.

Питанням є залучення і плідне співробітництво в процесі розроблення стратегії теоретиків (науковців) і практиків (урядовців). У них різне стратегічне бачення і психологія. Кожною країною використовуються різні варіанти ролі науковців і радників в розробці стратегічних документів державної політики.

2. Методологія розроблення.

Типовим для кола досліджених країн процесом стратегічного планування можна вважати таку послідовність дій:

- аналіз поточного стану системи;
- визначення стратегічної мети;
- визначення методів, якими буде досягнута мета;
- визначення критеріїв досягнення мети.

3. Зміст стратегії.

Цей аспект представляється достатньо типово: мета, завдання, умови, інструменти досягнення цілей та завдань, дії, критерії досягнення.

Форма опису і викладення стратегії також буває різною в різних документах:

- динамічною і поступовою;
- концептуальною і деталізованою;
- «відвертою» і прихованою;
- об'ємною (багатослівною) і стислою;
- із багатьма кількісними показниками і на рівні якісних пояснень.

Стратегічне планування є циклічним процесом, що складається з багатьох етапів, які мають відповідати етапам бюджетного процесу, у тому числі середньострокового планування. Згідно з програмно-цільовим підходом до складання бюджету стратегічне планування є першим з чотирьох етапів

ефективної системи управління бюджетом. А програмно-цільовий метод застосовується на етапі реалізації стратегій, коли основна мета діяльності і стратегічні цілі вже визначені.

У процесі стратегічного планування здійснюється таке:

- на першому етапі, установи визначають:
 - головну мету діяльності установи;
 - стратегічні цілі та завдання діяльності установи;
 - плани дій для виконання завдань та досягнення цілей в кожному плановому році. Ці плани дій разом із показниками результативності забезпечують стійкий зв'язок між оперативними та довгостроковими витратами бюджету між цілями та ресурсами;
 - показники, за допомогою яких можна виміряти суспільно значущі результати реалізації програм;
- на другому етапі циклу відбувається узгодження ресурсного забезпечення досягнення стратегічних цілей в середньостроковій перспективі;
- третій етап циклу включає формування бюджету за програмно-цільовим методом, в якому встановлюються зв'язки між середньостроковими цілями та бюджетними ресурсами. Ці зв'язки віддзеркалюються в схвалених бюджетних програмах;
- на етапі виконання відбувається реалізація запланованих заходів та досягнення намічених цілей;
- у процесі оцінки та моніторингу показників виконання програм вимірюється співвідношення результатів та витрат на їх досягнення, з'ясовуються причини відхилень. Виявляються тенденції розвитку та, з урахуванням досягнутого, будуються напрями розвитку на майбутнє, таким чином знов повертаючись до процесу стратегічного планування.

Компоненти, які містить стратегічний план, умовно можна розподілити на «основні», які мають обов'язкові відображатись в плані, та «додаткові», які включаються в план при необхідності, для більш повного висвітлення ситуації.

Основні компоненти стратегічного плану:

1. Головна мета стратегії.
2. Основні цілі, що визначають собою програми діяльності.
3. Завдання.
4. Показники виконання програм і завдань.

1. Головна мета стратегії

Головна мета стратегії – основна ціль, завдання або причина її існування, що відрізняє її від інших і описує сферу її діяльності. Головна мета визначається у нормативно-правових актах, що регулюють діяльність бюджетної установи.

На виконання головної мети діяльності встановлюються та формулюються стратегічні цілі установи.

2. Стратегічні (основні) цілі

Стратегічні цілі – кінцеві соціально-значущі результати, які організація намагається досягнути в довгостроковому періоді, і, які відповідають головній меті діяльності установи.

Основні цілі мають бути конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними, орієнтованими в часі. Вони мають бути встановлені для кожного виду діяльності, який на думку організації є важливим, і виконання якого вона хоче відстежувати і виміряти.

Стратегічні цілі, своєю чергою, є основою для формування бюджетних програм.

Бюджетна програма – систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання

яких пропонує та здійснює розпорядник коштів відповідно до покладених на нього функцій (ст. 2 Бюджетного кодексу України).

3. Завдання

Завдання – оперативні цілі, сформульовані у вигляді конкретних заходів, яких необхідно досягти в результаті виконання плану (програм) та які можна оцінити за допомогою чітких критеріїв (показників виконання).

4. Показники виконання

Показники виконання – кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання бюджетної програми та дають можливість здійснити оцінку використання коштів на її виконання.

Додаткові компоненти стратегічного плану:

- структура установи;
- стислий опис споживачів послуг установи, їх потреб та задоволеності діяльністю організації;
- визначення зовнішніх факторів, на які не може вплинути установа, та які є суттєвою загрозою в досягненні її цілей та завдань;
- законодавче обґрунтування встановлених цілей.

Важливим і бажаним є розрахунок потреби у фінансових ресурсах, необхідних для впровадження програм. Наявність інформації про необхідний обсяг коштів для досягнення стратегічних цілей дозволяє здійснювати обґрунтований розподіл ресурсів за бюджетними програмами на середньостроковий період (3–5 років). А без фінансового обґрунтування стратегічний план перетворюється на декларацію про наміри, втрачає свою реалістичність, перестає бути інструментом ефективного управління.

Реалізація однієї комплексної стратегічної цілі може забезпечуватись як однією, так і кількома програмами, і при цьому назва бюджетної програми може лише в певній мірі відобразити формулювання стратегічної цілі.

Розроблений стратегічний документ дозволяє встановити взаємозв'язки між кінцевими цілями та засобами їх досягнення і надає розпорядникам коштів такі можливості:

- ефективно управляти процесом реалізації програми, вирішуючи завдання відповідно до своєї компетенції;
- кожний виконавець, відповідальний за своє завдання, отримує можливість діяти згідно зі встановленими термінами виконання завдань;
- виникає цільова орієнтація виконавців: виконавець відповідальний не за виконання певних функцій, а за результат (кінцевий чи проміжний), і саме це дозволяє забезпечити максимальний ефект;
- провести розподіл ресурсів між окремими цілями з урахуванням їх значущості, економічної ефективності засобів реалізації цілей та завдань.

Програмно-цільовий метод пов'язує рішення про здійснення видатків з очікуваною віддачею від цих видатків, їхньою результативністю і ефективністю та передбачає здійснення середньострокового фінансового планування, яке, своєю чергою, базується на стратегічному плануванні розпорядників бюджетних коштів.

Стратегічний план, який не містить фінансового обґрунтування, складно виконати результативно. Своєю чергою, розподіл ресурсів, який не враховує перспективи, не може бути ефективним.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стратегічний план являє собою документ, який містить визначення напрямів та масштабів діяльності організації в довгостроковій перспективі, в той час як бюджет – документ, в якому визначено ресурсне забезпечення реалізації цієї діяльності.

З'єднувальною ланкою між зазначеними технологіями є процес середньострокового планування, який пов'язує стратегічні цілі з необхідними для їх втілення фінансовими ресурсами у середньостроковій перспективі.

Особливо такий взаємозв'язок важливий при плануванні і здійсненні капіталовкладень та інвестицій – тому що об'єкти капіталовкладень потребують значних багаторічних витрат, часто декількох джерел фінансування, і вимагають безперервності фінансування до моменту їх виконання.

Таким чином, стратегічне планування в поєднанні із програмно-цільовим бюджетуванням сприяє реалізації пріоритетних напрямів державної політики завдяки відповідному розподілу ресурсів у довгостроковій перспективі. Це, своєю чергою, дозволить якомога ефективніше задовольнити потреби населення, що є головною метою державного управління.

Стратегічний план служить основою для визначення цілей на рік та вимірювання соціальної ефективності досягнутих результатів. Для цього у стратегічний план включається співвідношення довгострокових та короткострокових (встановлених на рік) цілей та індикаторів соціальної ефективності програм на період планування.

Стратегічні плани не містять фінансової оцінки передбачених заходів. У той же час вони є основою плану роботи міністерств на рік, що передається в Верховну Раду разом із проектом бюджету. В ці плани входять показники обсягу запланованої роботи (кількість наданих послуг), соціальної та економічної ефективності кожного виду програмної діяльності, зафіксованої в бюджеті міністерства.

Відсутність практики застосування стратегічного підходу в діяльності урядових установ призводить до неефективного використання бюджетних ресурсів та схвалення рішень, які частково або зовсім не відповідають довгостроковим потребам громади.

Стратегічне планування та, відповідно, розробка стратегічних планів дозволяє:

- зміцнити довіру народу до уряду;
- удосконалити державне управління на національному рівні в цілому;
- підвищити якість законодавчих рішень;
- допомогти керівництву міністерств налагодити роботу, орієнтуючись на кінцевий результат;
- вдосконалити процедури визначення програмних цілей, виміру соціальної результативності і економічної ефективності бюджетних програм;
- підвищити соціальну ефективність бюджетних програм, посилити відповідальність державних органів за результати їх реалізації.

Стратегічне планування в Україні. В Україні на національному рівні існує ціла низка законодавчо-нормативних документів, які регламентують провадження певних елементів стратегічного планування на рівні органів державної виконавчої влади:

- Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України»;
- Указ Президента України «Про впровадження системи стратегічного планування і прогнозування»;

- Закон України «Про державні цільові програми»;
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету».

Але нині в Україні головна проблема полягає у неузгодженості вищезгаданих документів між собою та складності їх повного врахування при складанні проекту бюджету. Зокрема, це стосується:

- програмних документів Уряду, які переважно містять стратегічні цілі, але затверджуються лише на 1 рік через низку чинників;
- державних цільових програм, фінансування яких із бюджету здійснюється частково через невідповідність фінансової потреби у їх реалізації з реальними можливостями бюджету.

Усе це є наслідком відсутності чіткої методології стратегічного планування на рівні держави, тобто визначення довгострокових пріоритетів і завдань державної політики у всіх сферах діяльності держави.

Висновки

Аналіз існуючої ситуації в Україні по застосуванню стратегічного планування на державному рівні дозволяє зазначити необхідність наступного:

- запровадити практику стратегічного планування в міністерствах і відомствах за активної участі наукових установ;
- основні цілі розвитку узгоджувати із пріоритетами державної політики;
- використовувати стратегічні плани в якості основи для середньострокових і річних планів діяльності установ та їх бюджетів/кошторисів;
- забезпечити узгодженість заявлених в даних документах цілей, програм, показників виконання та обсягів фінансування;
- разом із проектами бюджетів міністерств на наступний рік розглядати їх звіти по виконанню планів діяльності за минулий рік, направлених на реалізацію стратегії розвитку;
- при розгляді звітів про виконання бюджету акцент переносити на досягнення міністерствами запланованих показників соціальної результативності та економічної ефективності діяльності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України».
2. Проект Закону України «Про державне прогнозування і стратегічне планування в Україні».
3. Економічні тенденції. Соціально-економічний розвиток: світовий досвід, планування та прогнозування / ПРООН в Україні, Міністерство економіки України. Кол. авт.: Сітнікова Н.П., Етокова О.В., Пасічник О.В. та ін. – К.: В-во ПП «ЕКМО». – 2005. – С. 11–12, 24–25.
4. Соціальні трансформації: міжнародний і вітчизняний досвід (монографія) / В.М. Новіков, Н.П. Сітнікова, Л.А. Мусіна, В.В. Семенов; за ред. д.е.н., проф. В.М. Новікова. – НАН України. Ін-т економіки НАНУ, 2003. – С. 27–33.
5. Бутенко А. В поисках новой идеологии. Социально ориентированная экономика. – http://www.nasledie.ru/oboz/N10-12_96/10-12_02.htm.
- Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки. – 2004: Монографія. – К.: НІСД. – 2004. – http://www.niss.gov.ua/book/2004_html/003.htm#a1.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338.23:658.114.4

П.П. САМОФАЛОВ,

к.е.н., доцент, Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди

Державне управління джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств в Україні

Стаття присвячена питанням здійснення державного управління джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств, обґрунтовано доцільність виокремлення питань управління власним капіталом і управління зобов'язаннями. При управлінні необхідно враховувати такі функції, як прогнозування, планування, організація, мотивація, контроль, координація, а також застосування контролінгу. Основними елементами контролінгу мають бути створення центрів відповідальності та бюджетування, що потребує розробки на державному рівні типових методик їх застосування в акціонерних товариствах.

Ключові слова: державне управління, інноваційна діяльність, акціонерні товариства, класифікація джерел фінансування, власний капітал, зобов'язання, функції управління, контролінг.

П.П. САМОФАЛОВ,

к.э.н., доцент, Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет им. Григория Сковороды

Государственное управление источниками финансирования инновационного развития акционерных обществ Украине

Статья посвящена вопросам осуществления государственного управления источниками финансирования инновационного развития акционерных обществ, обоснована целесообразность разделения вопросов управления собственным капиталом и управления обязательствами. При осуществлении управления необходимо учитывать такие функции, как прогнозирование, планирование, организация, мотивация, контроль и координация, а также применение контроллинга. Основными элементами контроллинга должно быть создание центров ответственности и бюджетирование, при этом на государственном уровне необходимо разработать типовые методики их применения в акционерных обществах.

Ключевые слова: государственное управление, инновационная деятельность, акционерные общества, классификация источников финансирования, собственный капитал, обязательства, функции управления, контроллинг.

P. SAMOFALOV,

PhD, assistant professor state university Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda

The governance sources of funding Innovation development joint stock company in Ukraine

The article is devoted to questions of state control innovative sources of financing of joint stock companies, it is also maintain expediency of management own capital and management obligations. In managing it is necessary to consider the features such as forecasting, planning, organization, motivation, control, coordination and controlling application. The main elements to be controlling the creation of centers responsibility and budgeting, which requires the development at national level typical methods of their application in joint stock companies.

Keywords: governance, innovation, joint stock companies, classification financing sources, equity, liabilities, management functions, controlling.

Постановка проблеми. Удосконалення економічних відносин в Україні неможливе без кардинальних змін в управлінні суб'єктами господарювання, де особливого значення набуває посилення державного управління інноваційною діяльністю. Зокрема, В.О. Сизоненко зазначає, що «розуміння принципово нової ролі держави потребує відмови від невиправданих положень ліберальних теорій та розроблення стратегії зміни ролі держави як найпотужнішого інституту у формуванні інноваційно орієнтованої економіки» [1, с. 88].

Значущим питанням інноваційного розвитку є його фінансове забезпечення, де особливої ваги набуває пошук джерел фінансування, що передбачає вивчення як вітчизняного так закордонного досвіду. Досліджуючи питання державного фінансування інноваційного розвитку агропромислового сектору України, О.Д. Богдан зазначає, що для прискорення інноваційного процесу в Україні «слід досконало вивчити досвід: США – щодо системи контролю й аудиту фінансових витрат на науку (перевірка цільового використання бюджетних коштів, організації венчурного бізнесу); Франції – у частині, що стосується дотування організацій, які займаються науково-дослідницькою діяльністю, механізму роботи з технополісами; Японії – щодо фінансування інноваційних проектів та ролі міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості» [2, с. 77].

В проведеному дослідженні О.М. Головінов зауважує що «нестача фінансових ресурсів, часто безуспішні зусилля по залученню іноземних інвестицій у вітчизняну економіку призвели до того, що темпи відновлення промислового та технологічного потенціалу різко сповільнилися» [3].

Вирішення багатьох проблем державного управління акціонерними товариствами вимагає вивчення джерел фінансування їх інноваційного розвитку, а також потребує перманентного їх дослідження, що свідчить про актуальність вибраної теми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню окремих питань управління інноваційною діяльністю присвячено роботи багатьох вчених. Можна виокремити наприклад О.Д. Богдан, Т.М. Боголіб, О.І. Волкова, С.С. Гасанова, Л.А. Гайдук, А.П. Гречан, О.М. Головінова, М.П. Денисенка, Т.І. Єфименко, О.П. Квасової, Т.К. Кваші, Л.В. Лях, В.О. Сизоненка, М.В. Скиби, Г.М. Терещенко, В.М. Федосова, У.Ф. Шарпа, Дж. Гордона. Зокрема, в дослідженні Т.К. Кваші та Л.В. Лях розглянуто процес визначення пріоритетів інноваційної діяльності за допомогою форсайт методики. Автори зазначають, що варто досліджувати показник продуктивності праці, а також показник вкладу інноваційної продукції в торговельний баланс [4].

Дослідженню проблем інноваційного механізму стратегії фінансового управління присвячена

колективна монографія групи провідних вчених, де висвітлюються проблеми теоретичних аспектів впровадження фінансових інновацій, внутрішній та зовнішній вимір інновацій фінансового сектору, інноваційні підходи до обґрунтування бюджетно–податкової політики держави, інноваційний контекст забезпечення стійкості державних фінансів тощо [5].

Метою статті, враховуючи зазначене, є систематизація джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні та надання пропозицій щодо удосконалення державного управління такими джерелами в акціонерних товариствах.

Виклад основного матеріалу. Управління як система включає підсистему, яка управляє, і підсистему, якою управляють, тобто суб'єкт управління та об'єкт управління. Суб'єктом управління виступає держава, яка через нормативно–правове регулювання чи безпосередньо забезпечує фінансування інноваційної діяльності в акціонерних товариствах. Зокрема, М.В. Скиба у проведеному дослідженні зазначає, що «доволі важливим засобом впливу на інноваційну діяльність є наявність інституційно–правових механізмів, зокрема створення відповідного правового поля для ефективної інноваційної діяльності та формування відповідної системи органів державного управління, яка б справляла регулюючий вплив на суб'єктів інноваційної діяльності» [6, с. 146].

Крім цього, системний підхід до державного управління джерелами фінансування інноваційної діяльності передбачає існування єдності і взаємозв'язку суб'єкта управління та об'єкта, які повинні охоплюватись зворотнім зв'язком і знаходитись у безперервному русі та удосконаленні. Інформація про стан системи, яка циркулює в замкнутому контурі, використовується для здійснення корегування динаміки процесу управління. Державне управління джерелами фінансування інноваційної діяльності має поєднувати стратегічну перспективу і поточні завдання і орієнтуватись на швидкоплинні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що можливо при налагодженій замкнутій схемі управління. Виходячи з цього пропонуємо схему управління, в контур якої включено блок нормативно–правового забезпечення, блок безпосереднього фінансування, об'єкт управління, суб'єкт управління та зворотній зв'язок, що функціонують у ринковому середовищі. Зворотний зв'язок може реалізуватися через застосування контролінгу, де основними його елементами мають бути центри відповідальності та бюджетування (рис. 1).

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [7] державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється за визначеними шляхами, що систематизовано на рис. 2.



Рисунок 1. Схема державного управління джерелами фінансування інноваційної діяльності акціонерних товариств
Джерело: побудовано автором.



Рисунок 2. Шляхи державного регулювання інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором за використання [7].

Кожен із зазначених шляхів вимагає фінансового забезпечення, що треба врахувати при пошуках джерел фінансування. Державне управління зазначеними шляхами буде включати нормативно-правове забезпечення, або безпосереднє фінансування. При цьому доцільно врахувати зауваження В.О. Сизоненко, який, досліджуючи питання фінансування інноваційно орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності, визначає два взаємодоповнюючих сценарії діяльності держави. По-перше, це «зосередження на вирішенні завдань забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, зміні співвідношення між технологічними укладами». Для реалізації цього сценарію автор пропонує такі інструменти державного регулювання: науково-технічне прогнозування та розроблення державних науково-технічних програм. По-друге, це «створення оптимального механізму поєднання ринкових і державних важелів впливу на інноваційні процеси» [1, с. 85], що є важливим для розвитку акціонерної організаційно-правової форми власності.

В Законі «Про інноваційну діяльність» [7] визначені джерела фінансування інноваційної діяльності, що систематизовано на рис. 3.

Враховуючи напрацювання вчених, положення нормативно-правових актів, існуючий досвід фінансування інновацій, пропонуємо виокремлювати власний капітал і зобов'язання, що подано на рис. 4. Зазначені складові потребують своїх підходів до управління ними.

Виходячи зі складності системного управління, а також недостатньої можливості безпосереднього впливу держави на джерела фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств, вважаємо за необхідне перманентно здійснювати удосконалення нормативно-правового забезпечення. Тому розробку системного управління джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств до-

цільно розпочинати із перегляду нормативно-правових актів, які на сьогодні у деяких випадках є недосконалими. При цьому слід врахувати наступне.

В умовах нестабільного економічного середовища виникає проблема, яка пов'язана з тим, що більшість акціонерних товариств, орієнтуючись на поточне виживання, недостатньо уваги приділяють стратегічному їх розвитку, що породжує протиріччя інтересів корпоративних груп та держави. Тому при розробці нормативно-правового забезпечення управління фінансами, в тому числі джерелами фінансування інноваційної діяльності акціонерних товариств, необхідно враховувати стратегію управління, що має передбачати: аналіз і оцінку поточного фінансового стану та джерел фінансування інноваційного розвитку; розробку облікової політики, де крім бухгалтерського обліку законодавчо передбачити впровадження системи управлінського обліку, в тому числі і стратегічного управлінського обліку та контролінгу; визначення податкової політики; визначення кредитної політики; управління необоротними активами і визначення амортизаційної політики; управління оборотними активами; управління дебіторською і кредиторською заборгованістю; управління позичковими коштами; управління витратами і прибутками; визначення цінової політики; вибір дивідендної політики; вибір інвестиційної політики; оцінка ринкової вартості компанії.

Своєю чергою, державне управління джерелами фінансування інноваційної діяльності акціонерних товариств має охоплювати організаційну структуру управління фінансами, кадри фінансових підрозділів, фінансові інструменти, фінансові методи, інформаційні потоки фінансового характеру, технічні засоби управління фінансами.

У залежності від розмірів акціонерного товариства, а також видів діяльності структуру управління фінансами може

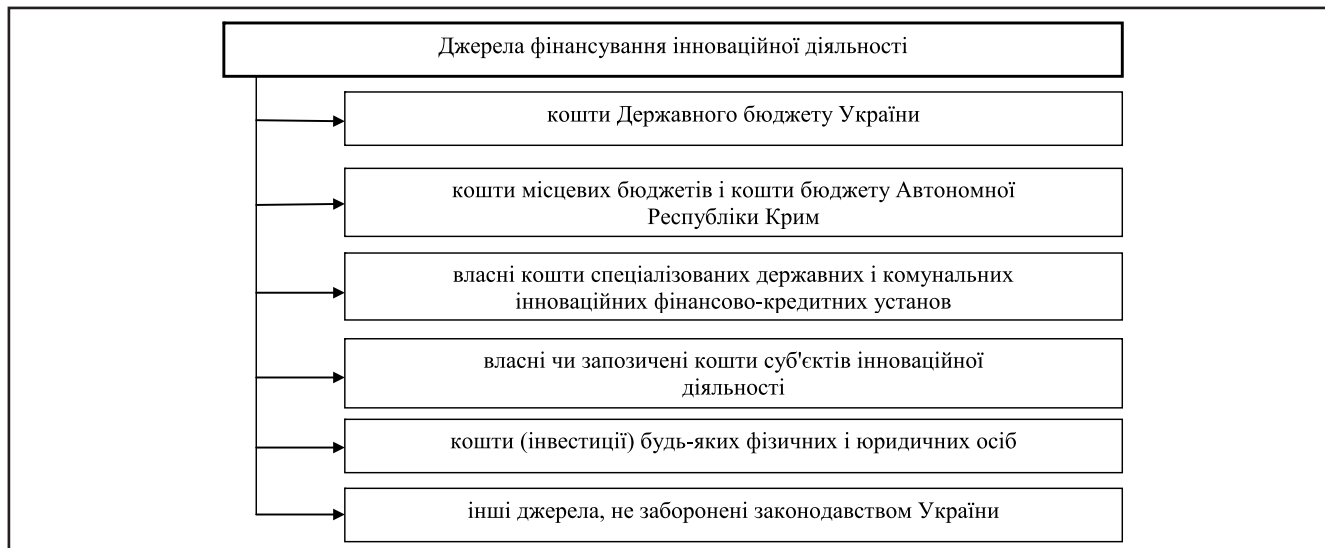


Рисунок 3. Класифікація джерел фінансування інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором за використання [7].

очолювати фінансовий директор, якому підпорядковуються фінансовий відділ, відділ контролінгу, відділ управлінського обліку, бухгалтерія. Фінансовий директор може виконувати роботу однієї з вищих ланок управління або надавати інформацію для прийняття управлінських рішень.

Одним із найбільш важливих джерел фінансування інноваційної діяльності акціонерних товариств є емісія цінних паперів. При цьому банки відіграють значну роль, які, купуючи цінні папери, «можуть бути інвесторами на фондовому ринку, тобто вкладати свої кошти в цінні папери інших емітентів» [11, с. 57], зокрема в акції, які випускають акціонерні товариства. Зауважимо, що мінімальний розмір статутного капіталу такого товариства згідно із Законом «Про

акціонерні товариства» [8] має становити 1250 мінімальних заробітних плат.

Зазначимо, що процес управління суб'єктом підприємницької діяльності, в тому числі джерелами фінансування інноваційної діяльності акціонерних товариств, складається з таких функцій як прогнозування, планування, організація, мотивація, контроль та координація, які взаємопов'язані між собою і вимагають підготовки необхідної інформації для прийняття конкретного рішення. При цьому за допомогою прогнозування визначаються можливі в перспективі фінансові ресурси, фінансові процеси, варіанти проведення фінансової діяльності. Прогнозування є основою фінансового планування. При здійсненні планування встановлюються кон-

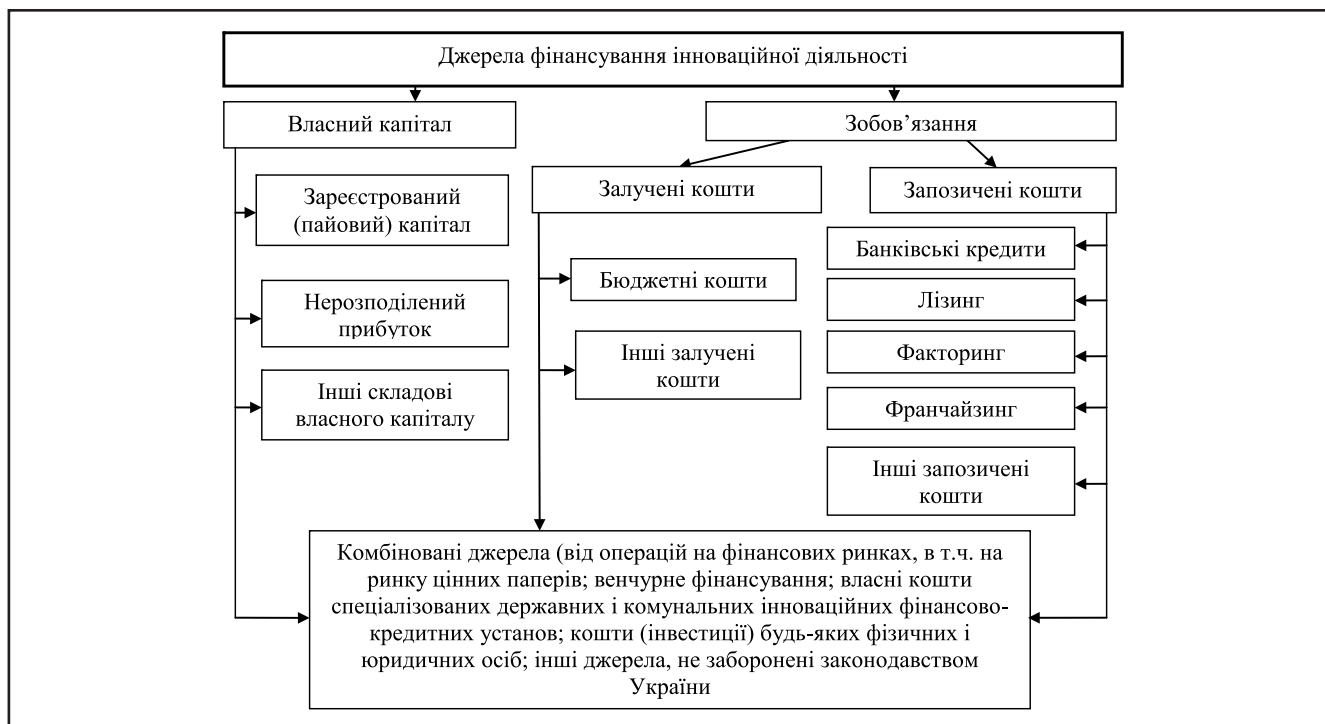


Рисунок 4. Класифікація джерел фінансування інноваційної діяльності

Джерело: побудовано автором за використання [7–10].

кретні показники і параметри фінансової системи, величину і джерела отримання фінансових ресурсів та напрямки їх використання, ступінь відповідності надходжень та витрат. Основою фінансового планування можуть бути бюджети та фінансові баланси. Однією зі складових частин фінансового планування є розробка та затвердження фінансових розділів цільових програм, бізнес-проектів та бізнес-планів. Контроль є ланкою зворотного зв'язку в системі управління фінансами, за допомогою якого надається інформація менеджерам щодо стану фінансів, ходом фінансової діяльності на всіх рівнях та ланках фінансової системи. Ланкою зворотного зв'язку може бути також контролінг. Координація передбачає реагування на ситуації, які виникають у системі державного управління джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств, прийняття поточних рішень; внесення змін у бюджети, баланси, фінансові розділи цільових програм, бізнес-проектів та бізнес-планів; перерозподіл фінансових ресурсів згідно нових умов.

При розробці системи державного управління фінансами, а також джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств слід застосовувати контролінг, що може бути відображено у типових методичних рекомендаціях.

Можна виділити такі розділи контролінгу щодо управління фінансами, в тому числі джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств: встановлення цілей; планування; управлінський облік; система інформаційних потоків; моніторинг; контроль; аналіз планів, результатів та відхилень; розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Застосування контролінгу як концепції управління фінансами на практиці може передбачати такі основні механізми та інструменти: здійснення класифікації витрат та управління ними; калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг; створення центрів відповідальності; складання бюджетів та здійснення контролю за їх виконанням; здійснення стратегічного фінансового планування.

Окремо в методичних рекомендаціях слід виділити створення центрів відповідальності та управління за ними, складання бюджетів та здійснення контролю за їх виконанням, здійснення стратегічного фінансового планування.

Існують різні підходи до формування центрів відповідальності. Враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід створення та діяльності таких центрів, можна запропонувати такі основні положення щодо їх формування:

- у центрі відповідальності обов'язково визначається особа, яке несе відповідальність за діяльність центра, і тільки ту діяльність, яка ведеться центром. Можливе створення таких центрів відповідальності: центри витрат, центри прибутків, центри доходів, центри інвестицій тощо;

- для основних видів витрат визначається центр відповідальності, де ці витрати є прямими, тобто на центри відповідальності доцільно відносити тільки прямі витрати. Зазначимо, що прямі витрати – це витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом;

- для кожного центра відповідальності визначаються показники його діяльності, менеджери приймають участь у визначенні показників, які знаходяться під їх контролем. При виборі показників не слід ускладнювати системи обліку;

- для кожного центра відповідальності проводиться розробка та затвердження бюджету;

- для кожного центра відповідальності встановлюються терміни звітності;

- для кожного центра відповідальності встановлюються трансфертні ціни на його продукцію;

- регулярно визначаються відхилення від бюджету та аналізуються їх причини.

- здійснюється стимулювання діяльності центрів відповідальності.

Система обробки та підготовки інформації всередині підприємства може базуватися на основі бюджетування, що передбачає розробку, аналіз та контроль бюджетів. Передусім зазначимо, що бюджет – це план діяльності суб'єкта підприємства чи окремих його підрозділів, як правило, в кількісних вимірниках. Бюджети можуть охоплювати всі сфери фінансової діяльності, в тому числі управління джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств. Складання бюджету є процесом планування, як правило, на один рік з розподілом на квартали, місяці, тижні.

Бюджетування дає можливість вирішення таких питань управління фінансами: планування діяльності структурних підрозділів; координація діяльності структурних підрозділів; контроль і оцінка ефективності роботи структурних підрозділів; стимулювання діяльності працівників суб'єкта підприємства з метою орієнтації їх на досягнення цілей.

Висновки

Державне управління джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств може базуватися на схемі управління, в контур якої включається блок нормативно-правового забезпечення, блок безпосереднього фінансування, об'єкт управління, суб'єкт управління та зворотній зв'язок, що функціонують в ринковому середовищі. Зворотний зв'язок може реалізуватися через застосування контролінгу. При здійсненні управління доцільно виокремлювати управління власним капіталом та управління зобов'язаннями. При управлінні необхідно врахування таких функцій, як прогнозування, планування, організація, мотивація, контроль, координація, а також застосування контролінгу. Основними елементами контролінгу мають бути створення центрів відповідальності та бюджетування, що потребує розробки на державному рівні типових механізмів їх застосування в акціонерних товариствах.

Подальші дослідження державного управління джерелами фінансування інноваційної діяльності акціонерних товариств доцільно проводити конкретно за кожним із джерел фінансування, виокремивши власний капітал та запозичені кошти.

Список використаних джерел

1. Сизоненко В.О. Фінансування інноваційно орієнтованої економіки в умовах інституціональної невизначеності / В.О. Сизоненко // Фінанси України. – 2013. – №5(210). – С. 80–89.
2. Богдан О.Д. Державне фінансування інноваційного розвитку агропромислового сектору України / О.Д. Богдан // Наукові праці НДФІ. – 2014. – №1(66). – С. 70–80.
3. Головінов О.М. Інноваційна політика держави: реалії і проблеми / О.М. Головінов // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 16–21.

4. Кваша Т.К. Визначення пріоритетів інноваційної діяльності та моніторинг результатів цих пріоритетів: світовий досвід / Т.К. Кваша, Л.В. Лях // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2014. – Вип. 12(163). – С. 59–64.

5. Інноваційні механізми стратегії фінансового управління [монографія] / редкол.: Т.І. Єфименко (голова) та ін. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 1302 с.

6. Скиба М. Стимулювання інноваційної діяльності в контексті посткризового відновлення економіки / М. Скиба // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2011. – Вип. 2. – С. 145–152.

7. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua / laws / show / 40-15

8. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua / laws / show / 514-17

9. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств: Монографія / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНУТД, 2005. – 775 с.

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

11. Квасова О.П. Особливості цінних паперів як інструменту інвестиційної діяльності банків / О.П. Квасова // Вісник КНУТД, 2014. – №3. – С. 57–63.

Ю.О. ГРИНІВ,

здобувач, Інститут регіональних досліджень НАН України

Інноваційна активність малого підприємництва регіону: теоретичні аспекти

Розглянуто основні визначення категорій «активізація діяльності» та «інноваційна активність малого підприємництва». Узагальнено та систематизовано основні підходи щодо визначення категорії «інноваційна активність малого підприємства». Сформульовано власне розуміння автора трактування інноваційної активності малого підприємництва.

Ключові слова: інновації, активність, діяльність, мале підприємництво, активізація діяльності, ефективність, конкурентоспроможність, регіон.

Ю.А. ГРІНІВ,

соискатель, Институт региональных исследований НАН Украины

Инновационная активность малого предпринимательства региона: теоретические аспекты

Рассмотрены основные определения категорий «активизация деятельности» и «инновационная активность малого предпринимательства». Обобщены и систематизированы основные подходы к определению категории «инновационная активность малого предприятия». Сформулировано собственное понимание автора трактовки инновационной активности малого предпринимательства.

Ключевые слова: инновации, активность, деятельность, малое предпринимательство, активизация деятельности, эффективность, конкурентоспособность, регион.

Y. HRYNIV,

Getter of Institute of regional researches of NAS of Ukraine

Innovative activity of small enterprise of region: theoretical aspects

Basic determinations of categories «activation of activity» and «innovative activity of small enterprise» are considered. Generalized and basic approaches are systematized in relation to determination of category «innovative activity of small enterprise». The own understanding of author of interpretation of innovative activity of small enterprise is set forth.

Keywords: innovations, activity, small enterprise, activation of activity, efficiency, competitiveness, region.

Постановка проблеми. Малий бізнес виступає важливим елементом ринкової економіки, який відіграє велику роль для забезпечення зайнятості населення, підтримки соціальної стабільності суспільних відносин, створення умов для розвитку конкурентоспроможного підприємства. Розвиток малого підприємництва регіону має важливе суспільно-політичне та економічне значення (утримання конкурентних засад в економіці, дотримання принципів економічної свободи, скорочення безробіття). Особлива увага при цьому приділяється забезпеченню інноваційних ефектів на основі впровадження нових технологій. Як показує досвід, в економічно розвинених країнах малі підприємства мають переваги у розробці нових технологій, що сприяють адаптації підпри-

ємства до змінних ринкових умов. Впровадження інновацій у розвиток вітчизняної економіки переплітається з активізацією інноваційної функції у сфері малого підприємництва. Однак в Україні малий бізнес має обмежений інноваційний потенціал. Найбільше малих вітчизняних підприємств зосереджено у сфері роздрібної та оптової торгівлі і частково у сфері послуг. Своєю чергою, частка малих підприємств у промисловій сфері, які сприятимуть впровадженню технологічних нововведень, залишається мізерною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Досліджуючи проблемні аспекти активізації діяльності малих підприємств регіону на основі інновацій, першочерговим завданням є визначення суті категорії «активність». Значна

кількість наукових праць, що присвячені дослідженню інноваційної активності підприємств, у сучасних умовах розвитку економіки містять деякі теоретичні розбіжності, які пов'язані із тлумаченням цього поняття та визначенням його кількісних характеристик. Частково дослідженими залишаються питання, які стосуються суті категорій «інноваційна активність підприємства», «активізація інноваційної діяльності» та «інноваційно активне підприємство». Дані питання частково висвітлені у працях В.П. Баранчєєва, А.В. Баришевої, Т.В. Гринько, В.А. Денисюк, Г.Й. Жиц, Л.В. Журавльової, А.І. Попова, Н.С. Силантьєвої, К.В. Солнцевої. А.І. Сухорукова, А.А. Трифілової, І.В. Федулової. Проте залишаються до кінця нез'ясованими питання інноваційної активності малого підприємництва на регіональному рівні.

Мета статті – розглянути основні визначення категорій «активізація діяльності» та «інноваційна активність малого підприємництва». Узагальнити та систематизувати основні підходи щодо визначення категорії «інноваційна активність малого підприємства».

Виклад основного матеріалу. Сутність поняття «активізація» пов'язана із посиленням підприємницької діяльності. Активізація також виступає як результат спонукання до покращення діяльності, разом із тим її можна розуміти як процес, спрямований на досягнення та підтримку активного стану підприємства. На нашу думку, доцільним є розуміння активізації інноваційної діяльності як процесу, що має на меті інтенсифікацію інноваційної діяльності підприємництва, досягнення та підтримка його інноваційно активного стану.

Дослідження економічної суті поняття «інноваційна активність підприємництва» є основою для пошуку шляхів активізації його інноваційної діяльності. За різними підходами активність розглядається як діяльний стан, властивість процесу діяльності, зокрема у тлумачних словниках це поняття визначається як діяльна участь у чому-небудь, здатність до реакції, взаємодії з чим-небудь, посилена, понаднормова діяльність, діяльний стан, енергійна діяльність [2, с. 12]. Інноваційна активність – це інтенсивна діяльність щодо створення та впровадження нововведень. У наукових працях зазначена категорія ототожнюється з інноваційною діяльністю підприємства. Проте в цьому випадку будь-яка діяльність визнаватиметься активною, незважаючи на рівень її інтенсивності. На противагу такому підходу повне розмежування категорій «діяльність» та «активність» призведе до висновку про те, що система може бути активною, не займаючись діяльністю [10, с. 121].

Інноваційну активність можна розглядати як певну характеристику діяльності підприємства. Словник економічних термінів трактує поняття «ділова активність» як характеристику стану підприємницької діяльності, «властивість та реальний прояв цієї властивості, що полягає в мобільності, підприємливості, практичності, ініціативі» [8]. На основі цього обгрунтованим є визначення категорії «інноваційна активність підприємства» як певної властивості, яка об'єднує мобільність, ініціативу та підприємливість в інноваційній сфері діяльності малого підприємства, створення та впровадження нововведень на основі інноваційних можливостей, здатність пристосовувати власні характеристики до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

У своїх працях Т.В. Гаврилова узагальнює існуючі погляди щодо розуміння категорії «інноваційна активність» і пропо-

нує її розглядати як діяльність, як характеристику діяльності, як характеристику здатності або спроможності системи до діяльності [3, с. 264]. Дана класифікація об'єднує велику кількість визначень цього поняття в три групи, кожна з яких звертає увагу на певний аспект активності.

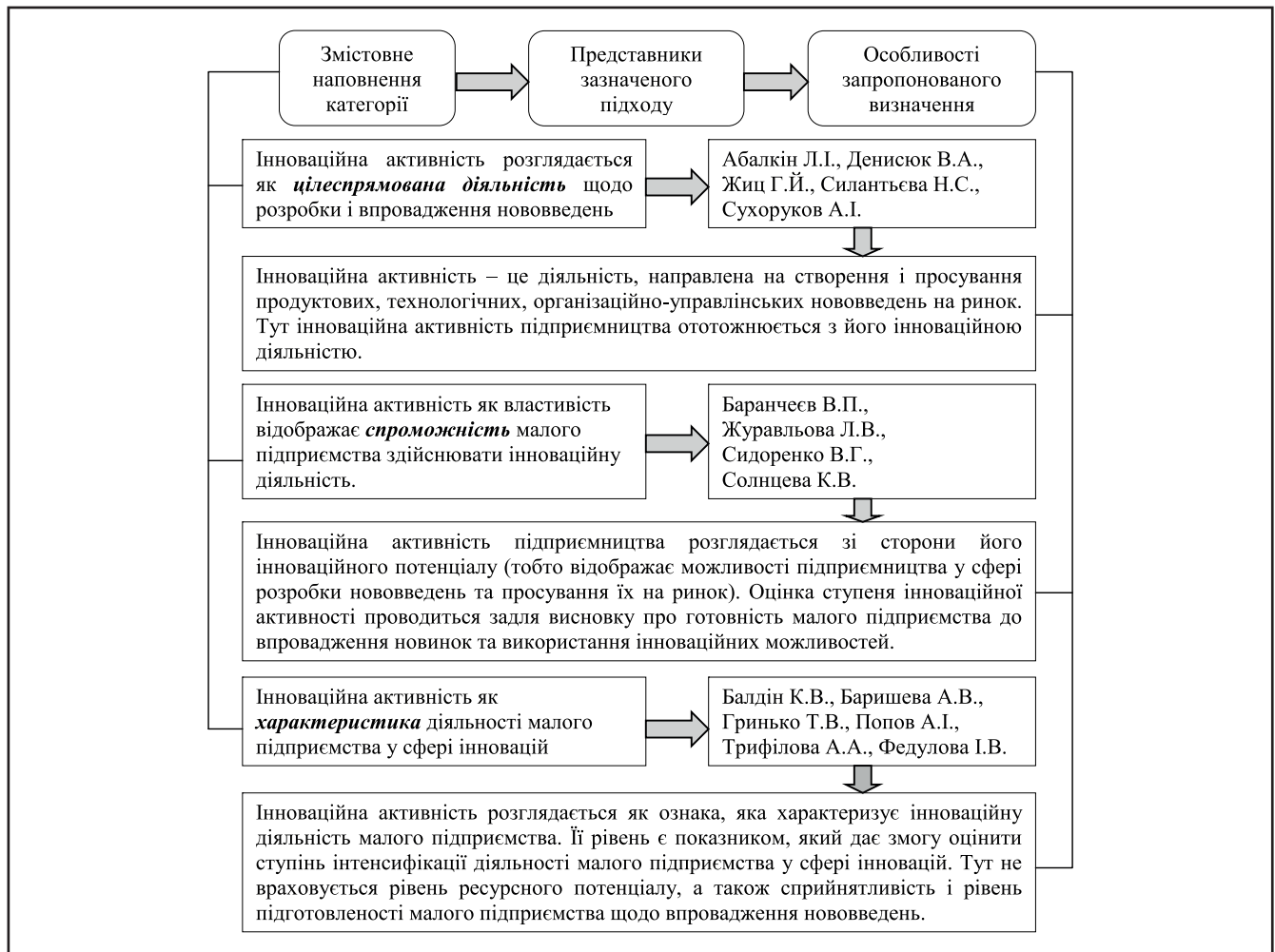
На основі цього даний підхід варто застосовувати для аналізу категорії «інноваційна активність підприємства». Результати дослідження наукових праць у сфері управління інноваційною активністю малих підприємств дає підстави для узагальнення позицій щодо визначення суті даної категорії (див. рис.). Незважаючи на розбіжності щодо розуміння змісту інноваційної активності підприємства, тлумачення цього поняття можна звести до трьох головних підходів. Розглянемо більш детально особливості трактувань інноваційної активності малого підприємства в межах кожної групи.

Найпопулярнішими є дві точки зору: перша – це коли інноваційна активність розглядається як цілеспрямована діяльність у сфері створення та впровадження нововведень, а друга – як характеристика інноваційної діяльності, що відображає можливості малого підприємства оновлювати елементи інноваційної системи. Відповідно до першої точки зору категорія «інноваційна активність» ототожнюється з інноваційною діяльністю та охоплює «комплекс дій, що спрямовані на розробки та запровадження нових чи удосконалених продуктів, технологічних процесів, способів, пов'язаних з реалізацією інноваційної продукції» [7, с. 76]. Відповідно система показників, на основі яких визначають рівень інноваційної активності малого підприємства, включає аналіз показників ефективності та результативності діяльності малих підприємств у сфері інновацій.

За такого тлумачення будь-яке підприємство, яке проводить інноваційні перетворення, можна вважати інноваційно активним. Власне, даний підхід застосовується в міжнародній статистиці інновацій. Наприклад, у російській статистичній практиці підприємство визнається інноваційно активним, якщо протягом звітного періоду воно здійснювало витрати на інновації (не враховуючи розміру, стадії інноваційного процесу і рівня його завершеності). Згідно з класифікацією Інституту статистики ЮНЕСКО (UNESCO Institute for Statistics) усі підприємства, які протягом звітного періоду займалися будь-якою діяльністю, пов'язаною зі створенням інновацій, належать до категорії інноваційно активних незалежно від того, чи призвела зазначена діяльність до реального запровадження нововведень [6, с. 60].

Російський вчений Г.Й. Жиц визначає інноваційну активність як «дії підприємства щодо здійснення нововведень без урахування їх інтенсивності, рівня новизни, а також інших аналогічних характеристик, які дозволяють підприємству покращити або зберегти наявну позицію у ринковому середовищі» [4, с. 13].

Також інноваційна активність розглядається як «комплексна характеристика інноваційної діяльності організації, що визначає ступінь ефективності й інтенсивності дій щодо розробки, створення (або придбання), освоєння і запровадження нових продуктів, процесів, організаційних або маркетингових змін, а також їх своєчасність, здатність мобілізувати інноваційний потенціал» [5, с. 6]. Тобто інноваційна активність характеризує не кінцевий результат діяльності підприємства, а тільки його можливості у сфері розробки нововведень, їх



Систематизація підходів щодо визначення поняття «інноваційна активність малого підприємства»

освоєння і просування на ринок. Таким чином, оцінюючи інноваційну активність, перш за все необхідно враховувати рівень сприйнятливості підприємства, зокрема малого, до нововведень і включати аналіз його наявних можливостей у сфері інновацій. Представники даного підходу визнають комплексний характер щодо розуміння інноваційної активності і беруть до уваги здатність підприємства до оновлення діяльності, однак не зважають на рівень інтенсивності таких дій. Проте категорія «активність» включає посилену, енергійну діяльність. З цього випливає, що інноваційну діяльність не варто ототожнювати з інноваційною активністю. Доцільно її розглядати як основу даної категорії, джерело її виникнення.

Інший підхід до розуміння змісту інноваційної активності розглядає це поняття як характеристику, що відображає спроможність підприємства здійснювати інноваційні зміни. Так, за визначенням російського науковця В.П. Баранчевєва, інноваційна активність характеризує «підготовленість фірми до оновлення основних елементів інноваційної системи, а також її сприйнятливості до нововведень» [1, с. 19]. Саме ці властивості є головними критеріями віднесення підприємства до інноваційно активних. Ми вважаємо, що дане трактування як здатність до здійснення інноваційних перетворень у виробничій діяльності не є достатньо обґрунтованим, бо наявність інноваційних ресурсів лише сприяє успішному впровадженню інновацій. Однак можли-

вість мобілізувати інноваційний потенціал ще не гарантує інноваційної активності підприємства.

Третя група визначень трактує інноваційну активність підприємства як ознаку його інноваційної діяльності, економічна суть якої пов'язана з інтенсивністю дій щодо створення і впровадження нововведень. Так, на думку російського дослідника А.А. Трифілової, інноваційна активність «відображає інтенсивність діяльності економічних суб'єктів щодо розробки та залучення нових технологій або удосконаленої продукції до господарського обігу» [9, с. 52].

У працях І.В. Федулової інноваційна активність «характеризує не тільки динаміку, але й інтенсивність змін щодо проведення на підприємстві ефективної інноваційної діяльності» [10, с. 122]. Автор підкреслює, що з метою об'єктивної оцінки рівня інноваційної активності підприємства необхідно використовувати перелік кількісних та якісних показників, які не лише допомагають проаналізувати ефективність використання ресурсів, а й охарактеризувати результативність інноваційного підприємства, виявити внутрішні чинники, що сприяють реалізації інноваційних цілей та завдань організації [10, с. 126].

У межах цього підходу поняття «активність» визначається як характеристика процесу діяльності малого підприємства, а рівень інноваційної активності – це показник, спрямований на дослідження інноваційної діяльності окремого малого підприємства. Оцінювання рівня інноваційної активності ма-

лого підприємства здійснюється за допомогою визначення ефективності його діяльності у сфері створення та запровадження нововведень. Ступінь інтенсивності інноваційних дій можна визначити тільки в порівнянні з іншими системами.

Ураховуючи теоретичні дослідження, трактування інноваційної активності малого підприємництва можна викласти в наступній інтерпретації як дії, спрямовані на здійснення інноваційних впроваджень у виробничій діяльності малих підприємств, що є основою та джерелом їх активності, рівень якої доцільно визначати як показник інтенсивності дій, які спрямовані на інноваційні перетворення, що призводять до підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності продукції чи послуг.

Висновки

Узагальнивши доведене вище, можна зробити висновки щодо розуміння суті інноваційної активності малого підприємства:

- поняття «інноваційна активність» не варто ототожнювати з таким поняттям, як «інноваційна діяльність» малого підприємства, оскільки дії, спрямовані на здійснення інноваційних перетворень, можна розглядати лише як джерело, основу активності;
- зважаючи на ознаки інноваційної активності: ініціативність, мобільність, дієвість, прийняття інноваційних рішень, підприємливість, – її можна розглядати як характеристику самого малого підприємства і як ознаку процесу діяльності. Відмежування інноваційної активності як властивості малого підприємства створює підстави для визначення відмінностей між більш інноваційними підприємствами та менш інноваційними;
- враховуючи трактування активності як посиленої діяльності, ми вважаємо, що рівень інноваційної активності малого підприємства доцільно визначати як показник інтенсивності дій, які спрямовані на інноваційні перетворення. Однак зробити висновок про ступінь інтенсивності інноваційної діяльності на малому підприємстві можна, порівнюючи аналогічні показники інших виробничих систем, що створить умови для оцінки рівня інтенсифікації діяльності малого підприємства у сфері розробки та впровадження нововведень, а також визначити, які малі підприємства є інноваційно активними.

Список використаних джерел

1. Баранчев В.П. Измерение инновационной активности компании как ее конкурентной силы / В.П. Баранчев // Менеджмент сегодня. – 2005. – №4. – С. 17–21. (25)
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови [уклад. В. Бусел]. – К.: Ірпінськ ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с. (30)
3. Гаврилова Т.В. Категорія «активність» як методологічна основа для вивчення проблем активізації діяльності / Т.В. Гаврилова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Д., 2007. – Вип. 224, т. 1. – С. 263–270. (33)
4. Жиц Г.И. Об инновационной активности и факторах, определяющих её уровень на промышленных предприятиях / Г.И. Жиц, А.А. Флегонтов // Инновационная деятельность. – 2009. – №7. – С. 11–17. (59)
5. Журавлева Л.В. Оценка инновационной активности организации как открытой системы в конкурентной среде: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Л.В. Журавлева; Государственный ун-т управления. – М., 2008. – 19 с. (61)
6. Керівництво Осло: рекомендації щодо збору та аналізу даних стосовно інновацій: питання виміру наук.-технол. діяльності: спільна публікація ОЕСР та Евростату / М-во освіти і науки України, Укр. ін-т наук.-техн. і екон. інформації: пер. з англ. та наук. ред. Андрощук Г.О.; уклад. Н.М. Григорович – [3-є вид.]. – К.: УкрІНТЕІ, 2009. – 161 с. (87)
7. Силантьева Н.С. До питання визначення сутності інноваційної активності підприємства / Н.С. Силантьева // Наукові праці. Національний ун-т харчових технологій. – 2007. – №23 Економіка. – С. 75–77. (161)
8. Словник економічних термінів [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.ekonomiks.net.ua> (163)
9. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия: монография / А.А. Трифилова. – М.: «Финансы и статистика», 2005. – 303 с. (176)
10. Федуллова І.В. Дослідження інноваційної активності промислового підприємства / І.В. Федуллова // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – Вип. 26. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. – С. 121–127. (181)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Н.М. ДАВИДЕНКО,

д.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Особенности финансового обеспечения субъектов господарювання

У статті доведено необхідність формування ефективної системи фінансового забезпечення суб'єктів підприємництва та забезпечення достатньою кількістю обігових ресурсів. Проаналізовано рівень фінансового забезпечення окремих суб'єктів господарювання. Встановлено, що основними причинами погіршення фінансового забезпечення суб'єктів господарювання є погіршення доступності до банківських кредитів, недостатність бюджетного фінансування, зниження рентабельності власного капіталу внаслідок невідповідності середніх ставок відсотка по кредитах, зниження фінансових можливостей підприємств щодо погашення зобов'язань за відсотками за рахунок власного прибутку.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансове забезпечення, фінансування, агрохолдинг, нестабільність.

Н.Н. ДАВИДЕНКО,

д.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Особенности финансового обеспечения субъектов хозяйствования

В статье доказана необходимость формирования эффективной системы финансового обеспечения субъектов предпринимательства и обеспечения достаточным количеством оборотных ресурсов. Проанализирован уровень финансового обеспечения отдельных субъектов хозяйствования. Установлено, что основными причинами ухудшения финансового обеспечения субъектов хозяйствования является ухудшение доступности банковских кредитов, недостаточность бюджетного финансирования, снижение рентабельности собственного капитала вследствие несоответствия средних ставок процента по кредитам, снижение финансовых возможностей предприятий по погашению обязательств по процентам за счет собственной прибыли.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовое обеспечение, финансирование, агрохолдинг, нестабильность.

N. DAVYDENKO,

National university of life and environmental sciences of Ukraine

Features financial support of business entities

The necessity of forming of the effective system of the financial providing of business and providing of circulating resources a sufficient amount entities is well-proven in the article. The level of the financial providing of separate subjects of manage is analysed. It is set that principal reasons of worsening of the financial providing of subjects of manage are worsening of availability to the bank credits, insufficiency of the budgetary financing, decline of profitability of property asset as a result of disparity of middle rates of percent on credits, decline of financial possibilities of enterprises in relation to redemption of obligations after percents due to an own income.

Keywords: financial resources, financial support, financing, agricultural holding, instability.

Постановка проблеми. Однією з основних складових діяльності суб'єктів господарювання є фінансове забезпечення, оскільки для здійснення основної діяльності необхідні фінансові ресурси, які спрямовуються на потреби виробництва, покриття витрат, на своєчасне погашення фінансових зобов'язань

перед контрагентами, банківськими установами, страховими компаніями, а також при формуванні доходів та прибутку.

Діяльність суб'єктів господарювання в умовах економічної нестабільності пов'язана з ризиком відсутності сталих прибутків, відтоку обігових коштів, високим рівнем відсотко-

вих ставок у банківському секторі та інші, що призводить до виникнення проблеми – дефіциту фінансових ресурсів. Тому всі управлінські рішення мають бути спрямовані на пошук альтернативних джерел фінансового забезпечення, без якого неможливе створення належних умов для розвитку та функціонування суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визнання України світовою спільнотою як країни з ринковою економікою вимагає формування сучасної парадигми фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, яка є невід'ємним атрибутом економічного середовища ринкового типу з усталеними теоретичними обґрунтуваннями та практичним відпрацюванням.

Функціонування суб'єктів господарювання будь-якої галузі економіки в значній мірі залежить від їх фінансового забезпечення, тому дослідженню цієї проблеми присвячено чимало наукових праць. Різним аспектам забезпеченості та ефективності використання фінансових ресурсів приділяється постійна увага як науковців, так і спеціалістів-практиків. Значний внесок у вирішення питань поліпшення фінансового забезпечення зробили відомі вітчизняні вчені О. Гудзь [1], М. Дем'яненко, І. Зеліско, П. Стецюк [6], А. Чупіс, Л. Худолій та багато інших дослідників.

Разом із тим існують різні підходи до визначення сутності фінансового забезпечення та його складових у сучасній економічній науці. Дефініція «фінансове забезпечення» у науковій літературі на сьогодні не є достатньо обґрунтованою та однозначно сформульованою. Також питання фінансового забезпечення виробничої діяльності суб'єктів господарювання залишаються актуальними.

Метою статті є визначення сутності, мети та основних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Фінансове забезпечення – вагомий складовий елемент фінансового механізму. «Фінансове забезпечення відтворювального процесу – це покриття відтворювальних витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання і державою» [6]. О.Л. Кашенко вказує, що «...фінансування – це забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на розвиток народного господарства, які здійснюються за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, асигнувань з державного бюджету та інших фінансових джерел. Тобто фінансування за таким уявленням має функцію грошового покриття витрат, можна розглядати як фінансове забезпечення процесу відтворення» [3, с. 72].

Фінансове забезпечення є одним зі складових елементів фінансово-кредитного механізму поряд з управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим аналізом, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і прогнозуванням та іншими [1]. Водночас, урахувавши роль кожного елемента у процесі подальшого розвитку, ми акцентували увагу на фінансовому забезпеченні, без якого неможливе створення належних умов для ефективного функціонування суб'єктів господарювання.

Дієвість механізму фінансового забезпечення значною, визначальною мірою залежить від наявності необхідних фінансових ресурсів. Саме тому недостатнє фінансування чи й повну відсутність необхідних фінансових ресурсів зазвичай вважають найбільшою проблемою. Але це досить звужений

розгляд, який не бере до уваги спрямування та швидкість руху внутрішніх фінансових потоків, які можуть характеризувати перспективи розвитку підприємства. Рух фінансових ресурсів слід розглядати не у статистиці, а в конкретному часі та за конкретних умов функціонування.

Головною метою фінансового забезпечення суб'єктів господарювання є визначення й забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів для задоволення потреб пов'язаних з операційною та інвестиційною діяльністю, що, своєю чергою, буде сприяти економічному розвитку суб'єкта господарювання.

У процесі реалізації стратегічних напрямів необхідно оцінювати існуючі та потенційні джерела фінансового забезпечення суб'єктів господарювання [60]. Періодична оцінка джерел фінансового забезпечення у регіональному розрізі слугуватиме орієнтиром для користувачів фінансової інформації (інвесторів, кредиторів, органів виконавчої влади в аграрному секторі та ін.), сприятиме з'ясуванню фінансово-економічного стану та перспектив розвитку суб'єктів господарювання, реалізації управлінських заходів [4].

До проблеми аналізу та оцінки джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання необхідно підходити комплексно, враховуючи теоретико-методологічні напрацювання у цій сфері та специфіку організації діяльності суб'єктів господарювання. Саме такий підхід дозволить отримати інформацію для розв'язання питань, пов'язаних із фінансуванням поточних та стратегічних потреб суб'єктів господарювання. З огляду на це та виходячи з представленої концепції (див. рис.) фінансове забезпечення представлено як зважену структуру джерел фінансування майна суб'єктів господарювання, ступінь використання його активів, що дозволяють йому за умов даної ліквідності та ризику генерувати грошові потоки, для постійного відновлення основної діяльності на прийнятному рівні.

Зауважимо, що потреби для здійснення ефективної господарської діяльності суб'єкта господарювання можна покрити шляхом самофінансування, кредитування, випуску і розміщення цінних паперів, лізингових операцій.

Як відзначає П.А. Стецюк, «проблема фінансового забезпечення окремого суб'єкта господарювання полягає не у відсутності фінансових ресурсів взагалі, а в доступі до них конкретного підприємства та формах і методах їхнього розподілу між галузями й господарюючими суб'єктами» [5, с. 111].

З метою детальнішого вивчення джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання та дослідження їх особливостей доцільно провести аналіз на рівні окремих суб'єктів господарювання (табл. 1).

До узагальнюючих показників оцінки фінансового забезпечення виробничої діяльності суб'єктів господарювання відносяться загальні показники, які характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства: обсяг прибутку або збитку, рівень рентабельності, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, темпи зростання виробництва та обсяги отриманих кредитів.

Аналіз динаміки зміни фінансового забезпечення діяльності дочірніх компаній агрохолдингу «Зерновий альянс» свідчать про збільшення частки необоротних активів на 11,02%, що є позитивним моментом, та свідчить про розширення виробництва. Дещо високою є частка зростання

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



Схема діяльності суб'єктів господарювання з позиції фінансового забезпечення

оборотних активів на 66,7%, що є свідченням активної виробничої діяльності агрохолдингу. Акціонерний капітал протягом трьох років залишався незмінним, нерозподілений прибуток зменшився удвічі.

Збільшення кредитів та позик свідчить про залучення додаткових коштів та активне їх використання у виробництві. Загальний обсяг активів, які використовує агрохолдинг, становить 463 527 тис. грн., що на 33,9% більше, ніж було два попередні роки. Це зумовлено залученням нових фінансових ресурсів та більш раціональним їх використанням. Для по-

рівняння використаємо дані ще одного суб'єкта господарювання «Агротрейд» (табл. 2).

За даними табл. 2 простежується зростання величини необоротних та оборотних активів загалом на 4,8%, що свідчить про залучення фінансових ресурсів. Зростання величини короткострокових зобов'язань та збільшення величини довгострокових свідчить про недостатність власних коштів та те, що агрохолдинг активно залучав зовнішні фінансові ресурси. Проте, за аналізований період валюта балансу агрохолдингів «Зерновий альянс» та «Агротрейд» зросла на

Таблиця 1. Аналіз динаміки змін фінансової забезпеченості діяльності дочірніх компаній агрохолдингу «Зерновий альянс»

Показник	2012		2013		2014		Темп приросту	Абсолютне відхилення
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%		
1. Необоротні активи: в тому числі нематеріальні активи	24557	7,09	–	–	2569	0,55	–89,54	–6,54
нерухомість, установки та обладнання	174934	50,54	218154	48,18	219856	47,43	25,68	–3,11
біологічні активи	3403	0,98	2682	0,59	3000	0,65	–11,84	–0,34
інші необоротні активи	788	0,23	1970	0,44	693	0,15	–12,06	–0,08
Разом	203682	58,84	222806	49,21	226118	48,78	11,02	–10,06
2. Оборотні активи: в тому числі товарно-матеріальні запаси	60452	17,46	187791	41,48	195638	42,21	223,63	24,74
біологічні активи	8193	2,37	7886	1,74	7962	1,72	–2,82	–0,65
товарна та інша дебіторська заборгованість	2344	0,68	1663	0,37	1856	0,40	–20,82	–0,28
інші оборотні активи	16058	4,64	29939	6,61	28697	6,19	78,71	1,55
грошові кошти та їх елементи	55412	16,01	2673	0,59	3256	0,70	–94,12	–15,31
разом	142459	41,16	229952	50,79	237409	51,22	66,65	10,06
разом активів	346140	100,0	452759	100,0	463527	100,0	33,91	0,00
3. Капітал: в тому числі випущений акціонерний капітал	11556	3,34	11556	2,55	11556	2,49	0,0	–0,85
інший неоплачений капітал	278295	80,40	278295	61,47	278295	60,04	0,0	–20,36
нерозподілений прибуток	12565	3,63	–64787	–14,31	–56897	–12,27	–552,82	–15,90
резерв за курсовими різницями	–32480	–9,38	–31921	–7,05	–40251	–8,68	23,93	0,70
разом	269936	77,98	193143	42,66	192703	41,57	–28,61	–36,41
4. Довгострокові зобов'язання: в тому числі відповідальність перед неконтролюючими органами	3444	0,99	3250	0,72	3568	0,77	3,60	–0,23
кредити та позики	52161	15,07	53264	11,76	55268	11,92	5,96	–3,15
разом								
5. Поточні зобов'язання: в тому числі кредити та позики	8847	2,56	16231	3,58	192028	41,43	2170,54	38,87
торгівля та інші зобов'язання	10816	3,12	13466	2,97	19235	4,15	77,84	1,02
інші короткострокові зобов'язання	936	0,03	898	0,20	725	0,16	–22,54	0,13
разом	20599	5,95	203101	44,86	211988	45,73	929,12	39,78
разом пасивів	346140	100,0	452759	100,0	463527	100,0	33,91	0,00

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Аналіз динаміки змін фінансової забезпеченості діяльності агрохолдингу «Агротрейд»

Показник	2012		2013		2014		Темп приросту	Абсолютне відхилення
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	%	«+»; «-»
1. Необоротні активи: в тому числі нематеріальні активи	7034	4,59	9502	4,91	11107	6,96	57,90	2,37
нерухомість, установки та обладнання	45054	29,40	54462	28,17	58966	36,97	30,88	7,57
біологічні активи	288	0,18	577	0,29	338	0,21	17,36	0,02
Відкладені податкові активи	568	0,37	404	0,20	517	0,32	-8,98	-0,04
Разом	53102	34,65	64945	33,59	70928	44,49	33,57	9,82
2. Оборотні активи: в тому числі товарно-матеріальні запаси	39609	25,85	22782	11,78	13216	8,28	-66,63	-17,56
біологічні активи	28333	18,49	43285	22,39	41739	26,17	47,32	7,68
товарна та інша дебіторська заборгованість	16206	10,57	26451	13,68	17453	10,94	7,69	0,36
передоплата з податку на прибуток	35	0,02	88	0,04	67	0,04	91,43	0,01
податки по відшкодуванню	8138	5,31	7278	3,76	3818	2,39	-53,08	-2,91
інші оборотні активи	6282	4,09	9967	5,15	4845	3,03	-22,87	-1,06
грошові кошти та їх елементи	1515	0,98	18516	9,57	7398	4,63	388,32	3,65
разом	100118	65,34	128367	66,40	88536	55,52	-11,57	-9,82
разом активів	153220	100	193312	100	159464	100	4,08	0,00
3. Капітал: в тому числі випущений акціонерний капітал	100	0,06	100	0,05	100	0,06	0,00	-0,02
резерв переоцінки	11154	7,27	11154	5,76	26691	16,73	139,30	9,45
нерозподілений прибуток	76934	50,21	92828	48,01	74508	46,72	-3,15	-3,48
резерв за курсовими різницями	-8919	-5,82	-8927	-4,61	-38002	-23,83	326,08	-18,01
разом	80541	52,56	96584	49,96	64176	40,24	-20,32	-12,32
4. Довгострокові зобов'язання: в тому числі облігації	-	-	15135	7,82	9800	6,14	-35,25	6,14
кредити та позики	957	0,62	6762	3,49	4506	2,82	370,85	2,20
зобов'язання з фінансової оренди	611	0,39	1490	0,77	1044	0,65	70,87	0,25
відкладені податкові зобов'язання	2539	1,65	2061	1,06	3230	2,02	27,22	0,36
разом	4107	2,68	25448	13,16	18580	11,65	352,40	8,97
5. Поточні зобов'язання: в тому числі поточна частина довгострокових зобов'язань	780	0,50	2635	1,36	2609	1,63	234,49	1,12
кредити та позики	59162	38,61	54581	28,23	60026	37,64	1,46	-0,97
кредиторська заборгованість	4629	3,02	3336	1,72	10090	6,32	117,97	3,30
поточні податкові зобов'язання	55	0,03	-	-	430	0,26	681,82	0,23
інші короткострокові зобов'язання	3946	2,57	5724	2,96	3553	2,80	-9,96	-0,34
разом	68572	44,75	71280	36,87	76708	48,10	11,86	3,34
разом пасивів	153220	100	193312	100	159464	100	4,08	0,00

33% та 4,8% відповідно, тобто ми можемо констатувати їх безперебійну виробничу діяльність. Дати відповідь на запитання наскільки виробнича діяльність була ефективною, допоможе група показників рентабельності (табл. 3).

Дані табл. 3 переконливо свідчать про збитковість роботи агрохолдингу «Зерновий альянс» протягом досліджуваного періоду. Скажімо, дані коефіцієнта рентабельності власного ка-

піталу говорять про те, що на кожен вкладений 100 грн. у власний капітал агрохолдинг отримує збиток у розмірі 1,23 грн.

Деяко неоднозначною є ситуація в іншому агрохолдингу «Агротрейд», який у 2013 році демонструє рентабельність як активів, власного капіталу, так і діяльності в цілому, проте в 2014 році ситуація докорінно змінюється. Агрохолдинг «Агротрейд» за результати 2014 року стає збитковим суб'єктом

Таблиця 3. Оцінка рентабельності агрохолдингів за 2013-2014 роки, %

№ п/п	Показник	Агрохолдинг «Зерновий альянс»		Агрохолдинг «Агротрейд»	
		роки			
		2013	2014	2013	2014
1	Рентабельність активів (ROA)	-1,75	-1,02	16,61	-23,25
2	Рентабельність власного капіталу (ROE)	-1,72	-1,23	18,13	-23,06
3	Рентабельність діяльності (ROS)	-4,60	-1,92	5,95	-5,97

господарювання. Зменшення рівня рентабельності активів свідчить першою чергою про перенагромадження активів, їх неефективне використання. Рентабельність власного капіталу цікавить потенційних акціонерів та власників бізнесу, значення даного коефіцієнта свідчить про інвестиційну непривабливість на низьку ефективність виробничої діяльності. Тобто через неефективну виробничу діяльність, через збитковість агрохолдинги відчують дефіцит власних фінансових ресурсів, а тому змушені використовувати зовнішні джерела фінансового забезпечення, такі як кредити та позики.

Ціна кредитних ресурсів, а особливо короткострокових, була занадто високою, це пояснюється різницею між попиту та пропозицією, що склалися на ринку кредитних позик. Причиною цьому є те, що банківська система України є не надто міцною.

Короткострокові кредитні ресурси агрохолдинги на 100% спрямовували на поповнення оборотних коштів, а на підтримку активної частини основних фондів у діючому стані кошти зовсім не спрямовуються.

Як бачимо, недостатній рівень фінансового забезпечення виробничої діяльності суб'єктів господарювання призводить до негативних наслідків, а саме: зростає сума зобов'язань підприємства за розрахунками з бюджетом, кредиторами, по заробітній платі, своєчасно не погашаються банківські кредити та відсотки за ними, з'являються перебої у виробництві готової продукції, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Для запобігання цьому необхідно на підприємстві постійно проводити аналіз джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів, визначати рівень фінансового забезпечення за рахунок залучених та власних джерел.

Проте існують чинники, викликані особливостями сільськогосподарського виробництва та середовища, в якому здійснюється діяльність агрохолдингів, які визначають особливості фінансового забезпечення. До них належать:

- відносно високий рівень невизначеності та мінливості;
- існування природного ритму у виробництві;
- диференціація результатів діяльності залежно від ґрунтово-кліматичних умов;
- існування особливого укладу сільської місцевості;
- наближеність галузі до умов чистої конкуренції;
- консерватизм сільського населення;
- використання у виробництві родючості, як характеристики землі;

- особливості державної політики щодо аграрного сектору;
- довгострокова тенденція погіршення умов торгівлі в сільському господарстві.

Висновки

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що для забезпечення виробничої діяльності агрохолдинги використовували зовнішні джерела, проте використання зовнішніх джерел фінансового забезпечення має ряд позитивних та негативних факторів.

Позитивним можна вважати те, що з'являється широка можливість залучення позикових засобів для достатнього фінансового забезпечення, крім того забезпечується зростання потенціалу агрохолдингів при необхідності розширення його активів і збільшення темпів росту обсягів його господарської діяльності.

Негативним є те, що залучення позикових коштів пов'язано з фінансовими ризиками, а саме: зниження фінансової стійкості та втрату платоспроможності; а також залежить від коливань кон'юнктури фінансового ринку. При залученні фінансових ресурсів обов'язковим є сплата відсотків за користування залученими ресурсами, що негативно впливає на фінансові результати діяльності агрохолдингів, знижує дохід агрохолдингів. Крім того, сам процес залучення коштів є складною та довготерміновою процедурою.

Список використаних джерел

1. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств [Текст]: монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦІАЕ, 2007. – 578 с.
2. Дука А.П. Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності / А.П. Дука // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 40–46.
3. Кашенко О.Л. Системне управління фінансів [Текст] / О.Л. Кашенко. – Суми: Довкілля, 2001. – 98 с.
4. Синчак В.П. Організація фінансового забезпечення сільгоспвиробників за умов інтеграції у СОТ / В.П. Синчак, Т. А. Вінська // 36. наук. праць Подільського держ. аграрно-техн. ун-ту. – Т. 2. – 2009. – Вип. 17. – С. 684–689.
5. Стецюк П.А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств [Текст] / П.А. Стецюк // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 111–116.
6. Финансы [Текст]: учебник / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

I. PAVLENKO,

Doctor of Economics, Professor Department of Management of Innovative and Investment Activity,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,

I. TYMCHENKO,

PhD Student, Department of Management of Innovative and Investment Activity, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Vertical integration as effective form of Coal industry restructuring: strategic imperatives

The paper defines objective and subjective factors that affect the operation of coal industry. The study determined the lack of complex approach to resolving issues of industry. Established that a significant number of administrative and support staff is inefficient carries out their functions, but the payment of labor this category of employees are needed substantial funds. Analysis of the economic state of most companies showed increase payables and receivables, increase budgetary subsidies, high production cost of coal. Authors formulated features of formation a comprehensive restructuring program that facilitate better the investment climate in the industry. Determined that the creation of a vertically integrated company from the former

coal mines will help pass sector to self-sufficiency and provide energy balance of fixed the volume of coal. Authors proved basic models of reform of the enterprise based to reduce the budget funding and to ensure social stability in region.

Keywords: vertical integration, restructuring, organizational structure, coal industry, transaction costs.

I.I. ПАВЛЕНКО,
д.е.н., професор кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
I.P. ТИМЧЕНКО,
аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

Вертикальна інтеграція як ефективна форма реструктуризації вугільної промисловості: стратегічні імперативи

У статті визначено об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на функціонування вугільної промисловості. Дослідженням встановлено відсутність системного підходу до розв'язання проблем галузі. Встановлено, що значна кількість адміністративного та допоміжного персоналу неефективно виконує свої функції, однак на оплату праці цієї категорії працівників необхідні значні кошти. Аналіз економічної стану більшості підприємств показав зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, зростання бюджетних дотацій, високу собівартість вугілля. Встановлено, що створення вертикально інтегрованої компанії із колишніх вугільних шахт допоможе перейти галузі на самоокупність та забезпечити енергетичний баланс держави фіксованими обсягами вугілля. Обґрунтовано основні альтернативи реформування підприємств з урахуванням скорочення бюджетного фінансування та забезпечення соціальної стабільності в регіоні.

Ключові слова: вертикальна інтеграція, реструктуризація, організаційна структура, вугільна промисловість, трансакційні витрати.

I.I. ПАВЛЕНКО,
д.э.н., профессор кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности,
Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
I.P. ТИМЧЕНКО,
аспирант, кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности,
Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Вертикальная интеграция как эффективная форма реструктуризации угольной промышленности: стратегические императивы

В статье определены объективные и субъективные факторы, влияющие на функционирование угольной промышленности. Исследованием установлено отсутствие системного подхода к решению проблем отрасли. Установлено, что значительное количество административного и вспомогательного персонала неэффективно выполняет свои функции, однако на оплату труда этой категории работников необходимы значительные средства. Анализ экономического состояния большинства предприятий показал рост дебиторской и кредиторской задолженности, рост бюджетных дотаций, высокую себестоимость угля. Установлено, что создание вертикально интегрированной компании из бывших угольных шахт поможет перейти отрасли на самокупаемость и обеспечить энергетический баланс государства фиксированными объемами угля. Обоснованы основные альтернативы реформирования предприятий с учетом сокращения бюджетного финансирования и обеспечения социальной стабильности в регионе.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, реструктуризация, организационная структура, угольная промышленность, транзакционные издержки.

Problem statement. Restructuring of the coal industry is a strategic challenge for Ukraine's economy. Under the conditions support operations against terrorism, 61% of enterprises that remaining on the territories under control, the country lost anthracite mine, some companies were subjected to flooding and can not be recovered. Mines that remain reduced to the minimum volume of production, increased receivables for sold products, of wages, generally entries factors contribute to the growth of social tension.

Economic crisis of makes it impossible to finance coal industry from the state budget, there is a need to review and create new economic program of reforming area. Priority of should be self-sufficiency and suspension finance industry. Coal industry is a strategic factor of energy security and plays an important role in increasing the competitiveness of the national economy.

The further development of coal industry is impossible without updating state program that will regulate investment and innovation policy, environmental, protectionist with the

aim of restructuring – access to self-sufficiency industrial enterprises and termination of state support for area. Global trends establishment of vertically integrated state-owned companies in the energy sector as a tool to reduce transaction costs is relevant for Ukraine.

Analysis of recent studies and publications. The study of on reforming coal industry in the context of the definition of strategic alternatives for its further development, those engaged in domestic and foreign scientists: A. Amosha [1, 2] L. Starichenko [1, 2] I. Yampolsky, IV Pavlenko, L. Rassuzhday A. Yanovsky, N. Kononenko, Gerasymchuk D., L. Aruzi [3] D. Black [4] A. Bryan, S. Walker [5] R. Davidson, M. Cuba, S. Foterhill, D. Heller and others. Application of vertical integration as one of the most effective forms of restructuring are the subject of research of scholars such as A. Williamson [6] V. Zakharchenko, G. Kozachenko, R. Coase [7], D. North and R. Greenberg, M. Dzhakobayds [8], John. Wallace and others.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Purpose of this paper. Aim of the paper is to determine the evaluation of strategic alternatives for restructuring the coal industry priority in the formation of vertically integrated structures in the context of sustainable economic development and reduction of public funding.

The main part. Critical state of coal industry caused by several factors, so how objective and subjective (Fig. 1, Fig. 2). However, this is not the whole list of factors. The main of them is in our view the absence of a systematic approach to solving the problems of the coal industry. Issues absence of an effective owner, sufficient investment to overcome the crisis, the inadequacy of price of coal production costs are key, after solving them can move on to problems such as the loss-making mines, low volume production, upgrade the technological level of enterprises, greening production, implementation of clean coal technologies and others.

Consider the structure of the coal industry, relating to Minenergouglya (Fig. 3). Total number of employees is 60,000 of which 52,000 – is directly miners, the other eight thousand workers support services, repair enterprises, research & project organizations. This number of administrative staff and support workers were not properly fulfilled its function and the

absence of appropriate funding in general is inefficient, the cost of it can be attributed to non-profit – loss. Thus, the question of optimization human resources policy in coal industry: There are several ways to solve it: first, is the reduction all administrative personnel are not properly fulfilled its tasks and recruitment of the estimated need for each company; secondly, the release of only those personnel services operation which does not affect the profitability of coal enterprises. In most cases unprofitable state-owned mines with low power layers and high cost of production, to the missing mines that produce coal grade «A».

State mines produced for the first quarter in 2015 – 1650 t. of coal, 2040 tons of the plan, as we see the plan implemented by only 76%, while the indebtedness for goods shipped 998.1 mln. UAH., general receivables of 1405.0 mln UAH. The increase of receivables caused growth payables: at the end of the first quarter it is 8 967.0 mln. UAH, including 2 201.0 mln. UAH. – for electricity and 1 222.0 mln. UAH. – for salary.

As we see the increase of accounts payable does not coincide with the level of receivables, the industry is unprofitable for losses and necessary expenses of the state budget. the amount of spending increases each year (Figure 4), in 2013

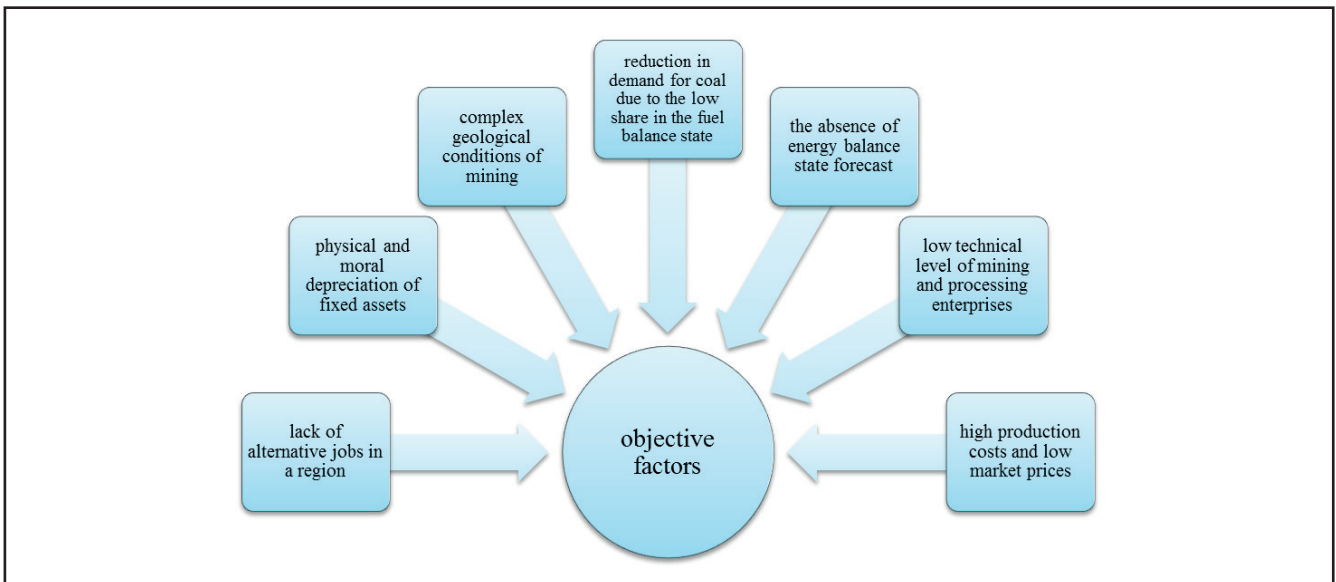


Figure 1. Objective factors influencing the coal industry*

* Compiled by author.

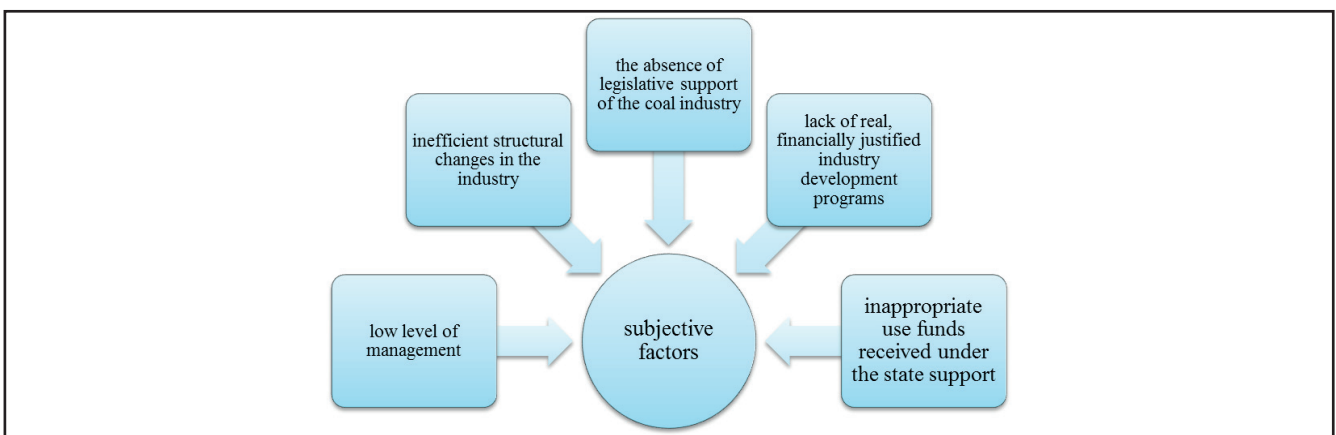


Figure 2. Subjective factors influencing the coal industry*

* Compiled by author.

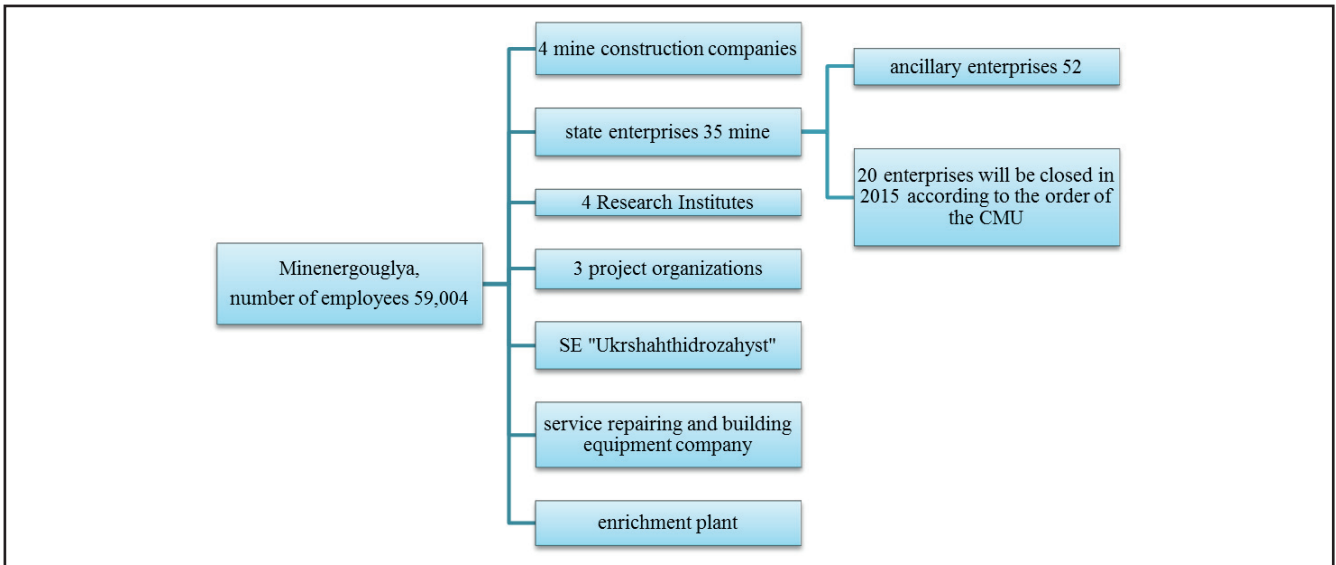


Figure 3. Structure of coal enterprises that subordinated Minenergouglya at the beginning of 2015

* Compiled by the author based on [9].

it achieved 15.3 bln. UAH., about 2014, the amount of expenditures decreased due to the loss of 55 companies and total or temporary stop operating.

The appropriations industry in the following amounts is ineffective: if consider the structure of state financing of enterprises, it appears, that cost recovery – is 85% of the funds investments – 3%, labor – 10% payable – 1%. 85% of the funds – to cover the cost, indicates the high cost of coal in 2014, it amounted to 1600 UAH. for 1 ton, the market, the price was 1,100 UAH. for 1 ton, the state pays the difference. Significant investments will not update any production facilities or technology market is not effective.

Considering the foregoing is possible to define key issues state enterprises in the coal industry:

- low competitiveness and investment attractiveness of enterprises due to the high cost of coal, a large accounts payable and high sulfur content, which reduces export potential;
- outdated mining assets that require significant funds for its renewal;
- considerable loading on the state budget through cost recovery of coal production, which is caused by imbalance of the market which makes it impossible to the break-even mining;
- long term implementing programs to close unprofitable mines due to lack of funds for the social security of the population of the regions.

The basic task of the state is to develop an integrated program of restructuring of the coal industry, the characteristic features of which should be:

- implementation of effective of marketing policy (refocusing CHP to coal);
- encouraging investments in industry to optimize of production processes and upgrading the coal mining assets;
- sale of coal to CHP of state share;
- the use of clean coal technologies (further processing of energy coal).

In our view, it is advisable to form and to consider some alternatives to the restructuring of the coal industry, which will be based on the principles of sustainable development, economic efficiency.

The essence of the first alternative is planned development of the coal industry with complete control of the state, with constant funding for the restructuring of the state budget – and for covering partially the cost of finished marketable products and conservation of mines.

Disadvantage of this is the lack of alternative of economy of public funds, a significant load on the state budget, which is important in terms conducting of counterterrorist operation, but in the absence of government subsidies have negative economic, social and environmental consequences, the elimination of which requires much more financial costs.

The advantage is a complete state control over the sector, determine the volume of mining production for fuel balance state, the pricing of products and tariffs.

Second option implies the full privatization of promising mines and their development through private investment, and the closure of unprofitable and resources exhausted mines by government funding.

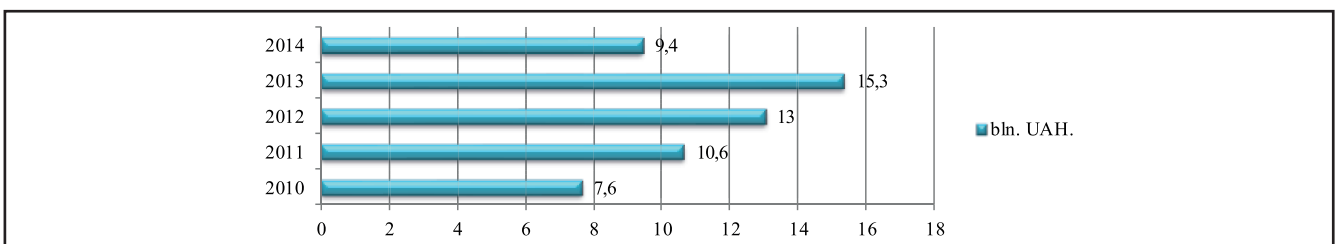


Figure 4. State funding for the coal industry*

* Compiled by the author based on data [10].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The downside of this alternative is the inability to regulate the production, which is unacceptable in terms of foreign policy challenges, to enhance energy security. The absence of government regulation may cause instability in the coal industry, plant closures, dismissal of employees and environmental disasters.

This strategic alternative is attractive in terms of absence in respect of the field at the side of the state. State finances the social protection of employees, processes, mine closure and liquidation of ecological consequences of their closure.

The third alternative is available by optimization of state support restructuring of the coal industry, the growth of production through optimization of state support and the transition to self-sufficiency by 2020. At forecasting of development of the coal industry appropriate to provide the termination of state subsidies for the industry, attracting private investment to ensure energy security. Considering the economic conditions in country it is advisable to abolish public financing in the second half of 2016, enterprises of the industry will operate in market economy conditions.

Disadvantage of this alternative is cost overruns or spending in the coming year due to state budget in crisis and funding the final stage of restructuring can not be executed due to lack of funds. Consequently, for effective implementation of profitable state support need to use new approaches to optimization of state subsidy coal industry.

Restructuring of the coal industry should be performed based on the principles of optimization, conservation and liquidation of coal enterprises.

In our case, optimization is characterized by formation of an efficient organizational structure, personnel release by administrative and support staff. According to offered restructuring program 24 mine (perspective) – Industrial reserves of coal are 1.0 milliards t – to transfer to self-sustaining a profile and to transfer to the State coal company – vertically integrated structure that controls coal assets, with the exemption are subject 7424 employees.

Conservation implies complex operations relating to cessation of functioning of mines due to economic inexpediency economic activity for a long period, with the possibility of recovery upon the occurrence of favorable economic conditions. Under such conditions it is advisable to transfer 5 mines in conservation because they require significant amounts of capital investment and have a low potential forecasted production.

The elimination process implies output available resource mines and their closure provided further loss of business. 6 state mines where there are no explored in commercial reserves of coal and end the existing reserves of coal and capital-intensive process of production is subject to the physical elimination of the current year (Fig. 5) while the exemption covered 6008 employees.

Formation of a vertically integrated company need for centralized decisions on energy policy in the coal industry, regulation of coal production correlated with the energy balance state, implementation of environmental programs areas fulfill international requirements according to Kyoto Protocol, to ensure social security redundant employee and implementation strategic innovation development programs

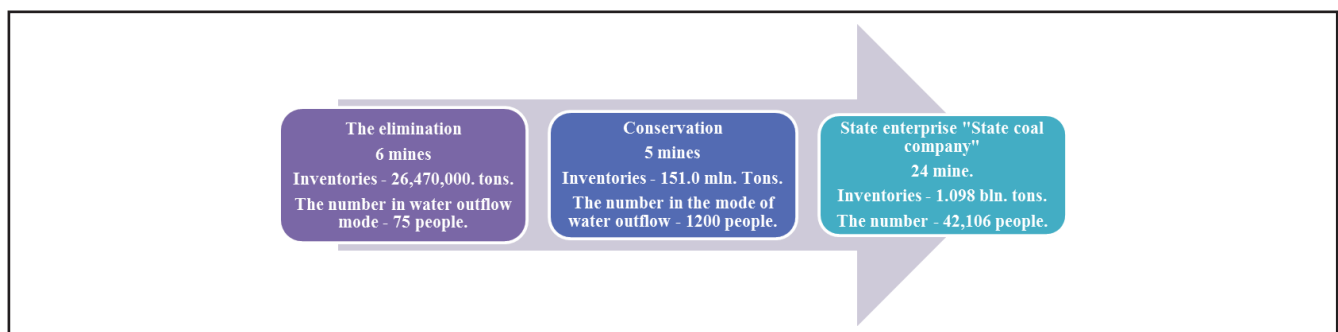


Figure 5. Optimization of restructuring process of coal industry*

* Compiled by the author based on data [11].

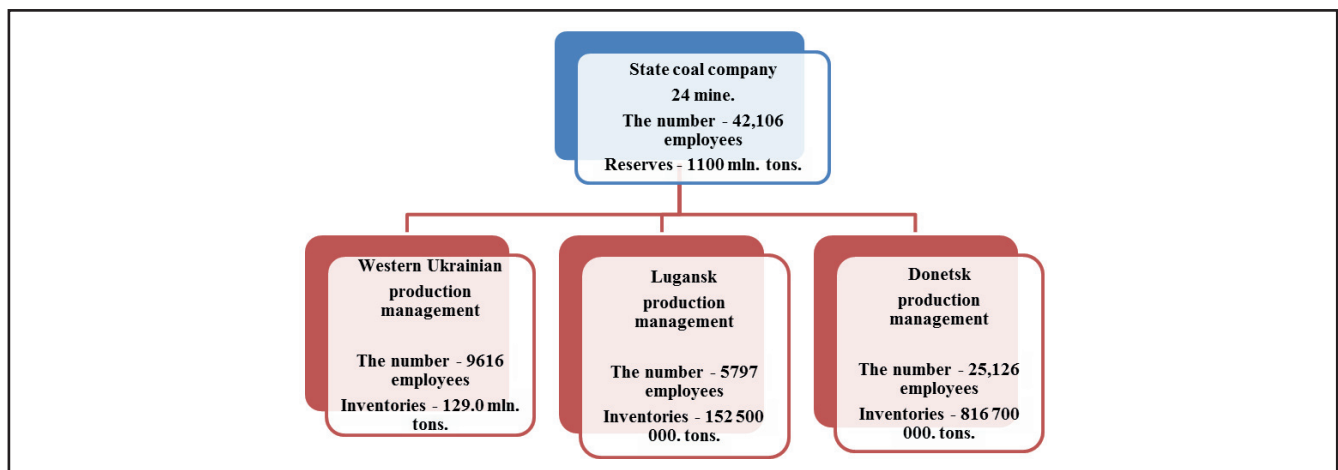


Figure 6. Structure of enterprises after restructuring*

* Updated the author based on data [11].

taking into account the structure of territorial complexes. Therefore, the elimination seven of administrative apparatus of production units of state enterprises with a reduction in administrative staff 733 employee an effective means of economy public funds. According to the geographic structure of production management are three: West, Donetsk and Lugansk and formation the independent allocation of four state enterprises as separated units SE «State coal company» (Fig. 6) with a total of 42,106 employees and explored reserves 1,100 million tons of coal.

The transfer of mines to conservation and elimination lead to the release of a significant number of employees, so necessary to develop social security programs. One aspect of process of elimination and conservation of mines is optimization of ancillary companies, focus their activities on innovative technology, industry funding for institutions involvement in the production of intellectual, resource and scientific-technological potential.

Social challenges require thoughtful actions, because social tension in the coal regions is high, social security employees, must first be used to repay arrears of wages and the further employment.

Since the release falls under 13,432 employee are 1989 work in the mines in pumping mode, 7363 employees retire, still 4080 employees in need of social guarantees. Analyzing international experience appropriate to use the program, which at one time used Poland, Germany and the United Kingdom, namely of disposable providing of economic assistance in the form of payment of wages for five business organization; also paid annually within five years 80% compensation payroll employees laid off from the mines covered by the conservation and liquidation.

According to current legislation social support laid-off workers provides training, retraining and qualification; employment of Employment Service to vacant jobs; of disposable payment of unemployment benefit for the organization of business; employment compensation through single social contribution. Overall social support laid-off workers needs about 1129.34 mln. UAH. As finance the restructuring occur from the funds state budget spending optimization 2015–2016, would be approximately 8.5603 billion. UAH: funds will be primarily focused on: capital construction (completion Novovolynsk mine number 10); technical upgrading, the cost of cost; arrears of wages; expenditure on social security and labor protection; the cost of a restructuring program.

Conclusions

Thus, the implementation of the program optimize the process of restructuring the coal industry should ensure that tasks such as, firstly, the formation of investment-attractive, competitive, profitable state coal company, which since 2020 will be able to carry out economic activities without state subsidies; secondly, the effective implementation of programs of social support of employees of coal enterprises that subject to conservation and elimination; thirdly, reducing administrative staff in coal enterprises, ancillary enterprises and other non-core institutions in the optimization of their work; fourth,

reduce the cost of coal production and increase production volumes; fifthly, to increase in the next five years funding for programs social support of employees, the environment, health and restructuring of the coal industry; sixth, to optimize government support industry and of specialized enterprises activities; seventh, ensuring the stability of coal production that is necessary to maintain a sufficient level of energy security and of state power, high-quality products.

Management of assets of the coal industry in the structure of vertically integrated companies will promote the formation of sustainable socio-economic base of structural changes in the industry operating activity, restoration of vertical and horizontal technological links between enterprises and strengthen the scientific and methodological support of organizational change.

References

1. Stan, osnovni problemy i perspektyvy vugil'noyi promy'slovosti Ukrainy: nauk. dop. / O.I. Amosha, L.L. Starychenko, D.Yu. Cherevatsky; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. – Donec'k, 2013. – 44 s.
2. Formuvannya ta realizaciya derzhavnogo polityky stosovno vugil'noyi promy'slovosti z uraxuvanniam integraciyi Ukrainy u svitovu ekonomiku: monografiya / O.I. Amosha, L.L. Starychenko, D.Yu. Cherevatsky ta in.; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-ti. – Donec'k, 2013. – 196 s.
3. Arauzo I. Evaluation of Coal Switching Effects in Power Plant Performance: Turuel Power Plant Operating Experience [Electronic source] / Arauzo I, Zamorano I, Cortes C, Lacarta M (nd). – 1997. – Available at: [http://teide.cps.unizar.es:8080/pub/publicir.nsf/codigospub/O123/\\$FILE/cpO123.pdf](http://teide.cps.unizar.es:8080/pub/publicir.nsf/codigospub/O123/$FILE/cpO123.pdf)
4. Black D. The Economic Impact of the Coal Boom and Bust / D. Black, T. McKinnish and S. Sanders // The Economic Journal. – 2005. – 503 (04). – P. 449–476.
5. Walker S. Experience from Coal Industry Restructuring / S. Walker // IEA Coal Research. 2001. – O1(05). – P. 22–23
6. Williamson Oliver E. «Transaction Cost Economics: The Natural Progression.» American Economic Review, 2010, 100(3): 673–690.
7. Coase Ronald «The Acquisition of Fisher Body by General Motors.» Journal of Law and Economics, 2000, 43(1): 15–31.
8. Jacobides M. G.. Industry change through vertical disintegration: How and why markets emerged in mortgage banking. Academy of Management Journal, (2005), 48 (3): 465–498.
9. Official site of Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine. Pe-jim dostupny: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244916244&cat_id=244916218
10. Official site of Ukraine's State Statistics Council. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Official site of Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine. Reform program of state coal industry of Ukraine/ [electronic resource]. Available at: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245011206&cat_id=244916227
12. About approval of Energy Strategy of Ukraine till 2030 the Cabinet of Ministers of Ukraine; Resolution No 1071 of 24.07.2013r [electronic resource]. – Available at: <p://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80>

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.е.н., професор кафедри економіки та економічної безпеки, Львівський державний університет внутрішніх справ,
О.Р. ЖИДЯК,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і фінансів, Львівський інститут економіки і туризму,
Н.М. СТРУЧОК,
к.е.н., доцент кафедри економіки і маркетингу, Львівський інститут економіки і туризму

Управління ресурсним потенціалом та ефективність його використання на державних підприємствах кримінально-виконавчої системи України

Розглянуто головні цілі діяльності підприємств. Наведені фактори впливу на неефективне використання основних, оборотних, трудових ресурсів. Проаналізована проблема підвищення економічної ефективності виробництва в кримінально-виконавчій системі з одночасним забезпеченням зайнятості у сфері матеріального виробництва засуджених. Визначено можливі шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Ключові слова: управління, ресурсний потенціал, діяльність, ефективність, механізм, виробничий комплекс.

С.В. ВАСИЛЬЧАК,
д.э.н., профессор кафедры экономики и экономической безопасности,
Львовский государственный университет внутренних дел,
О.Р. ЖИДЯК,
к.е.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов, Львовский институт экономики и туризма,
Н.М. СТРУЧОК,
к.е.н., доцент кафедры экономики и маркетинга, Львовский институт экономики и туризма

Управление ресурсным потенциалом и эффективность его использования на государственных предприятиях уголовно-исполнительной системы Украины

Рассмотрены главные цели деятельности предприятий. Приведены факторы влияния на неэффективное использование основных, оборотных, трудовых ресурсов. Проанализирована проблема повышения экономической эффективности производства в уголовно-исполнительной системе с одновременным обеспечением занятости в сфере материального производства осужденных. Определены возможные пути повышения эффективности использования ресурсного потенциала.

Ключевые слова: управление, ресурсный потенциал, деятельность, эффективность, механизм, производственный комплекс.

S. VASYLCHAK,
doctor of economics, professor,
O. ZHIDYAK,
Ph.D., associate professor,
N. STRUCHOK,
Ph.D., associate professor

Management of resource potential and the efficiency of its use of state-owned enterprises in the penitentiary system of Ukraine

The primary objectives of activity of enterprises are considered. The resulted factors of influence are on the uneffective use of basic, circulating, labour resources. Analysed problem of increase of economic efficiency of production in to criminally executive to the system with the simultaneous providing of employment in the sphere of financial production of zasudzenikh. Certainly possible ways of increase of efficiency of the use of resource potential.

Keywords: management, resource potential, activity, efficiency, mechanism, production complex.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки особливої актуальності набувають питання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. Одним з найважливіших завдань для розвитку підприємства в певному напрямі є оцінка наявних ресурсних потужностей та формування належного їх рівня, що забезпечить стійкість та конкурентоспроможність.

Розгляд питання ефективності використання ресурсного потенціалу дозволяє здійснювати пошук нових інструментів, механізмів та методик прийняття управлінських рішень щодо стратегії й тактик, враховуючи, наскільки забезпечено відповідність потенціалу зовнішньому середовищу функціонування підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дисертаційні дослідження російських вчених Н.С. Матвеевої, Л.В.

Синельник, С.Н. Ткаченка були присвячені різним аспектам управління підприємствами виправних закладів щодо виробництва продукції, формування її собівартості, регулювання підприємництва в виробничому секторі кримінально-виконавчої системи Росії [1–3]. Проте недостатньо досліджені питання управління ресурсним потенціалом виробничих комплексів та ефективності його використання.

Мета статті – проаналізувати проблеми підвищення економічної ефективності виробництва в кримінально-виконавчій системі з одночасним забезпеченням зайнятості у сфері матеріального виробництва засуджених. Визначити можливі шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні державні підприємства установ виконання покарань ДКВС України ма-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ють у своєму розпорядженні багатoproфільне технологічне устаткування і виробляють продукцію машинобудування, металообробки, деревообробки, легкої промисловості, а також виконують різні види робіт і надають послуги. Головними цілями діяльності названих підприємств є:

1) залучення до суспільно-корисної праці осіб, які відбувають кримінальне покарання і забезпечення трудової зайнятості засуджених;

2) отримання доходу для фінансування програм розвитку кримінально-виконавчої системи, задоволення внутрісистемних потреб в матеріально-технічних ресурсах;

3) розвиток матеріальної і соціальної інфраструктури установ виконання покарань;

4) отримання, збереження запасів матеріально-технічних ресурсів і забезпечення ними установ і органів кримінально-виконавчої системи;

5) виробництво продукції для задоволення суспільних потреб.

У період реформування економіки України у виробничому комплексі Державної кримінально-виконавчої служби України відбулося значне зниження обсягів виробництва, скоротилися обсяги реалізації, зменшилась кількість засуджених, які залучаються до суспільно-корисної праці в матеріальному виробництві.

Відсутність у управлінського персоналу кримінально-виконавчої системи професійних економічних знань фінансового менеджменту, ціноутворення, маркетингу стало причиною зростання залишків готової продукції на складах. Плинність кваліфікованих кадрів рядового і начальницького складу установ виконання покарань у динамічний недержавний сектор економіки також негативно відобразилося на фінансових результатах роботи підприємств установ виконання покарань. У зв'язку з цим у сучасних умовах є актуальним напрямом дослідження розширення ділових можливостей державних підприємств, а також розробка заходів по ліквідації поточних фінансових проблем з метою подальшого розвитку виробництва.

Сучасна економічна дійсність така, що для державних підприємств установ виконання покарань характерним є постійне вилучення фінансових ресурсів для поповнення спеціального фонду як результату недостатнього бюджетного фінансування Державної пенітенціарної служби України, що призводить до постійної нестачі оборотних коштів підприємств.

Ефективне вирішення проблеми нестачі оборотних засобів підприємств може по-різному виглядати на підприємствах народного господарства і державних підприємствах виправних колоній. Підприємства установ виконання покарань дещо відрізняються специфікою своєї діяльності і поставленими цілями (табл. 2).

Ситуація дефіциту оборотних коштів на підприємствах установ виконання покарань не тільки не покращує їхній стан, а й ставить під загрозу існування самого виробничого комплексу. В такій ситуації аналізується проблема підвищення економічної ефективності виробництва в кримінально-виконавчій системі з одночасним забезпеченням зайнятості у сфері матеріального виробництва засуджених, що неможливо без вдосконалення організаційно-економічного механізму управління оборотними коштами підприємств і установ виконання покарань. «Сучасний організаційно-економічний механізм покликаний забезпечити максимально ефективне використання наявних ресурсів (основних, оборотних, трудових), а також створити передумови для послідовного зростання ресурсного потенціалу підприємства» [1].

На складах підприємств установ виконання покарань зберігаються запаси матеріальних ресурсів, які не використовуються у виробничому процесі. Рано чи пізно такі матеріальні запаси очікує списання, що є нульовою ефективністю їхнього використання. Це ж саме стосується і окремих видів готової продукції, яка морально застаріває та стає непридатною для використання.

Концептуальне вирішення означеної проблеми, не було запропоновано вченими. Проаналізуємо, як саме вирішення проблеми відновлення оборотних коштів підприємств установ виконання покарань була запропонована різними авторами. На нашу думку, всі запропоновані в науковій літературі варіанти можна класифікувати на дві групи, а саме:

1) державний – це вирішення фінансових проблем, у тому числі і з обіговими коштами, завдяки державній підтримці, з врахуванням закордонного досвіду;

2) ринковий – це використання внутрішніх механізмів і прихованих ресурсів самих підприємств; вирішення фінансових проблем силами самих підприємств виправних колоній на основні нових інструментів і методів.

На думку Л.В. Синельник, «при розробці механізму державної підтримки» необхідно використовувати закордонний досвід, де основна увага приділяється праці засуджених – це створення максимально наближених умов праці до тих умов методів роботи, які використовуються поза установою виконання покарань» [1]. Стосовно кримінально-виконавчої системи України, то, на нашу думку, є ефективним укладання трьох сторонніх угод між органами державної влади (органами місцевого самоврядування) і керівництвом територіальних органів Державної пенітенціарної служби та об'єднанням роботодавців (підприємців). У цій угоді має бути оговорена необхідність укладання галузевих угод, колективних договорів з організаціями всіх форм власності і сприяння в працев-

Таблиця 1. Обсяги виробництва та реалізації продукції виробничим комплексом ДКВС України

Показник	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяги виробництва тис. грн	520215,8	381925,2	455357,2	543741,5	560322,9	473732,6	351180,7
% виконання планових завдань	128,7	93,1	116,5	125,5	112,5	94,8	94,2
Обсяги реалізації продукції, тис. грн.	512229,1	370625,5	450575,3	540308,6	552998,6	469941,8	350810,4
% виконання планових завдань	124,9	89,2	114,3	120,9	109,3	92,5	93,5
Кількість засуджених залучених до суспільно-корисної праці	39206	31288	38052	36336	32091	25157	20417
% від працездатних	47,1	39,9	48,8	46,4	44,3	50,4	51,6

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Порівняльний аналіз основних цілей, завдань і функцій підприємств, які функціонують у народному господарстві, і державних підприємств виробничого комплексу ДКВС України

	Виробничо-господарська діяльність підприємств народного господарства	Виробничо-господарська діяльність державних підприємств установ виконання покарань
Мета	Максимізація прибутку на вкладений капітал	Досягнення прибутковості виробничої діяльності в ході забезпечення, більш повної зайнятості засуджених, як головного фактору виправного впливу
	Вільний вибір ринкових ніш, утримання старих і завоювання нових ринків збуту продукції	Певна ринкова ніша у відповідності до специфіки конкретної установи виконання покарань і її ресурсозабезпеченості
	Зміна профілю діяльності підприємства	Адаптація засуджених до умов життя на волі з виробленням навичок ре соціалізованої особистості
	Підтримка муніципальних соціальних програм	Отримання прибутку як наслідок ефективного праце використання (трудового потенціалу) засуджених
Завдання	Мінімізація витрат виробництва, в тому числі за рахунок інноваційних факторів, спрямованих на підвищення продуктивності праці і конкурентоспроможності	Забезпечення процесу виправлення засуджених шляхом залучення їх до суспільно-корисної оплачуваної праці (відшкодування збитків, заподіяних скоєним злочином)
	Підвищення якості продукції	Переоцінка життєвих орієнтирів засуджених, мотивів і цілей поведінки
	Систематичне оновлення асортименту продукції	Підвищення освітнього і культурного рівня, відновлення соціального статусу засуджених
	Передача соціальної сфери в муніципальну власність	Забезпечення цивілізованого рівня життєдіяльності засуджених та осіб взятих під варту у виправних закладах, розвиток соціальної інфраструктури
Функції	Підвищення рентабельності виробництва	Розвиток виробництва продукції для державних потреб і виконання державних замовлень
	Розширення ринків збуту продукції	Самоокупність виробництва
	Інвестування в розвиток виробництва і диверсифікацію з метою забезпечення фінансової стійкості	Формування позитивної атмосфери на виробництві і зацікавленості засуджених в результатах своєї праці
	Пошук постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і обладнання, які необхідні для виготовлення продукції	Навчання засуджених суспільно значимим професіям і підвищення їх кваліфікації у відповідності з потребами конкретного виробництва
	Відрахування податків до бюджетів всіх рівнів, як джерело поповнення доходів держави	Відрахування податків до бюджетів всіх рівнів, як джерело поповнення доходів держави

лаштуванні та професійному навчанні осіб, позбавлених волі. Реалізація даних угод має бути відкритою і публікуватися в регіональних засобах масової інформації.

Одним із можливих шляхів реалізації ресурсного потенціалу підприємств установ виконання покарань є їхня інтеграція з комерційними структурами. Взаємодія з підприємствами різних форм власності щодо залучення інвестиційних ресурсів у розвиток виробничо-господарської діяльності виправних закладів і створення нових робочих місць для засуджених є одним з важливих і складних завдань, які стоять перед підприємствами виправних закладів. Тому є можливість створення виробничо-інвестиційних чи фінансових груп у межах кримінально-виконавчої системи. Таке організаційне реформування передбачає використання механізмів приватно-державного партнерства, яке визначає, що не держава залучає до бізнесових проєктів, а навпаки, держава пропонує взяти участь у реалізації суспільно важливих (значимих) проєктів, у тому числі і в межах Державної кримінально-виконавчої служби України.

До основних форм державно-приватного партнерства у сфері економіки і державного управління можна віднести: будь-які взаємовигідні форми взаємодії держави і бізнесу; державні контракти; орендні відносини; фінансову оренду (лізинг); державно-приватні підприємства; угоди про розподіл продукції та концесійні угоди.

Другий напрям, а саме ринковий, дозволяє, на нашу думку, змінити стан справ на підприємствах установ виконання покарань і більш ефективно виконувати поставлені завдання. Кожне підприємство володіє певним ресурсним потенціалом, тому система управління має забезпечити найбільш ефективне використання наявних ресурсів (основних, оборотних, трудових), а також створити умови для послідовного зростання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України і підприємств установ виконання покарань зокрема. Для покращення ситуації і відновлення внутрішньої збалансованості і цілісності виробництва необхідна цілеспрямована, скоординована діяльність на всіх рівнях управління. Одним із таких інструментів підвищення ефективності діяльності підприємств є, на думку фахівців, контролінг.

Сьогодні контролінг виступає невід'ємною частиною сучасної системи управління компанією. Застосування контролінгу здатне суттєво підвищити ефективність функціонування виробничого комплексу. Окрім контролінгу іншим способом підвищення економічної ефективності виробничого комплексу є активізація торгівлі і збуту та зростання обсягів продажу за рахунок пошуку і залучення нових, таких які раніше не використовувались підприємствами виправних колоній.

Можливість відходу підприємств установ виконання покарань від економічно недоцільної схеми, робота за принципом «робота під замовлення», «немає замовлень – немає роботи

для засуджених». Тому постає необхідність організації служби збуту або відділів маркетингу. В зв'язку з цим необхідно розширити традиційні шляхи і конкретні механізми реалізації матеріальних запасів і готової продукції, виробленої на підприємствах виправних колоній, у тому числі через механізм оптової і роздрібної торгівлі, необхідності проведення моніторингу ринкових за умови обов'язкового оновлення матеріально-технічної бази і асортименту продукції, яка виробляється. Крім того, можливе переведення державних підприємств у категорію позабюджетної діяльності бюджетних установ.

Реорганізація державних підприємств установ виконання покарань у власне виробництво бюджетної установи і позбавлення статусу юридичної особи дозволить без додаткової реєстрації реалізувати необхідні функції у межах підприємницької чи іншої діяльності, яка б приносила дохід (прибуток) як некомерційна організація. Відповідальність установи в цьому випадку розповсюджується лише на грошові кошти, які знаходяться в їх розпорядженні, і не стосується майна, яким установа користується на правах оперативного управління.

Управління виробничо-господарською діяльністю підприємств установ виконання покарань є безперервним процесом, який реалізується завдяки функціям менеджменту. В системі управління оборотним капіталом виділяють керувану і керуючу підсистеми, які відповідно представлені суб'єктами і об'єктом управління. В керуючій підсистемі слід виділити відповідні суб'єкти управління – служби і органи управління, які використовують специфічні методи цілеспрямованого впливу на оборотні кошти. Від діяльності яких і залежить багато в чому ефективність їх використання.

Висновки

Управління ресурсним потенціалом та ефективність його використання у виробничих комплексах ДКВС України можна забезпечити при розробці механізму державної підтримки, використовуючи закордонний досвід, за допомогою використання внутрішніх механізмів і прихованих ресурсів самих підприємств та інтеграції їх з комерційними структурами. Для підвищення ефективності використання основних, оборотних, трудових ресурсів необхідна цілеспрямована, скоординована діяльність на всіх рівнях управління, де велика роль відводиться функціям менеджменту. Не менш важливим заходом є переведення державних підприємств в категорію позабюджетної діяльності бюджетних установ.

Список використаних джерел

1. Синельник Л.В. Организационно-экономический механизм управления предприятиями уголовно-исполнительной системы: автореф. дис. канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / Л.В. Синельник. – М.: Академия управления МВД России. 2005. – 29 с.
2. Матвеева Н.С. Особенности организации производства в уголовно-исполнительной системе России / Н.С. Матвеева // Человек: преступление и наказание. Вологда, 2010. – №4 (71). – С. 188–122.
3. Ткаченко С.Н. Формирование показателей нормативной себестоимости предприятий УИС с использованием современных технологий обработки информации / С.Н. Ткаченко // Человек: преступление и наказание. Вологда. – 2005. – №4. – С. 79–81.

Р.І. ЗАВОРОТНИЙ,

*к.е.н., докторант, доцент кафедри фінансів підприємств,
Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.О. СИГАЙОВ,*

д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Проблеми антикризового фінансового управління у вітчизняній нафтопереробці

Стаття охоплює особливості реалізації фінансових заходів, спрямованих на подолання системної кризи господарсько-го розвитку. Автором досліджено зв'язок між динамікою фінансового стану нафтопереробних підприємств та вартістю їх кредитних ресурсів. Розглянуто вжиті антикризові фінансові заходи на таких підприємствах протягом останніх років.

Ключові слова: ефект фінансового левериджу, Z-коефіцієнт фінансового стану, модель оцінки капітальних активів, фінансові ресурси підприємства, антикризове фінансове управління.

Р.И. ЗАВОРОТНИЙ,

*к.э.н., докторант кафедры корпоративных финансов и контроллинга,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
А. А. СИГАЙОВ,*

д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Проблемы антикризисного финансового управления в отечественной нефтепереработке

Статья охватывает особенности реализации финансовых мероприятий, направленных на преодоление системного кризиса хозяйственного развития. Автором рассмотрена связь между динамикой финансового состояния нефтеперерабатывающих предприятий и стоимостью их кредитных ресурсов. Рассмотрены антикризисные финансовые мероприятия на таких предприятиях в последние годы.

Ключевые слова: эффект финансового левериджа, Z-коэффициент финансового состояния, модель оценки капитальных активов, финансовые ресурсы предприятия, антикризисное финансовое управление.

R. ZAVOROTNIY,
PhD. (Econ. Sci.), doctoral student of department of corporate finance and controlling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
A. SIGAYOV,
D.Sc., professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

Problems of crisis financial management at the domestic oil refineries

The offered article covers features of the financial actions directed on overcoming of system crisis of the Ukrainian oil refineries' economic development. The author considered dependence between dynamics of a financial state of the oil refineries and cost of their debt. He shows the main crisis financial actions at such enterprises in recent years.

Keywords: effect of financial leverage, Z-score of financial state, capital asset pricing model, financial sources of the enterprise, crisis financial management

Постановка проблеми. Переорієнтація на глобальних ринках суттєво не вплинула на сировинне забезпечення вітчизняних нафтопереробних заводів (НПЗ). Скорочення економіки також ненабагато скоротило споживчий попит, адже останній був компенсований військовими потребами у процесі ведення антитерористичної операції на сході країни. (виключення становлять законсервовані потужності Лисичанського НПЗ, що розташований у лінії фронту).

В умовах тривалої несприятливої кон'юнктури для НПЗ, і зокрема поступової здачі ринку підприємствам – імпортерам нафтопродуктів (станом на кінець 2014 року – близько 14 відсотків ринку нафтопродуктів належало НПЗ [1]), критичною завадою підтримання життєдіяльності заводів виявився колапс фінансового ринку. Неможливість нарощення ані власних, ані позикових фінансових ресурсів становить для вітчизняних заводів загрозу повторити долю збанкрутілого у 2013 році Бердянського НПЗ (ПАТ «Азовські мастила і оливи»). Отже, пошук шляхів оптимізації фінансових джерел підприємства за їхньою вартістю, обсягом, рівнем фінансового ризику та іншими критеріями характеризується значною актуальністю в процесі антикризового управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні проблеми фінансового менеджменту узагальнені в працях Р. Брейлі і С. Майерса [2], Дж. Ван Хорна [3] та ін. Особливості антикризового фінансового управління на окремих підприємствах України розкрито у працях В.М. Шелудько [4], М.Д. Білик [5] і О.А. Островської [6]. Водночас указані праці вітчизняних науковців більш сфокусовані на подоланні внутрішніх проблем господарського середовища, і при цьому дослідниками не розглянуто особливості фінансового підтримання функціонування бізнесу в умовах затяжної системної кризи локального ринку.

Мету статті становить аналіз питань антикризового фінансового менеджменту в нафтопереробному бізнесі.

Виклад основного матеріалу. У попередніх дослідженнях нами було доведено, що протягом тривалого періоду часу кредитором вітчизняних НПЗ по залучених позиках в основному виступали фінансові установи зі спільних із ними фінансово-промислових груп (ФПГ «Східноєвропейська паливно-енергетична група», ФПГ «Приват», ФПГ «Паралель») або пов'язані іншими відносинами [7, с. 118]. Основною причиною цього послужив кризовий фінансовий стан усіх без виключення нафтопереробних підприємств і, як наслідок, ускладненість залучення ними капіталу на вільному фінансовому ринку. Разом із тим порівняна пільговість залучених позик не дозволила підприємствам забезпечити приріст рентабельності за рахунок позитивного ефекту фінансового важеля (табл. 1).

За своєю економічною сутністю ефект фінансового важеля характеризує приріст рентабельності капіталу підприємства внаслідок використання позикових ресурсів у звітному періоді. З визначення випливає формула обчислення показника:

$$ЕФЛ = (ROA - \text{Вартість ПК}) * (1 - ПП) * \text{ПК} / \text{ВК},$$

де ПК – позиковий капітал, ВК – власний капітал, ПП – ставка податку на прибуток.

У табл. 1 унаочнюється поступове падіння розміру ЕФЛ підприємств по мірі загострення фінансової кризи на ринку. Виключення становлять фінансові показники ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» (Кременчуцький НПЗ), яке з 2014 року відчуло оздоровлення власного фінансового стану з причин: 1) зміни керівного складу постачальників заводу – ПАТ «Укрнафта» і ПАТ «Укртранснафта», а отже і поступової відмови від трансфертного ціноутворення, та 2) унаслідок перероблення значних обсягів конфіскованої в ПАТ «Одеський НПЗ» сировини. На жаль, з причини від'ємності значення ROA у більшості випадків обчислення ЕФЛ втрачає економічний сенс.

Від'ємність значень ROA та ЕФЛ з табл. 1 досягалася навіть за умови порівняної економії підприємств на вартос-

Таблиця 1. Динаміка ефекту фінансового важеля нафтопереробних підприємств України

Підприємство	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»	0,067	-0,0232	- *	0,0096
ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття»	0,544	- *	- *	- *
ПАТ «Одеський НПЗ»	- *	- *	-0,2455	- **
ПАТ «Нафтопереробний комплекс – Галичина»	-0,015	- *	- *	- *
ПрАТ «Херсонський НПЗ»	- *	- *	- *	- *
ПАТ «Лисичанськнафтопродукт»	0,067	0,0021	-0,0474	-0,0523

* Не визначено з причини від'ємності рентабельності активів (ROA) як результату наявності валового збитку.

** Унаслідок арешту активів і конфіскації сировини навесні 2014 року підприємство вимушено простояло.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Вартість позикових ресурсів підприємств у 2011–2013 роках

Підприємство	2011	2012	2013
1	2	3	4
ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»:			
бухгалтерська вартість	19,84	10,58	10,89
ринкова вартість	19,19	18,19	19,35
ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття»:			
бухгалтерська вартість	0*	0	0
ринкова вартість	19,19	18,19	17,33
ПАТ «Одеський НПЗ»:			
бухгалтерська вартість	5,18	5,06	1,5
ринкова вартість	19,19	18,19	19,35
ПАТ «Нафтопереробний комплекс – Галичина»:			
бухгалтерська вартість	0	11	0
ринкова вартість	18,19	18,19	19,35
ПрАТ «Херсонський НПЗ»:			
бухгалтерська вартість	10,7	10,7	0
ринкова вартість	19,19	18,19	19,35
ПАТ «Лисичанськнафтопродукт»:			
бухгалтерська вартість	0	0	0
ринкова вартість	8,99	18,19	19,35

* Нульовий розмір бухгалтерської вартості позикового капіталу відповідає нульовим фактично понесеним фінансовим витратам підприємства.

ті фінансових джерел. Зокрема, у табл. 2 зіставлено бухгалтерський і ринковий розміри вартості позикових ресурсів підприємств у 2011–2013 роках.

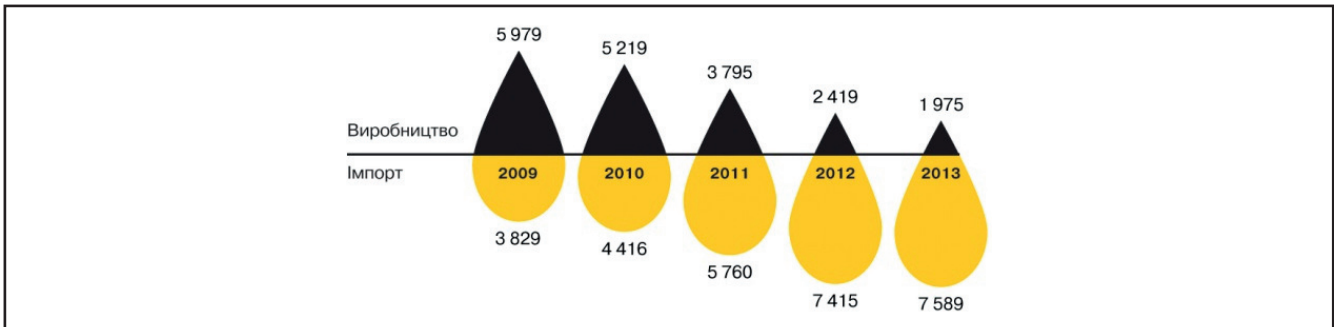
У табл. 2 зіставлено розмір бухгалтерської вартості позикових ресурсів (визначається як середньозважена вар-

тість оплачуваних позикових ресурсів на основі «Інформації про зобов'язання емітента») та ринкову ціну такого капіталу для підприємств на відкритому фінансовому ринку (визначається на основі моделі оцінки капітальних активів, CAPM). Порівняно вища ринкова вартість позикових ресурсів обу-

Таблиця 3. Динаміка фінансового стану нафтопереробних підприємств у 2011–2014 роках

Статті	Укртат-нафта	Одеський на-фтопереробний завод	Херсонський нафтоперероб-ний завод	Нафтохімік Прикарпаття	Лисичанськ-нафтопродукт	Концерн Галнафтогаз
1	2	3	4	5	7	8
Оцінка фінансового стану підприємств у 2011 році:						
на основі моделі Терещенка:						
Z	0,884	0,02	-5,38	-0,37	1,63	-0,11
Тип стану	Z2	Z5	Z9	Z5	Z1	Z5
на основі моделі Альтмана:						
Z-score	6,73	-0,394	0,64	0,304	12,12	1,71
Оцінка фінансового стану підприємств у 2012 році:						
на основі моделі Терещенка:						
Z	-0,55	-12,1	-2,78	-0,66	2,09	-0,34
Тип стану	Z6	Z9	Z8	Z6	Z1	Z5
на основі моделі Альтмана:						
Z-score	1,45	-4,81	0,45	-0,06	7,41	0,33
Оцінка фінансового стану підприємств у 2013 році:						
на основі моделі Терещенка:						
Z	-0,07	-1,24	-2,3	-0,39	0,61	-2,44
Тип стану	Z5	Z7	Z8	Z6	Z3	Z8
на основі моделі Альтмана:						
Z-score	2,24	-0,71	0,75	-0,14	0,92	-27,11
Оцінка фінансового стану підприємств у 2014 році:						
на основі моделі Терещенка:						
Z	-0,119	- *	-0,242	-0,485	0,077	-0,394
Тип стану	Z5	- *	Z5	Z6	Z4	Z5
на основі моделі Альтмана:						
Z-score	2,466	- *	0,732	-0,513	1,844	1,044

* Навесні 2014 року на майно підприємства було накладено арешт.



Структура ринку нафтопродуктів в Україні у 2009–2013 роках [10]

мовлювалася стабільно кризовим фінансовим станом підприємств (табл. 3).

Зіставлення оцінок фінансового стану підприємств за дискримінантними моделями Терещенка і Альтмана [8, 9] виявило поступове скорочення кількості фінансово стійких підприємств (у табл. 3 за версією моделі Терещенка відмічено сірими комірками, що відповідають інтервалу Z1–Z4; у цілому висновки за обома моделями щодо фінансового стану підприємств співпадають). При цьому порівняно найвища ринкова вартість позикових ресурсів з табл. 2 відповідає таким же найгіршим показникам фінансового стану ПрАТ «Херсонський НПЗ» і ПАТ «Одеський НПЗ» з табл. 3.

Отже, все вищевказане дозволило узагальнити такі висновки щодо антикризового фінансового управління нафтопереробними підприємствами:

1. Поступове падіння рентабельності виробництва та технологічна нездатність підвищення якості нафтопереробки (тобто переходу до виробництва класу «Б» задля виготовлення бензинів стандарту «Євро–2» і вище) змусило заводи переорієнтуватися на функції нафтоперевальних баз і виключно торгівельні операції (див. рис.).

Так, з кінця 2011 року повністю припинено нафтопереробку на ПАТ «Нафтопереробний комплекс – Галичина» (Дрогобицький НПЗ) і ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» (Надвірнянський НПЗ), що входять до складу ФПГ «Приват». Подібні функції також виконують нафтоперевальні потужності ПрАТ «Херсонський НПЗ», виробництво на якому припинене з кінця 2005 року.

Вказане перепрофілювання діяльності дозволило ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» наростити обсяги валового прибутку протягом 2011–2013 років з 3,77 до 21,45 млн. грн.; ПАТ «НПК – Галичина» – з 14,37 до 16,1 млн. грн. При цьому, як свідчить бухгалтерська вартість позикових ресурсів з табл. 2, кредити обома підприємствами зазвичай не залучалися, а отже й фінансові витрати з валового прибутку не відраховувалися. Крім того, фінансовий стан обох підприємств з 2012 році не погіршився (табл. 3).

2. Поступовому дорожчанню ринкової вартості позикових ресурсів для підприємств передувало стабільне погіршення їх фінансового стану (табл. 3). Це змусило підприємства зі складу великих ФПГ вдаватися до запозичень у пов'язаних із ними фінансових установ, решта ж підприємств кредитів не залучала (наприклад, ПАТ «Лисичанськнафтопродукт» – табл. 2). Стійка збитковість бізнесу дозволила підприємствам не вдаватися до розподілу дивідендів протягом останнього десятиліття.

3. Інші нафтопереробні підприємства, маючи на меті маніпулювання фінансовими результатами, відносили окремі господарські витрати до фінансових витрат. Так, відображений в «Інформації про зобов'язання емітента» ПАТ «Одеський НПЗ» за 2012 рік банківський кредит у 2 973 756 тис. грн. розміщено в річному Балансі за ст. 640 «Інші поточні зобов'язання» замість необхідної для цього ст. 500 «Короткострокові кредити банків». Це вплинуло на обсяги фінансових витрат підприємства, декларованих у «Звіті про фінансові результати».

Крім того, незаконними антикризовими заходами виявилися масштабна реалізація підприємствами схем трансфертного ціноутворення й уникнення сплати зборів при розмітненні імпортованої сировини, що мало наслідками: 1) заміну з кінця 2014 року керуючого складу ПАТ «Укрнафта» і директивне примушення підприємства до реалізації видобутої сировини на відкритих аукціонних торгах (близько 43% акцій ПАТ «Укрнафта» належить ФПГ «Приват», що довгий час дозволяло підприємству реалізовувати сировину ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» і викупати вироблені на Кременчуцькому НПЗ нафтопродукти за пільговими цінами); 2) арешт навесні 2014 року активів ПАТ «Одеський НПЗ» і конфіскацію частини виробничих запасів.

Висновки

На жаль, в умовах тривалої системної кризи вітчизняні НПЗ нині позбавлені майже усіх законних внутрішніх важелів антикризового управління й забезпечення засад подальшого розвитку. Найбільш вагомими системними чинниками такого розвитку можуть послужити лише нормативно–правові стимулюючі заходи, зокрема 1) повернення скасованих у 2006 році митних зборів при оформленні імпортованих нафтопродуктів й відповідне стимулювання вітчизняного виробництва; 2) фіскальне стимулювання заходів з технічного переозброєння виробничих потужностей НПЗ; 3) розбудова фінансового ринку, що дозволило б емітентам наростити обсяги фінансових джерел.

Список використаних джерел

1. Куюн С. Рынок нефтепродуктов: из огня да в полымя / С. Куюн // Зеркало недели. Украина, 2015. – №6. – [Електрон. джерело] Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/energy_market/rynok-nefteproduktov-iz-ognya-da-v-polymya-_html
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2008. – 1008 с.
3. Ван Хорн Дж., Вахович Д. мл. (2008). Основы финансового менеджмента, 12–е изд. // Пер. с англ. – М.: ООО «ИД «Вильямс». – 1232 с.

4. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: підручник. – 2 –ге вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

5. Білик М.Д. Управління оборотними активами та витратами в антикризовому фінансовому менеджменті / М.Д. Білик // Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2002, вип. 4. – 23–41 с.

6. Островська О.А. Антикризове фінансове управління в умовах економічної нестабільності // Ринок цінних паперів. – 2009. – №5–6. – С. 83–89.

7. Заворотній Р.І. Методологія оцінки вартості підприємств, що перебувають у тривалій фінансовій кризі / Р.І. Заворотній // Фінанси України. – К.: ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2015. – №2 (231). – 128 с.

8. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями // Постанова Національного банку України, №23 від 25.01.2012. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>

9. Білик М.Д. Фінансовий аналіз / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с. – С. 584.

10. Куюн С. Занурення в невідомість / С. Куюн // Дзеркало тижня; К., 2014. – [Електрон. джерело] Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/zanurennya-v-nevidomist-_html

В.А. БЕЛОШАПКА,

д.е.н., професор кафедри міжнародного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Ю.Е. КУЛИК,

к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інтеграція компетенційного підходу в українські і міжнародні програми MBA

У статті розкриті і систематизовані фундаментальні першопричини недосконалості сфери освіти менеджерів. Виявлено необхідність зміщення акцентів у підготовці топ-менеджерів на українських та міжнародних програмах MBA в напрямі розвитку у них компетенцій, що передбачають наявність певних поведінкових установок. Показана успішна апробація інтеграції компетенційного підходу в одну з MBA-програм Міжнародного інституту бізнесу (МІБ-Україна).

Ключові слова: управлінська освіта, MBA-програми, компетенції, компетентність, результативність менеджерів, культура результативного менеджменту.

В.А. БЕЛОШАПКА,

д.э.н., профессор кафедры международного менеджмента,

Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана Ю.Е. КУЛЫК,

к.э.н., доцент кафедры международного менеджмента,

Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,

Інтеграція компетенційного підходу в українські і міжнародні програми MBA

В статье раскрыты и систематизированы фундаментальные первопричины несовершенства сферы образования менеджеров. Выявлена необходимость смещения акцентов в подготовке топ-менеджеров на украинских и международных программах MBA в направлении развития у них компетенций, предусматривающих наличие определенных поведенческих установок. Показана успешная апробация интеграции компетенционного подхода в одну из MBA-программ Международного института бизнеса (МИБ-Украина).

Ключевые слова: управленческое образование, MBA-программы, компетенции, компетентность, результативность менеджеров, культура результативного менеджмента.

V. BELOSHAPKA,

ScD in economics, DBA, Professor Department of International Management Kyiv National University of Economics,

Yu. KULYK,

PhD associate professor, Department of International Management Kyiv National University of Economics

Integration of competencies-based approach in Ukrainian and international MBA programs

The fundamental root causes of imperfection of managerial education are revealed and systematized. The necessity of shifting emphasis in the preparation of top managers at Ukrainian and international MBA programs towards the development of managerial competencies providing existence of certain behavioral attitudes is identified. Successful integration of competencies-based approach in the one of the MBA programs at International Institute of Business (IIB-Ukraine) is shown.

Keywords: managerial education, MBA-programs, competencies, competence managers' performance, managerial performance culture.

Постановка проблеми. Сроком життя конкурентного переваги в сучасному бізнесі в силу розвитку інформаційних, наукових, промислових технологій має тенденцію до скорочення. Аналогічно інтелектуальний капітал будь-якого бізнесу без інвести-

цій в його актуалізацію втрачає свій конкурентоспроможний потенціал. Соответственно возникает спрос на управленческое образование, который требует удовлетворения путем формирования предложения на программы MBA школами бизнеса.

Таким образом, сегодня являются актуальными для исследования вопросы содержания и качества украинских и международных программ MBA.

Целью статьи является обобщение апробированных образовательных инноваций, обеспечивающих интеграцию компетенционного подхода в современные MBA-программы.

Анализ исследований и публикаций по проблеме.

В работах иностранных ученых П. Друкера [1], Г. Минтцберга [2], С. Кови [3], А. Мамфорда и Дж. Голда [4], М. Макколлы [5] и украинских исследователей Д.Г. Лукьяненко [6], Е.Г. Панченко [7], А.И. Кредисова [8] показано, что менеджеры, получившие базовые знания и навыки в университетах, по истечению определенного времени управленческой работы в бизнесе приходят к пониманию необходимости дальнейшего собственного развития для повышения своей конкурентоспособности на рынке труда. Одним из решений такого вопроса является получение диплома MBA в школах бизнеса.

Изложение основного материала. Многие как украинские, так и заграничные программы MBA в школах бизнеса часто не полностью удовлетворяют требования своих клиентов. Почему индустрия управленческого образования действительно нуждается в серьезных инновациях? Есть несколько позиций, от которых следует отталкиваться, отвечая на этот вопрос.

Позиция 1. Менеджмент – это не только наука, но искусство и мастерство. Традиционные украинские и международные программы MBA (Master of Business Administration) заточены, прежде всего, на изложение концепций, закономерностей и инструментов. «Спасибо вам за науку» – такими словами выпускники MBA-программ часто благодарят свои университеты или школы бизнеса.

Это важно, но недостаточно. Менеджер должен уметь результативно действовать не «вообще», а в данном конкретном контексте. В этом умении учитывать специфические условия конкретной компании, особенности задачи и людей, вовлеченных в ее решение, и заключается управленческое искусство. Поэтому наряду со знанием того или иного инструмента от менеджера требуется понимание того, в каких случаях его использование принесет пользу, а в каких нет.

Получают ли слушатели сегодняшних MBA-программ достаточно импульсов к формированию такого понимания? Пока гораздо чаще можно видеть обратное – желание как можно быстрее применить эти инструменты. Это желание похвально. Но лишь при условии наличия в программе обязательного рефлексивного компонента, связанного с выявлением причин тех или иных результатов, полученных с помощью примененных инструментов.

При всей популярности MBA-программ есть немало менеджеров, которые принципиально обходят их стороной. Каковы аргументы таких менеджеров? Часть аргументации достаточно емко выражает фраза, которую мы недавно услышали от одного из противников MBA: «Идти на эту программу – это все равно что вместо тренировки в спортзале слушать рассказ об имеющихся в нем тренажерах».

Менеджмент – это еще и мастерство! Менеджер в уютной аудитории бизнес-школы может наметить очень четкий план реструктуризации, сопровождаемой увольнением 30 или 40 сотрудников компании из очередного кейса. И такой план вполне может совпадать с тем, что менеджмент рассматриваемой

в кейсе компании предпринял по факту. Но есть ли уверенность в том, что этот же самый менеджер проявит необходимое мастерство и справится с задачей оптимизации персонала, вернувшись уже в свою компанию, где есть похожие задачи, даже при том, что уволить потребуется гораздо меньшее количество людей? Авторам до сих пор не приходилось видеть много выпускников MBA, излучавших такую уверенность.

Сохраняя фокус на менеджмент как науку, университеты и школы бизнеса заведомо снижают потенциал своих слушателей стать лидерами внедрения KPM (культуры результативного менеджмента). Ведь целый ряд C-компетенций остаются в таком случае практически не активированными.

Позиция 2. Настоящими катализаторами профессионального развития менеджеров являются вызовы, обратная связь и поддержка. В монографии «KPM: культура результативного менеджмента» подробно разобрано то, что делает управленческую задачу вызовом: амбициозность и подтвержденная ценность, отсутствие права не справиться с этой задачей и «дельта навыков» [9]. Конечно, вступительные процедуры на MBA часто предполагают написание эссе с ожиданиями от программы. Но всегда ли в этих ожиданиях подразумевается именно вызов или чаще речь просто идет о стремлении будущего участника программы что-то «узнать», что-то «систематизировать», что-то «переосмыслить», что-то «разложить по полочкам»?

Конечно, и перечисленное выше имеет право на жизнь. И новые знания, и их систематизация полезны. Но сама энергетика приведенных выше слов-клише несколько противоречит смыслу настоящего управленческого вызова. Именно поэтому не стоит удивляться, если среди слушателей MBA-программ приходится наблюдать проявления излишней расслабленности и даже явного самолюбования.

Многие из таких слушателей в своих промежуточных оценках происходящего внутри программы напоминают коллекционеров впечатлений и инструментов. Не вполне соответствуя при этом образу менеджера, уверенно идущего к понятным и важным целевым результатам. Неудивительно, что, получив дипломы, такие выпускники могут столкнуться с серьезными сложностями. Особенно если содержание стоящих перед ними задач будет предполагать владение компетенциями «Принятие ценных обязательств» (Making Valuable Commitments), «Определение приоритетов и ожиданий» (Setting Agenda and Expectations), «Активизация энергии коллег» (Energizing Others).

Позиция 3. Менеджмент – это достижение ценных результатов через других людей. Согласившись с этим тезисом, придется согласиться и с тем, что профессиональное развитие менеджера невозможно без развития работающих в его подчинении сотрудников. Однако давайте внимательно проанализируем содержание программ Executive MBA, предлагаемых современным менеджерам. Эти программы ориентированы на развитие управленцев самого высшего звена. Но насколько серьезно фокусируется внимание слушателей на профессиональный рост и результативность тех, кто работает в их подчинении? Какими конкретными активностями это подкрепляется?

Сегодня явно недостаточно школ бизнеса, которые смогут дать серьезный и обстоятельный ответ на этот вопрос,

выходящий за пределы деклараций. Именно поэтому достаточно существенные проблемы мы наблюдаем у топ-менеджеров с развитостью компетенций «Получение обязательств от сотрудников» (Gaining Commitments), «Предоставление корректирующей обратной связи» (Providing Corrective Feedback). Большинство MBA-программ не только не нацелены на преодоление эгоцентризма своих участников, но, к сожалению, могут лишь усилить его.

Позиция 4. Знания и навыки не являются решающим фактором результативности топ-менеджеров. Следующие десять факторов по результатам исследований Centre for Creative Leadership были описаны Морганом Макколом, Майклом Ломбардо и Энн Моррисон как главные причины того, почему талантливые менеджеры со временем сбивались со своего карьерного пути:

1) специфические проблемы бизнеса (сталкиваясь с проблемами финансовой результативности бизнеса, менеджеры демонстрировали отсутствие важных навыков управления или просто ленились предпринимать адекватные действия; более того, отказываясь признать проблему, маскируя ее и перекладывая вину на других, менеджеры демонстрировали свою неспособность изменяться);

2) нечувствительность к другим людям (использование прямолинейного, запугивающего стиля, особенно в ситуациях повышенного стресса);

3) пренебрежительность и высокомерие (яркие успехи в начале карьеры формировали у менеджеров чувство особой исключительности, приводящей к росту психологического барьера в отношениях с коллегами и подчиненными);

4) злоупотребление доверием (стремление любой ценой переиграть других, невыполнение того, что было обещано и т.д.);

5) микроменеджмент (неумение и/или нежелание делегировать полномочия и формировать команду);

6) чрезмерная амбициозность (озабоченность очередным продвижением, активное участие в политических играх, заискивание с руководством);

7) неэффективный подбор персонала (менеджеры устанавливали хорошие отношения со своим персоналом, но делали ставку на людей, которые не могли обеспечить необходимый результат);

8) неспособность мыслить стратегически (чрезмерное внимание к несущественным техническим деталям не давало возможность получить полную картину происходящего и планировать необходимые изменения);

9) неготовность приспособиться к руководителю, исповедующему иной стиль (менеджеры не сумели управлять конфликтом стилей, превратив его в личный конфликт с руководителем);

10) чрезмерная зависимость от своего опекуна (слишком долгое нахождение под опекой влиятельного человека в организации; по мере снижения авторитета и власти этого человека падал и авторитет его подопечного; даже если позиции патрона не ослаблялись, способность находящегося под его опекой менеджера принимать самостоятельные решения постепенно ставилась под сомнение) [10].

Этот перечень во многом объясняет результаты исследования Сидни Финкельштейна, который поставил перед собой задачу найти общее в действиях руководителей, которые ввергли свои компании в пучину катастрофических неудач.

Им было идентифицировано семь следующих привычек, из которых все исследуемые руководители, чьи компании оказывались на краю пропасти, обладали как минимум пятью:

1) привычка считать, что мы и наша компания всегда доминируют в своей среде и не зависят от обстоятельств;

2) привычка полностью отождествлять себя со своей компанией, теряя из виду грань между личными и корпоративными интересами;

3) привычка не сомневаться в своем знании ответов на все вопросы;

4) привычка безжалостно избавляться от всех, кто не проявляет 100-процентного согласия и поддержки;

5) привычка быть неутомимым пропагандистом своей компании, одержимым темой корпоративного имиджа;

6) привычка недооценивать препятствия;

7) привычка упрямо полагаться на те подходы, которые хорошо работали в прошлом [11].

Следует обратить внимание на то, что практически все составляющие неуспеха по этим двум перечням не связаны с формальными знаниями и навыками. Доминирующим здесь является поведенческий компонент, а список Финкельштейна вообще целиком состоит из привычек.

Пришло время разделить термины «компетентность» (competence) и «компетенция» (competency). Первый подразумевает знания и навыки – традиционный продукт управленческого образования. Второй дополняет знания и навыки присутствием определенных поведенческих установок. Важным проявлением этих поведенческих установок являются в том числе и привычки.

Так могут ли программы MBA гарантировать подготовку высокорезультативных менеджеров, если работа над компетентностью не будет дополнена целенаправленными усилиями по развитию компетенций? Очевидно, что изложенное выше уже делает такой вопрос риторическим.

Какие же элементы должны служить фундаментом инноваций, обеспечивающих интеграцию компетенционного подхода (competencies-based approach) в современные MBA-программы? Ниже рассмотрим несколько таких элементов. Часть из них уже получила первую успешную апробацию в 2012–2015 годах в двухгодичной программе Executive MBA Международного института бизнеса (МИБ–Украина).

1. Фиксация управленческих вызовов на начало программы. Важной составляющей ориентационной сессии программы является проводимый одним из авторов этой статьи мастер-класс, в котором в том числе дается введение в основы КРМ (культуры результативного менеджмента).

Мастер-класс завершается презентацией каждым участником программы мини-проектов, предполагающих ответы на следующие вопросы:

- Содержание главного вызова – мое целевое профессиональное достижение к концу программы.
- Почему я не даю себе право не достигнуть этого результата?
- Почему я не достигну результата на «старом багаже»? (Где наибольшие разрывы? Идеи? Ресурсы? Знания и навыки? Связи? Прочее?)
- Наиболее востребованные С-компетенции для принятия вызова.

• Содержание промежуточной победы через год?

2. Согласование перечня ключевых лидерских компетенций и их дескрипторов внутри учебной группы. Отметим, что абсолютное большинство из 11 компетенций КРМ [9] актуально не только для практических задач менеджеров-участников программы. Они могут в достаточной мере соответствовать и задачам, связанным с получением максимальной отдачи от инвестиций в сам учебный процесс. Более того, существенное развитие многих компетенций вполне возможно через участие в потоке задач и событий в период двухлетнего функционирования группы. Конечно, определенная адаптация в формулировке компетенций КРМ может быть востребована. Поэтому необходимо согласовать, что именно мы подразумеваем внутри группы под каждой из компетенций и для решения каких задач группы данная компетенция нужна?

3. Трехстадийный формат некоторых дисциплин.

Такой формат впервые был апробирован в Executive MBA в 2012 году.

Преподаваемый одним из авторов курс «Управленческая результативность» состоит именно из трех стадий. Первая (июль) – теоретический блок и постановка проектной задачи. Вторая (сентябрь) – презентации индивидуальных проектов с целевыми результатами на декабрь. Третья (декабрь или январь) – отчет по фактически полученным результатам проектов. Отметим, что слушатели могут выбрать свой вариант проекта из нескольких опций (рост результативности сотрудника, формирование в компании КРМ, стратегия управления собственной карьерой). Такой формат открывает принципиально новые возможности для подключения рефлексивной составляющей обучения, позволяющей вовлекать преподавателя и коллег в анализ причин получения тех или иных результатов, а при необходимости генерировать идеи корректировок.

4. Периодическая оценка прогресса по компетенциям. Каждый участник программы сможет получать от своих коллег дополнительную обратную связь. Формат работы в программе обеспечивает реальные предпосылки для высокой объективности и оперативности этой обратной связи. Важно также, что при этом она будет в основном носить дружеский, поддерживающий характер.

5. Использование критериев конкретности, обоснованности, реализуемости (КОР) для оценки не только дипломных работ, но и проектов по отдельным дисциплинам.

В программе Executive MBA в МИБ–Украина такая КОР–оценка уже используется для курса «Управленческая результативность». Необходимость соблюдения этих критериев, с одной стороны, значительно повышает вероятность подготовки действительно результативных критериев. А с другой стороны, стандарты КОР активизируют усилия участников программы на демонстрацию и развитие целого ряда компетенций.

6. Мониторинг результативности дипломных проектов выпускников программы.

Задачи такого мониторинга – не только сформировать статистику по реализации проектов, но и увидеть, как их успешность или неуспешность связаны с соблюдением критериев КОР. За счет качественного управления этим процессом биз-

нес–школа может получить непрерывный доступ к новым кейсам, обеспечить постоянный контроль за адекватностью дескрипторов КОР–оценки текущим реалиям бизнес–среды. Отдельно стоит подчеркнуть, что такая работа может серьезно активизировать связи между выпускниками. При этом преподавательскому составу школы бизнеса будет передаваться импульс к появлению ценных идей для действительно востребованных учебных продуктов уже в формате Post–MBA.

Выводы

Современная сфера специализированного послеевропейского образования на украинских и международных программах MBA в школах бизнеса имеет значительные резервы для усовершенствования в направлении практической подготовки высокорезультативных менеджеров. Кроме того, чтобы обучать менеджеров новым знаниям и навыкам, школы бизнеса должны развивать у менеджеров определенные компетенции, включающие в себя ориентируемые на результат поведенческие установки.

Поэтому современные MBA–программы требуют инноваций, обеспечивающих интеграцию компетенционного подхода (competencies–based approach) в учебный процесс. И как мы видим из результатов нашего исследования, внедрение такого подхода в одну из международных программ MBA в Украине было позитивно воспринято обучающимися – менеджерами из реального бизнеса. Менеджеры получили возможность с научным обоснованием решить свой бизнес (например, рост результативности сотрудника, формирование в компании культуры результативного менеджмента) или личные задачи (например, стратегия управления собственной карьерой) под руководством опытных преподавателей–консультантов.

Список использованных источников

1. Drucker P. Management Challenges for 21st Century. – New York: Harper Collins Publishers, 1999. – 224 p.
2. Mintzberg H. Managers Not MBAs: A Hard Look at the Soft Practice of Managing and Management Development. – San Francisco: Berrett–Koehler Publishers Inc., 2004. – 464 p.
3. Covey S. The 7 habits of highly effective people: Restoring the Character Ethic. – New York: Free Press, 2004. – 372 p.
4. Mumford A., Gold J. Management Development: Strategies for Action. – London: The Chartered Institute of Personnel and Development, 2004. – 288 p.
5. McCall M. HighFlyers: Developing the Next Generation of Leaders. – Boston: Harvard Business School Press, 1998. – 272 p.
6. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2005. – 204 с.
7. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: Навч. метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.:КНЕУ, 2004. – 468 с.
8. Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А. Менеджмент для керівників. – К.: Т–во «Знання» КОО, 1999. – 556 с.
9. Білошапка В.А. КРМ: Культура результативного менеджменту: монографія. – К.: ВПП «Компас», 2014. – 256 с.
10. McCall M., Lombardo M., Morrison A. The Lessons of Experience: How Successful Executives Develop on the Job. – New York: Free press, 1988. – 224 p.
11. Finkelstein S. Why Smart Executives Fail and What You Can Learn from Their Mistakes. – New York: Portfolio, 2003. – 320 p.

Маркетингове планування на підприємстві в умовах економічної кризи

У статті обґрунтовано необхідність маркетингового планування в умовах кризових явищ. Визначено особливості змін поведінки підприємства та споживача в період кризи, аналіз якої забезпечує його об'єктивною інформацією з метою розробки ефективних засобів маркетингу для мінімізації ризиків. Обґрунтовано, що прийняття оперативного та правильного рішення керівництвом підприємства залежить від складеного прогнозу та розробленого плану маркетингу.

Ключові слова: маркетинговий план, маркетинг, план, криза.

Маркетинговое планирование на предприятии в условиях экономического кризиса

В статье обоснована необходимость маркетингового планирования в условиях кризисных явлений. Определены особенности изменений поведения предприятия и потребителя в период кризиса, анализ которого обеспечивает его объективной информацией с целью разработки эффективных средств маркетинга для минимизации рисков. Обосновано, что принятие оперативного и правильного решения руководством предприятия зависит от составленного прогноза и разработанного плана маркетинга.

Ключевые слова: маркетинговый план, маркетинг, план, кризис.

The marketing planning on enterprise at the conditions of economic crisis

In the article the necessity the marketing planning is reasonable in conditions of crisis phenomena. The features of changes be havior of enterprise and consumer are certain in the crisis period the analysis that provides him objective in formation with the aim development of effective marketing facilities form in imization risks. Reasonably, that the acceptance of operative and correct decision depend sguidanceofenterpriseonthemade prognosisandworkedoutmarketingplan.

Keywords: marketing plan, marketing, plan, crisis.

Постановка проблеми. В період економічної кризи актуальними постають питання з розробки та реалізації антикризових заходів у рамках антикризового управління підприємством. У більшості випадків значна кількість заходів спрямована на пропорційну економію усіх складових бізнесу. Проте зміна структури попиту і навіть саме його скорочення призводить до появи нових ринкових ніш і породжує, таким чином, можливості для підприємства по перерозподілу ринку, тому маркетингове планування забезпечує нові можливості для його стагнації та утримання позицій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В сучасних наукових дослідженнях змістовно обґрунтовано необхідність використання маркетингового планування в господарській діяльності підприємств. Вивчення процесу маркетингового планування, в тому числі в умовах кризових явищ, є одним із напрямів економічних досліджень, концептуальні засади яких сформовано у наукових працях видатних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Значний внесок у становлення й розвиток маркетингового планування зробили зарубіжні (Ф. Котлер, І. Ансофф, М. Портер, П. Друкер, Л. Уилсон, Дж. Ламбен, Д. Андреа, Р. Росс, М. Бейкер, Н. Боден, П. Друкер, А. Керней, М. Кіннелта ін.), російські та українські вчені (В.Я. Кардаш, А.Ф. Павленко, С.С. Гаркавенко, О.В. Прокопенко, О.М. Азарян, Н.І. Чухрай, І.В. Лилик, О.К. Шафалюк, О.І. Лабурцева, Т.М. Мельник, Л.А. Стрій, Н.В. Куденко, Г.М. Тарасюк, П.С. Зав'ялов, В.А. Хлусов та ін.). Але врахування особливостей та чинників фінансово-економічної кризи при маркетинговому плануванні залишаються невирішеними.

Мета статті – узагальнити результати досліджень, пов'язаних із маркетинговим плануванням на підприємстві в умовах фінансово-економічної кризи.

Інформаційною базою роботи є матеріали періодичних видань, ресурси Інтернет та первинна інформація підприємств. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. У прикладному значенні формування парадигми маркетингу пов'язане з дослідженнями, що розкривають суть структури маркетингу, тобто конкретного поєднання його елементів для досягнення цілей. Маркетингове планування повинне системно забезпечити оптимальне співвідношення всіх без виключення елементів і характеристик, що становлять структуру маркетингу.

Період кризи – це період змін, які передбачають адаптацію підприємства в абсолютно нових умовах діяльності і, звичайно ж, маркетингове планування також повинне змінюватися. Існує хибна думка про непередбачуваність змін факторів оточуючого середовища, і планувати в таких умовах є недоцільним. Однак сплановані і виважені рішення, які ґрунтуються на об'єктивній інформації і оцінені професійними спеціалістами, в майбутньому обернуться мінімальними втратами та ризиками, що відображається на плануванні маркетингу на підприємстві.

У період кризи змінюється поведінка як споживача, так і виробника:

І. Особливості зміни поведінки виробника в умовах кризи

В умовах скорочення обсягів реалізації скорочується прибуток підприємства, а також найчастіше керівництвом при-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ймається рішення щодо зменшення бюджету маркетингу. Результатом таких дій при звужуванні ринку та зниженні рекламної активності буде зменшення частки ринку. В ситуації кризових явищ доцільно залишати обсяг бюджету маркетингу пропорційно минулих періодів, плануючи при цьому актуальні промозаходи в ситуації, що склалася, та відповідно характеристик товару (послуги). Сприйняття потенційного клієнта стосовно традиційних товарів, особливо тих, хто формує щоденний споживчий кошик, не залежить від наявності або відсутності кризи. Якщо він потребує той чи інший товар, то віддасть перевагу продукції тієї марки, інформація про яку вірно сформована, передана та інтерпретована.

Показники ефективності розподілу та використання бюджету маркетингу за окремими статтями, особливо показники оцінки ефективності вкладеної фінансової одиниці в рекламу, можуть бути отримати у результаті маркетингового аналізу продажів за допомогою інструментів веб-аналітики (Google analytics, Яндекс.Метрика), відстеження дзвінків (call tracking) тощо. Альтернативними інструментами в маркетинговому плануванні для підприємств можуть бути: SEO-просування, контекстна реклама, таргетингова реклама в соціальних мережах, банерна реклама, реклама у відеоформаті, е-мейл розсилка тощо. Вибір тих чи інших інструментів визначається специфікою діяльності підприємства, асортиментом її продукції, особливостями та класифікаційними ознаками цільової аудиторії тощо.

Маркетингові заходи та механіка їх реалізації плануються на рівні відповідно до цілей маркетингу. Відмінністю буде лише визначення періоду планування – в кризові періоди недоцільно розробляти плани на тривалий проміжок часу, наприклад більше п'яти років. Оперативні та тактичні плани з оцінкою та аналізом їх реалізації та досягнення забезпечують ефективну реалізацію стратегій підприємства. Планування маркетингових заходів підприємства з просування продукції в умовах кризи характеризується високим потенційним успіхом, тобто позитивні наслідки мають здатність до появи у майбутніх періодах. Маркетингові витрати є авансованими і тому вважаються ефективними, навіть якщо не приносять прибутку підприємству у даний момент.

Кризовий період – це не тільки час складнощів, а й період розширення можливостей для поліпшення своїх позицій та пошуку для обслуговування нових цільових сегментів.

II. Особливості зміни поведінки споживача в умовах кризи

Особливість зміни поведінки споживача полягає у тому, що знижується рівень купівельної спроможності населення – споживачі першочергово планують статті витрат на продукти харчування, товари щоденного використання, лікарські засоби. Споживчий кошик являє собою розрахований асортимент продуктів і предметів споживання на одну людину чи сім'ю, що використовується для аналізу якісних і кількісних показників споживання.

В умовах нестабільності головним для споживача є не «оболонка» продукту та рекламні повідомлення, а власний досвід або рекомендації людей, яким довіряють. Аудиторія концентрується на базових цінностях, особливо що стосується сім'ї, захищеності, здоров'я. Як наслідок, зростає соціальна відповідальність, коли люди готові допомагати іншим за рахунок власного блага. Характерною рисою поведінки

споживача в умовах кризи є зменшення частоти та обсягів закупівлі товарів і перехід на інші торгові марки, причому з можливим погіршенням якості.

Найбільш схильними до кризи є такі сфери, як фінансові послуги, нерухомість, авторинок, рітейл. Галузі, які знаходяться в зоні ризику: техніка та товари довготривалого використання, мобільний зв'язок, преса, преміальні бренди.

Кризові явища в українській економіці, які необхідно враховувати при маркетинговому плануванні на підприємстві, – поступове підвищення цін на продукцію, особливо імпортного походження. Бренди будуть адаптуватися до ситуації, переходячи на більш дешеве бренд-портфоліо. Висока ймовірність використання економічної упаковки (меншої / більшої за розміром, дешевшої) та зниження комунікаційної активності з використання дорогих носіїв.

Стан економіки, політична ситуація, а також хаотична діяльність вітчизняних законотворців формують «критичну масу» чинників впливу на рекламний ринок і у результаті реальність помітно відхилиться від прогнозів фахівців. Так, прогноз на 2014 рік для ринку телереклами становив 10% зростання порівняно з 2013 роком, однак статистика свідчить про скорочення ринку –20% [1]. У 2014 році з телебачення пішли 93 рекламодавці, які вивели 193 бренди разом із компаніями, що залишаються. Натомість з'явилося лише 68 нових брендів: 31 із них належить новим рекламодавцям, 37 – уже наявним. Негативний баланс підсилює те, що рекламодавці-новачки купували менше рейтингів, ніж ті, хто пішли. В такій ситуації телевізійна галузь опинилася під перехресним вогнем численних законодавчих ініціатив, зокрема: заборона алкогольним компаніям спонсорство на телебаченні з 06:00 до 23:00; заборона реклами лікарських засобів; підвищення акцизного збору на алкогольні напої й пиво, а також вартості ліцензії на продаж алкоголю (впливатиме на рекламний ринок опосередковано, оскільки спричинить зростання цін на цю продукцію і падіння попиту на неї). За оцінками телегруп, комплексно ці заходи здатні зменшити рекламний ринок приблизно на 35% від розміру 2014 року.

Ураховуючи особливості змін поведінки в умовах кризи, маркетингове планування має бути гнучким та забезпечувати керівництво підприємства достовірною інформацією з метою можливості швидкого реагування на зміни ринку. Необхідно приділяти значну увагу аналізу інформації (стан ринку, поведінка споживачів, обсяги реалізації тощо), визначенню ефективності комунікаційних заходів та методів стимулювання збуту, вибору оптимальних каналів розподілу. Маркетингові інструменти забезпечують взаємодію цільових аудиторій організації при формуванні її соціальної, ділової, інноваційної, екологічної та інфраструктурної привабливості.

Аналіз економічних джерел дозволив зробити висновок, що найбільш ефективними в умовах кризи є такі засоби маркетингу:

- аудит бюджету маркетингу;
- створення мінімальної дистанції між виробником (постачальником) і замовниками (кінцевими споживачами), при якій зростає роль прямих продажів [2];
- зосередження на збільшенні прибутку, а не на збільшенні продажів, більш чітке акцентування конкурентних переваг товару, в першу чергу якості, функціональності та ціні, змі-

на роботи з кінцевими споживачами і пошук нових аудиторій, використання допомоги ділових партнерів і застосування сучасних комунікаційних заходів [3];

- аналіз та реакції на зміни діяльності конкурентів та уподобання споживачів;

- об'єктивна оцінка якості товару та цінової політики.

На більшості підприємств при маркетинговому плануванні звикають до використання певних шаблонів, які довели свою ефективність в періоди стійкого зростання. Проте за часів кризових явищ реальність змінюється: перевірені механізми перестають бути ефективними. До узагальнених рекомендацій, які можливо застосовувати в такій ситуації віднесено:

- не витратити зайвого, тобто оптимізувати звітність і управління проектами (за статистикою, в середньому, на трейдовому проекті можна заощадити 5–7% загального бюджету програми маркетингу);

- не орієнтуватися на схему минулих періодів та оптимізувати довгострокове планування;

- концентрація зусиль на цільових сегментах, що обслуговуються підприємством. З метою утримання існуючих цільових сегментів та залучення нових підприємство змушене розробляти маркетингові заходи зі стимулювання збуту, відстежувати реакцію ринку на них, уміти передбачати реакцію клієнтів, тим самим враховувати відповідну зміну попиту у своїх стратегічних і тактичних планах;

- економія бюджету маркетингу при самостійній реалізації проекту не завжди може бути реалізована в повному обсязі та в результаті досягнення поставлених цілей;

- при реалізації маркетингових заходів підприємствами-підрядчиками, необхідна детальна перевірка даних контрагента (фінансовий стан, досвід реалізації проектів, репутація, професійність співробітників тощо).

Подвійна вигода від утримання клієнтів сформована в роботі О.А. Третьяк таким чином: «1) легше утримувати існуючих клієнтів, чим приваблювати нових; 2) підтримання лояльності клієнтів приносить більші прибутки» [4]. Припускається, що саме ці два економічні аргументи формують основу маркетингу взаємовідносин/відносин. Сучасна концепція маркетингу відносин концентрує свою увагу на двох основних довготривалих завданнях маркетингу – залученні й утриманні споживачів за рахунок побудови системи відносин замість буденного акту обміну, характерного для концепції традиційного маркетингу. Маркетинг відносин у цьому випадку має на увазі побудову взаємодії зі споживачем, наявність зворотного зв'язку, відстеження споживчої реакції на покупку й управління цією реакцією [5].

Стратегії утримання не повинні переслідувати ідею утримання клієнтів будь-якою ціною. Підприємство повинне володіти інформацією про можливість припинення відносин з клієнтами, якщо інтерес до нього втрачений. Саме в такому контексті, з одного боку, визнання довготривалос-

ті відносин з клієнтом, а з іншого – усвідомлення диференційованого вкладення різних груп клієнтів в забезпечення прибутковості підприємства, і актуалізується концепція життєвої цінності клієнта (CLV, customer life time value), яка приваблює все більше уваги не лише науковців, а й практиків маркетингу. Головна цінність зазначеної концепції полягає в тому, що дозволяє змістити фокус аналізу з показників поточних результатів (поточної прибутковості клієнтів), який оцінює результати минулої взаємодії з клієнтом, до оцінки довгострокової взаємодії і відповідно показників довгострокової доходності (дисконтована величина грошових потоків, створених за час співпраці з клієнтом).

Висновки

Ефективна діяльність підприємства незалежно від стану розвитку економіки, впливу факторів оточуючого середовища тощо, повинна ґрунтуватися на маркетинговому плануванні. У понятійний апарат вітчизняного маркетингу вводиться дефініція «інтегрований маркетинг» – діяльність у сфері маркетингу, що має на увазі кооперацію всіх структурних ланок організацій з метою вивчення і задоволення потреб усіх цільових аудиторій. Завдання маркетологів – розробити маркетингові заходи (композиція комплексу маркетингу) і скласти інтегровану програму зі створення, просування й надання цінності цільовим аудиторіям. Інтегрований маркетинговий план розроблений професіоналами спеціалістами, який ґрунтується на достовірній інформаційній базі та підкріплений новаторськими ідеями, може реалізуватися незалежно від впливу чинників, які за інших умов можуть розглядатися в різних аспектах – бути загрозою або можливістю, недоліком або перевагою. Безперервне відстеження, збір, обробка та аналіз інформації забезпечують основу для адаптивного маркетингового планування.

Список використаних джерел

1. Ринок телереклами в 2015 році: на війні як на війні. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://portal.com.ua/Peredovitsa/rinok-telereklami-v-2015-roci-na-viyni-yak-na-viyni>
2. Эксперты об антикризисном маркетинге (результаты блитч-опроса) // Маркетинг и реклама. – №2. – 2009. – С. 14–22.
3. Карбоне Э. Маркетинг в условиях кризиса: последнее, что следует покрывать / Э. Карбоне // Маркетинг и реклама. – №11. – 2008. – С. 34–35.
4. Третьяк О.А. Ценность клиента в течение его жизненного цикла: развитие одной из ключевых идей маркетинга взаимоотношений / О.А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – Том 9, №3. – 2011. – С. 55–68.
5. El-Ansary A.I. Relation ship marketing management: a school in the history of marketing thought // Journal of Relationship Marketing. – 2005. – Vol. 4 (1/2). – P. 43–56

О.В. ХАЛІНА,
асистент, Українська академія друкарства,
А.М. ШТАНГРЕТ,
д.е.н., професор, Українська академія друкарства,
Ю.В. РАТУШНЯК,
к.т.н., асистент, Українська академія друкарства,
О.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н. ПрАТ «УкрНДІ спеціальних видів друку»

Інтегральна оцінка втрат від реалізації загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства

У статті авторами сформовано методичне підґрунтя здійснення інтегральної оцінки результатів впливу загроз на економічну безпеку машинобудівного підприємства. Для цього сформовано дерево загроз і втрат, побудовано логічні матриці згортки, обчислено ймовірності виникнення прямих втрат від реалізації загроз і, як наслідок, визначено рівень загроз.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, загроза, матеріально-фінансові і кадрово-інформаційні втрати.

А.В. ХАЛИНА,
ассистент, Украинская академия книгопечатания
А.М. ШТАНГРЕТ,
д.э.н., профессор, Украинская академия книгопечатания
Ю.В. РАТУШНЯК,
к.т.н., ассистент, Украинская академия книгопечатания
А.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н., ПрАТ «УкрНИИ специальных видов книгопечатания»

Інтегральна оцінка втрат від реалізації загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства

В статье сформирована методическая основа осуществления интегральной оценки результатов влияния угроз на экономическую безопасность машиностроительного предприятия. Для этого сформировано дерево угроз и потерь, построены логические матрицы свертки, вычислены вероятности возникновения прямых потерь от реализации угроз и, как следствие, определен уровень угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угроза, материально-финансовые и кадрово-информационные потери.

О. KHALINA,
A. SHTAGRET,
Yu. RATUSHNIAK,
A. MELNIKOV

The integral evaluation of losses from threats realization for the economic security of the machinery construction enterprise

Authors elaborated methodical basis for further calculation of integral evaluation of threats influence outcomes over machinery construction enterprise economical security. Thus, a tree scheme of threats and losses was generated, logical matrixes of convolution were built as well as figured probability of direct losses origin due to threats realization and as a consequence threat level was determined.

Keywords: economic security of the enterprise; threat, material and financial losses; personnel and information losses.

Постановка проблеми. Унаслідок складних політичних, соціальних та економічних процесів, які мають місце, наша країна продовжує занурюватись у глибоку економічну кризу. Очікування дефолту, девальвація національної грошової одиниці, зuboжіння населення, зростання зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці актуалізують необхідність вирішення проблеми щодо підвищення ефективності функціонування первинної ланки економіки – підприємств. Розвиток вітчизняного підприємництва та виконання ним ключових функцій у найбільшій мірі залежить від рівня економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання. Саме високий рівень економічної безпеки кожного підприємства повинен забезпечити його стійкість та можливість розвитку, а відтак і стати основою позитивних макроекономічних процесів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня економіч-

ної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, І. Оттенко, Г. Пастернак–Таранушенко, В. Пономаренко, В. Прохорова, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, Ю. Ус, В. Франчук, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші.

Метою статті є оцінювання рівня впливу загроз на економічну безпеку машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу. При розгляді фінансових, кадрових, матеріальних та інформаційних наслідків реалізації певної загрози чи сукупності загроз, яка може призвести до під-

вищення рівня небезпеки, на нашу думку, доцільно оперувати поняттями прямих, непрямих, повних і загальних втрат. Прямі і непрямі втрати в сукупності утворюють загальні втрати (рис. 1).

Аналіз послідовності виникнення взаємопов'язаних подій при реалізації певної загрози показує, що в міру просування за їхнім ланцюжком, по-перше, слабшає вплив первинної події, а по-друге, зростає складність оцінювання непрямих втрат. Виходячи з цих міркувань в оцінюванні непрямих втрат доцільно використовувати експертну оцінку [1, 2] із врахуванням результатів розрахунку прямих втрат, без деталізації та аналізу окремих складових. Якщо ж розглядати непрямі втрати ретельніше, то їх доцільно аналізувати стосовно окремих напрямів діяльності підприємства.

Таким чином, структура втрат від реалізації загрози залежить від того, в якому вигляді представлені вихідні дані – у вигляді показників втрат (збитків чи не отриманого прибутку) або очікуваних втрат. Ця структура являє собою дерево, на початковій вершині якого розташована інтегральна оцінка втрат чи загроз, а на нижче розташованих вершинах – різні види втрат (загроз). Для отримання інтегральної оцінки втрат необхідно задати параметри процедури агрегування (згортки) у кожній базовій вершині дерева. При агрегуванні різнорідних показників (наприклад, фінансових, матеріальних, кадрових та інформаційних загроз) доцільно застосовувати так звані матричні згортки. Попередньо необхідно визначити значення оцінок стосовно дискретної шкали подібно до наведених у [3, 6, 7]. Кожне значення дискретної шкали відповідає деякій якісній характеристиці загрози або втрати (для чіткості надалі як інтегральний показник будемо розглядати загрози, а як вихідні показники – очікувані втрати за видами, які будемо називати локальними загрозами). Кожному якісному значенню локальної загрози відповідає певний інтервал кількісних значень відповідних очікуваних втрат (табл. 1).

Методика формування інтегральної оцінки загроз заснована на методології формування комплексних оцінок, яка визначає систему формальних та експертних процедур, описана в роботах [3–5]. У роботі проаналізовано ситуацію на підприємствах зокрема розглянутих у статті [8]. Оцінка здійснювалася на основі даних, отриманих у четвертому кварталі 2014 – першому кварталі 2015 року.

Для визначення інтегральної оцінки загроз будується бінарне дерево згортки, в якому кожна невисяча вершина є логічною матрицею згортки, яка акумулює інформацію з матриць попереднього рівня. Алгоритм визначення інтегральної оцінки загроз розглянемо на прикладі фрагмента дерева втрат, наведеного на рис. 2.

Для визначення інтегральної оцінки загроз виокремлені загрози та втрати ідентифікуємо відповідними позначеннями (табл. 2).

Побудуємо три логічні матриці згортки. Перша матриця (табл. 3) надає узагальнену оцінку реалізації фінансових і матеріальних загроз, яку визначено як матеріально-фінансові втрати.

Друга матриця (табл. 4) надає узагальнену оцінку від реалізації кадрових і інформаційних загроз, тобто оцінку кадрово-інформаційних втрат.

Нарешті, третя матриця (табл. 5) надає інтегральну оцінку від реалізації загроз шляхом агрегування узагальнених оцінок матеріально-фінансових і кадрово-інформаційних втрат.

Логічні матриці згортки визначають процедуру агрегування локальних загроз в інтегральну оцінку загроз і тим самим фіксують пріоритети і політику управління підприємством стосовно втрат різних видів. Формування логічних матриць згортки є відповідальною процедурою, яка виконується працівниками служби безпеки підприємства.

Таким чином, кожен тип втрат характеризується розподілом ймовірностей його можливих значень. Завдання полягає у ви-

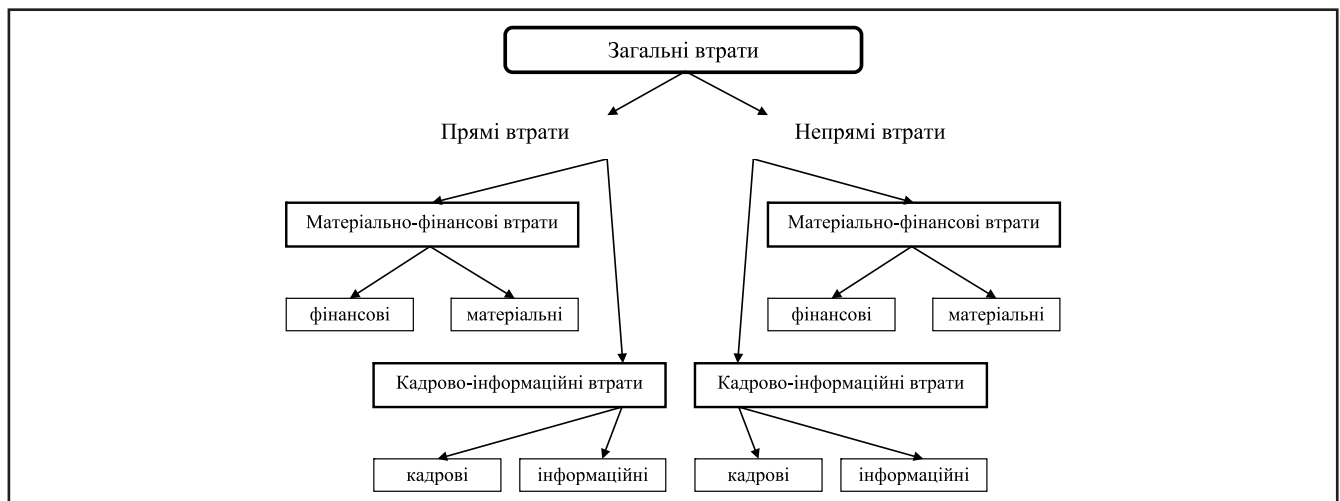


Рисунок 1. Структура загальних втрат від реалізації загроз

Таблиця 1. Шкала оцінюваних втрат від реалізації загроз

Оцінка j	Якісна характеристика втрат	Пояснення щодо суті
1	мінімальні	загроза відсутня
2	низькі	слабка загроза
3	середні	суттєва загроза
4	високі	явна загроза
5	максимальні	абсолютна загроза

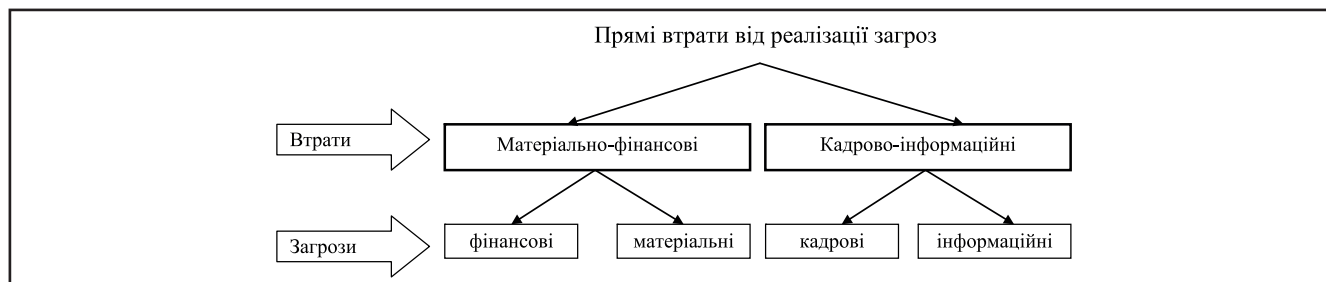


Рисунок. 2. Елемент дерева втрат (прямі втрати підприємства)

Таблиця 2. Вихідні умовні позначення

Загрози та втрати	Математичне позначення
Фінансові загрози	a_1
Матеріальні загрози	a_2
Кадрові загрози	a_3
Інформаційні загрози	a_4
Матеріально-фінансові втрати	A_1
Кадрово-інформаційні втрати	A_2

Таблиця 3. Логічна матриця згортки фінансових і матеріальних загроз

		a_1				
		1	2	3	4	5
a_2	1	1	2	2	3	3
	2	1	2	3	3	3
	3	2	2	3	4	4
	4	3	3	3	4	5
	5	3	4	4	4	5

Таблиця 4. Логічна матриця згортки кадрових і інформаційних загроз

		a_3				
		1	2	3	4	5
a_4	1	1	1	2	3	3
	2	1	1	2	3	3
	3	1	1	2	3	3
	4	1	2	2	3	4
	5	2	2	3	4	4

Таблиця 5. Логічна матриця згортки прямих втрат від реалізації загроз

		A_1				
		1	2	3	4	5
A_2	1	1	1	2	3	4
	2	1	2	2	3	4
	3	2	2	3	4	5
	4	2	2	3	4	5
	5	2	2	3	4	5

значенні на основі цих даних розподілу ймовірностей можливих значень інтегральної оцінки втрат від реалізації загроз.

Будемо вважати, що втрати від реалізації загроз є незалежними випадковими величинами. Нехай p_j ймовірність значення j для загроз $a_i, i = 1, 4, j = 1, 5$. Розподіл ймовірностей p_{ij} можливих значень загроз a_i підприємства наведено в табл. 6.

На основі логічної матриці згортки фінансових і матеріальних загроз (табл. 3) узагальнимо ймовірності виникнення втрат для різних випадків (табл. 7).

Позначимо ймовірність оцінки j через q_j . Ґрунтуючись на положеннях теорії ймовірностей, обчислимо ймовірності мінімальних матеріально-фінансових втрат і з врахуванням даних з табл. 7:

Таблиця 6. Розподіл ймовірностей p_{ij} можливих значень загроз a_i

p_{ij}	p_{i1}	p_{i2}	p_{i3}	p_{i4}	p_{i5}
p_{1j}	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
p_{2j}	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
p_{3j}	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1
p_{4j}	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1

Таблиця 7. Ймовірність настання фінансових і матеріальних загроз для різних випадків

Оцінка j	Випадок	Опис випадку	Ймовірність втрат q_{ij}	Ймовірність загроз p_{ij}
1	2	3	4	5
1	1	Фінансові загрози a_1 і матеріальні загрози a_2 відсутні $j = 1$	q_{11}	$p_{11} \times p_{21}$
	2	Фінансові загрози a_1 слабкі $j = 2$, а матеріальні загрози a_2 відсутні $j = 1$		$p_{12} \times p_{21}$
2	1	Фінансові загрози a_1 слабкі відсутні $j = 1$, а матеріальні загрози a_2 слабкі $j = 2$	q_{12}	$p_{11} \times p_{22}$
	2	Фінансові загрози a_1 відсутні $j = 1$, а матеріальні загрози a_2 суттєві $j = 3$		$p_{11} \times p_{23}$
	3	Фінансові загрози a_1 і матеріальні загрози a_2 слабкі $j = 2$		$p_{12} \times p_{22}$
	4	Фінансові загрози a_1 суттєві $j = 3$, а матеріальні загрози a_2 відсутні $j = 1$		$p_{13} \times p_{21}$
3	5	Фінансові загрози a_1 суттєві $j = 3$, а матеріальні загрози a_2 слабкі $j = 2$	q_{13}	$p_{13} \times p_{22}$
	1	Фінансові загрози a_1 відсутні $j = 1$, а матеріальні загрози a_2 явні $j = 4$		$p_{11} \times p_{24}$
	2	Фінансові загрози a_1 відсутні $j = 1$, а матеріальні a_2 абсолютні $j = 5$		$p_{11} \times p_{25}$
	3	Фінансові загрози a_1 слабкі $j = 2$, а матеріальні загрози a_2 суттєві $j = 3$		$p_{12} \times p_{23}$
	4	Фінансові загрози a_1 слабкі $j = 2$, а матеріальні загрози a_2 явні $j = 4$		$p_{12} \times p_{24}$
	5	Фінансові загрози a_1 слабкі $j = 2$, а матеріальні a_2 абсолютні $j = 5$		$p_{12} \times p_{25}$
	6	Фінансові загрози a_1 і матеріальні загрози a_2 суттєві $j = 3$		$p_{13} \times p_{23}$
	7	Фінансові загрози a_1 явні $j = 4$, а матеріальні загрози a_2 відсутні $j = 1$		$p_{14} \times p_{21}$
	8	Фінансові загрози a_1 явні $j = 4$, а матеріальні загрози a_2 слабкі $j = 2$		$p_{14} \times p_{22}$
	9	Фінансові загрози a_1 явні $j = 4$, а матеріальні загрози a_2 суттєві $j = 3$		$p_{14} \times p_{23}$
4	10	Фінансові загрози a_1 абсолютні $j = 5$, а матеріальні a_2 відсутні $j = 1$	q_{14}	$p_{15} \times p_{21}$
	1	фінансові загрози a_1 суттєві $j = 3$, а матеріальні загрози a_2 явні $j = 4$		$p_{13} \times p_{24}$
	2	Фінансові загрози a_1 суттєві $j = 3$, а матеріальні a_2 абсолютні $j = 5$		$p_{13} \times p_{25}$
	3	Фінансові загрози a_1 і матеріальні загрози a_2 явні $j = 4$		$p_{14} \times p_{24}$
	4	Фінансові загрози a_1 абсолютні $j = 5$, а матеріальні a_2 слабкі $j = 2$		$p_{15} \times p_{22}$
	5	Фінансові загрози a_1 абсолютні $j = 5$, а матеріальні a_2 суттєві $j = 3$		$p_{15} \times p_{23}$
5	6	Фінансові загрози a_1 абсолютні $j = 5$, а матеріальні a_2 високі $j = 4$	q_{14}	$p_{15} \times p_{24}$
	1	Фінансові загрози a_1 явні $j = 4$, а матеріальні загрози a_2 абсолютні $j = 5$		$p_{14} \times p_{25}$
	2	Фінансові загрози a_1 і матеріальні загрози a_2 абсолютні $j = 5$		$p_{15} \times p_{25}$

$$q_{11} = p_{11}p_{21} + p_{12}p_{21} \quad (1)$$

де p_{11} – ймовірність відсутності фінансових загроз;
 p_{12} – ймовірність виникнення слабких фінансових загроз;
 p_{21} – ймовірність відсутності матеріальних загроз.

Ймовірність виникнення низьких матеріально-фінансових втрат q_{12} має місце у таких випадках:

$$q_{12} = p_{11}p_{22} + p_{11}p_{23} + p_{12}p_{22} + p_{13}p_{21} + p_{13}p_{22} \quad (2)$$

де p_{13} – ймовірність виникнення суттєвих фінансових загроз;
 p_{22} – ймовірність виникнення слабких матеріальних загроз;
 p_{23} – ймовірність виникнення суттєвих матеріальних загроз.

Ймовірність виникнення середніх матеріально-фінансових втрат q_{13} обчислюють:

$$q_{13} = p_{11}p_{24} + p_{11}p_{25} + p_{12}p_{23} + p_{12}p_{24} + p_{12}p_{25} + p_{13}p_{23} + p_{14}p_{21} + p_{14}p_{22} + p_{14}p_{23} + p_{15}p_{21} \quad (3)$$

де p_{14} – ймовірність виникнення явних фінансових загроз;
 p_{15} – ймовірність виникнення абсолютних фінансових загроз;
 p_{24} – ймовірність виникнення явних матеріальних загроз;
 p_{25} – ймовірність виникнення абсолютних матеріальних загроз.

Ймовірність виникнення високих втрат q_{14} має місце в наступних випадках:

$$q_{14} = p_{13}p_{24} + p_{13}p_{25} + p_{14}p_{24} + p_{15}p_{22} + p_{15}p_{23} + p_{15}p_{24} \quad (4)$$

Ймовірність виникнення максимальних втрат:

$$q_{15} = p_{14}p_{25} + p_{45}p_{25} \quad (5)$$

Визначаючи ймовірність реалізації загроз таблицю, подібно до табл. 7, через обмежений обсяг статті ми опускаємо. Ймовірність виникнення кадрово-інформаційних втрат q_{2j} визначається таким чином:

• мінімальних кадрово-інформаційних втрат q_{21} :

$$q_{21} = p_{31}p_{41} + p_{31}p_{42} + p_{32}p_{41} + p_{32}p_{42} + p_{33}p_{41} + p_{33}p_{42} + p_{34}p_{41} \quad (6)$$

де p_{31} – ймовірність відсутності кадрових загроз;
 p_{32} – ймовірність виникнення слабких кадрових загроз;
 p_{33} – ймовірність виникнення суттєвих кадрових загроз;
 p_{34} – ймовірність виникнення явних кадрових загроз;
 p_{41} – ймовірність відсутності інформаційних загроз;
 p_{42} – ймовірність виникнення слабких інформаційних загроз;
 • низьких кадрово-інформаційних втрат q_{22} :

$$q_{22} = p_{31}p_{43} + p_{32}p_{43} + p_{33}p_{43} + p_{34}p_{42} + p_{34}p_{43} + p_{35}p_{41} + p_{35}p_{42} \quad (7)$$

де p_{35} – ймовірність виникнення абсолютних матеріальних загроз;

p_{43} – ймовірність виникнення суттєвих інформаційних загроз;

• середніх кадрово-інформаційних втрат q_{23} :

$$q_{23} = p_{31}p_{44} + p_{31}p_{45} + p_{32}p_{44} + p_{32}p_{45} + p_{33}p_{44} + p_{33}p_{45} + p_{34}p_{44} + p_{35}p_{43} \quad (8)$$

де p_{44} – ймовірність виникнення явних інформаційних загроз;
 p_{45} – ймовірність виникнення абсолютних інформаційних загроз;
 • високих кадрово-інформаційних втрат q_{24} :

$$q_{24} = p_{34}p_{45} + p_{35}p_{44} + p_{35}p_{45} \quad (9)$$

• максимальних кадрово-інформаційних втрат – $q_{25} = 0$.

Підставивши значення p_{ij} з табл. 6 у формули (1–5) і (6–9), отримуємо результати, що занесемо до табл. 8.

Методику побудови інтегральної оцінки загроз на основі агрегування локальних загроз (очікуваних втрат) можна без суттєвих змін застосувати і для побудови інтегральної оцінки загроз як математичного очікування інтегральної оцінки втрат. Для цьо-

Таблиця 8. Ймовірність виникнення матеріально-фінансових і кадрово-інформаційних втрат

q_{ij}	q_{i1}	q_{i2}	q_{i3}	q_{i4}	q_{i5}
q_{1j}	0,02	0,08	0,30	0,36	0,24
q_{2j}	0,52	0,26	0,19	0,03	0

Таблиця 9. Ймовірності інтегральних оцінок варіантів прямих втрат від реалізації загроз

Q_1	Q_2	Q_3	Q_4	Q_5
0,0572	0,7418	0,174	0,027	0

го достатньо як вихідні показники розглядати не локальні загрози, а безпосередньо втрати, надаючи кожній величині втрат відповідну ймовірність. Знаючи розподіл ймовірностей можливих значень матеріально-фінансових і кадрово-інформаційних втрат на основі матриці інтегральних втрат, визначаємо розподіл ймовірностей можливих значень інтегральних втрат.

Ймовірність інтегральних оцінок прямих втрат від реалізації загроз Q_j визначається таким чином:

– для прямих втрат, коли загрози відсутні

$$Q_1 = q_{11}q_{21} + q_{11}q_{22} + q_{12}q_{21}, \quad (10)$$

– для прямих втрат від реалізації слабких загроз

$$Q_2 = q_{11}q_{23} + q_{12}q_{22} + q_{12}q_{23} + q_{13}q_{21} + q_{13}q_{22} + q_{14}q_{21} + q_{14}q_{22} + q_{15}q_{21} + q_{15}q_{22}, \quad (11)$$

– для прямих втрат від реалізації суттєвих загроз

$$Q_3 = q_{11}q_{24} + q_{12}q_{24} + q_{13}q_{23} + q_{14}q_{23} + q_{15}q_{23}, \quad (12)$$

– для прямих втрат від реалізації явних загроз

$$Q_4 = q_{11}q_{25} + q_{12}q_{25} + q_{13}q_{24} + q_{14}q_{24} + q_{15}q_{24}, \quad (13)$$

– для прямих втрат від реалізації абсолютних загроз

$$Q_5 = q_{13}q_{25} + q_{14}q_{25} + q_{15}q_{25}. \quad (14)$$

Підставивши значення q_{ij} з табл. 8 у формули (10–14), отримуємо результати, що занесемо до табл. 9.

Знаючи інтегральні оцінки втрат кожного варіанта та його вірогідність, можна визначити оцінки інтегральних втрат Q_j , а відповідно й загроз:

$$R = 1Q_1 + 2Q_2 + 3Q_3 + 4Q_4 + 5Q_5. \quad (15)$$

Підставивши значення Q_j у формулу (15), отримуємо:

$$R = 1 \times 0,0572 + 2 \times 0,7418 + 3 \times 0,174 + 4 \times 0,027 + 5 \times 0 = 2,1708.$$

У даному випадку рівень загроз знаходиться між низьким і середнім за обраною шкалою оцінок (табл. 1).

Тобто якщо відомо, як визначити інтегральну оцінку загроз, можна ставити і вирішувати завдання управління загрозами, результатом якого є розроблена програма зменшення загроз до необхідного рівня з мінімальними втратами.

Висновки

За результатами проведеного дослідження доцільно ще раз підкреслити, що поточний стан більшості підприємств

машинобудівного комплексу вимагає удосконалення системи економічної безпеки, зокрема шляхом розроблення адекватної до ситуації програми зменшення негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, основою якої повинні стати викладені вище методичні засади здійснення інтегральної оцінки втрат від реалізації загроз для економічної безпеки машинобудівного підприємства.

У подальшому для удосконалення управління економічною безпекою машинобудівних підприємств доцільним є вирішення завдань щодо вибору певної оптимальної сукупності захисних заходів із мінімальними витратами та мінімізації термінів проведення захисних заходів.

Список використаних джерел

- Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
- Бешелев С.Д. Экспертные оценки / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Наука, 1973. – 160 с. – (Проблемы науки и техн. прогресса).
- Бурков В.Н. Модели и механизмы управления безопасностью: моногр. / В.Н. Бурков, Е.В. Грацианский, С.И. Дзюбко, А.В. Щепкин. – М.: Синтег, 2001. – 154 с. – (Безопасность).
- Бурков В.Н. Прикладные модели [Электрон. ресурс] / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. – Режим доступа: http://zable.ru/ekonomika/43588/prikladnye_modeli.html
- Буркова И.В. Модели и методы оптимизации программ обеспечения безопасности / И.В. Буркова, А.В. Толстых, Б.К. Вандыков // Проблемы управления. – 2005. – №1. – С. 51–55.
- Екологізація суспільства: Соціальна роль та моделювання = Ecologization of society: Social role and modeling = Экологизация общества: Социальная роль и моделирование: моногр. / [Е.П. Семейнюк, Т.В. Олянишен, В.М. Сеньківський, О.В. Мельников, Я.В. Котляревський] – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 460 с.
- Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: пер. с англ. / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 315 с.
- Халіна О.В. Методичні засади оцінки рівня організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства / О.В. Халіна // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). Сер. Екон. науки. – 2015. – №2. – С. 56–62.

Досвід стратегічного управління федеральним нерухомим майном: приклад США для України

На досвіді США показана трансформація в останнє десятиліття наукових поглядів та економічної політики щодо федерального нерухомого майна. Проводячи загальний аналіз стану портфелю федеральної нерухомості, звертається увага на структуру інформаційного забезпечення її макроекономічного аналізу задля організації ефективного управління на державному рівні. Проводяться аналогії між організацією управління державною нерухомістю у США та перспективною системою для України. Робляться посилання на нормативні акти та організаційні рішення у процесі удосконалення управління державним нерухомим майном.

Ключові слова: нерухоме майно, будівлі, споруди, утримання, експлуатація, управління.

Т.В. НИКОЛАЄВА,

к.э.н., докторант, Национальный университет Государственной налоговой службы Украины

Опыт стратегического управления федеральным недвижимым имуществом: пример США для Украины

На опыте США показана трансформация в последнее десятилетие научных взглядов и экономической политики в отношении федерального недвижимого имущества. Проводя общий анализ портфеля федеральной недвижимости, обращается внимание на структуру информационного обеспечения ее макроекономического анализа для организации эффективного управления на государственном уровне. Проводятся аналогии между организацией управления государственной недвижимостью в США и перспективной системой для Украины. Делаются ссылки на нормативные акты и организационные решения в процессе совершенствования управления государственным недвижимым имуществом.

Ключевые слова: недвижимое имущество, здания, сооружения, содержание, эксплуатация, управление.

Т. НИКОЛАИЕВА,

Ph.D. (economics), doctorant, National University of State Tax Administration of Ukraine

Experience of federal real estate strategic management: USA example for Ukraine

the experience of the US shows the transformation in the last decade of scientific opinion and economic policy concerning the federal property. Through analysis of the overall portfolio of federal property, the attention is paid to the structure of information support of macroeconomic analysis for organization of effective property management at the state level. The analogy between the organization of management of federal property in the US and promising system for Ukraine is conducted. References are made to regulations and organizational solutions in the process of federal property management improvement.

Keywords: real estate, buildings, facilities, maintenance, operation, management.

Постановка проблеми. Федеральний уряд США здійснює постійні і значні інвестиції у власні об'єкти нерухомості, які, за даними 2010 року, налічували близько 429 тис. будівель площею 307 млн. кв. м і більше 482 тис. споруд [1] (для порівняння: у неповному реєстрі державного нерухомого майна, започаткованого у 2005 році, в Україні у 2014 році налічувалося загалом 722 тис. об'єктів [2], у Росії – 833 тис. об'єктів [3]). Призначення цих об'єктів у США полягало і полягає у забезпеченні належного виконання основних функцій держави, покладених на федеральні відомства – оборони, національної і громадської безпеки, міжнародної дипломатії, охорони здоров'я і забезпеченні добробуту населення, освоєння космосу, сприяння розвитку торгівлі, діяльності у сфері відпочинку та розваг, збереження історичної та культурної спадщини, проведення наукових досліджень тощо. Відповідно такими об'єктами є: військові об'єкти, посольства, офісні та адміністративні будівлі, супутникові центри, системи зв'язку, центри обробки даних, лікарні, музеї, лабораторії, дороги і мости, греблі і дамби, внутрішні водні шляхи, електростанції і багато інших типів будівель, споруд та обладнання.

Відновна вартість¹ усіх федеральних об'єктів постійно контролюється урядовими організаціями. Наприклад, за да-

¹ Оцінка за відновною вартістю у поточних цінах є основною в аналізі динаміки стану нерухомості, на чому базується вся методологія управління вартістю державного нерухомого майна.

ними GSA² 2006 року, ця вартість становила \$1,26 трлн., а за даними GAO³ 2008 року – вже \$1,7 трлн. Крім динаміки вартості та федеральних капітальних інвестицій державою контролюються і щорічні федеральні витрати на утримання та експлуатацію наявних об'єктів, які, за тими ж даними GAO, становили у 2008 році \$47 млрд., або 2,8% відновної вартості майна [1, с. 26].

Експлуатаційні витрати контролюються та аналізуються не тільки загалом, а й постатейно, зокрема, включають у себе витрати на електроенергію, які, як відомо, схильні до ринкових коливань і завжди залишаються значними. Так, за даними FEMP⁴ 2007 року, відомо, що державні об'єкти, зокрема будівлі, споживали 392 трлн. британських термічних одиниць (BTU) енергії на суму \$6,5 млрд., що становило 13,8% усіх експлуатаційних витрат. (Для порівняння: державна статистика в Україні не акумулює дані і не надає узагальнюючу інформацію щодо кількості і вартості об'єктів державної нерухомості, а також здійснених по роках капітальних інвести-

² GSA – General Services Administration (аналог українського Державного управління справами) – державне агентство США, утворене в 1949 році для координації діяльності служб, що забезпечують роботу усіх інших федеральних органів.

³ GAO – Government Accountability Office (Рахункова палата) є аудиторським і аналітично-слідчим органом Конгресу США.

⁴ FEMP – Federal Energy Management Program – федеральна програма енергоменеджменту.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

цій у будівництво та капітальний ремонт, а також – експлуатаційних витрати, тим більше, по їхніх статтях.)

Незважаючи на значні масштаби інвестицій, на думку американських аналітиків та згідно з переосмисленою в останнє десятиліття офіційною позицією уряду, стан багатьох федеральних об'єктів погіршується через багаторічне недостатнє фінансування їхнього утримання та ремонту, зростаючого терміну експлуатації та інших факторів, пов'язаних з неефективним управлінням.

Американські джерела відмічають, що зношеність об'єктів, своєю чергою, спричинює нові неефективні експлуатаційні витрати і створює цілий ряд ризиків, пов'язаних з можливим невиконанням основних функцій деяких федеральних агентств, недосягненням намічених цілей державної політики у певних сферах і фінансовою небезпекою для держави. Саме ці явища послужили однією з причин того, що фінансування основних програм багатьох федеральних агентств стало скорочуватися через необхідність надолужувати вирішення вказаних фінансових та управлінських проблем експлуатації нерухомості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Управлінню нерухомим майном державної власності, різним аспектам проектування, утримання та експлуатації будівель присвячено чимало зарубіжних публікацій, наприклад [4, 5]. Утім для українських фахівців цікавим є шлях реформ розвинених країн щодо державної нерухомості, зокрема США.

Мета статті полягає в історичному та організаційно-методичному аналізі досвіду США у порівнянні з проблемами

управління нерухомим майном державної власності в Україні та пошуком шляхів їхнього вирішення.

Виклад основного матеріалу. Усвідомлення виниклого порочного кола проблем зобов'язало уряд переглянути недосконалу управлінську практику, яка призвела до крайньої зношеності об'єктів, їхньої аварійності, недовикористання федеральних об'єктів і обмеження можливості просуватися у напрямки сталого розвитку, маючи на увазі екологічність об'єктів.

Цей тривожний висновок американських фахівців мав би привернути до себе увагу і вітчизняних урядовців, оскільки проблеми фактичної некерованості державної нерухомості, непрозорості формування її вартості, недофінансування інфраструктури тощо є для України питаннями національної безпеки.

Детальніша характеристика портфелю федеральних будівель і споруд США наведена у табл. 1 і на рис. 1 та 2.

Крім моніторингу наявності, вартості державної нерухомості та експлуатаційних витрат у США здійснюється контроль за її використанням. Так, за даними GAO 2010 року, близько 83% загальної площі федеральних будівель у 50 штатах використовуються безпосередньо державою, 13% – здаються в оренду, а 4% передані в зовнішнє управління.

Організаційно федеральні об'єкти управляються більш ніж 30 міністерствами (департаментами) і агентствами. Армія, флот, військово-повітряні сили, Міністерство (департамент) у справах ветеранів і GSA володіють найбільшою кількістю будівель і споруд, площа яких наведена у табл. 2.

В Україні – аналогічно, державне нерухоме майно передане суб'єктам управління – державним органам, переважно

Таблиця 1. Федеральні будівлі і споруди

Функціональні типи будівель	Площа, млн. кв. м	Функціональні типи споруд	Кількість, тис.
Адміністрації	68,8	Інженерні мережі та комунікації	91
Складські приміщення	42,8	Дороги та мости	58
Обслуговуючі організації	38,7	Зони відпочинку та паркування	88
Багатоквартирні будинки	33,9	Військові об'єкти	35
Військові казарми	25,2	Відкриті склади	30
Школи	23,4	Системи навігації та зв'язку	40
Інші інституції	20,6	Меліоративні системи	16
Інші *	56,9	Інші **	124
Разом	310,2	Разом	482

* Включають: в'язниці і центри утримання під вартою, лікарні, лабораторії, промислові будівлі, системи зв'язку, музеї та поштові відділення

** Включають покриття аеродромів, пункти контролю харчових продуктів, навігації, гавані та порти, промислові споруди (крім будівель), пам'ятники, музеї, об'єкти електроенергетики, залізниці, наукові об'єкти, споруди технічного обслуговування, космічних досліджень, озброєвальні споруди.

Джерело: [1, с. 29–30] з посиланням на GSA, 2009.

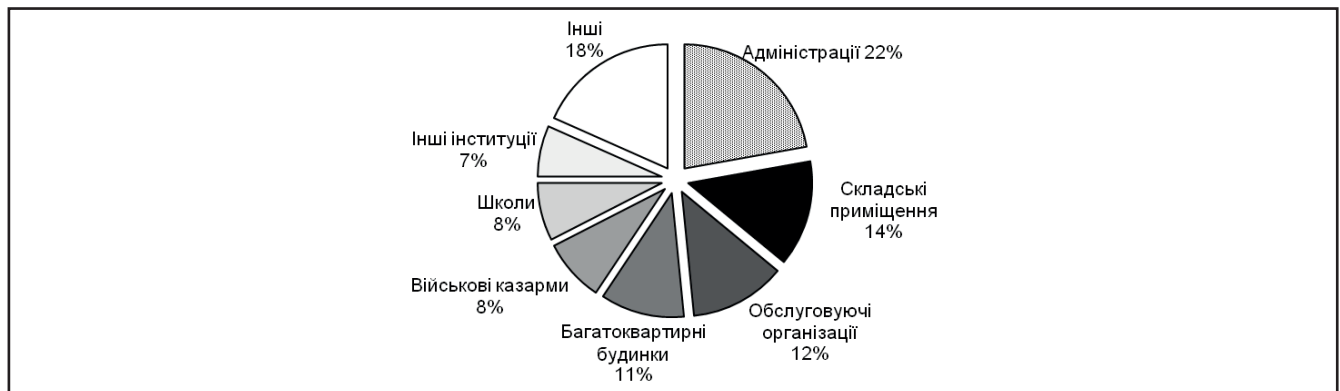


Рисунок 1. Структура площ федеральних будівель за функціональним призначенням

Джерело: складено автором на основі [1].

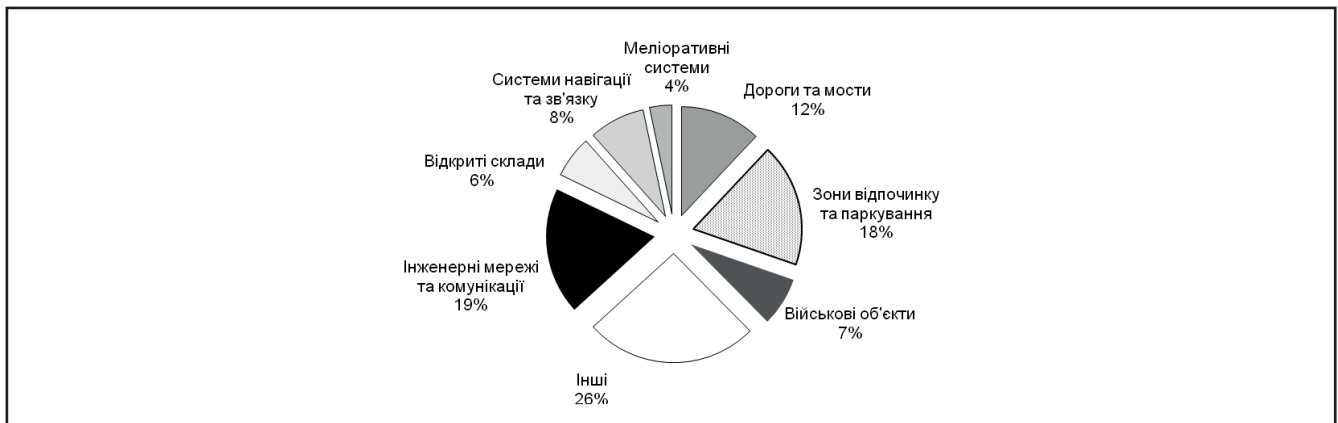


Рисунок 2. Структура споруд за функціональним типом

Джерело: складено автором на основі [1].

Таблиця 2. Основні федеральні агентства, що управляють нерухомістю

Агентства	Загальна кількість об'єктів, тис.	Площа, млн. кв. м
Сухопутні війська	251676	86,6
Військово-повітряні сили	134788	56,3
Військово-морські сили	150576	53,7
GSA	9213	37,9
Департамент у справах ветеранів	9220	14,5
Департамент енергетики	18354	12,0
Державний департамент	15743	6,8
Разом	58957	267,8

Джерело: [1, с. 31] з посиланням на GSA, 2010.

– міністерствам та іншим центральним органам виконавчої влади, а також Національній академії наук, іншим академіям тощо. Але існує суттєва різниця між нашими країнами у розумінні функцій управління державним нерухомим майном та критеріїв ефективності їхнього здійснення.

Так, управління державним нерухомим майном у США розглядають як управління портфелем об'єктів і розуміють як систематичний процес утримання, модернізації та ефективного управління їхньою вартістю як матеріальних активів. На практиці це означає поєднання кращих інженерних проектних рішень, раціонального господарювання на засадах використання здобутків новітньої економіко-управлінської теорії, а також прийняття скоординованих, послідовних і розумних управлінських рішень. Методологічно управління портфелем об'єктів інтегрує підходи менеджменту активів та менеджменту проектів у часі.

З точки зору основних висновків, які були зроблені американськими фахівцями у процесі удосконалення управління державною нерухомістю, слід відмітити наступні.

Велика частка наявного на кожний момент портфелю федеральних об'єктів не відповідає новим цілям агентств, а відображає потреби ведення справ та технологічне середовище періоду їх спорудження або придбання. Це вимагає постійного перегляду складу портфелю нерухомості.

Так, у результаті лише у 2008 фінансовому році федеральні агентства знесли близько 25 тис. об'єктів, які були визначені як невідгідні щодо поточних цілей або як об'єкти з низьким коефіцієнтом використання. Їхні щорічні експлуатаційні витрати становили \$119 млн. У 2009 фінансовому році додатково були відчужені 19,5 тис. об'єктів з експлуатаційними витратами в сумі \$149 млн. Проте станом на кінець 2009 фінан-

сового року федеральні агентства повідомили, що все ще керують більш ніж 45 тис. об'єктів, які взагалі або недостатньо відповідають їхнім поточним цілям, на чому витрачається щорічно більш ніж \$1,66 млрд. Якщо звернути увагу на співставність портфелю нерухомості США та України, напрошуються висновки про наші вірогідні втрати [1, с. 19].

Накопичення надлишку майна із низькою ефективністю використання – це результат більш ніж столітнього придбання об'єктів для забезпечення виконання змінних цілей, завдань і федеральних програм, а також наслідок складності утилізації об'єктів. Обставини, які перешкоджають продажу, переходу права власності, знесенню або іншим способам утилізації – велика кількість правил передачі прав власності нефедеральним суб'єктам, перешкоди, створені системою федерального бюджету, питання безпеки, пов'язані з розташуванням деяких неефективних об'єктів, а також стан цих об'єктів.

По аналогії напрошується висновок про необхідність масштабної інвентаризації та перегляду доцільності експлуатації та існування об'єктів державної нерухомості в Україні, де, на додаток до проблем США, відбулися докорінні трансформації економічного укладу, форм власності, структури економіки тощо. Очевидно, для цього в Україні має бути створений відповідний орган управління, проведені ґрунтовні науково-аналітичні дослідження, розроблені та внесені зміни до законодавства, підготовлені кваліфіковані кадри.

Наприклад, у США у 1990 році комісія з розробки концепції профілактичного утримання будівель⁵ у складі NRC⁶ запропонувала провести широку перевірку діяльності державних

⁵ Профілактичне утримання передбачає здійснення заходів з технічного обслуговування та ремонту у відповідності до нормативів незалежно від фактичного стану будівель та їхніх елементів.

⁶ NRC (National Research Council) – Національна рада з досліджень.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

агентств з утримання і ремонту об'єктів для розробки рекомендацій щодо удосконалення їхньої роботи. Комісія дійшла висновку, що нормальне утримання державних об'єктів систематично нехтувалося на всіх рівнях влади. Таким чином, країна розтрачувала свої активи і спадщину [1, с. 32].

Однією з рекомендацій, яка стала стандартом управління державними об'єктами, була така: «Необхідні видатки бюджету для профілактичного утримання та ремонту, а також для матеріальної інвентаризації об'єктів, як правило, знаходяться у діапазоні від 2 до 4 відсотків від сукупної відновної вартості цих об'єктів. При відсутності конкретної інформації, на підставі якої повинні виділятися кошти на утримання та ремонт, фінансування має здійснюватися на рівні мінімального значення. На тих об'єктах, де нехтували проведенням профілактичних заходів, що викликало відставання і накопичення необхідності в ремонтах, вкладення повинні перевищувати вказаний мінімальний рівень, поки відставання об'єкта щодо його стану не буде усунене» [6, с. XII].

Незважаючи на спробу унормування витрат на утримання об'єктів, у 2003 році GAO визначила федеральне нерухоме майно як область «високого ризику» через давно існуючі і не вирішені проблеми, які пов'язані з надлишком і недовикористанням об'єктів, їхньою зношеністю, відсутністю доступних достовірних даних для стратегічного управління активами, високими витратами на орендовані площі, витратами на забезпечення збереження майна від потенційної загрози тероризму тощо. У своїй доповіді GAO палата заявила, що на відновлення та ремонт потрібні десятки мільярдів доларів. Більше того, нинішня позиція накопичення потреб у багатомільярдних витратах може дійсно поставити під загрозу виконання місії держави.

Наприклад, DOD⁷ повідомило, що багато його об'єктів не відповідають вимогам ведення військових дій та реалізації оперативних завдань XXI століття. Командування оцінило, що дві третини військової інфраструктури знаходиться у дуже поганому стані, що може вплинути на здійснення місії і моральний дух військовослужбовців. По аналогії неважко уявити, які б висновки були зроблені в результаті аналізу об'єктів нерухомого майна Міноборони України [1, с. 32].

Занепокоєння проявила і GSA: наприклад, деякі з її будівель мали системи електропостачання, які не здатні витримувати навантаження технологій XXI століття, що критично позначилося на діяльності користувачів приміщень.

А ось GAO дійшла висновку, що вирішення проблем має відбуватися на найвищому рівні і вимагати ефективного керівництва з боку Конгресу і уряду, бо через масштаб проблем та їхню складність нинішні структури управління виявилися неспроможними провести зміни.

Тому у 2004 році було видано Указ Президента «Управління федеральними нерухомими активами», спрямований на вирішення вказаних проблем. Була створена міжвідомча рада FRPC⁸, яка складалася з 24 представників найбільших агентств-власників під головуванням OMB⁹.

⁷ DOD (Department of Defense) – Міністерство оборони США.

⁸ FRPC (Federal Real Property Council) – Рада з питань федерального нерухомого майна.

⁹ OMB (Office of Management and Budget) – Адміністративно-бюджетне управління при президенті США, яке готує та подає Конгресу президентський бюджет, співпрацює з міністерством фінансів і Радою економічних консультантів у розробці податкової програми, аналізує діяльність урядових агентств, консультує президента з юридичних питань.

З 2004 до кінця 2010 року рада розробила і прийняла документи, спрямовані на удосконалення стратегії управління федеральними будівлями і спорудами, системи управління технічним станом об'єктів, а також на розробку планів з управління активами, здійснення контролю з метою підвищення надійності об'єктів, розробку комплексу показників ефективності, пов'язаних з управлінням портфелями об'єктів.

Утім відставання у проведенні технічного обслуговування і ремонту продовжувало наростати, зокрема у зв'язку з методологічними проблемами управління.

Так, у доповіді GAO США 2008 року щодо федерального нерухомого майна зазначалося: «Фінансові втрати уряду від відставання у проведенні ремонту та технічного обслуговування не встановлені, але виявлені важливі відмінності у тому, як агентства планують, розраховують і акумулюють кошти» [7, с. 4]. Тому OMB спільно зі створеною радою та FASAB¹⁰ було рекомендовано розробити єдині вимоги звітності для накопичення даних про фінансові втрати держави від відставання у проведенні технічного обслуговування та ремонту, бо «ці втрати можуть істотно вплинути надалі на бюджетні ресурси та на довгострокову стійкість податково-бюджетної системи країни» [1, с. 33].

Станом на 2011 рік, за даними GAO США, федеральне нерухоме майно все ще знаходилося у списку об'єктів «високого ризику» через триваючі проблем, пов'язаних з практикою здачі в оренду, надлишку майна та фізичного захисту об'єктів (запобігання несанкціонованому доступу до об'єкта).

Крім того, існувала ще низка давніших проблем, що перешкождали ефективним інвестиціям та управлінню федеральними об'єктами. Серед них – методологічні проблеми, які у повній мірі стосуються і України:

- надмірна концентрація уваги при складанні кошторисів на первісних капітальних витратах (проектуванні та будівництві) у порівнянні з витратами наступних більш тривалих етапів життєвого циклу об'єктів (експлуатації та утримання);
- невідповідність методології бюджетування та обліку стимулюванню економічної зацікавленості у здійсненні ефективних інвестицій в утримання та ремонт об'єктів;
- розподілений характер прийняття рішень (відсутність єдиного керуючого центру) про інвестування державних об'єктів і поточні витрати, що призводить до відсутності відповідальності за загальне стратегічне управління.

Крім того, американські фахівці виділяють ще два чинники, які безпосередньо впливають на управління федеральним майном і на його інвестування. Одним з них є невизначеність термінів «технічне обслуговування та ремонт» (утримання)¹¹, які використовуються у фінансовому плануванні.

Так, наприклад, DOE¹² і NOAA¹³ визначають поняття «технічне обслуговування та ремонт» узагальнено – як поточні роботи, необхідні для підтримки майна у стані, придатному

¹⁰ FASAB (Federal Accounting Standards Advisory Board) – Консультативний комітет з федеральних стандартів обліку.

¹¹ На нашу думку, утримання включає технічне обслуговування та всі види ремонтів [6].

¹² DOE (Department of Energy) – Департамент (Міністерство) енергетики. Створене у 1977 році для координації заходів щодо ослаблення енергетичної кризи. Займається також керівництвом і здійсненням програм розробки ядерної зброї.

¹³ NOAA (National Oceanic and Atmospheric Administration) – Національна адміністрація з проблем океану і атмосфери – відомство міністерства торгівлі США, що займається проблемами екології повітряного і водного середовища; засноване у 1970 р.

для його використання у певних цілях, у тому числі профілактичний, попереджувальний і позаплановий ремонт. Натомість, Державний департамент США з експлуатації будівель на території інших країн визначає технічне обслуговування та ремонт вужче – як послугу або роботи, надання та виконання яких передбачає здійснення операцій періодичного (регламентованого) характеру, з метою запобігання руйнуванню (аварії) об'єкта (елементу), відновлення якого було б більш дорогим, ніж попередження. А Служба берегової охорони США визначає технічне обслуговування, ремонт, а також відновлення як діяльність, спрямовану на утримання будівлі у робочому стані, приділяючи при цьому особливу увагу фізичній неперервності процесів. Тому сюди відносять і заміну обладнання та систем в кінці їх економічного періоду служби. Керуючись економічними міркуваннями, сюди включають і енергетичну модернізацію. Додаткові роботи також включають обстеження, експертизу, оцінку нерухомого майна тощо.

Наведені визначення, а також ті, які використовуються іншими агентствами, сформульовані з урахуванням сформованої там системи та організаційної культури, але це ускладнює зіставлення та нормування обсягів інвестицій в утримання та ремонт, визначення обсягу фінансування з боку федерального уряду та за участі неурядових організацій.

У нашій країні існують набагато гостріші проблеми термінології стосовно будівництва, ремонту, відповідних витрат [6].

Наступна проблема полягає у бюджетній політиці, визначенні пріоритетів фінансування не на користь утримання і ремонту. Агентства готують відповідні бюджетні запити протягом двох років до початку року фінансування. Зазвичай ідентифікація проектів, які вимагають фінансування, починається з визначення рівня запасу функціональності об'єктів. Методики складання запитів на фінансування різноманітні. Деякі агентства беруть минулі бюджети і збільшують їх на певний відсоток, щоб покрити інфляцію, деякі враховують нові вимоги програм або намагаються скоротити розрив у результаті відстрочених проектів з фінансування утримання нерухомості. Інші використовують методичні рекомендації NRC (від 2 до 4% від поточної відновної вартості), а дехто використовує об'єктну модель розрахунку потреб на утримання, розроблену для DOD.

Слід зазначити, що визначення пріоритету проектів відбувається на рівні організації, що має право затверджувати рішення. Пріоритетність конкретних менш витратних проектів з технічного обслуговування і ремонту може бути встановлена на локальному рівні організації, у той час як пріоритети для дорожчих проектів встановлюються на рівні центральних органів. Процес відбору проектів і розстановки пріоритетів досить варіативний – це можуть бути як індивідуальні, так і колегіальні рішення, враховуючи вимоги зацікавлених сторін, суб'єктивні та об'єктивні підходи (останні передбачають використання матриць або алгоритмів для ранжування проектів тощо).

Відсутність стандартизації або порівнянності робить процес складання заявок на фінансування для окремих відомств і уряду в цілому складним у плані визначення позитивних результатів або несприятливих наслідків від різних інвестиційних стратегій, обміну практичним досвідом, а також підвищення ефективності інвестицій державного рівня в утримання нерухомості.

Цікаво, що фінансова криза підштовхує державне керівництво до прийняття рішень щодо більш ефективного управління власним нерухомим майном.

Так, виділення коштів на утримання державних будівель та інфраструктури завжди було проблемою. Керівництво держави і Конгрес США, як відмічають фахівці, завжди були завалені проханнями підтримати різні програми, кожна з яких супроводжувалася переконливими доводами і доказами. У 2011 році фінансування на утримання федеральних об'єктів більше ніж будь-коли стало проблемним через збільшення державного боргу. У доповіді про фіскальне майбутнє США (Choosing the Nation's Fiscal Future), яка була опублікована у січні 2010 року NRC та NAPA¹⁴, показано, що федеральний уряд витрачає набагато більше, ніж отримує, відтак – мусить змінити фінансову політику. Складна фінансова ситуація підштовхнула до перегляду практики управління федеральними об'єктами, їхнього утримання і ремонту, до розробки методів, які будуть більш ефективними у довгостроковій перспективі – забезпечення управління портфелем об'єктів із застосуванням інформаційних засобів і технологій, а також визнання значущості цих об'єктів у досягненні цілей державної політики, енергетичної незалежності та екологічної стійкості.

Визнання цінності об'єктів і їх важливої ролі у реалізації місії організації, усвідомлення їх впливу на добробут, здоров'я, безпеку громадян, а також вплив на навколишнє середовище – все це стало стимулом для розробки нових стратегічних підходів до управління об'єктами як державного, так і приватного сектора. Важливою новацією став перехід від тактичних проблем, завдань і методів, орієнтованих на експлуатацію окремих будівель і споруд, до управління усім портфелем об'єктів на основі раціонального використання ресурсів.

Портфельний підхід до управління об'єктами дозволяє організаціям інтегрувати принцип об'єктної орієнтованості у процеси корпоративного прийняття рішень та стратегічного планування. Як наслідок, об'єкти розглядаються як цінні активи, які впливають на загальну ефективність організації.

Упродовж останніх років федеральні агентства розробляють спеціальні схеми з управління активами. Ці схеми щороку оновлюються і призначаються для того, щоб допомагати у застосуванні стратегічного підходу до управління нерухомим майном (об'єктами і землею) показуючи, як вони сприяють реалізації місії агентств, структуруючи плани з управління капіталом і описуючи, як агентства у своїй діяльності використовують ці об'єкти і як розпоряджаються зайвим нерухомим майном, включаючи планування його утилізації в поточний момент і у майбутньому.

Федеральні агентства по-різному використовують методи портфельного управління, рівень їх продуманості і ретельності різняться, але всі усвідомлюють необхідність встановлення взаємозв'язку між інвестиціями в утримання об'єктів зі всеосяжної місією своєї організації.

Слід визнати, що існуючі у США інформаційні інструменти та технології дають можливість це зробити. Інформаційні технології тепер використовуються не тільки при проектуванні і будівництві, але й для моніторингу стану об'єктів,

¹⁴ NAPA (National Academy of Public Administration) – Національна академія державного управління США.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

витрат енергії та інших експлуатаційних показників, для збору даних у режимі реального часу, для підтримки стратегічних рішень, усунення суб'єктивних помилок, упередженості і для підвищення експлуатаційної ефективності.

Оскільки організації можуть працювати через Інтернет, концепція організації їхнього робочого простору теж може корисуватися. Альтернативні способи організації трудових відносин дозволяють людям виконувати роботу вдома або в інших місцях. Тому помічається тенденція падіння попиту на офісну нерухомість, тоді як процес безперервного енергопостачання для телекомунікацій тощо набуває все більшого значення. Всі ці фактори свідчать про необхідність проведення постійних змін в управлінні та утриманні федеральних об'єктів.

У той час як федеральні агентства впроваджували нові методи управління, нові умови діяльності були встановлені у США через законодавчі акти, розпорядження і президентські укази. Сенс багатьох з цих документів пов'язаний з необхідністю урахування тісних взаємозв'язків між станом об'єктів і навколишнім природним середовищем, здоров'ям, безпекою, ефективною діяльністю людей, витратами ресурсів для експлуатації та утримання об'єктів.

Що стосується здоров'я, безпеки, ефективності діяльності персоналу у приміщеннях, то ці зв'язки були науково підтверджені, наприклад зв'язок між наявністю водопатогенних організмів у системах водопостачання і «хворобою легіонерів»; між зростанням кількості мікроорганізмів у забруднених вентиляційних системах і пневмонією; між викидами чадного газу та отруєннями; між наявністю радіоактивного радону, пасивного куріння і азбесту в будівлях і раком легенів, такими симптомами як подразнення очей, носа і горла, що іноді називають синдромом «хворих» будівель (будівля, в якій якість внутрішнього повітря є неприйнятною для переважної більшості людей).

Як менеджери найбільшого портфеля об'єктів у США саме федеральні агентства, а не приватні структури були змушені показати приклад більш ефективного утримання та експлуатації своїх будівель і споруд протягом їхнього життєвого циклу. У зв'язку з цим було прийнято закони і видано укази, в яких визначені цілі, спрямовані на зниження споживання води, енергії і палива, на поліпшення якості довкілля та скорочення викидів парникових газів.

Так, наприклад, у Законі «Про енергетичну незалежність і безпеку» (2007) були визначені властивості високоефективних «зелених будівель» і встановлений набір цілей і вихідних даних для скорочення споживання енергії, води і палива у федеральних будівлях. Вимоги цього закону можуть бути застосовані для нового будівництва, капітального ремонту існуючих об'єктів, заміни встановленого обладнання, реконструкції, модернізації існуючих площ. Цей закон визначив високу ефективність «зелених будівель» протягом усього життєвого циклу в порівнянні з аналогічними («не зеленими») будівлями, а саме за рахунок:

- скорочення споживання енергії, води та інших матеріальних ресурсів;
- покращення стану навколишнього для людини середовища, в тому числі зменшення забруднення повітря всередині приміщень, забезпечення комфортного температурного режиму, покращення освітлення і акустики, що впливає на здоров'я людей і продуктивність їхньої праці;

– скорочення негативного впливу на навколишнє природне середовище протягом життєвого циклу будівлі, в тому числі забруднення повітряного і водного середовища і утворення відходів;

– збільшення використання екологічно чистих матеріалів, у тому числі отриманих з біологічної сировини.

Серед інших положень цікаво, що, маючи відповідні дані обліку, закон конкретно вимагав, аби федеральні агентства знизили загальне споживання енергії на 30% до 2015 року порівняно зі споживанням 2003 року.

Аналогічно, але базуючись на обліку водоспоживання, Указ Президента США «Про посилення ролі федеральних органів в управлінні ОНС, енергетикою і транспортом» (2007) встановив вимоги для федеральних агентств щодо скорочення споживання води на 2% щороку до 2015 року й у загальному на 16% по відношенню до 2007 року. Закон також зобов'язав федеральні агентства до кінця 2015 року перевірити 15% наявних об'єктів капітального будівництва на предмет відповідності «Фундаментальним принципам федерального керівництва з підвищення ефективності та сестейнабільності будівель»: зниження загальної вартості володіння об'єктами; підвищення енергетичної ефективності і забезпечення раціонального використання води; створення безпечного, здорового і продуктивного стану всередині приміщень; сприяння охороні навколишнього середовища. Наприклад, що стосується мікроклімату приміщень, то рекомендації полягали у слідуванні галузевим стандартам щодо систем вентиляції, вологості і температури при розробці та впровадженні контролю вологості для запобігання руйнуванню будівлі і утворенню цвілі, що залежить насамперед від ефективної експлуатації та утримання будівель.

Далі, Указ Президента США «Про провідну роль федеральних органів у галузі охорони навколишнього середовища, енергетики та економіки», виданий у 2009 році, вимагав від федеральних агентств на прикладі власної діяльності продемонструвати ефективно використання енергії, для чого було встановлено понад 20 цілей.

Висновки

Вкажемо на основні проблеми та рекомендації, які, на нашу думку, є спільними для США та України, враховуючи, що у нашій країні ситуація з управлінням державною нерухомістю набагато складніша.

1. Організація управління нерухомим майном у США та в Україні має багато спільного. Це стосується структури портфелю об'єктів, розподілу функцій по рівнях управління тощо. Однак у США досягнутий кращий рівень інформаційного та нормативно-методичного забезпечення управління.

2. Стан багатьох федеральних об'єктів США, як і об'єктів державної власності в Україні, погіршується через багаторічне недостатнє фінансування їхнього утримання та ремонту, віку та зростаючого терміну їхньої експлуатації, а також через вплив інших факторів, пов'язаних з неефективним управлінням.

3. Значна частка наявного на кожний момент портфелю об'єктів не відповідає новим цілям агентств, які здійснюють експлуатацію та управління нерухомим майном. Це вимагає постійного моніторингу і перегляду доцільності експлуатації об'єктів. Оскільки переважну кількість сьогоденних об'єктів

федеральна влада планує використати протягом наступних 20–30 років, основні зусилля мають бути спрямовані на ефективну експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт і модернізацію існуючих об'єктів, а не на будівництво нових.

4. Надлишок майна із низькою ефективністю його використання є результатом багаторічного придбання об'єктів для забезпечення виконання змінних цілей, завдань і програм, а також наслідком складності утилізації об'єктів. Обставини, які перешкоджають продажу, переходу права власності, знесенню або іншим способам утилізації, – складність правил передачі прав власності недержавним суб'єктам, перешкоди, створені бюджетною системою, питання безпеки тощо.

5. Необхідні видатки для нормального огляду, утримання та ремонту об'єктів, як правило, знаходяться у діапазоні від 2 до 4 відсотків від їхньої відновної вартості. При відсутності конкретної інформації, на підставі якої повинні виділятися бюджетні кошти на утримання та ремонт, фінансування має здійснюватися на рівні мінімального значення. На тих об'єктах, де допущене відставання, вкладення повинні перевищувати вказаний мінімальний рівень, поки стан об'єкту не буде нормалізований.

6. Нинішні структури виявилися неспроможними проводити зміни в системі управління державним нерухомим майном. Тому подальше реформування управління державною нерухомістю має відбуватися починаючи з найвищого рівня і вимагає ефективного керівництва з боку законодавчої та виконавчої гілок влади, що зумовлене масштабом проблем та їхньою складністю. Доцільним є створення міжвідомчого керівного органу.

7. Серйозними є методологічні проблеми управління нерухомим майном держави. Необхідно максимально стандартизувати відповідні процедури і методи, що застосовуються різними суб'єктами управління. Важливо уніфікувати сис-

тему обліку, звітності і статистики щодо нерухомого майна державної власності.

8. Об'єднання управління федеральними об'єктами в один портфель є основною методологічною задачею. На додаток: усі повинні усвідомити необхідність встановлення взаємозв'язку між інвестиціями в утримання портфелю об'єктів зі всеосяжної місією своєї організації.

Список використаних джерел

1. Predicting outcomes of investments in maintenance and repair of federal facilities. – Washington D.C.: The National Academies Press, 2011. – 135 p.
2. Офіційний сайт Фонду держаного майна України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua>.
3. Официальный сайт Росимущества. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosim.ru/about/reports/statistics>
4. Total asset management manual / Government asset management Committee. – Sydney: 2001. – 392 p.
5. Booty, F. Facilities management handbook. 4-th edition / F. Booty. – Oxford: Elsevier., 2009. – 459 p.
6. NRC (National Research Council). Committing to the Cost of Ownership: Maintenance and Repair of Public Buildings. Washington, D.C.: 1990. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books/about/>
7. Federal Real Property: Government's Fiscal Exposure from Repair and Maintenance Backlogs Is Unclear. Washington, D.C.: GAO, 2008. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gao.gov/products/GAO-09-10>
8. Ніколаєва Т.В. Науково-методичні основи управління господарськими системами домоволодіння / Т.В. Ніколаєва. Автореф. дис. ...к.е.н.: 08.00.04 / Ніколаєва Тетяна Володимирівна. – К.: НДЕІ, 2013. – 20 с.

І.І. СТІЛОК,

к.е.н., Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Рейтингова оцінка суднобудівних-судноремонтних заводів

У статті висвітлено основні положення процесу рейтингового оцінювання суднобудівних-судноремонтних заводів за запропонованим методичним підходом, який передбачає особливості їхньої діяльності. За допомогою сформованої системи показників отримано різносторонню характеристику якості виробничої, фінансової, споживчої, корпоративно-соціальної сфер діяльності підприємств галузі суднобудування та судноремонту з визначенням лідерських позицій.

Ключові слова: рейтингова оцінка, суднобудівні-судноремонтні заводи.

И.И. СТРЕЛОК,

к.е.н., Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Рейтинговая оценка судостроительных-судоремонтных заводов

В статье освещены основные положения процесса рейтингового оценивания судостроительных-судоремонтных заводов по предложенным методическим подходам, предусматривающим особенности их деятельности. С помощью сформированной системы показателей получена разносторонняя характеристика качества производственной, финансовой, потребительской, корпоративно-социальной сфер деятельности предприятий отрасли судостроения и судоремонта с определением лидерских позиций.

Ключевые слова: рейтинговая оценка, судостроительные-судоремонтные заводы.

I. STRILOK,

Candidate of Sciences (Economics), Kyiv state maritime academy after hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi

Rating of the shipbuilding and ship-repairing plants

The article highlights the main provisions of the rating assessment process shipbuilding and ship-repairing plants proposed methodological approach that included analysis of their activities. With the help of the formed system of indicators received the

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

versatile characteristics of quality industrial, financial, consumer, corporate and social spheres of activity of the enterprises of the industry of shipbuilding and ship repair with the definition of leadership positions.

Keywords: rating, shipbuilding and ship-repairing plants.

Постановка проблеми. Судноремонтна та суднобудівна галузі характеризують науково-технічний рівень країни, зосереджуючи у своїй продукції досягнення новітніх технологій, електроніки, машинобудування, металургії.

Сьогодні в Україні суднобудівні-судноремонтні заводи та підприємства завантажені першою чергою замовленнями на судноремонт і будівництво невеликих суден, проте технічний і технологічний потенціал збережений для подальшого виробничого зростання і забезпечення клієнтів якісними послугами та продукцією.

Виробничі потужності, грамотна споживча та корпоративна соціальна політика, збереження конкурентних позицій на ринку створюють умови для ефективного розвитку та успіху. Виходячи з цього отримання максимально повної та об'єктивної оцінки підприємства можливе при врахуванні критеріїв різностороннього напрямку, що відносяться як до самого підприємства, його виробничо-господарської діяльності, ринкової активності, так і до додаткових послуг, з різними одиницями вимірювання.

Тому питання, пов'язані з методичним підходом до комплексної рейтингової оцінки підприємств, які належать до сфери суднобудування та судноремонту, є до цього моменту не вивченими.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оцінки діяльності суднобудівних-судноремонтних заводів розглядалися у працях М.О. Коблош [1], Г.В. Єфі-

мова, О.В. Пащенко [2], Т.А. Головина, С.В. Погонев [3], Ю.В.Мостова [4], однак серед науковців не існує єдиної думки щодо методів та системи показників рейтингової оцінки.

Метою статті є проведення рейтингового оцінювання суднобудівних-судноремонтних заводів за представленою полікритеріальною методикою, орієнтованою на особливості їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Рейтингове оцінювання за запропонованою методикою на основі полікритеріального підходу дозволяє врахувати сукупність окремих характеристик діяльності та звести процес прийняття рішень до завдання вибору найкращого підприємства в галузі.

Коефіцієнтний аналіз фінансових показників діяльності ССРЗ за 2013 рік розраховано за даними публічної звітності та наведено в табл. 1.

У табл. 2 зображено показники, за якими можна оцінити масштаби діяльності ССРЗ та його виробничі можливості.

Вихідні дані порівняльної рейтингової оцінки ССРЗ представлені у вигляді матриць: за фінансовими показниками (a_{ij}) та еталонних a_{ij} , за виробничими показниками (v_{ij}), де у стовпчиках записані заводи ($j=1, 2, 3, \dots, m$), а по рядках – показники ($i=1, 2, 3, \dots, n$).

У матрицях $opt, max a_{ij}$ та $max v_{ij}$ формуємо еталонне підприємство шляхом вибору максимального значення по підприємствах відповідно.

Таблиця 1. Фінансові показники діяльності ССРЗ за 2013 рік

№	Фінансові показники діяльності судноремонтних заводів	Київський ССРЗ	Кілійський ССРЗ	ПАТ «Дунай-судно ремонт»	Феодосійський СМЗ	СРЗ «Южний Севастополь»
1	2	3	4	5	6	7
Показники оцінки ліквідності						
1	$K_{пот\ ліквідності}$	0,11	0,21	0,11	0,15	0,08
2	$K_{абсол\ ліквідності}$	0,02	0,001	2,47	0,013	0,008
3	$K_{покриття}$	2,75	2,01	1,15	0,37	0,12
4	$K_{маневрності}$	1,89	0,22	0,08	-0,76	-5,29
Показники фінансової стійкості						
5	$K_{автономії}$	0,27	0,82	0,54	0,46	0,09
6	$K_{фін\ стійк.}$	0,36	4,69	1,17	0,84	0,10
7	$K_{інвестування}$	1,26	1,28	0,82	2,28	0,25
Показники оцінки ділової активності						
8	$K_{загал\ оборотн\ капіталу}$	0,05	0,15	0,21	0,30	0,13
9	$K_{оборотн\ матер.\ обор\ к}$	2,66	3,50	3,14	4,29	11,54
10	$K_{оборотн\ дебіт.\ заборг}$	3,15	6,16	9,62	5,67	4,20
11	$K_{оборотн\ кредит.\ заборг}$	0,28	1,31	1,06	0,76	0,32
12	$K_{оборотн\ найб.\ ліквід.\ к}$	0,38	0,36	0,48	2,07	0,48
13	$K_{оборотн.\ вл\ капіталу}$	0,30	0,28	0,58	0,91	1,93
14	$K_{оборотн.\ оборотн\ к}$	0,16	1,29	7,02	-1,20	-0,37
15	Фондовід. осн. к. й ін НА	15,89	1241	4283	59,27	0,592
Показники оцінки прибутковості господарської діяльності						
16	$R_{активів}$	0,0002	-0,0834	-0,0175	-0,3195	-0,05
17	$R_{основних\ засобів}$	0,0012	-0,1942	-0,0399	-0,3195	-0,1769
18	$R_{власного\ капіт.}$	0,0009	-0,1518	-0,0488	-0,1403	-0,7171
19	$R_{прибутку}$	0,003	-0,54	-0,08	-0,15	-0,37
Показники оцінки ефективності управління						
20	Прибуток	67	-5607	-3595	-439	-12728

Таблиця 2. Виробничі показники діяльності ССРЗ за 2013 рік

№ пп	Виробничі показники діяльності судноремонтних заводів за 2013 рік	Обсяг товарної продукції, тис. грн.	Відремонтовано суден, од.	Рівень використання виробничих потужностей, %	Продуктивність праці, тис. грн./чол.	Коефіцієнт придатності ОЗ
1	Київський ССРЗ	22028	16	80	108,51	0,52
2	Кілійський ССРЗ	10304	43	63	41,89	0,65
3	ПАТ «Дунайсудноремонт»	42830	15	50	111,25	0,86
4	Феодосійський СМЗ	2188	5	30	29,57	0,53
5	СРЗ «Южний Севастополь»	34307	12	46	385,47	0,33

$$a_{ij} = \begin{pmatrix} 0,11 & 0,21 & 0,11 & 0,15 & 0,08 \\ 0,02 & 0,001 & 2,47 & 0,013 & 0,008 \\ 2,75 & 2,01 & 1,15 & 0,37 & 0,12 \\ 1,89 & 0,22 & 0,08 & -0,76 & -5,29 \\ 0,27 & 0,82 & 0,54 & 0,46 & 0,09 \\ 0,36 & 4,69 & 1,17 & 0,84 & 0,1 \\ 1,26 & 1,28 & 0,82 & 2,28 & 0,25 \\ 0,05 & 0,15 & 0,21 & 0,3 & 0,13 \\ 2,66 & 3,5 & 3,14 & 4,29 & 11,54 \\ 3,15 & 6,16 & 9,62 & 5,67 & 4,2 \\ 0,28 & 1,31 & 1,06 & 0,76 & 0,32 \\ 0,38 & 0,36 & 0,48 & 2,07 & 0,48 \\ 0,3 & 0,28 & 0,58 & 0,91 & 1,93 \\ 0,16 & 1,29 & 7,02 & -1,2 & -0,37 \\ 15,89 & 1241 & 4283 & 59,27 & 0,592 \\ 0,0002 & -0,0834 & -0,017 & -0,32 & -0,05 \\ 0,0012 & -0,1942 & -0,039 & -0,32 & -0,176 \\ 0,0009 & -0,1518 & -0,048 & -0,14 & -0,717 \\ 0,003 & -0,54 & -0,08 & -0,15 & -0,37 \\ 67 & -5607 & -3595 & -439 & -12728 \end{pmatrix} \quad opt, max a_{ij} = \begin{pmatrix} 0,21 \\ 2,47 \\ 2,75 \\ 1,89 \\ 0,82 \\ 4,69 \\ 2,28 \\ 0,3 \\ 11,54 \\ 9,62 \\ 1,31 \\ 2,07 \\ 1,93 \\ 7,02 \\ 4283 \\ 0,0002 \\ 0,0012 \\ 0,0009 \\ 0,003 \\ 67 \end{pmatrix}$$

$$x_{ij}^{\Phi B} = \begin{pmatrix} 0,5143 & 0,2405 & 1 & 0,0510 & 0,8010 \\ 0,3720 & 1 & 0,3488 & 0,1162 & 0,2790 \\ 1 & 0,1875 & 0,6250 & 0,375 & 0,5750 \\ 0,6046 & 0,7558 & 1 & 0,6162 & 0,3837 \\ 0,2815 & 0,1086 & 0,288 & 0,0767 & 1 \end{pmatrix}$$

Далі для кожного аналізованого заводу визначимо його рейтингову оцінку за групою фінансових та виробничих показників за формулами:

$$R_j^{\Phi} = \sqrt{(1-x_{1j}^{\Phi})^2 + (1-x_{2j}^{\Phi})^2 + \dots + (1-x_{nj}^{\Phi})^2}, \quad (3)$$

$$\text{та } R_j^B = \sqrt{(1-x_{1j}^B)^2 + (1-x_{2j}^B)^2 + \dots + (1-x_{nj}^B)^2}, \quad (4)$$

де R_j^{Φ} – рейтингова оцінка за фінансовими показниками для j -го підприємства;

R_j^B – рейтингова оцінка за виробничими показниками для j -го підприємства;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизовані показники j -го підприємства.

Результати розрахунку рейтингових оцінок R_j^{Φ} за фінансовими та R_j^B за виробничими показниками судноремонтних заводів та присвоєння їм рейтингу в порядку убывання рейтингової оцінки наведені в табл. 3.

Наступним етапом є побудова таблиці зі споживчими показниками (табл. 4). Дані споживчих показників заносяться в таблицю для оцінки споживчого рейтингу ССРЗ. Показникам присвоюється оцінка 1 – «Так», 0 – «Ні». Оцінка показника терміну роботи на ринку здійснюється за шкалою від 1 до 5 балів. Максимальна кількість балів присвоюється заводу з найдовшим терміном роботи (досвідом), мінімальна – із найменшим.

Відповідність діяльності ССРЗ міжнародним стандартам ведення бізнесу в соціальній сфері можна оцінити за допомогою показників корпоративної соціальної відповідальності, що наведені в табл. 5.

Результати рейтингування суднобудівних-судноремонтних заводів за групами показників (фінансові, виробничі, споживчі та корпоративної соціальної відповідальності) і загальна рейтингова оцінка наведені в табл. 6.

Визначення позиції заводів у рейтингу відбувається за методом найменших квадратів, завод із найменшим значенням суми балів визнається найкращим.

У результаті проведення рейтингової оцінки суднобудівних-судноремонтних заводів було визначено, що лідерську позицію займає Київський ССРЗ із найвищими позиціями в усіх сферах оцінювання. Феодосійський СМЗ показав найнижчі результати за фінансовими та виробничими показниками серед рейтингованих підприємств.

Вихідні дані матриці a_{ij} та v_{ij} необхідно стандартизувати (додаток Н) відносно відповідного показника еталонного підприємства за формулами:

$$x_{ij}^{\Phi} = \frac{a_{ij}}{opt, max a_{ij}} \text{ – для фінансових показників,} \quad (1)$$

$$x_{ij}^B = \frac{v_{ij}}{max v_{ij}} \text{ – для виробничих показників.} \quad (2)$$

де x_{ij} – стандартизовані показники стану j -го підприємства водного транспорту;

a_{ij} – фактичні значення показника j -го підприємства водного транспорту.

$$x_{ij}^{\Phi} = \begin{pmatrix} 0,5238 & 1 & 0,52381 & 0,71429 & 0,38 \\ 0,0081 & 0,0004 & 1 & 0,00526 & 0,003239 \\ 1 & 0,7309 & 0,418182 & 0,13455 & 0,043636 \\ 1 & 0,1164 & 0,042328 & -0,4021 & -2,79894 \\ 0,3293 & 1 & 0,658537 & 0,56098 & 0,109756 \\ 0,0768 & 1 & 0,249467 & 0,1791 & 0,021322 \\ 0,5526 & 0,5614 & 0,359649 & 1 & 0,109649 \\ 0,1667 & 0,5000 & 0,7 & 1 & 0,433333 \\ 0,2305 & 0,3033 & 0,272097 & 0,37175 & 1 \\ 0,3274 & 0,6403 & 1 & 0,5894 & 0,43659 \\ 0,2137 & 1,0000 & 0,80916 & 0,58015 & 0,244275 \\ 0,1836 & 0,1739 & 0,231884 & 1 & 0,231884 \\ 0,1554 & 0,1451 & 0,300518 & 0,4715 & 1 \\ 0,0228 & 0,1838 & 1 & -0,1709 & -0,05271 \\ 0,0037 & 0,2898 & 1 & 0,01384 & 0,000138 \\ 1 & -417 & -87,5 & -1597,5 & -250 \\ 1 & -161,83 & -33,25 & -266,25 & -147,41 \\ 1 & -168,66 & -54,22 & -155,89 & -796,77 \\ 1 & -180 & -26,66 & -50 & -123,33 \\ 1 & -83,686 & -53,65 & -6,5522 & -189,97 \end{pmatrix}$$

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Узагальнення результатів рейтингування ССРЗ за групами показників

№	Суднобудівні-судноремонтні заводи	Рейтингова оцінка за фінансовими показниками, $R_i^Ф$	Місце	Рейтингова оцінка за виробничими показниками, $R_i^В$	Місце
1	Київський ССРЗ	2,90	1	1,28	2
2	Кілійський ССРЗ	519,6	3	1,51	4
3	ПАТ «Дунайсудноремонт»	125,8	2	1,03	1
4	Феодосійський СМЗ	1629,1	5	2,15	5
5	СРЗ «Южный Севастополь»	879,5	4	1,48	3

Таблиця 4. Споживчі показники діяльності ССРЗ за 2013 рік

№ п. п.	Судноремонтні заводи	Результати рейтингування споживчого показника									Узагальнюча рейтингова оцінка
		Мобільні ремонтні бригади	Добудова та переобладнання суден	Постачання суднового оснащення	Можливість входження в кластер	Митно-брокерські послуги	Гарантія якості термітів	Термін роботи на ринку (досяг роботи)	Сума балів		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	Київський ССРЗ	0	1	1	1	0	1	118	5	9	1
2	Кілійський ССРЗ	0	1	1	1	0	1	66	2	6	2
3	ПАТ «Дунайсудноремонт»	0	1	0	1	0	1	67	3	6	2
4	Феодосійський СМЗ	0	0	1	0	0	0	68	4	5	3
5	СРЗ «Южный Севастополь»	0	1	1	1	1	1	12	1	6	2

Таблиця 5. Показники корпоративної соціальної відповідальності ССРЗ

№	Об'єкти рейтингування	та/або КСВ підприємства охоплює базові розділи:													Загальний рейтинг	
		Взаємодія з інвесторами, ЗМІ, та ін.		Взаємодія з працівниками, ветеранами			Взаємодія з суспільством в цілому, довкіллям				Взаємодія з клієнтами, партнерами					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	Київський ССРЗ	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	7	1
2	Кілійський ССРЗ	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	3
3	Дунайсудноремонт	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	6	2
4	Феодосійський СМЗ	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	3
5	СРЗ «Южный Севастополь»	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	3

Таблиця 6. Узагальнення результатів рейтингування суднобудівних-судноремонтних заводів

№ п.п.	Перелік підприємств – об'єктів рейтингування	Результати рейтингування					
		поелементні рейтингові оцінки за сферами, Ro^i				загальна рейтингова оцінка	
		фінансові показники	виробничі показники	споживчі показники	показники КСВ	сума балів	місце
1	Київський ССРЗ	1	2	1	1	5	1
2	Кілійський ССРЗ	4	3	2	3	12	3
3	Дунайсудноремонт	2	1	2	2	7	2
4	Феодосійський СМЗ	5	5	3	3	16	4
5	СРЗ «Южный Севастополь»	4	3	2	3	12	3

Висновки

Отримані результати проведення рейтингової оцінки за полікритеріальною методикою на базі таксонометричного підходу та за запропонованою системою показників свідчить, що рейтингова оцінка суднобудівних–судноремонтних заводів на основі формування рейтингових оцінок за групами показників (фінансові, виробничі, споживчі, соціально–корпоративні) та узагальненого рейтингу сприяють оптимальному вибору якісних робіт та послуг серед конкуруючих підприємств; поширенню передового досвіду кращих підрозділів підприємства або інших підприємств; ідентифікації і аналізу процесів, що потребують покращення; визначенню обсягу змін, що відбулися з моменту проведення попередньої рейтингової оцінки; визнанню досягнень і стимулюванню підприємств (працівників).

Список використаних джерел

1. Коблош М.О. Комплексна оцінка результативності реструктуризації суднобудівних підприємств / М.О. Коблош. – К.: Науковий світ, 2001. – 57 с.
2. Єфімова Г.В. Удосконалення методики оцінки інвестиційної привабливості / Г.В. Єфімова, О.В. Пащенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №5. – С. 139–142.
3. Головина Т.А. Методика оцінки рівня конкурентоспособності підприємств судостроительно–судноремонтной отрасли [Електрон. ресурс] / Т.А. Головина, С.В. Погонев // Вопросы современной экономики. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://economic-journal.net/2013/06/1162/>.
4. Мостовая Ю.В. Формирование механизма оценки конкурентного потенциала судостроительно–судноремонтных предприятий: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Мостовая Ю.В. – Астрахань, 2009. – 22 с.

Ю.Л. ТРУШ,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Комплекс заходів для удосконалення системи управління якістю продукції

На підприємствах з виробництва хлібопекарських виробів управління якістю здійснюється вибірково, без чіткого взаємозв'язку всіх функцій системи управління якістю, в умовах недостатнього врахування впливу на якість основних організаційно–економічних факторів, а також адміністративних важелів. Комплексне вирішення цих питань у галузі дозволить підвищити якість та конкурентоспроможність продукції підприємств зазначеного виду діяльності.

Ключові слова: маркетингова політика, організація виробництва, праця, підприємство, якість, система.

Ю.Л. ТРУШ,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,

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

Комплекс мероприятий по совершенствованию системы управления качеством продукции

На предприятиях по производству хлебобулочных изделий управление качеством осуществляется выборочно, без четкой взаимосвязи всех функций системы управления качеством, в условиях недостаточного учета влияния на качество основных организационно–экономических факторов, а также административных рычагов. Комплексное решение этих вопросов в отрасли позволит повысить качество и конкурентоспособность продукции предприятий указанного вида деятельности.

Ключевые слова: маркетинговая политика, организация производства, труд, предприятие, качество, система.

Y. TRUSH,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
Y. LEVCHENKO,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

The set of measures for the improvement of quality management system

In the production of bakery products quality control is carried out selectively, without a clear relationship of all functions of a quality management system in low taking into account the impact on the quality of major organizational and economic factors, as well as administrative tools. Integrated address these issues in the area will improve the quality and competitiveness of products of this type of activity.

Keywords: marketing strategy, production, labor, enterprise quality system.

Постановка проблеми. Питання, що пов'язані з удосконаленням системи управління якістю продукції, мають прямий зв'язок з необхідністю пропозицій заходів, які впливають на покращення функціонування системи якості. Своєю чергою, висока якість виробленої продукції, що залежить від ефектив-

ності функціонування системи управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі, і є важливим фактором підвищення рівня конкурентоспроможності продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз літературних джерел свідчить, що на конкурентоспромож-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ність продукції впливає ціна на продукцію, її якість, сервіс та маркетингове оточення. Дослідження діяльності підприємства хлібопекарської галузі в Україні показали, що основними напрямками підвищення функціонування системи управління якістю продукції є удосконалення її складових.

Метою статті є обґрунтування основних дій для управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі за рахунок підвищення рівня матеріально-технічної бази виробництва, удосконалення маркетингової політики підприємства та удосконалення організації виробництва і праці.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з основних проблем в напрямі підвищення ефективності функціонування системи управління якістю хлібопекарської продукції, напрями для її удосконалення представлені на рис. 1 [3, 4]. Таке обґрунтування напрямів у системі управління якістю продукції дасть змогу практично удосконалити управління якістю продукції на підприємстві хлібопекарської галузі.

1. Підвищення рівня матеріально-технічної бази виробництва

Дослідження показують, що рівень матеріально-технічної бази відіграє вирішальну роль для забезпечення високої якості і, як наслідок, конкурентоспроможності продукції, оскільки він викликав на підприємствах галузі у середньому 43% дефектів і браку протягом 2010–2012 років (досліджено автором).

Результати досліджень дають всі підстави стверджувати, що внаслідок наявності вузьких місць у роботі обладнання на рівні матеріально-технічної бази виникають періодичні простої технологічного процесу, пов'язані із зупинкою печей, нестачею пари в печі, порушенням часового режиму випікання, що призводить до появи дефектів.

Актуальність запропонованого заходу підтверджується динамікою зниження витрат від дії фактора з 2012 року. Це зумовлено технічним переоснащенням виробництва поступово, за рахунок проведення організаційно-технічних заходів. Тим більше на кінець 2010 року на підприємствах галузі рівень втрат від нього залишається високим, що потребує застосування відповідних заходів.

Про необхідність підвищення рівня матеріально-технічної бази виробництва свідчить динаміка показників ефективності використання основних засобів на галузевих підприємствах, за даними Державної служби статистики України.

Так, коефіцієнти зносу основних засобів на кінець 2009–2011 років на підприємствах становлять у середньому майже 72%, причому за період з 2010 по 2012 рік спостерігається зростання показників оцінки ефективності використання основних засобів на підприємствах, що свідчить

про погіршення стану матеріально-технічної бази виробництва і, як наслідок, зменшення продуктивності праці та якості продукції, що виробляється.

Для покращення впливу фактора на процес управління якістю продукції вважаємо раціональним впровадити заходи, що спрямовані на підвищення рівня використання матеріально-технічної бази виробництва:

1) ввести систему щомісячних профілактичних оглядів обладнання з ціллю виявлення несправностей та своєчасного їх усунення для забезпечення безперебійності технологічного циклу;

2) ввести практику щотижневого контролю за станом виробничого обладнання;

3) посилити увагу щодо систематичного змазування та налагоджування обладнання;

4) систематично проводити якісний ремонт обладнання для відновлення втрачених внаслідок фізичного зносу характеристик;

5) проводити щорічне відновлення 10–12% морально застарілого обладнання, як прийнято в міжнародній практиці, для підвищення прогресивності матеріально-технічної бази.

Вищезазначені заходи в сукупності дадуть змогу забезпечити безперебійність технологічного процесу, а також приведуть до підвищення рівня прогресивності матеріально-технічної бази виробництва в цілому і рівня зростання якості продукції, що виробляється.

2. Удосконалення організації виробництва та праці

Рівень організації виробництва на підприємствах хлібопекарської галузі у загальному високий, втрати від негативного прояву даного фактора за період 2010–2012 років становили в середньому 14%, при цьому на кінець періоду, що аналізується, значення фактора рівно 15%.

Основні причини появи дефектів унаслідок впливу даного фактора пов'язані з перебоями в роботі обладнання, постачання сировини, що викликані зовнішніми причинами (віддаленість регіону, відсутність нормальної конкуренції на ринку сировини та інше), порушенням безперервності технологічного процесу виробництва через високу зайнятість печей, несвоєчасного звільнення печей для огляду та ремонту.

Значною причиною необхідно враховувати порушення рецептури та форми виробів у зв'язку з нечіткою організацією виробничого процесу та відсутністю суворого закріплення функцій між працівниками (наприклад, можливі випадки закладання хліба в піч тістомісами та інші).

Для удосконалення організації виробництва та праці необхідно, перш за все, встановити чіткий контроль за про-

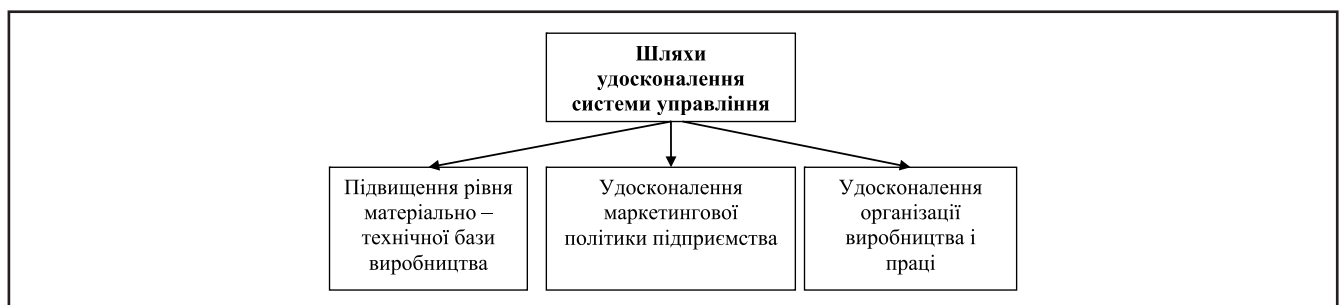


Рисунок 1. Комплекс заходів для удосконалення системи управління якістю продукції на підприємстві хлібопекарської продукції

ходженням технологічного процесу виробництва з боку майстрів та позмінних технологів на основі розподілу і закріплення у внутрішніх документах функцій кожного працівника у виробничому циклі.

Також цілеспрямовано доповнити виробничий контроль підприємств детальним описом етапів процесу виробництва хліба з відображенням функцій окремих працівників на кожному із вказаних етапів та осіб, відповідальних за той чи інший етап виробництва, що дозволяє методично забезпечити контролерів (технологів, майстрів) і підвищити ефективність контролю. Схема виробничого процесу з розподілом функцій контролю представлена на рис. 2.

Такий підхід дозволить оперативно реагувати на зміни у технологічному процесі та усувати неорганізованість у роботі. Крім цього, важливим для безперебійності виробничого процесу є складання графіків поставки сировини на робочі міста та їх суворе дотримання працівниками, що приведе до усунення несвоечасності відпуску сировини у виробництво і дотримання повного технологічного циклу. Для цього раціонально ввести відповідальність контролерів у вигляді зменшення додаткової частини заробітної плати при виявленні браку на підконтрольному місці, що дозволить забезпечити більш відповідальне відношення до виконання своїх обов'язків та підвищити ефективність заходів, спрямованих на підвищення функціонування системи управління якістю.

3. Удосконалення маркетингової політики підприємства

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств хлібопекарської галузі є удосконалення маркетингової політики, що включає широкую діяльність у практиці ринку товарів, послуг і здійснюється в цілях стимулювання збуту продукції, розвитку та прискорення обміну, на благо кращого задоволення споживачів й отримання прибутку [1].

Дослідження існуючої маркетингової діяльності підприємств хлібопекарської промисловості проводилося на основі узагальнення якісних й цільових характеристик основних видів хліба, що випускається досліджуваними підприємствами та складених за даними маркування хліба і офіційного сайту в мережі Інтернет.

Накопичена інформація дозволяє відмітити, що асортимент продукції, яка випускається на підприємствах, досить високий та представлений трьома основними групами виробів: основні, лікувально-профілактичні та елітні хліба. Кожна з названих груп, своєю чергою, включає від 10 до 15 найменувань хліба, які постійно поновлюються, що є хорошим показником розвитку підприємств і їх великої уваги до асортименту хліба. Важливо відмітити, що при розробці нових видів хліба підприємства орієнтуються на споживчий попит, ураховують побажання споживачів продукції, що відображає принцип орієнтації на споживачів, і відповідають вимогам ринку [2, 5].

Вважаємо, що в діяльності підприємств можна відмітити ряд недоліків і вузьких місць, а також розробити заходи для їх усунення, що узагальнені в таблиці.

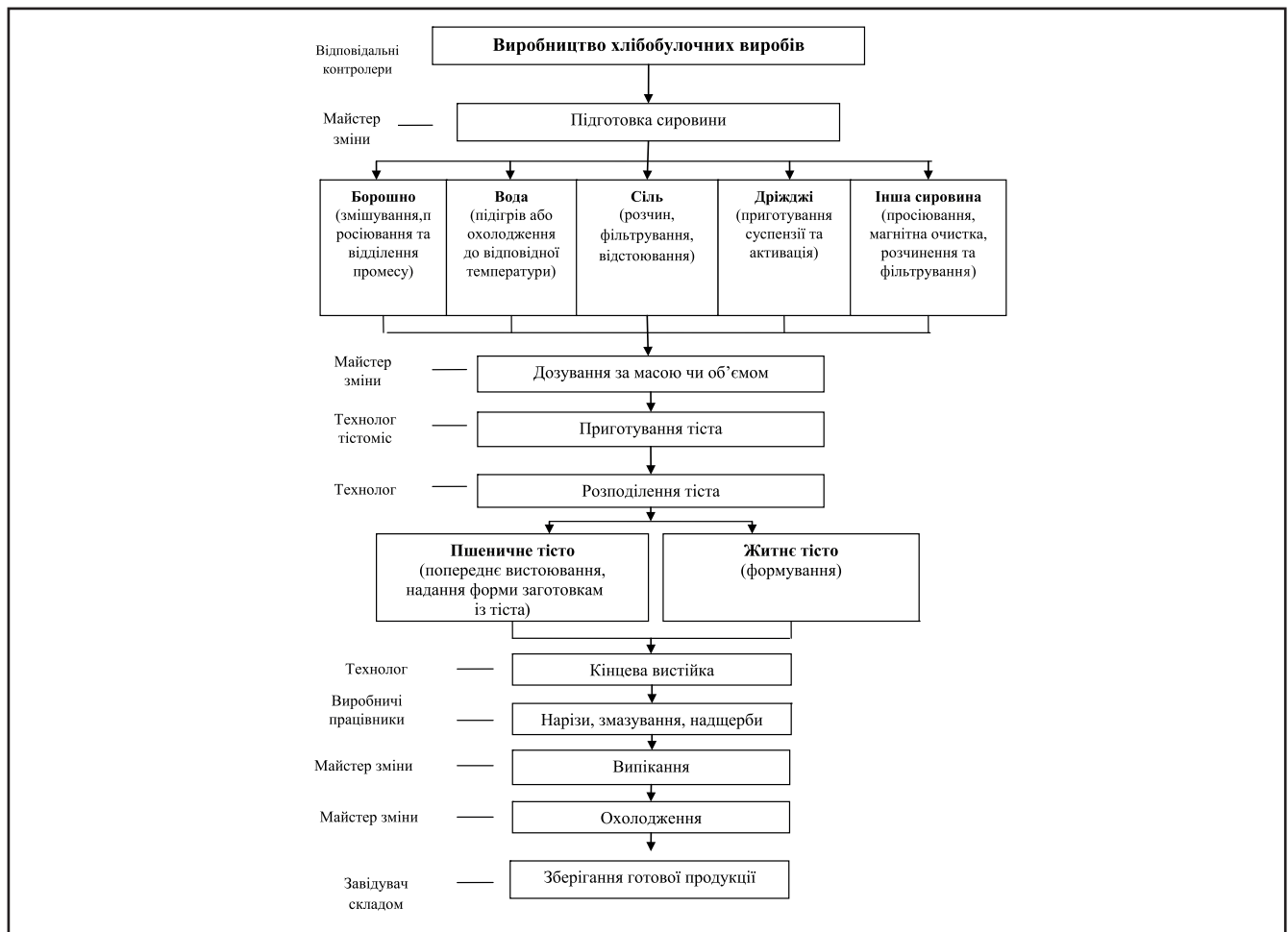


Рисунок 2. Схема процесу організації виробництва хлібобулочних виробів та розподіл функцій контролю його етапів

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні недоліки маркетингової політики досліджуваних підприємств

Недоліки маркетингової політики підприємств	Шляхи удосконалення маркетингової політики підприємств
1. Виробники недостатньо інформують споживачів про свої технології виробництва, що вигідно відрізняються від конкурентів	1. Необхідно в рекламі та маркуванні товару приділяти особливу увагу технологіям виробництва, що вигідно відрізняють дослідні підприємства від інших (наприклад, технологія виробництва хліба «Білоруський»), тим самим займаючи позицію лідера в області високої якості товару та кращих смакових характеристик. Особливу увагу необхідно приділяти сортам хліба, рецептура яких розробляється та покращується технологіями підприємств, як фірмової продукції, яку може виробляти тільки підприємство, що має високу якість товару та прагне до його постійного покращення
2. Недостатня реклама новинок продукції в засобах масової інформації. Повідомлення про випуск нової продукції постійно проводиться тільки на офіційних сайтах підприємств, через це нові сорти хліба не сприймаються більшою частиною населення (так як інформація на маркуванні не відображає принципових особливостей нового сорту хліба, а також не містить вказівки на те, що це новинка) та не користується високим попитом. Це може призвести до невиправданого зниження виробництва окремих сортів хліба як реакції виробника на споживчий попит	2. Відображення особливостей нових видів хліба на марці товару, при цьому вони повинні бути виділені на загальному фоні для кращого сприйняття споживачами. На клеймі вперше розроблених видів хліба доцільно розміщувати яскраву на погляд цитату «НОВИНКА», що буде допомагати проявляти більшу зацікавленість зі сторони споживачів
3. Недостатню увагу в рекламі та на клеймі товару приділено корисним властивостям хліба. Серед виробів досліджуваних підприємств галузі вплив хліба на життєдіяльність людини відмічено тільки на профілактично-лікувальних видах хліба та частково на елітних видах сортах. Хліба основного асортименту не мають такої інформації	3. Клеймо товару має відображати корисний ефект від споживання хліба, місткість в ньому вітамінів, мінеральних та інших властивостей. На нашу думку, таке маркування має бути притаманним на основних видах хліба, оскільки хліб – це основне джерело вітамінів та мінеральних характеристик, про які необхідно інформувати споживачів

Авторська розробка.

Запропоновані заходи вплинуть на покращення маркетингової політики підприємств, підвищення попиту на продукцію.

У комплексі запропоновані заходи охоплюють вплив основних засад на якість хлібопекарської продукції і дозволять підприємствам підвищити її рівень й закріпити отриманий ефект на майбутній період.

Висновки

Дослідження управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі дозволило виявити проблеми, що потребують удосконалення системи управління якістю. Внаслідок цього розроблено систему напрямів для вдосконалення системи управління якістю хлібобулочними виробами, що охоплюють такі напрямки: підвищення рівня матеріально-технічної бази виробництва; удосконалення організації ви-

робництва і праці та вдосконалення маркетингової політики підприємства.

Список використаних джерел

1. Глічев А.В. Основи управління якістю продукції [2-ге видав., перероб. і доп]. – М.: «Стандарти та якість», 2001. – 424 с.
2. Львов Д.С. Качество та эффективность производства / Львов Д.С. – М.: «Знание», 1974. – 64 с.
3. Львов Д.С. Стандарт і якість (економічний аспект проблеми). – 2-ге видав., допов. і перероб. / Львов Д.С., Сєдов В.І., Сиськов В.І. – К.: Видавництво стандартів, 1975. – 368 с.
4. Огвоздин В.Ю. В дебрях терминологии / В.Ю. Огвоздин // Стандарты и качество. – 2005. – №7. – С. 79.
5. Сірохман В.І. Якість і безпечність зерноборошняних продуктів / В.І. Сірохман, Т.М. Лозова. – К.: Центр навчально-видавничої літератури.

УДК 622.013:553 (477)

А.В. БОДЮК,

к.е.н., с.н.с., в.о. завкафедрою, Київський університет управління та підприємництва

Вартісні аспекти надро-ресурсного виробництва

Дано обґрунтування суті та складових надро-ресурсного виробництва. Проаналізовано економічні та технологічні особливості вивчення надрових ресурсів і їх вилучення з природного середовища. Поділено на види виробничі процеси з пошуку і розвідки в природному середовищі автогенезних ресурсів. Запропоновано обліковувати види витрат на організоване надро-розвідувальне виробництво.

Ключові слова: потреби, суспільне виробництво, надра, ресурси, надрокористування, процесори, витрати.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., с.н.с., и.о. завкафедрой, Киевский университет управления и предпринимательства

Стоимостные аспекты надро-ресурсного производства

Дано обоснование сути и составных надро-ресурсного производства. Проанализированы экономические и технологические особенности изучения ресурсов недр и их извлечения из природной среды. Разделены на виды производственные

процессы по поиску и разведке в природной среде автогенезных ресурсов. Предложено учитывать виды затрат на организованное недро-разведывательное производство.

Ключевые слова: потребности, общественное производство, недра, ресурсы, недропользование, процессоры, расходы.

A. BODYUK,

c.e.s., s.r.w., head of department of the Kiev university of management and entrepreneurship

Cost aspects of subsurface fossil resource production

The substantiation of the essence and components of subsurface fossil resource production. Analyzed the economic and technological features of a subsurface fossil resource production and their removal from their natural environment. Divided into types of production processes for prospecting and exploration environment emerging resources. Proposed account types of costs on organized subsurface fossil resource production intelligence production.

Keywords: needs, social production, mineral resources, resources, subsoil, processors, costs.

Постановка проблеми. Формуванням вартісної інформації супроводжується будь-яке виробництво. Результати геологічного вивчення надр (ГВН) відображаються геологічною інформацією. Тому і здійснюються певні інформаційні операції, формуються дані для визначення різних видів витрат на вивчення в надрах, видобування, переміщення корисних копалин у просторі та часі, багатоциклової їхньої обробки в процесі виготовлення продукції, придатної для виробничого чи побутового споживання.

Інформаційні операції з оцінки вартості надрової речовини здійснюються на всіх процесах: надро-розвідувального виробництва (НРВ), за нашим тлумаченням, у більш широкому розумінні, ніж геологічне дослідження надр; підготовки родовищ до експлуатації; видобування корисних копалин; реалізації видобутої продукції; переробки корисних копалин; збут продукції переробки; з відходами та ін. Але поняття НРВ вужче, ніж поняття надро-ресурсне виробництво, як пропонується його називати. Останнє включає ще й процеси вилучення корисних копалин, господарське використання підземного простору, дослідження експлуатованих родовищ, екологічні заходи та ін. За проблему також необхідно визнати створення нового механізму формування фіскальних ресурсів від надрокористувачів та мобілізації коштів до державної скарбниці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У відомих нам літературних джерелах з економічної і прикладної теорії вживаються поняття виробничої діяльності, матеріального та нематеріального виробництва і т.д. Суспільне виробництво структурно складається з таких елементів (фаз): власне виробництво, розподіл, обмін, споживання [3, с. 22]. Фази можна виділити і на процесах ГВН та по них здійснювати певні натуральні та вартісні оцінки.

Відомі праці О.Б. Боброва, М.М. Коржнева, М.Д. Красножона, М.М. Курило, Б.І. Малюка, В.А. Михайлова, В.С. Міщенко, Г.І. Рудька та інших науковців, які присвячені дослідженням геолого-економічних оцінок розвіданих родовищ [2, 4, 6, 7]. Але нам не відомі літературні джерела, в яких би досліджувалися інформаційно-вартісні та фіскальні аспекти надро-ресурсного виробництва.

Метою статті є розробка теоретико-фіскальних положень про надро-ресурсне виробництво та логічне його відображення у вартісних оцінках. Для досягнення визначеної мети нами проаналізовано нормативно-інформаційні аспекти організованих процесів підготовки і виконання пошуково-розвідувальних досліджень і робіт, а також, як їх продовження, процесів видобутку корисних копалин за потребами.

Виклад основного матеріалу. Отже, нами пропонується розглядати надро-ресурсне виробництво як наскрізний, поєднаний у складний ланцюг, багатоетапний процес дослідження надр, вилучення з надр корисних копалин і створення з них конкретних матеріальних благ для задоволення ними певних потреб суспільства. Цей процес включає, зокрема, пошуково-розвідувальні дослідження і роботи у надрах, господарське надрокористування, тимчасове зберігання, збут, переробку видобутих корисних копалин, комерційні процеси й т. ін. Наприклад, НАК «Нафтогаз України» здійснює наскрізне: розвідку, видобування, зберігання і продаж вуглеводнів споживачам тощо. Але такі процеси як наскрізні в цілому, на наш погляд, науковцями не досліджуються. Не розглядаються вони і з позицій, що надрові ресурси, за Конституцією України, є власністю народу України. Виходячи з фактора власності вартості цих ресурсів також мають бути оцінені для народу. Таким чином, взаємозв'язок різних етапів поєданого надро-ресурсного виробництва очевидний, але він не досліджений у вартісному його відображенні, оскільки надто складний.

Послідовність проведення геолого-економічної оцінки (ГЕО) ділянки надр наведена в [7, с. 37]. Вона включає такі етапи: визначення геологічної моделі ділянки надр; застосування параметрів кондицій на мінеральну сировину; оконтурювання і підрахунок геологічних, промислових, експлуатаційних запасів; створення геолого-промислової моделі родовища; моделювання технічних і технологічних показників експлуатації родовища; економічне моделювання реалізації гірничого проекту, яке включає визначення капіталовкладень, експлуатаційних втрат доходів і прибутку; встановлення промислового значення вартості запасів корисних копалин. Але вона, на наш погляд, не повна навіть для ділянки. Будь-якому виду НРВ передуює процес придбання виробничих ресурсів для конкретних видів діяльності підприємств, зокрема, сировини, матеріалів, технічних засобів тощо. Закінчується він підготовкою та поширенням звітної, комерційної та іншої інформації.

Отже, виробничі процеси по ГВН пропонується поділити на види: планово-організаційні заходи; геологорозвідувальні дослідження і роботи; бурині роботи, розкопки (визначається вартість цих робіт по затратах) та ін. Окремо виділяємо інформаційні процеси: проектно-пошукові роботи (вартість має проектна документація про стан надр); ГЕО ділянки надр; складання звітності; розробку ТЕО-кондицій; затвердження їх результатів та ін.

Виробничі процеси по промислового вилученню з природного середовища автогенезних ресурсів пропонується поділити на види: створення матеріально-технологічної бази; вилучен-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня мінеральних ресурсів (видобуток корисних копалин); використання водних ресурсів, вітру як силового засобу (для потреб силової і освітлюваної енергетики); використання водного чи повітряного басейну як середовища (для потреб дорозвідки); вилучення ресурсів (для виробничих потреб, безповоротне промислове використання водних ресурсів); використання природних сил, полів (магнітних, гравітаційних) та ін.

Виробничі процеси по перетворенню ресурсів надр поділяємо на такі: перетворення речового ресурсу в інший речовий (вугілля у брикети, нафти у бензин); перетворення речового ресурсу в енергію (вугілля у тепло); перетворення одного виду енергії в інший (енергії вітру в механічну силу привода, енергії сонця в електричну) тощо. Продукти перетворення у вартісних оцінках отримують так звану додану вартість, яка, як відомо, оподатковується аналогічно з іншими продуктами виробництва при їхній реалізації.

Крім того, ми вважаємо, що до виробничих процесів з надровими ресурсами слід також відносити інфраструктурні (надання супутніх послуг (вартість послуг, ціна послуг); передача ресурсу у просторі й часі, з глибин землі на поверхню, на відстань (вартість ресурсів); виконання допоміжних фізичних робіт (вантажно-розвантажувальні роботи, тимчасове зберігання) та інші (вартість по затратах або за тарифами). Всі ці процеси супроводжуються вартісними оцінками затрат і результатів, фінансовими операціями.

Проведення фінансових операцій у надроресурсному виробництві нами також розглядається як наскрізний процес. На практиці фінансові операції здійснюються з метою забезпечення, за потребами, виробничими та трудовими ресурсами, започаткування і продовження процесів розвідки родовищ, або створення геологічної, дозвільної, проектної чи іншої документації, або видобутку корисних копалин, або їх переробки, інфраструктурних процесів (складування, тимчасового зберігання, транспортування, охорони). Тобто ці операції здійснюються для створення матеріальних благ або їх інформаційного відображення.

Вартість ресурсів розраховується як сума доходів, одержаних за весь розрахунковий період, за такою формулою:

$$B_p = \sum_{t=1}^T \frac{(D_t - B_t) \Pi_t}{(1 + E)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E)^t}$$

де B_p – вартість ресурсів на дату оцінки;

E – норма дисконту;

D_t – річний дохід від реалізації товарної продукції в t -у році;

B_t – експлуатаційні витрати в t -у році, за виключенням амортизаційних відрахувань;

Π_t – розмір податків і платежів у t -у році, що не входять до експлуатаційних витрат;

K_t – капітальні вкладення в промислове будівництво в t -му році, включаючи придбання геологічної інформації;

T – строк використання родовища або ділянки надр для геологічного вивчення та/або видобування корисних копалин до виведення родовища з експлуатації;

Σ – знак суми [8].

На практиці гірничих робіт виділяють два головні способи розробки родовищ твердих корисних копалин: підземний і відкритий. Ці способи відрізняються і вартісними показниками. Для розробки родовищ підземним способом необхідно розро-

бити документацію для трьох стадій гірничих робіт: розтину, підготовки та очисного вилучення. Ця документація передбачає і заходи з енергозабезпечення, водовідведення, санітарії тощо.

Для стадії розтину документація регламентує технології і засоби для забезпечення доступу з поверхні землі до родовища (або його частини) за допомогою проведення гірничих виробок і створення умов з підготовки родовищ до вилучення корисних копалин.

Різні показники вартості родовищ і корисних копалин визначаються параметрами цих об'єктів. До таких, наприклад, належать: геологічні і промислові запаси руди; виробнича потужність кар'єру на добу; виробнича потужність кар'єру по гірській масі; виробнича потужність кар'єру по гірській руді; річна продуктивність кар'єру по вскриші; промисловий коефіцієнт вскриші; річна продуктивність кар'єру по руді, т/рік; собівартість видобутку 1 куб. м руди підземним (або відкритим) способом; термін розробки родовища; техніко-економічні показники відвальних робіт та ін.

Виробничі процеси по перетворенню надрових ресурсів поділяємо на такі: перетворення речового ресурсу в інший речовий ресурс (вугілля у брикети, нафти у бензин); перетворення речового ресурсу в енергію (вугілля, газу в тепло); перетворення одного виду енергії в інший (енергії вітру в механічну силу привода, енергії сонця в електричну для роботи силових установок) тощо. Продукти перетворення у вартісних оцінках отримують так звану додану вартість, яка, як відомо, оподатковується, аналогічно з іншими продуктами виробництва при їх реалізації.

Якщо розглядати аспект геологорозвідки або вилучення корисних копалин, то слід виділяти наступні природні складові, що забезпечують цей процес: ресурс природний – об'єкт розвідки або вилучення (наприклад, нафта, вугілля, вода мінеральна); середовище природне, де розміщуються природні ресурси взагалі, – надра; ресурсні об'єкти, тобто частина середовища, де здійснюється безпосереднє використання (відбір, збір, видобуток) ресурсу (свердловина, шахта); ресурсоносії (руда). В окремих випадках ресурсні об'єкти можуть бути одночасно ресурсоносіями (поклади вугілля). Кожен з цих об'єктів оцінюється у вартісних показниках за відображеною його натурально-вартісною інформацією.

Далі, з цими об'єктами здійснюються певні процеси створення або перетворення вартостей: разове відокремлення ресурсу від природного середовища (на етапах геологічного вивчення надр); формування геологічної інформації про корисні копалини або їх родовища; систематичне відокремлення ресурсу від природного середовища (видобуток нафти, газу, забір мінеральної води); процес відокремлення ресурсу від ресурсоносія (виплавка сталі з руди).

Результати даних процесів також оцінюються у вартісних показниках. Встановлення видів і значення цих показників взагалі належить до економічної науки. Крім того, певними засобами (буровими установками, комбайнами), названі нами процесорами, з надровими ресурсами здійснюються відповідні підготовчі операції, далі виконуються видобувні операції, застосовується тара (різних форм, призначення) тощо. В цьому напрямі також необхідно визначити надрокористувача (фізичну чи юридичну особу), його економічне середовище (банки, контрагенти, держава).

Певні затрати виробничих ресурсів здійснюються на роботі по утворенню розвідувальних та експлуатаційних гірничих виробок. Їх розрізняють в залежності від призначення. Перші використовують для пошуків і розвідки родовищ корисних копалин, другі – для розробки родовищ, тобто для виймання корисних копалин із надр. Експлуатаційні виробки, своєю чергою, в залежності від призначення поділяються на виробки, що розкривають, підготовлюють, і очисні.

Гірничі виробки, що, зокрема, називаються розтинаючими або капітальними (стволи, штольні), які мають безпосередній вихід на земну поверхню, також необхідно об'єктивно оцінювати у вартісних показниках. Ці показники значимі, оскільки в період експлуатації родовищ по виробках транспортують корисні копалини, пусті породи, людей, техніку, конструкції, матеріали. Через них вентилюють середовище, роблять водовідлив, каналізацію, подають енергію тощо. Тобто має місце ціла низка матеріальних затрат. Оцінюють витрати і на розкриття запасів корисних копалин, для розробки яких проведено всі необхідні виробки розтину.

Висновки

Надро–ресурсне виробництво, як широке поняття, слід розуміти в сукупності автогенезного (стихійного) чи організованого утворення (наприклад, збагачення) надрових ресурсів, організованого геологічного їх вивчення, вилучення і доведення до користувача (покупця, переробного підприємства). Фіскальна вартість продуктів цього виробництва визначається по фіскальних оцінниках і фіскальних нормативах.

Витрати на гірничі виробки, названі розтинаючими або капітальними (стволи, штольні), які мають безпосередній вихід на земну поверхню, також оцінюються у вартісних показниках. Ці показники значимі, оскільки в період експлуатації родовищ такі виробки використовуються для різних потреб (транспортування речовин, людей, техніки, конструкцій, матеріалів, пристрої вентиляції, водовідливів, каналізації, подачі енергії тощо). Оцінюють витрати на розкриття запасів корисних копалин, для розробки яких проведено всі необхідні виробки розтину.

Виробничі процеси по промислового вилученню з природного середовища автогенезних ресурсів пропонується поділити на види: створення матеріально–технологічної бази для ГВН, видобування (будівництво вишок, установка бурового обладнання, насосів); вилучення мінеральних ресурсів (видобування корисних копалин); використання засобів силової і освітлюваної енергетики; використання водного чи повітряного басейну як середовища (для потреб дорозвідки); вилучення ресурсів (для виробничих потреб, безповоротне промислове використання водних ресурсів); використання природних сил, тиску, полів тощо; інформаційне відображення процесів; вартісні оцінки затрат на процеси і вилучених ресурсів.

Бухгалтерський облік затрат на виробництво ведеться по рахунках класу 8 «Витрати за елементами». Витрати, що включаються до собівартості, групуються за такими елементами:

матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати, інші затрати. Таке групування не враховує природу використовуваних ресурсів. Елементи «інші операційні витрати», «інші витрати» однозначно не регламентовані. Тому необхідно деталізувати облік витрат. Крім того, на наш погляд, слід окремо групувати витрати по грошових зобов'язаннях перед державою, а також до собівартості включати витрати на техніко–технологічні новації з тим, щоб у підприємств формувалася власний фонд грошових ресурсів на інноваційну діяльність.

Отже, за елементами затрати на НРВ пропонується обліковувати за такими групами (відповідно й за рахунками бухгалтерського обліку): природні сировинно–матеріальні ресурси (операційні); штучні сировинно–матеріальні ресурси (операційні); технічні ресурси (процесори); оплата праці; інформаційні ресурси; енергія; грошові зобов'язання перед державою; грошові зобов'язання перед цільовими фондами; техніко–технологічні новації; інші операційні витрати. Тому відповідно доцільно переглянути й структуру калькуляції, а також інші статті обліку, зокрема класу 2 «Запаси» (в тому числі їх види) поточних зобов'язань, їхнє забезпечення, капіталу. Ці затрати впливають на: вартість геологічної інформації, що отримується у процесі пошуково–розвідувальних досліджень і робіт; вартість вилучених надрових ресурсів; суму фіскальних платежів надкористувачів. Надрові ресурси, інформація про них, продукти їх переробки, а також інші вилучені підземні продукти мають належати народові України. Тому і відповідні фіскальні платежі, що мобілізуються до державного або місцевого бюджетів, мають у певних пропорціях належати народу.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Велес, 2006. – 48 с. (із змінами).
2. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С. та ін. Природно–ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.
3. Федоренко В.Г., Ніколенко Ю.М., Діденко О.М. та ін. Основи економічної теорії: Підручник / За наук. ред. проф. Федоренка В.Г. – К.: Алеута, 2005. – 511 с.
4. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: Логос, 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.
5. Положення про порядок розпорядження геологічною інформацією: Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 13.06.95 №423.
6. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.
7. Рудько Г.І., Курило М.М., Родованов С.В. Геолого–економічна оцінка родовищ корисних копалин. – К.: АДЕФ–Україна, 2011. – 384 с.
8. Методика визначення вартості запасів і ресурсів корисних копалин родовища або ділянки надр, що надаються у користування: Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 №1117.

О.Б. МОРГУЛЕЦЬ,
к.е.н., доцент, директор навчально–методичного центру управління підготовки фахівців,
Київський національний університет технологій та дизайну,
Л.М. ГРИЦАЄНКО,
керівник навчально–методичного відділу, Київський національний університет технологій та дизайну

Інформаційно–освітнє середовище у системі забезпечення якості освітньої діяльності ВНЗ

Розкрито роль інформаційно–освітнього середовища в сучасному контексті євроінтеграції, реформування та модернізації освіти, імплементації нового законодавства в діяльність вищих навчальних закладів. Уточнено визначення інформаційно–освітнього середовища в контексті сучасних тенденцій забезпечення якості освіти. Обґрунтовано ефективність використання інформаційно–освітнього середовища для забезпечення якості підготовки фахівців в умовах інформаційного суспільства та розвитку інформаційно–комунікативних освітніх технологій.

Ключові слова: інформаційно–освітнє середовище, електронний освітній ресурс, система якості освітньої діяльності, управління освітньою діяльністю.

О.Б. МОРГУЛЕЦЬ,
к.э.н., доцент, директор учебно–методического центра управления подготовкой специалистов,
Киевский национальный университет технологий и дизайна,
Л.М. ГРИЦАЕНКО,
руководитель учебно–методического отдела, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Информационно–образовательная среда в системе обеспечения качества образовательной деятельности вузов

Раскрыта роль информационно–образовательной среды в современном контексте евроинтеграции, реформирования и модернизации образования, имплементации нового законодательства Украины в деятельность высших учебных заведений. Уточнено определение информационно–образовательной среды в контексте современных тенденций качества образования. Обоснована эффективность использования информационно–образовательной среды для обеспечения качества подготовки специалистов в условиях информационного общества и развития информационно–коммуникативных образовательных технологий.

Ключевые слова: информационно–образовательная среда, электронный образовательный ресурс, система качества образовательной деятельности, управление образовательной деятельностью.

O. MORGULETS,
Ph.D., associate professor, Director of teaching and methodical center of professionals training,
Kyiv National University of Technology and Design,
L. GRYTSAENKO,
Head of teaching and methodical department, Kyiv National University of Technology and Design

The role of information and educational environment in quality assurance of higher educational establishments

The authors have disclosed the role of information and educational environment in the present context of European integration, reformation and modernization of education, implementation of new legislation in the activities of higher education institutions. The definition of information and educational environment in the context of current trends in quality assurance has been clarified. The effectiveness of information and educational environment to ensure the quality of training in the information society and the development of information and communication educational technologies have been stipulated.

Keywords: information and educational environment, electronic educational resource system of educational activities quality, management of educational activities.

Постановка проблеми. Забезпечення якості вищої освіти в Україні є важливим завданням, що значною мірою обумовлюється процесами євроінтеграції та глобалізації вищої освіти, розвитком інформаційно–комунікативних технологій, інформатизацією суспільства. Як зазначає президент НАПН України В. Кремень, «...глобалізація – це це й загострена конкуренція між державами і націями, яка набуває всепланетарного характеру, охоплюючи всі сфери суспільної діяльності, а не тільки економіку, інформаційні сфери. Гідне місце в цьому світі посяде тільки та держава, яка найефективніше працюватиме в сучасних умовах суспільного життя, опанує новітні технології» [1, с. 18]. В цьому контексті актуальним є створення та ефективне використання інформаційно–освітнього середовища (ІОС) як необхідної складової внутрішньої

системи якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема якості освітніх послуг та використання ІОС у системі якості вищої освіти набуває нині особливої ваги та актуальності і стає предметом для аналізу як науковців, так і управлінців–практиків освітньої сфери. Значна увага цим питанням приділялася у працях В.Г. Кременя, В.П. Андрущенка, І.А. Зязюна [1], М.Ф. Степка, Я.Я. Болюбаша, В.Д. Шинкарука [2], А.А. Дякова [3], П.С. Яременка [4], С.В. Тітової [5], Л.С. Шевченко, Р.С. Гуревича [6], М.Ю. Кадемії [6, 7], К.П. Федорець [8], Ю.В. Каравана [9], С.С. Зелінського [10], І.Ю. Шахіної [11] та в інших дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених.

У своїх дослідженнях науковці розглядають структуру, принципи створення інформаційно-освітнього середовища як системи, як інформаційного і комунікаційного простору ВНЗ, взаємодію суб'єктів (учасників освітнього процесу) з об'єктами (носіями інформації). При цьому недостатня увага приділена питанню ефективності використання інформаційно-освітнього середовища в системі забезпечення якості освітньої діяльності ВНЗ.

Інтеграція України у світовий освітній простір сприяє пошуку ефективних шляхів підвищення якості освітніх послуг, якості підготовки компетентних конкурентоспроможних фахівців і вимагає постійного вдосконалення національної системи освіти, створення наукових та освітніх порталів, середовища обміну інформацією в режимі он-лайн, організації доступу до світових електронних баз даних, інтернет-ресурсів, тобто створення інформаційно-освітнього середовища.

Для розширення можливостей отримання студентом якісної вищої освіти, формування його готовності до ефективної професійної діяльності актуальним стає здатність молодого покоління до самонавчання, підготовка до самореалізації та життєдіяльності в інформаційному, високотехнологічному суспільстві.

Метою статті є обґрунтування ефективності використання інформаційно-освітнього середовища в системі забезпечення якості освітньої діяльності та його впливу на рівень підготовки високопрофесійного фахівця.

Виклад основного матеріалу. Із приєднанням України до Болонського процесу відбувається інтернаціоналізація національних інформаційних освітніх ресурсів ВНЗ України, інтеграція у Європейський освітній простір та світове інформаційно-освітнє середовище з формуванням єдиних стандартів, що покладені в основу системи забезпечення якості вищої освіти.

Інформатизація освіти і науки призводить до того, що, з одного боку, сучасні ВНЗ стають складовою єдиної комунікаційної системи суспільства, що ефективно адаптується до змін світового соціокомунікаційного середовища. З іншого боку, сучасний вищий навчальний заклад характеризується зростанням значущості власного інформаційного середовища, що являє собою сукупність інформації, навчальної документації, інтелектуальних ресурсів, інформаційних технологій, комунікаційної інфраструктури, яка містить комунікації різних категорій суб'єктів [5].

Поняття «інформаційно-освітнє середовище» стає досить актуальним у наукових працях, проте, як зазначає більшість науковців, не має однозначної дефініції. Вчені і практики визначають ІОС як:

– цілісну систему, яка «складається із сукупності підсистем, які функціонують і ведуть облік учасників освітнього процесу на основі сучасних інформаційно-технічних і навчально-методичних засобів» [11];

– «сукупність комп'ютерних засобів та способів їх функціонування, які використовуються для реалізації навчального процесу. В склад комп'ютерних засобів входять апаратні, програмні та інформаційні компоненти, способи використання яких регламентуються методичним забезпеченням навчального процесу» [9];

– «інтегроване середовище інформаційно-освітніх ресурсів (електронні бібліотеки, навчальні системи і програми) програмно-технічних і телекомунікаційних засобів, правил

їхньої підтримки, адміністрування і використання, що забезпечують єдині технологічні засоби інформації, інформаційну підтримку і організацію навчального процесу, наукових досліджень, професійне консультування» [7, с. 91];

– «систему апаратних засобів, програмне забезпечення, фахівців і користувачів, бази даних, що реалізують інформаційні процеси» [10].

Кількість визначень свідчить про відсутність термінологічного стандарту, кодифікації терміна, оскільки відбувається процес становлення та формування даного поняття. Проте в контексті якості освітньої діяльності, яка є сьогодні визначальною в прийнятті рішень у сфері освіти, можна уточнити дану дефініцію. Інформаційно-освітнє середовище – це система інформаційних освітніх ресурсів та інформаційно-комунікативних технологій, яка забезпечує взаємозв'язок учасників освітнього процесу і спрямована на досягнення максимальної якості підготовки фахівців.

Інформаційно-освітнє середовище в системі освіти виконує ряд основних функцій: комунікативну (інтерактивне спілкування), інформаційну, гносеологічну (оперативна передача навчальної інформації до суб'єктів навчання), діагностичну (моніторинг якості результатів навчання здобувачів вищої освіти, якості освітнього процесу, освітньої діяльності ВНЗ), організаційну, управлінську, культуросоносну та ін.

Європейські стандарти і рекомендації щодо забезпечення гарантій якості вищої освіти (ESG) складаються з трьох розділів: внутрішнього забезпечення якості у вищих навчальних закладах; зовнішнього забезпечення якості вищої освіти; забезпечення якості в діяльності агенцій із зовнішнього забезпечення якості. Відповідно до цих стандартів Закон України «Про вищу освіту» визначає систему забезпечення якості вищої освіти теж як триєдину задачу. Наразі в контексті нашого дослідження зупинимось на системі внутрішнього забезпечення якості, що передбачає здійснення певних процедур і заходів, які тісно пов'язані саме із використанням інформаційно-освітнього середовища:

– «...здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм;

– щорічне оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних і педагогічних працівників вищого навчального закладу та регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті вищого навчального закладу, на інформаційних стендах та в будь-який інший спосіб;

– забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою;

– забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом;

– забезпечення публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації;

– забезпечення ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату у наукових працях працівників вищих навчальних закладів і здобувачів вищої освіти» [13].

Як бачимо, система внутрішнього забезпечення якості освітньої діяльності не може існувати без формування і ефективного використання ІОС, прозорого і доступного як здобувачу вищої освіти, так і зацікавленим в якості освіти сторонам.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інформаційно-освітнє середовище є необхідною складовою забезпечення якості вищої освіти в сучасному контексті реформування, модернізації освіти, проведення моніторингу якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів. Головним елементом ІОС є електронний освітній ресурс (ЕОР), який є складовою частиною навчально-методичного, науково-методичного та інформаційного забезпечення організації освітнього процесу, сприяє змістовому наповненню інформаційно-освітнього середовища, забезпечує рівний доступ учасників навчально-виховного процесу до якісних навчальних та методичних матеріалів незалежно від місця їх проживання та форми навчання [14].

Використання електронних освітніх ресурсів сприяє підвищенню якості підготовки фахівців, дозволяє здійснювати моніторинг освітніх програм, своєчасно оновлювати зміст та форми навчально-методичних матеріалів. ЕОР забезпечують публічність, відкритість інформації про освітньо-професійні та освітньо-наукові програми: перелік та обсяг навчальних дисциплін, структурно-логічну послідовність їх вивчення, кількість кредитів ЕКТС, графік освітнього процесу, вимоги до знань, вмінь, набуття компетентностей, форми всіх видів контролю.

Система внутрішнього забезпечення якості передбачає наявність необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, в тому числі самостійної роботи студентів. Для реалізації одного з ключових аспектів – змістового наповнення освітньої програми, електронні освітні ресурси є необхідними як доступне, оперативне джерело інформації. Актуальності набувають електронні підручники та навчальні посібники, електронні конспекти лекцій, що викладають теми теоретичної складової курсу, та методичні вказівки до самостійної роботи студентів, які містять короткий виклад тем, винесених на самостійне опрацювання, алгоритми розв'язання задач, індивідуальні розрахункові завдання, тести тощо. Інноваційні освітні технології, зокрема ЕОР, сприяють формуванню у здобувачів вищої освіти вміння самостійно аналізувати, репродукувати отримані знання для вирішення професійних і життєвих проблем, скеровуючи освітню діяльність на підготовку творчих, креативних, мислячих по-новому спеціалістів. Підвищення ефективності самостійної роботи студентів пов'язано з підвищенням якості їх підготовки, професійного зростання, формування відповідних компетентностей.

Орієнтир на компетентнісну парадигму передбачає здатність випускника самостійно знаходити нові, необхідні для практики знання в інформаційному середовищі, вміти їх практично застосувати для отримання ефективного результату в професійній (практичній й науково-теоретичній) діяльності, приймати нешаблонні рішення, діяти самостійно, творчо, оволодіваючи однією з ключових компетентностей у суспільстві знань – це навченість навчатися.

Ефективне використання ІОС у системі якості освіти «створює реальну можливість здійснювати навчальний процес на якісно новому рівні, сприяє інтеграції традиційної системи навчання з новими технологіями, використовуючи численні канали передавання інформації, способи засвоєння нових знань, забезпечення і розширення ролі самостійного навчання, всебічного використання додаткових освітніх ресурсів» [6, с. 89].

Прикладом ефективного використання ІОС може послужити досвід Київського національного університету тех-

нологій та дизайну (КНУТД). У КНУТД сучасне ІОС почало формуватися з 2008 року зі створення електронних освітніх ресурсів кафедр та баз даних по контингенту студентів факультетів. Стрімкий розвиток ІОС КНУТД розпочався з 2012 році зі створення модульного середовища освітнього процесу (МСОП) та його наповнення актуальними електронними освітніми ресурсами.

Для інформаційного забезпечення освітніх програм та наповнення МСОП актуальним стало створення електронного навчально-методичного комплексу дисципліни (ЕНМКД), до якого увійшли: навчальна та робоча програма дисципліни, електронний підручник, електронний конспект лекцій, електронні методичні матеріали, електронні словники, довідники, електронний практикум з дисципліни, комп'ютерний тест тощо.

Головною перевагою ЕНМКД став позитивний вплив на якість освітньої діяльності університету, а саме:

- мобільність та доступність освітніх матеріалів через інтернет-мережу;
- швидке коригування із врахуванням змін в освітніх програмах, можливість редагування та додавання актуального матеріалу;
- структурована форма навчально-методичного забезпечення дисципліни;
- диференціація, індивідуалізація навчання, реалізація особисто-орієнтованої, студентоцентрованої моделі навчання із застосуванням інтерактивних методів викладання;
- підвищення мотивації, зацікавленості і пізнавальної активності за рахунок різноманітних форм роботи та надання інформації;
- можливості використання аудіо- та відеоматеріалів;
- інтенсифікація самостійної роботи, яка полягає в посиленні діяльності самонавчання, самоконтролю, самооцінки студента.

ЕНМКД повинен поєднувати високий методичний рівень та адаптованість до потреб і можливостей здобувачів вищої освіти, до вимог роботодавців та сучасного ринку праці. Для забезпечення вимог якості ЕНМКД у КНУТД впроваджено обов'язкову сертифікацію – експертну перевірку якості електронних освітніх ресурсів дисципліни, розроблено положення про внутрішню сертифікацію ЕНМКД. Нині стоїть завдання зовнішньої сертифікації для підвищення рівня якості наповнення змістової складової інформаційного забезпечення освітньої програми.

Про ефективність використання ІОС для всіх форм навчання, а особливо для заочної (дистанційної), свідчить підтримка постійної комунікації між учасниками освітнього процесу. Викладач і студент можуть спілкуватися у віртуальному навчальному середовищі веб-класу, можуть проводитися онлайн-семінари (вебінари), онлайн-зустрічі; спілкування студента з викладачем-консультантом, студентами групи, з адміністратором-консультантом через онлайн-чат (Online-chat), офлайн-пошти (Offline-e-mail); активними засобами дистанційного навчання є графічний чат, форум, дошка оголошень, тестування тощо.

Реалії сучасної освіти посилюють важливість використання інформаційно-освітнього середовища, яке є необхідною складовою системи якості вищої освіти, зокрема для проведення моніторингу якості освітньої діяльності ВНЗ. Для забезпечення прозорості і об'єктивності оцінювання успішності здобувачів вищої освіти у КНУТД розроблено і впроваджено в роботу автоматизовану систему обліку навчальної роботи здобува-

чів вищої освіти – «Електронний журнал». Електронний журнал обліку успішності студентів забезпечує можливість регулярної діагностики результатів навчання та оперативного реагування на неуспішність окремих студентів, визначення рейтингу здобувачів вищої освіти та підготовки інформації для прийняття рішень щодо вдосконалення освітнього процесу у ВНЗ.

З метою ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату в наукових працях здобувачів вищої освіти використовується електронна програма «Антиплагіат». Для оцінки ефективності роботи науково-педагогічних працівників (НПП) розроблено електронну систему рейтингового оцінювання діяльності НПП за результатами роботи у звітному році. Сьогодні в освітньому процесі КНУТД активно використовуються також такі електронні програми, як «Фінансовий менеджмент»; «Навчальний план»; «Навантаження»; «Розклад»; «Електронна бібліотека» інші.

У зв'язку з імплементацією Закону України «Про вищу освіту», який вимагає прозорості діяльності ВНЗ, сьогодні з'явилася необхідність оприлюднення результатів оцінювання учасників освітнього процесу: здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників ВНЗ; забезпечення публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації на офіційному веб-сайті вищого навчального закладу, що позитивно впливає на систему якості вищої освіти. Для вирішення цього завдання ІОС університету є найкращим інструментом управління освітньою інформацією.

Для забезпечення внутрішньої системи якості освітньої діяльності в КНУТД розроблено нормативно-правовий інструментарій системи забезпечення якості підготовки фахівців, який є комплексом нормативних та інструктивних положень і ним керується у своїй діяльності університет.

Досвід КНУТД, як одного з провідних ВНЗ України галузевого спрямування, є корисним для наслідування тими університетами, які прагнуть високої якості підготовки фахівців і конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Висновки

Таким чином, інформаційно-освітнє середовище відкриває нові можливості і перспективи в галузі освіти, сприяє формуванню системи внутрішнього забезпечення якості освіти, заснованої на єдиних стандартах; дозволяє раціонально будувати освітній процес, більш ефективно управляти ним, порівнювати отримані результати із запланованими цілями на всіх етапах підготовки фахівців. Ефективне використання ІОС дозволяє забезпечити: підвищення ефективності і якості процесу навчання; підготовку молодого покоління до життєдіяльності в інформаційному суспільстві; інтенсифікації процесу наукових досліджень в освітніх установах; підвищення оперативності і ефективності управління навчальними підрозділами (інститутами, факультетами, кафедрами) і освітньою діяльністю ВНЗ у цілому; інтеграції національних інформаційних освітніх систем у світову мережу, що значно полегшить доступ до міжнародних інформаційних ресурсів у галузі освіти, науки, культури і в інших сферах; розвитку сучасної корпоративної культури ВНЗ.

Проте досвід використання ІОС, зокрема в КНУТД, вказує на ряд проблем, які можуть виникнути із впровадженням інформаційно-комунікативних технологій – це відсутність достатніх на-

вичок науково-педагогічних працівників у роботі з сучасними інформаційними технологіями та технікою; відсутність інформаційної культури, функціональної грамотності і компетентності; організаційні, психолого-педагогічні проблеми, які пов'язані з процесом навчання, виховання, керування освітньою діяльністю здобувачів вищої освіти, оскільки скорочується безпосереднє спілкування між викладачем і студентом. Вирішення цих питань є одним з першочергових завдань вищих навчальних закладів, що прагнуть досягти конкурентоспроможності власних освітніх послуг на європейському та світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Неперервна професійна освіта: філософія, педагогічні парадигми, прогноз: монографія / [В.П. Андрущенко, І.А. Зязюн, В.Г. Кремень, С.Д. Максименко та ін.]; за ред. В.Г. Кременя. – К.: Наукова думка, 2003. – 853 с.
2. Вища освіта України і Болонський процес: навч. посіб. / [М.Ф. Степко, Я.Я. Болюбаш, В.Д. Шинкарук, В.В. Грубінко, І.І. Бабин]; за ред. В.Г. Кременя. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2004. – 384 с.
3. Дяків А.А. Якість освіти у ВНЗ / А.А. Дяків. – К.: Наукова думка, 2011. – 231 с.
4. Яременко П.С. Якість освіти в Україні / П.С. Яременко. – К.: Лібра, 2011. – 157 с.
5. Тітов С.В. Інформаційно-освітнє середовище навчального закладу: розвиток засобів і способів комунікаційної й інформаційної взаємодії. – [Електрон. ресурс] / С.В. Тітов, О.В. Тітова // Вісник Харківської державної академії культури. – 2014. – Вип. 43. – С. 144–150. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/hak_2014_43_20.pdf
6. Гуревич Р.С. Інтерактивні технології навчання у вищому педагогічному навчальному закладі: навчальний посібник / Р.С. Гуревич, М.Ю. Кадемія, Л.С. Шевченко; за ред. Гуревича Р.С. – Вінниця: ТОВ фірма «Планер», 2013. – 309 с.
7. Кадемія М.Ю. Інформаційно-комунікаційні технології навчання: словник термінів / М.Ю. Кадемія. – Львів: СПОЛОМ, 2009. – 260 с.
8. Федорець К.П. Методика створення інформаційного освітнього середовища навчального закладу. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bibl.com.ua/informatika/12190/index.html>
9. Караван Ю.В. Єдине інформаційно-освітнє середовище як важливий елемент підвищення якості підготовки. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer26/56.pdf>
10. Зелінський С.С. Концепція інформаційно-освітнього середовища в процесі інформатизації системи вищої професійної освіти / С.С. Зелінський // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – Житомир, 2009. – Вип. 47. – С. 155–159.
11. Шахіна І.Ю. Визначення і напрями створення інформаційного освітнього середовища. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://vestnik.kpi.kharkov.ua/files/Наукова_періодика/elits/2013/36-37
12. Карпенко М. Система забезпечення якості вищої освіти у Болонському процесі та механізми імплементації в Україні. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/MONITOR/juni08/16.htm#_ftn6
13. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556–VII. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1389941572785572>
14. Положення про електронні освітні ресурси, затверджено наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 01.10.2012 № 1060. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1695-12>

Л.А. ГУНЬКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
О.В. ГЛОБЕНКО,
магістр I року навчання, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Методологічні підходи до організації території сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин

Стаття присвячена проблематиці, пов'язаній з організацією території сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин. Визначено основні завдання, які повинні вирішуватися при розробці проектів землеустрою щодо організації території сільськогосподарських підприємств. Еколого–ландшафтний підхід до землеустрою в умовах нових земельних відносин дає можливість визначити оптимальну структуру і співвідношення земельних угідь, урівноважувати агросередовище території.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, еколого–ландшафтний підхід, землевпорядкування, типізація, проект землеустрою.

Л.А. ГУНЬКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
О.В. ГЛОБЕНКО,
магистр II года обучения, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Методологические подходы к организации территории сельскохозяйственных предприятий в условиях новых земельных отношений

Статья посвящена проблематике, связанной с организацией территории сельскохозяйственных предприятий в условиях новых земельных отношений. Определены основные задачи, которые должны решаться при разработке проектов землеустройства по организации территории сельскохозяйственных предприятий. Эколого–ландшафтный подход к землеустройству в условиях новых земельных отношений даст возможность определить оптимальную структуру и соотношение земельных угодий, уравновесит агросреду территории.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, эколого–ландшафтный подход, землеустройство, типизация, проект землеустройства.

L. GUNKO,
Ph.D. associate professor Department of Land Management National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
O. GLOBENKO,
master I year students of the Faculty of Land Management National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Methodological approaches to the territory of agricultural enterprises in the conditions of new land relations

The article is devoted to the problems associated with the organization of the territory of agricultural enterprises in a new land law. The main problem that must be addressed in the development of land management projects on the territory of agricultural enterprises. Ecological and landscape approach to land management in the context of new land relations will provide an opportunity to determine the optimal structure and the ratio of land, balance agroterritory.

Keywords: agricultural enterprises ecological and landscape approach, land management, typification, project land use.

Постановка проблеми. Земельні перетворення в Україні викликали значні зміни земельних відносин, організаційно–правових і організаційно–територіальних форм землекористування. Перерозподіл земель, поява різних форм власності і господарювання дозволила сформулювати основу нового земельного ладу.

Разом з тим, реформування існуючої системи сільськогосподарського землекористування, перерозподіл земель привело до виникнення негативних явищ у землекористуванні.

Тому в умовах нових земельних відносин важливим є розв'язання питань забезпечення стійкості агроландшафтів проти несприятливого природного та антропогенного впливу, диференціації земельних угідь за напрямками використання, облаштування культурних ландшафтів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробка наукової проблематики, пов'язаної з організацією те-

риторії сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин, а також забезпеченням стійкості агроландшафтів, в останні роки посилилася. Зокрема, Д.С. Добряк та А.Г. Мартин вважають, що основним інструментом держави, що покликаний забезпечити екологічно безпечне та економічно ефективно використання землі, є землеустрій, який, як важлива складова земельних відносин, виступає діючим механізмом в організації землі як засобу виробництва і відповідною мірою регулює суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею [1].

Теоретико–методичні питання ландшафтно–екологічного районування території України, яке є важливою передумовою здійснення регіонального екологічного моніторингу та раціоналізації природокористування, розглядали В.М. Трегубчук, М.В. Андрієшин, Г.Д. Гуцуляк. Вони визначили підхід, який ґрунтується на системній оцінці природно–екологічно–

го потенціалу різних регіонів з урахуванням інтегрального впливу на довкілля господарської діяльності людини [2].

А.М. Третяк пропонує методичний підхід визначення економічних збитків унаслідок погіршення якості сільськогосподарських угідь при їх використанні для несільськогосподарських потреб, що базується на даних фактичної ґрунтової родючості, нормативної грошової оцінки земель із урахуванням коефіцієнта інтенсивності використання земель [3].

Проте в сучасних умовах розвитку земельних відносин багато питань щодо організації території сільськогосподарських підприємств та створення екологічно стабільних ландшафтів залишаються невирішеними як в методичному, так і в практичному відношеннях.

Мета статті. Розглянути основні завдання, які повинні вирішуватися при розробці проектів землеустрою щодо організації території сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин.

Виклад основного матеріалу. У процесах виробництва людина завжди впливала і далі впливає на навколишнє середовище, передусім на землю. Вплив людини на землю може бути позитивним – раціональним, а також негативним для життя людини.

Економічний і соціальний розвиток території нерозривно пов'язаний із використанням земель як основного засобу виробництва і як просторового базису, з еколого–господарським станом території і її землеустроєм.

Метою будь–якого, в тому числі і сільськогосподарського, землекористування є одержання найвищої користі, найвищого ефекту від землі за дотримання вимог збереження й поліпшення її корисних властивостей. Земля – основний засіб виробництва в сільському господарстві, у даний час знаходиться в кризовому стані. Це вкрай негативно позначається на стані всього сільського господарства, тому що з землею, зміною її основних властивостей нерозривно пов'язані всі біологічні ресурси сільського господарства – культурні рослини, продуктивні тварини, природні кормові угіддя, ґрунтозахисні лісонасадження та ін.

Перед аграрною та землепорядною наукою стоїть актуальне завдання – знайти вихід зі створеної ситуації, виробити екологічні, технологічні, економічні і соціальні принципи раціонального земле та природокористування.

Успіх у розробці ефективних методів раціонального використання земель залежить від того, наскільки науково обґрунтовано і глибоко враховуються всі взаємозв'язки між економічними та екологічними факторами, що впливають на кількісний та якісний стан земельних ресурсів.

Аналіз стану землеустрою на сучасному етапі вказує на відсутність чіткої програми розвитку еколого–економічного компонента землеустрою у процесі земельної реформи.

Останніми роками панівним у землеустрої можна було вважати традиційний покомпонентний підхід до використання природних ресурсів. Необхідний перехід від екстенсивної економіки, коли розвиток продуктивних сил відбувається за рахунок розширення використання природних ресурсів, до економіки інтенсивної, спрямованої на самовідновлення потенціалу природи, що орієнтується на зниження матеріально–технічних і ресурсних витрат, підвищення якості і довготривалості продуктів виробничої діяльності при зниженні трудових витрат.

Останнім часом при обліку природних властивостей території для потреб сільського господарства і землепорядкування було обґрунтовано два підходи: еколого–ландшафтний і агроекологічний.

Еколого–ландшафтний підхід до землеустрою передбачає усунення недоліків при проектуванні та дає можливість визначити оптимальну структуру і співвідношення земельних угідь, урівноважувати агросередовище території з урахуванням екологічної взаємодії окремих складових та елементів її облаштування.

Суттєвим стимулом для переходу до еколого–ландшафтного землекористування є різке покращення економічних та екологічних можливостей у сільському господарстві та природокористуванні. Еколого–ландшафтний метод землеустрою враховує ландшафтну диференціацію території з виділенням еколого–ландшафтних зон (типів, підтипів, видів) і формує устрій території по визначених частинах агроландшафту (місцевостях, урочищах, підурочищах, фаціях) [4].

Агроекологічний підхід передбачає вивчення агроекологічних особливостей території (агроекологічних чинників і режимів) щодо деяких видів або груп сільськогосподарських рослин виділення агроекологічно однотонних територій (типів, класів, комплексів, видів) як базис для конструювання агроценозів, тобто з метою здійснення землеустрою [5].

Елементи землепорядної організації території утворюють свого роду каркас землекористування господарства, д координатах якого здійснюється вся виробнича, природоохоронна або будь–яка інша діяльність. Чим краще та зручніше розміщені наведені елементи, тим ефективніше землекористування.

Починають землепорядне проектування на ландшафтній основі з еколого–ландшафтного мікрозонування території сільської ради, де розміщене землекористування сільськогосподарського підприємства, що проводяться у ході підготовчих робіт до складання проекту землеустрою, і закінчують формуванням екологічно однорідних ділянок, до яких прив'язують систему господарства, землеробства, природоохоронні заходи. Додатково проектують організаційно–територіальні заходи, що підвищують екологічну стійкість (стабільність) території.

Найкращі земельні угіддя повинні в безумовно пріоритетному порядку надаватися для вирощування сільськогосподарських культур. Одночасно потрібно намагатися надавати перевагу таким способам використання земель, які характеризуються формуванням стійкого рослинного покриву – створенню культурного польового, садового, пасовищного антропогенних ландшафтів, а також максимальному збереженню природного флористичного різноманіття. Так, дуже важливо зберегти лісові масиви, лісонасадження на вододілах, схилах річкових долин і ярів незалежно від цінності цих земель для інших видів сільськогосподарського використання.

Одне з головних завдань комплексного вивчення ландшафтних особливостей території сільгоспідприємства полягає у виявленні мікрорландшафтів, нанесенні їхніх ареалів на карту, їхніх типізації й оцінці природних можливостей для сільського господарства.

Еколого–ландшафтні мікрозони виділяють на плановій основі землекористування сільськогосподарського підприємства в ході підготовчих робіт до складання проекту землеустрою.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У процесі підготовчих робіт здійснюють такі дії:

1. Проводять аналіз ерозійної безпеки і ступеня еродованості території.

2. Виконують роботи з оцінки рельєфу місцевості.

3. Складають карту глибини розчленування рельєфу за шкалою відносних висот, яка відображає характерні для кожного типу рельєфу перевищення вододілів над базисами ерозії.

4. Проводять аналіз стану балкової мережі місцевості в розрізі урочищ.

5. Дають характеристику водозбірної площі за фізичними якостями ґрунтів, довжиною лінії стоку.

6. Визначають характеристику водотоків за гранулометричним складом, ґрунтоутворювальним і підстилаючими породами, глибиною залягання ґрунтових вод, висотою над рівнем моря.

На основі одержаних матеріалів з урахуванням оцінки впливу комплексу природних факторів виділяють морфологічні частини ландшафту:

– урочища балок;

– підурочища балок;

– групи однорідних фацій, ландшафтних смуг, мікронизири, русла балок, схили різної крутості й еродованості, водороздільні плато).

З метою диференціації екологічного стану території, встановлення доцільного використання земель і відповідних меліоративних заходів на території сільськогосподарських підприємств формують групи еколого–ландшафтних мікрзон і зон з особливим режимом використання земель.

Головним змістом еколого–ландшафтного землевпорядкування є конструювання і формування агроландшафтів та агроєкосистем.

Зонування агроландшафтів здійснюють за компонентом, який найбільшою мірою визначає природний баланс (екологічну рівновагу) на конкретній території. В умовах складного рельєфу й інтенсивної ерозії ґрунтів таким компонентом є рельєф із гідрографічною мережею (або урочище), від якого залежать стік опадів і водний режим території в цілому. Саме цей компонент у регіоні розміщення землевпорядкованої території найбільшою мірою визначає обличчя та долю агроландшафту. Інші компоненти (групи, рослинність тощо) мають корегувальну роль.

Необхідність використання еколого–ландшафтного й агро–екологічного підходів при проведенні землевпорядного проектування пояснюється тим, що традиційний розподіл земель на категорії за ознаками цільового призначення і супутнього йому правового режиму, а також за придатністю не може забезпечити одержання правильних землевпорядних рішень у конкретних сільгосппідприємствах і на конкретних ділянках землі.

Тільки у проекті землеустрою агро–екологічний і ландшафтний підходи з абстрактних перетворюються на реальні та виражаються у формі науково обґрунтованої організації території, тому що в проектах землеустрою можна одночасно пов'язати проблеми розселення, економіки, організації та технології виробництва, устрою території відповідно до місцевих природних умов, продуктивних і територіальних властивостей землі з її агро–економічним потенціалом [6].

При організації території сільськогосподарських підприємств еколого–ландшафтний підхід зумовлює загальну

конструкцію агроландшафту (його кістяк), а агро–екологічний наповнює його внутрішнім змістом. Пов'язування таких підходів у проекті землеустрою дасть змогу розв'язати поряд з екологічними соціально–економічні, правові, технічні, організаційно–господарські, технологічні та інші завдання.

Послідовність проектних робіт на еколого–ландшафтній основі зберігається традиційна: схеми землеустрою районів, проекти землеустрою території адміністративних утворень та формування землекористування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств, проекти внутрішньогосподарського землеустрою, робочі проекти.

Еколого–ландшафтний підхід застосовується при розробці проектів територіального землеустрою, а агро–екологічний – при розробці проектів землеустрою щодо організації території сільськогосподарських підприємств. В основу методики розроблення проектів територіального землеустрою та організації території сільськогосподарських підприємств покладено метод еколого–ландшафтного районування та еколого–економічної класифікації земель [7].

Разом із тим організація території сільськогосподарських підприємств потребує здійснення агро–екологічної типізації земель. Головна мета комплексної агро–екологічної оцінки земель полягає у виділенні агро–екологічно однорідних територій й встановленні на цій основі їхньої придатності для сільськогосподарських рослин, які мають близький діапазон життєвих потреб і подібні вимоги до факторів навколишнього природного середовища.

Метод еколого–ландшафтного землевпорядкування, основою якого є агро–екологічна типізація, призначений для діагностики та оцінки агро–екологічного стану земель, виявлення їхньої придатності під культури й угіддя, а також для розробки заходів щодо охорони земель і поліпшення режимів життєзабезпечення конкретних груп сільськогосподарських культур [7].

При землевпорядкуванні приймають варіант, при якому межі підприємств збігаються з межами ландшафтних одиниць. Це необхідно для того, щоб у межах одного землекористування можна було б запроєктувати повний комплекс природоохоронних заходів на всій території виділеної ландшафтної територіальної одиниці [8].

Отже, зазначений методологічний підхід до організації ландшафтної території сільськогосподарських підприємств повинен полягати в тому, щоб збалансованість умов і технологій вирощування культур у землеробстві вирішувалася не загалом по території сільгосппідприємства, а в розрізі виявлених, відносно самостійних ландшафтних екосистем. Тільки при такому підході можливе конкретне управління наведеними умовами.

Висновки

З наведеного вище можна зробити такі висновки. Організація території сільськогосподарських підприємств на еколого–ландшафтній основі дасть змогу сільськогосподарським підприємствам значно зменшити втрати родючості ґрунтів, планомірно підвищувати врожайність сільськогосподарських культур. Диференційоване використання земель поліпшить технологічні умови вирощування сільськогосподарських культур.

Список використаних джерел

1. Добряк Д.С., Мартин А.Г. Землеустрій – наукова основа раціонального використання та охорони земельних ресурсів // Землеустрій і кадастр. – № 1. – 2006. – С. 10–16.
 2. Трегобчук В.М., Гуцуляк Г.Д., Андрійшин М.В., Гуцуляк Ю.Г. Ландшафтно-екологічне районування території України // Вісн. аграр. науки. – 1999. – № 5. – С. 50–56.
 3. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: Монографія / А.М. Третяк. – Херсон: Грін Д.С., 2012. – 440 с.
 4. Осипчук С.О. Сільськогосподарське землекористування України (сутність, проблеми, напрями вдосконалення) // Землеустрій і кадастр. – 2005. – № 3. – С. 51–71.
 5. Третяк А.М., Другак В.М., Гунько Л.А., Гетманчик І.П. Землевпорядне проектування: організація територій сільськогосподарських

підприємств методом еколого-ландшафтного землеустрою. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2014. – 236 с.
 6. Гунько Л.А. Методологічні основи формування еколого-ландшафтно-територіальної організації території // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Управління земельними ресурсами в контексті сталого розвитку територій» (Харків, 24–26 вересня 2013 р.). – Х.: ТОВ «Друкарня Мадрид», 2013. – С. 73–77.
 7. Третяк А.М., Другак В.М., Леонець В.О., Третяк Р.М., Гунько Л.А. Методичні рекомендації еколого-ландшафтного землевпорядкування сільськогосподарських підприємств. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2006. – 92 с.
 8. Третяк А.М., Другак В.М., Третяк Р.М., Гунько Л.А. Землевпорядне проектування: еколого-ландшафтне землевпорядкування сільськогосподарських підприємств. – К.: Аграрна наука, 2007. – 120 с.

УДК 338.262

Я.О. КОСТЕНОК,
 к.е.н., Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Особенности диверсификации джерел енергозабезпечення економіки України

У статті розглядається питання диверсифікації як одного з шляхів забезпечення енергетичної безпеки.

Ключові слова: диверсифікація енергозабезпечення, енергетична безпека, енергозалежність.

Я.А. КОСТЕНОК,
 к.э.н., Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Особенности диверсификации источников энергообеспечения экономики Украины

В статье рассматривается вопрос диверсификации как одного из путей обеспечения энергетической безопасности.

Ключевые слова: диверсификация энергообеспечения, энергетическая безопасность, энергозависимость.

Y. KOSTENOK,
 PhD Economics, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman

Features diversify sources of energy economy of Ukraine

The article deals with the issue of diversification as a way to ensure energy security.

Keywords: diversification of energy supply, energy security, energy dependence.

Постановка проблеми. Забезпечення енергетичної безпеки багато в чому залежить від ефективного управління паливно-енергетичним комплексом. Від спроможності задовольнити енергетичними ресурсами національне господарство залежить нормальне функціонування економіки та її розвиток. Саме тому першочерговим питанням політики нашої держави є відродження паливно-енергетичного комплексу країни й врахування загальних тенденцій розвитку паливно-енергетичних комплексів у державах світу при формуванні нової системи енергозабезпечення країни з мінімізацією і диверсифікацією закордонних поставок палива. Проведення активної політики по забезпеченню власними енергоресурсами матиме позитивний ефект в енергобезпеці, енергозбереженні, екологічному стані та розвитку суспільного виробництва.

Аналіз досліджень та публікація з проблеми. Проблеми, що характеризують процеси і тенденції забезпечення енергетичної безпеки, завжди були в центрі уваги. Зокрема, питанням диверсифікації енергозабезпечення в умовах глобалізації світової економіки присвятили свої праці такі нау-

ковці: В. Андрійчук, Т. Мітрова, В. Олексюк, Г. Кобаль, А. Коноплянник, І.О.Самойленко, Е. Нуховіча, Б. Оліна, Д. Стеченко, Г. Прохорова.

Метою статті є визначення шляхів забезпечення енергетичної безпеки, що є складовою енергетичної незалежності України на основі диверсифікації джерел постачання енергоносіїв.

Виклад основного матеріалу. Енергетика є однією з визначальних галузей національної економіки, а безперервне та ефективне енергозабезпечення впливає на економічне зростання. Сстійке економічне зростання неможливе без створення системи енергетичної безпеки держави. Суть системи енергетичної безпеки держави складає комплекс заходів щодо мінімізації впливу загроз функціонування національної економіки, а особливо на її енергетичну складову: забезпечення стабільності у поставках енергетичних ресурсів, формування та підтримки раціональної політики ціноутворення на них та мінімізація екологічного впливу енергетичних факторів. Основним і практично безальтернативним напрямом забезпечення енергетичної безпеки держави є диверсифікація енергозабезпечення [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Енергетична незалежність характеризує можливість контролю за енергетичними ресурсами, здійснення оптимальної диверсифікації джерел і шляхів постачання в країну енергоносіїв. Зрозуміло, що енергетична безпека України залежить не тільки від диверсифікації, а й від розробки нових джерел енергії, зростання ефективності їх використання та збереження прогресивних тенденцій щодо технологічної модернізації енергоємних виробництв, розвитку наукоємних галузей і реструктуризації економіки [2].

Активізація процесів забезпечення власними енергоресурсами сприяє не тільки енергобезпеці та енергоефективності країни, а й енергозбереженню та екологічній гармонізації розвитку суспільного виробництва, що обумовлює актуальність дослідження окреслених питань, проблем і перспектив відродження паливно-енергетичного комплексу України.

Диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоносіїв – питання, яке протягом останніх десятиліть посідає дедалі більш пріоритетні позиції в порядку денному Європи. Зростання попиту на енергоресурси в поєднанні з вичерпаністю власних запасів Старого Світу зумовлює високий рівень його залежності від імпорту енергоносіїв. Головні позиції в енергобалансах європейських країн посідають вуглеводні – природний газ і нафта. Саме цих енергоносіїв дедалі частіше торкаються кризи переривань поставок, що ускладнюється надто вузьким колом постачальників.

Проблему енергетичної безпеки можна розглядати в декількох аспектах:

- 1) збільшення кількості постачальників енергоресурсів;
- 2) підвищення ефективності використання енергоресурсів за рахунок застосування нових технологій;
- 3) використання альтернативних видів енергії.

Одна з проблем забезпечення енергоресурсами полягає в тому, що економіки більшості країн світу протягом тривалого часу розвивались, орієнтуючись на нафту й продукти її переробки. Перехід на інші джерела енергопостачання вимагає значних капіталовкладень, пов'язаних зі структурною перебудовою економіки, які досить часто не під силу окремим країнам. Щодо нафти, то її запасів у світі значно менше, ніж інших енергетичних ресурсів. При таких темпах її споживання, які існували у 80–ті роки, розвіданих запасів вистачить світовому господарству лише на 37–40 років, а якщо взяти до ува-

ги прогнози ресурси, то нафтова ера триватиме близько 120 років. Отже, проблема, яка сьогодні досить жваво дискутується в усьому світі, зводиться до того, чи встигнуть усі країни перевести свою економіку на новий вид енергозабезпечення і які ресурси для цього мають бути використані.

Становище, що склалося в українській системі протягом останніх п'яти–шести років, можна розцінювати як серйозну загрозу національній безпеці України. За наявності потужних галузей ПЕК у країні обмежується енергопостачання, внаслідок чого не працюють сотні підприємств, частково зупиняє роботу транспорт.

На жаль, на сьогодні необхідно констатувати, що впродовж всього періоду економічної незалежності так і не вдалося сформувати ефективну власну енергетичну систему. Варто зазначити, що, незважаючи на численні законодавчі ініціативи, вони спрямовані для розвитку енергетичної сфери в умовах відсутності довгострокової Концепції соціально-економічного розвитку країни та відповідних державних програм. Тому в енергетиці залишаються невирішеними проблеми, базовими з яких варто визначити принаймні такі:

1. Низький рівень диверсифікації енергозабезпечення

Аналіз структури та динаміки енергобалансу України засвідчує, що за структурою споживання первинної енергії в Україні домінуючим у кінцевому споживанні залишається природний газ і нафта – відповідно 34,1% і 8,5% [3]. При цьому задоволеність енергоресурсами власного видобутку задовольняються протягом останніх років у природному газі на рівні 35%, а нафти – на 20%. Дані цифри є на рівні загальноприйнятих в країнах ЄС, і тільки з 2014 року рівень диверсифікації став відповідати загальноєвропейському рівню (див. табл.), але внаслідок складної політичної ситуації це досягнення є примарним.

Так, за абсолютним показником диверсифікація газопостачання України у 2014 році відповідає низькому рівню (згідно прийнятої загальноєвропейської практики). Протягом аналізованого періоду постачання природного газу здійснювалося із семи країн, що є дуже позитивною ознакою, але близько 75% все ж таки імпортується з однієї країни (Росії).

До 2013 року постачання енергоресурсів Україну здійснювалось виключно із одного джерела, але враховуючи нинішню складну ситуацію та кризовий стан енергетичної сфе-

Поставки газу в Україну, 2012–2014 роки

Країна-постачальник	Рік		
	2012	2013	2014
Загальний обсяг, млрд. куб. м:	32,93	27,97	19,47
Росія	32,87	25,84	14,45
Німеччина	0,05	0,89	2,78
Австрія	–	0,53	–
Польща	–	0,09	–
Угорщина	–	0,61	1,26
Люксембург	–	–	0,01
Норвегія	–	–	0,89
Швейцарія	–	–	0,07
Словаччина	–	–	0,01
Граничний обсяг, млрд. куб. м	8,23	6,99	4,87
Коефіцієнт диверсифікації, %	25,16	32,62	50,77

Джерело: розраховано за даними офіційного сайту Державної служби статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ри уряд України обрав шлях диверсифікації енергоресурсів та намагається зменшити частку російських енергоносіїв.

Зауважимо, що коефіцієнт диверсифікації протягом усього аналізованого періоду знаходився в зоні критичного значення. Проте у 2014 році значення коефіцієнта стало дещо вищим. У 2014 році через перерозподіл поставок газу (збільшився обсяг поставок із Німеччини, Угорщини відкрились нові шляхи, такі як поставки з Люксембургу, Норвегії, Швейцарії, Словаччини) коефіцієнт диверсифікації зріс з 32,62% у 2013 році до 50,77% у 2014 році. Також неможливо не відзначити, що за останні два роки значно скоротилися обсяги поставки газу взагалі, що суттєво відобразилось на енергетичному балансі України. Таким чином, енергозалежність України від імпорту первинних джерел енергії, крім ядерної залишається порівняно високою, що обумовлене характером не лише споживання первинної енергії, а й на перетворення в інші види палива та енергію [4].

2. Зменшення рівня видобутку природного газу

Внутрішній видобуток нафти та газу в Україні зменшується з року в рік. Через окупацію Криму Україна втратила контроль над державною компанією «Чорноморнафтогаз» і над чорноморським шельфом, де працювали дві нові плаваючі установки. В цифрах це становить майже 2 млрд. куб м газу щорічно, або 10% видобутку. Внаслідок окупації території Донбасу видобуток скоротився ще на 50 млн. куб м. Взагалі, внутрішній видобуток природного газу у 2014 році становив 19,8 млрд. куб. м, що на 460 млн. куб. м, або 2,4%, більше, ніж у 2013 році – без урахування «Чорноморнафтогазу» [5].

3. Висока енергомідкість національної економіки

Третина всіх первинних енергетичних ресурсів, які споживаються в Україні протягом останніх шести років, припадає на газ. Енергомідкість української економіки надзвичайно висока: на отримання \$1 тис. ВВП в Україні використовують 0,75 т нафтового еквіваленту (тне) енергетичних ресурсів. Для порівняння: в ЄС цей показник становить 0,1 тне/\$ тис., а у сусідній Польщі – 0,2 тне/\$ тис. Однією з причин такого високого рівня енергомідкості є недосконале законодавче регулювання, відсутність поняття енергосервісних/енергозберігаючих послуг тощо; відсутність ефективних заходів, які стимулювали б до впровадження енергозберігаючих технологій; надзвичайно висока зношеність основних фондів. Унаслідок старіючих основних фондів погіршується ефективність використання енергоресурсів. Одним із найяскравіших прикладів може слугувати система централізованого теплопостачання, яка забезпечують половину тепла для промисловості та опалення майже 55% домогосподарств. Незадовільний стан системи теплопостачання призводить до великих втрат енергоресурсів.

4. Відсутність сприятливого інвестиційного клімату

Унаслідок складної політичної та економічної ситуації, недостатньо прозорий ринок енергоресурсів, слабка реалізація законодавства та правил ціноутворення стали на заваді внутрішнім та іноземним інвестиціям. Найбільший рівень інвестицій закумуляовано на енергопостачанні, а не енерговиробництві.

Україна потребує трансформації свого енергетичного сектору в більш ефективну, безпечну та сталу енергетичну систему. Необхідні узгоджені дії для зміцнення двох взаємопов'язаних основ: стимулювання внутрішнього виробництва

енергії; активізації зусиль в сфері енергоспоживання для отримання вигоди від підвищення рівня енергоефективності та скасування субсидій [6].

5. Повільні темпи гармонізації законодавства до норм та стандартів ЄС

Унаслідок відсутності системної енергетичної політики бракує уявлення щодо суті реформ, які необхідно здійснити для адаптації української енергосистеми до європейської

Для досягнення стабільної роботи енергосистеми країни, забезпечення енергетичної безпеки, збільшення спроможності об'єктів ПЕК протистояти впливу потенційно небезпечних факторів, необхідно:

- структурувати систему забезпечення енергетичної безпеки (пріоритетні цілі та шляхи їх досягнення, взаємозв'язки і взаємозумовленість у просторі та часі факторів впливу на енергетичну безпеку країни за національним, регіональними та місцевими рівнями);

- створити умови, щоб енергозбереження стало економічно вигідним та суспільно прийнятним, тобто за основу слід покласти принцип раціональності споживання паливно-енергетичних ресурсів;

- визначити пріоритетним використання власних ресурсів, реалізація проектів щодо залучення до ПЕБ покладів бурого вугілля, метану вугільних родовищ, торфу, економічно виправданих локальних запасів нафти та газу, енергії малих річок, нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії;

- досягти співвідношення інвестицій у ПЕК до вартості його основних фондів, темпів оновлення, модернізації і нового будівництва об'єктів ПЕК, виведення з експлуатації морально застарілого та фізично зношеного обладнання;

- запровадити систему оцінки та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз енергетичній безпеці України та заходів, спрямованих на їх упередження і відвернення.

Висновки

Підбиваючи підсумок, варто зазначити, що визначені проблеми реалізації енергетичної безпеки України лише загострюються в умовах зростання взаємозалежності національних економік, внаслідок транскордонного характеру та неможливості країн самостійно вирішити глобальні енергетичні проблеми. Для забезпечення сталого розвитку національної економіки необхідно чітко усвідомлювати можливі загрози та наявний потенціал щодо ліквідації чи пом'якшення наслідків дії чинників, що створюють загрози енергетичній безпеці України. Таким чином, диверсифікація енергозабезпечення є важливим фактором зміцнення енергетичної безпеки, але її реалізація повинна бути виваженою, в першу чергу, на основі економічної доцільності та з врахуванням інших альтернатив підвищення рівня енергетичної безпеки (зокрема, підвищення енергетичної ефективності власного виробництва та споживання).

Список використаних джерел

1. Олексюк В.М. Енергетична диверсифікація як фактор економічного зростання / В.М. Олексюк // Механізм регулювання економіки. – 2013. – №4. – С. 174–182.

2. Самойленко І.О. Характеристика паливно-енергетичного комплексу України: Конспект лекцій до вивчення базових тем дисципліни (для студентів 3 курсу денної і заочної форми навчання за напрямом

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підготовки 0502 (6.030601) – «Менеджмент» / І.О. Самойленко. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 132 с.

3. Енергобаланс за 2013 рік. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Стеченко Д.М. Концептуальні засади та трансформаційні цілі державного регулювання розвитку ПЕК України / Д.М. Стеченко // Ефективна економіка. – 2013. – №9.

5. Кобаль Г. Висхідок нафти і газу в 2014 році. [Електрон. ресурс] / Кобаль Г. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/3/525569/>.

6. Україна може досягти енергетичної незалежності за два роки. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://socportal.info/2014/11/14/ukrayina-mozhe-dosyagti-energetichnoyi-nezalezhnosti-za-dva-roki.html>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.122(477)

С.В. ЗАХАРЧЕНКО,

к.е.н., Вінницька філія Київського інституту бізнесу та технологій

Ефективність бізнесу як фактор конкурентоспроможності регіонів України: міжнародний вимір

У статті наведено оцінки ефективності бізнесу як фактора конкурентоспроможності регіонів України в розрізі його субфакторів та найважливіших індикаторів за методологією міжнародного Інституту розвитку менеджменту. Виокремлено основні проблеми підвищення ефективності бізнесу на регіональному рівні та намічено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, фактор конкурентоспроможності, ефективність і продуктивність бізнесу, ринок праці, фінанси, практика управління, погляди і цінності.

С.В. ЗАХАРЧЕНКО,

к.э.н., Винницкий филиал Киевского института бизнеса и технологий

Эффективность бизнеса как фактор конкурентоспособности регионов Украины: международное измерение

В статье приведены оценки эффективности бизнеса как фактора конкурентоспособности регионов Украины в разрезе его субфакторов и важнейших индикаторов по методологии международного Института развития менеджмента. Выделены основные проблемы повышения эффективности бизнеса на региональном уровне и намечены пути их решения.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, фактор конкурентоспособности, эффективность и производительность бизнеса, рынок труда, финансы, практика управления, взгляды и ценности.

S. ZAKHARCHENKO,

Ph.D., Vinnytsia affiliate of Kyiv Institute of Business and Technology

Business efficiency as a factor of Ukraine's regional competitiveness: international dimension

The article presents the evaluation of business performance as a factor of regional competitiveness Ukraine in terms of its subfactors and the most important indicators methodology International Institute for Management Development. Thesis there is determined the main problems to improve business efficiency at the regional level and the ways of their solution.

Keywords: competitiveness of the region, a factor of competitiveness, efficiency and business productivity, labor market, finance, management practices, attitudes and values.

Постановка проблеми. В контексті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (2015) та Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року особливо важливе значення має підвищення ефективності бізнесу на регіональному рівні. Це пов'язано з тим, що бізнес відіграє роль не тільки «економічного локомотива» території, а й «індукує» значний мультиплікативний ефект в їх соціальній

сфері (сприяє підвищенню зайнятості населення, його життєвого рівня, змінам у кращий бік світоглядних позицій тощо). Отже, підвищення ефективності бізнесу є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності всіх суб'єктів ринкових відносин, як прямих (підприємств, фірм, компаній), так і опосередкованих географічним та інституційним середовищем (країн, регіонів, галузей, кластерів тощо). Тому оцінка й

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

аналіз ефективності бізнесу в регіонах України має не тільки загальнонаукове, а й важливе практичне значення, оскільки дозволяє вивести і регіони, і державу загалом на новий рівень модернізаційного оновлення в глобальному та євроінтеграційному просторі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки та аналізу ефективності бізнесу на регіональному рівні в контексті підвищення регіональної конкурентоспроможності присвячено багато наукових праць. З-поміж них слід відмітити праці таких учених, як О. Амоша, Л. Антонюк, Б. Асхайм, І. Бегг, В. Безугла, В. Беседін, П. Беленький, І. Брикова, М. Бутко, В. Василенко, Б. Гардінер, Н. Калюжнова, Р. Камані, Л. Ковальська, О. Ларіна, І. Манцуров, Р. Мартін, В. Парахіна, Л. Петкова, В. Пила, М. Портер, С. Романюк, Л. Ушвицький, Р. Фатхутдінов, А. Ходжаян, Л. Шеховцева, О. Чмир, Л. Чернюк та ін. Їхні напрацювання дають достатньо повне уявлення про ефективність бізнесу на регіональному рівні. Водночас більшість з наявних оцінок не виходять за межі національного конкурентного простору, тоді як у сучасних умовах більше значення мають такі оцінки на міжнародному рівні.

Метою статті є оцінка й аналіз ефективності бізнесу регіонів України у міжнародному вимірі – на основі методології фахівців Інституту розвитку менеджменту (IPM, IMD – Lausanne – Швейцарія, Лозанна).

Виклад основного матеріалу. Фахівці IPM до основних факторів конкурентоспроможності країн і регіонів відносять: інфраструктуру (108 індикаторів оцінки), ефективність бізнесу (64 індикатори), продуктивність економіки (65 індикаторів) та ефективність управління (67 індикаторів). При цьому кожен із факторів вони поділяють на п'ять субфакторів [1].

Слід, однак, відмітити, що на сьогодні рівень теоретичного обґрунтування механізму впливу окремих факторів на конкурентоспроможність країн і регіонів є, на наш погляд, недостатнім.

І.В. Брикова роль окремих факторів у забезпеченні конкурентоспроможності регіонів пояснює на основі теорії міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, економічного районування та територіально-виробничих комплексів [2, 3].

Ми ж вважаємо, що для цих цілей найбільше підходить теорія регіональної спеціалізації. Вона зводиться до того, що вигоди від спеціалізації зазвичай отримують ті регіони, суб'єкти господарювання яких мають відносно нижчий рівень виробничих і транспортних витрат, а отже вищий рівень продуктивності економіки, передусім бізнес-діяльності. До речі, на цю обставину звертав увагу ще А. Маршалл. Згідно з його теорією індустріальних районів, яку він розробив у 1890 році, прибутковість, а отже й ефективність бізнесу регіонів, значною мірою визначаються рівнем їх промислової спеціалізації [2, с. 39].

Оскільки спеціалізація регіону передбачає реалізацію товарів за його межами, в тому числі й на міжнародних ринках, це актуалізує теорію регіональної експортної спеціалізації, яку запропонували англійські дослідники Х. Армстронг та Дж. Тейлор [2, с. 37]. Вона базується на постулатах теорії відносних переваг: регіони спеціалізуються на тих сферах бізнес-діяльності, для розвитку яких вони володіють необхідними конкурентними перевагами.

На думку О.Г. Ларіної, здатність регіонів акумулювати значний потенціал людських, матеріально-технічних, фінансових та інноваційних ресурсів, що характеризуються високим рів-

нем мобільності в межах міжнародних ринків факторів виробництва, значною мірою визначає ефективність їх бізнесу і загалом рівень міжнародної конкурентоспроможності [4, с. 6].

Фахівці українського Фонду «Ефективне управління», спіраючись на методологічні розробки колег, що працюють під егідою Всесвітнього економічного форуму, виходять з того, що ефективність бізнесу залежить від якості і передбачуваності дій державних і місцевих органів влади, державної підтримки малого і середнього бізнесу, податкового тиску, наявності об'єктів бізнес-послуг, розвиненості фінансової інфраструктури тощо [5; 6, с. 244–246].

На нашу думку, ефективність бізнесу є тим фактором, що, власне, модулює процес формування конкурентних переваг регіонів, які в сукупності і визначають їх конкурентоспроможність – і на національному, і на міжнародному рівні. Таке розуміння цього фактору значною мірою кореспондує з підходом до його трактування фахівцями IPM [1].

Важливо підкреслити, що фахівці IPM, оцінюючи фактор ефективності бізнесу з позицій його впливу на конкурентоспроможність країн і регіонів, поділяють його на такі субфактори: продуктивність бізнесу (загальна й за факторами виробництва), ринок праці (його стан), фінанси (їх стан), практика управління, погляди і цінності [1].

Коротко охарактеризуємо їхні особливості в контексті впливу на конкурентоспроможність регіонів.

Щодо продуктивності бізнесу, то варто зауважити, що конкурентна боротьба між суб'єктами бізнес-діяльності з національним і/чи іноземним капіталом (малими, середніми і великими різними сегментами економіки) найчастіше ведеться в площині використання факторів виробництва – людських, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних. Але «успіх у міжнародній конкуренції, – як відмічає М. Портер, – визначають не стільки самі фактори, скільки те, де і наскільки продуктивно вони застосовуються» [7, с. 33]. Цим він дає ясно зрозуміти, що реальний рівень конкурентоспроможності і бізнесу регіону, і регіону загалом визначається не тільки рівнем їхньої продуктивності, а й їхньою просторовою компліментарністю та збалансованістю. При цьому слід мати на увазі, що сама конкурентна боротьба між суб'єктами бізнес-діяльності все більше зміщується з ринку традиційних (звичайних) товарів на ринок інноваційних товарів.

Ефективність бізнесу в регіонах значною мірою визначається станом їхнього ринку праці. Особливо важливе значення має якість і структура робочої сили в регіоні та ефективність її використання. З теоретичних позицій має забезпечуватися тісний зв'язок між стимулами до праці, продуктивністю праці та оцінкою її результатів, між структурою робочих місць та професійно-кваліфікаційною структурою робочої сили. Крім того, в умовах, коли вартість робочої сили є надто низькою, це негативно впливає на кількісні та якісні параметри відтворення населення (рівень народжуваності, статево-вікову структуру, рівень освіти і кваліфікації працівників тощо). З іншого боку, вартість робочої сили не має бути й занадто високою, оскільки це збільшить витрати у сфері бізнесу й негативно позначиться на показниках ефективності бізнес-діяльності.

Для встановлення оптимального рівня вартості робочої сили важливо, щоб у регіонах «запрацював» механізм соціального партнерства. Він, як відомо, передбачає встанов-

лення взаємовідносин між роботодавцями та найманими працівниками на засадах обопільного врахування інтересів та соціального захисту усіх верств населення.

Крім того, регіональні ринки праці мають бути гнучкими, щоб забезпечити швидке переміщення працівників з одного сектору економіки в інший, а часто – з одного регіону в інший, та мати можливість щодо залучення креативних працівників, у тому числі й зарубіжних, зокрема у сфері менеджменту.

Стан фінансів у регіонах безпосередньо визначає рівень підприємницької активності в них. Цей стан багато в чому залежить від ефективної діяльності банків, інститутів фондового ринку та інших фінансових структур. Адже саме вони покликані забезпечувати доступ для підприємців на фінансовий, у тому числі й фондовий, ринки, зокрема до відносно дешевих кредитних (інвестиційних) ресурсів задля реалізації в регіонах конкретних інвестиційних проектів. У зв'язку з цим зауважимо, що фінансування останніх може здійснюватися за рахунок: 1) коштів фінансових установ; 2) бюджетних коштів; 3) коштів іноземних інвесторів; 4) власних коштів суб'єктів господарювання [8, с. 47–48].

Для інноваційного бізнесу особливо важливою характеристикою фінансів регіону є його доступність до венчурного (ризикового) капіталу. Це пов'язано з тим, що венчурне фінансування забезпечує практичну реалізацію кінцевої фази інноваційного циклу, а саме – комерціалізацію інновацій, і отже визначає оперативність надходження на ринок інноваційної продукції, що найбільше впливає на рівень конкурентоспроможності національних регіонів у глобальному економічному просторі.

Для того щоб кредити були вигідними як для позичальника, так і для кредитора, необхідне компетентне фінансове управління, причому як на рівні фінансових структур, так і на рівні державних органів. Загалом фінансове управління в кожному регіоні має бути зорієнтоване на створення таких умов, які б сприяли отриманню суб'єктами господарювання кредитних ресурсів за помірною відсотковою ставкою і без надмірного ризику, а їхня кредиторська заборгованість не гальмувала процеси суспільного відтворення.

Практика управління в регіонах характеризується адаптивністю підприємств бізнесу до зміни кон'юнктури ринку, рівнем корпоративного управління, етики та соціальної відповідальності бізнесу, довірою менеджерів до місцевих органів влади, протидією і тих і інших рейдерству, впровадженням міжнародних стандартів обліку і звітності, рівнем задоволення потреб клієнтів.

Відносини й цінності в регіонах фокусуються навколо ставлення населення до процесів глобалізації, його роботи на імідж регіону, сприйняття іноземних ідей та усього нового, відчуття потреби в реформах та корпоративізмі. Вони є джерелом синергії (ефекту кооперації і взаємодії), що веде до збільшення економічної віддачі й створення додаткових конкурентних переваг регіону, підвищення його іміджу¹.

Через коригування чи зміну іміджу регіону можна істотно впливати на обсяги залучення інвестицій, обсяги попиту

¹ Під іміджем регіону мається на увазі узагальнений образ території, який синтезує її індивідуальність та сукупний ефект усіх її конкурентних переваг. Якщо в регіоні чітко виражені тільки окремі конкурентні переваги, то регіон має імідж за певним напрямом, наприклад – туристичним. Домінування ж негативних позицій в списку конкурентних переваг наділяє регіони негативним іміджем [10, с. 84].

на певні товари, враховуючи запити основних цільових груп споживачів (жителів регіону, гостей та бізнесменів) [9, с. 44]. При цьому для кожної з цільових груп важливими є не всі, а тільки деякі складові іміджу. Так, для бізнесменів важливим є імідж регіону з позицій залучення інвестицій, прибутковості бізнесу та мінімізації ризиків.

Щоб виявити, наскільки субфактори ефективності бізнесу та індикатори, що його характеризують, сприяють чи, навпаки, гальмують процес підвищення конкурентоспроможності регіонів, необхідно застосувати спеціальну методику їх оцінки та аналізу [11].

Ця методика (щодо впливу ефективності бізнесу на конкурентний потенціал регіонів) передбачає розрізнення індикаторів–стимуляторів та індикаторів–дестимуляторів; перші, зрозуміло, впливають на зростання їх конкурентного потенціалу, другі, навпаки, – на його зниження.

Для співставлення різних за вимірниками індикаторів використовується процедура стандартизації (нормалізації) за Паттерн–методом. Оцінки індикаторів–стимуляторів (KCh_i^+) одержуються на основі співвідношення (у відсотках) фактичних (x_i) і максимальних (x_{max}) значень індикаторів за такою формулою:

$$KCh_i^+ = \frac{x_i}{x_{max}} \times 100.$$

Відповідно, оцінки індикаторів–дестимуляторів (KCh_i^-) одержуються за співвідношенням мінімальних (x_{min}) і фактичних (x_i) значень індикаторів:

$$KCh_i^- = \frac{x_{min}}{x_i} \times 100.$$

Наш підхід до оцінки конкурентного потенціалу регіонів за ефективністю їхнього бізнесу в міжнародному вимірі (KCh_{mr}) передбачає також використання процедури «зважування» і–го індикатора національної конкурентоспроможності регіону за ефективністю бізнесу (KCh_{it}) з використанням співвідношення значень і–го індикатора певної країни (в нашому випадку – України) і країни–лідера (D_i):

$$KCh_{mr,i} = KCh_{it} \times D.$$

При оцінці субфакторів ефективності бізнесу ми спиралися переважно не на експертні, а на статистичні показники (індикатори), що практично позбавлені суб'єктивного впливу.

Так, при оцінці субфактора продуктивності бізнесу продуктивність використання окремих видів ресурсів розраховувалася за продуктивністю праці та співвідношенням доходу від їхнього використання підприємствами різних сегментів економіки до витрат на їх залучення.

Так, оцінка субфактора продуктивності бізнесу (в розрізі підприємств різних сегментів економіки) давалася за співвідношенням доходу від використання факторів виробництва до витрат на їх залучення (продуктивністю праці тощо).

Ринок праці регіонів передбачав його оцінку і аналіз на основі індикаторів, що характеризують: рівень витрат на роботу силу; відносини між роботодавцями і найманими працівниками (за середньорічною кількістю робочих годин; часткою працівників, охоплених трудовими договорами; часткою додаткової заробітної плати найманих працівників; втратою робочих днів через вимушені прогули); структуру і якість робочої сили (за часткою кадрів, що пройшли підготовка, перепідготовку та підвищення кваліфікації; за часткою та динамікою економічно активного населення, в тому числі найманих

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

працівників, що мають неповну зайнятість; за часткою жіночої та іноземної робочої сили, в тому числі кваліфікованої і такої, що має знання і навички з фінансів). У контексті становлення економіки знань важливе значення мають індикатори підготовки, залучення й утримання підприємствами бізнесу креативних працівників (кількість докторів і кандидатів наук, що виїхали за кордон; кількістю іноземних фахівців, що працюють у бізнесі регіону; частка управлінців, що пройшли навчання або стажування за кордоном; навантаження на одне вільне робоче місце управління). Фінанси регіонів оцінювалися передусім за індикаторами ефективності діяльності банківської системи, зокрема бралися до уваги: вимоги банків за кредитами, наданими в економіку; кількість платіжних карток в обігу та обсяг фінансових операцій з їх використанням; інвестиційні ризики; сальдо середньозважених ставок за кредитами і депозитами в іноземній валюті; забезпеченість населення банківськими установами; співвідношення вимог банків за кредитами і їх зобов'язань за депозитами; частка прострочених банківських кредитів. Враховувалися також індикатори, що характеризують взаємодію бізнесу регіонів і фондового ринку (обсяг фінансування підприємств через фондові ринки; кількість виданих свідоцтв про реєстрацію випуску акцій на певну суму; душевий обсяг зареєстрованих на фондових біржах акцій емітентів регіону; кількість емітентів, яких обслуговують реєстратори; доходи від власності; індекс інформаційної прозорості фінансових установ) та якість фінансового менеджменту (середньозважена відсоткова ставка за кредитами в національній валюті, розміри венчурного капіталу, вимоги банків до суб'єктів господарської діяльності за наданими кредитами).

Практика управління в регіонах прямо і опосередковано характеризувалася за допомогою індикаторів дуже різних за змістом, а саме: еластичності пропозиції в регіоні; частки правопорушень у сфері господарської діяльності та проти власності; довіри до місцевих органів влади; стану впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності; частки менеджерів-підприємців; витрат підприємств на соціальні заходи (у загальній сумі витрат). При оцінці відносин і цінностей у регіонах також використовувалися досить різнопланові індикатори: і ті, що передбачені методикою фахівців IPM, і авторські. Так, для оцінки міжнародного іміджу регіонів ми використовували агрегований індекс, який поєднує три часткові індекси, а саме: витрат на поширення позитивної інформації про Україну та її регіони, обсягу іноземних інвестицій та кількості іноземних туристів в розрахунку на 100 тис. осіб населення. Замість індексу ксенофобії, передбаченого методикою фахівців IPM, ми використали близький за змістом індекс національного дистанціювання (щодо інших народів), запропонований Н. Паніною [12].

Значення агрегованих індексів субфакторів і загалом фактора ефективності бізнесу (\overline{KC}_i) розраховувалися як проста середня арифметична з n часткових коефіцієнтів (KC_i) за такою формулою:

$$\overline{KC}_i = \sum_{i=1}^n KC_i / n.$$

У результаті були одержані оцінки ефективності бізнесу регіонів України, в тому числі за окремими її субфакторами

та індикаторами у 2012 році². При цьому були використані матеріали IPM, Держслужби статистики України та Міжнародного інституту менеджменту (Київ).

Як показали розрахунки, за субфактором «Продуктивність бізнесу» найвищі позиції в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України займають: Київ (у середньому 34,0% від найкращих з-поміж країн рейтингу IPM значень індикаторів субфактора) – з порівняно високими показниками загальної продуктивності праці та продуктивності праці у сфері послуг, на малих і середніх підприємствах, в компаніях з іноземним капіталом; Донецька область (21,2%) – з високими показниками загальної продуктивності праці, в тому числі темпів її зростання; Дніпропетровська область (18,9%) – за загальною продуктивністю праці, продуктивністю праці у промисловості і сільському господарстві та на малих і середніх підприємствах. Найменші значення індикаторів цього субфактора мають: Чернівецька область (10,8%) – з найгіршими показниками загальної продуктивності праці та продуктивності праці у промисловості; Хмельницька область (11,00%) – з найнижчим показником продуктивності у сфері послуг та низькими показниками продуктивності у компаніях з іноземним капіталом; Чернігівська область (11,03%) – з найнижчим показником продуктивності у компаніях з іноземним капіталом та низькими показниками продуктивності у сфері послуг та на малих і середніх підприємствах.

За субфактором «Ринок праці» регіонами-лідерами є: Київ (у середньому 57,5% від найкращих значень індикаторів субфактора – за рахунок високої частки економічно активного населення, зокрема, що має вищу освіту, значного фонду робочого часу, високої загальної і погодинної оплати праці, в тому числі додаткової, особливо у сферах управління, фінансів та послуг); Дніпропетровська та Донецька області (відповідно 49,4 та 47,3% – за рахунок високої частки економічно активного населення, значного фонду робочого часу, високої загальної і погодинної оплати праці, в тому числі додаткової, зокрема у промисловості). Регіонами-аутсайдерами за цим субфактором виступають: Тернопільська (35,3%), Чернівецька (36,0) та Хмельницька (37,0%) області, що характеризуються невисокою часткою економічно активного населення, зокрема з вищою освітою, малим фондом робочого часу, високим рівнем неповної зайнятості, зокрема кваліфікованих управлінців, низьким рівнем заробітної плати, в тому числі додаткової.

За субфактором «Фінанси» найкращі позиції в рейтингу регіонів України займають: м. Київ (у середньому 28,8% найкращих значень індикаторів субфактора), що за більшістю індикаторів (окрім індикатора захисту прав акціонерів) займає перше або чільне місце; Київська область (27,9%), яка займає високе місце тому, що за багатьма індикаторами вона і Київ розглядаються як єдиний регіон; Дніпропетровська область (21,4%), яка особливо виділяється в кращій бік за індикаторами кількості платіжних карток в обігу, процентних ставок за кредитами, заборгованості підприємств. Останні місця в рейтингу за субфактором фінансів посідають: Вінницька (14,1%), Кіровоградська (15,5) та Житомирська (15,6%) області, зокрема тому, що перша і третя з них мають значне перевищен-

² 2012-й рік було взято за звітний тому, що на стані бізнесу регіонів і конкурентоспроможності регіонів України загалом не позначилися події, пов'язані з Революцією Гідності (2013–2014 рр.) та анексією українських територій Росією (з 2014 р.).

ня кредиторської заборгованості над дебіторською, а друга – малу доступність бізнесу до венчурного капіталу.

За субфактором «Практика управління» найкращі позиції в рейтингу займають такі регіони: Закарпатська область (у середньому 65,7% від максимальних значень індикаторів – з високим ступенем орієнтації бізнесу на клієнта, належними умовами праці); Чернівецька область (65,4% – з високим рівнем довіри до менеджерів і, відповідно, ставкою на професійне управління, належними умовами праці); Київ (62,7% – те ж саме, тільки помірним рівнем довіри до менеджерів). Найнижчі місця в рейтингу регіонів за цим субфактором займають: Луганська (57,2% – з найменшою увагою менеджерів до умов праці), Івано-Франківська (57,5% – із низькою ефективністю корпоративного управління, недостатньою увагою до професійного управління) та Миколаївська (58,7% – з недостатньо ефективним застосуванням принципів корпоративного управління) області.

За останнім субфактором – «Погляди і цінності» – найвищі позиції в рейтингу конкурентоспроможності регіонів

України займають високорозвинені регіони, а саме: Київ (у середньому 73,2% від максимальних значень індикаторів субфактора), який тримає перші місця за підтримкою влади і бізнесу з боку населення у проведенні реформ та врахуванні цінностей працівників; Донецька область (70,7%), яка виділяється за адаптивністю населення до змін на ринку праці і, як і Київ, у врахуванні цінностей працівників; Севастополь (69,3%), який має високий індекс міжнародного іміджу. Останні місця в рейтингу регіонів за цим субфактором займають слаборозвинені регіони – Тернопільська, Херсонська та Хмельницька області (від 53,9 до 55,0% максимальних значень індикаторів субфактора), які за жодним із індикаторів не входять до першої десятки регіонів.

Загалом за фактором «Ефективність бізнесу» найвищі позиції в рейтингу конкурентоспроможності займають економічно розвинені регіони України, а саме: м. Київ (у середньому 51,2% від максимальних значень індикаторів фактора), який тримає перші місця за усіма субфакторами, крім субфактора практики управління; Донецька область (43,3%),

Конкурентоспроможність регіонів України за фактором «Ефективність бізнесу»

Регіон (область)	Показники конкурентоспроможності						Ранг регіонів					
	за субфакторами					за фактором	за субфакторами					за фактором
	продуктивності	ринку праці	фінансів	практики управління	поглядів і цінностей		продуктивності	ринку праці	фінансів	практики управління	поглядів і цінностей	
АР Крим	12,18	40,02	17,52	59,15	65,01	38,78	16	12	12	21	5	9
Вінницька	11,95	38,49	14,07	60,54	56,30	36,27	17	19	27	8	20	23
Волинська	11,91	37,77	17,68	61,9	56,55	37,16	18	22	10	4	19	17
Дніпропетровська	18,90	49,36	21,43	60,93	60,86	42,30	3	2	3	5	8	3
Донецька	21,20	47,27	18,26	59,3	70,69	43,34	2	3	8	19	2	2
Житомирська	11,50	37,73	15,58	60,54	57,17	36,50	22	23	25	8	18	22
Закарпатська	11,58	37,57	15,59	65,68	58,86	37,86	20	24	24	1	14	13
Запорізька	14,05	43,20	18,48	59,69	57,44	38,57	8	6	7	14	17	10
Івано-Франківська	12,95	38,12	15,70	57,45	60,88	37,02	12	21	23	26	7	18
Київська	17,39	43,21	27,9	59,60	60,78	41,78	4	5	2	16	9	4
Кіровоградська	11,69	39,24	15,47	59,48	55,32	36,24	19	15	26	18	23	24
Луганська	15,83	42,66	15,77	57,20	60,08	38,31	6	8	22	27	11	12
Львівська	13,84	39,13	17,53	58,65	62,88	38,41	9	17	11	25	6	11
Миколаївська	12,36	40,33	17,05	60,74	55,68	37,23	15	11	14	6	22	16
Одеська	14,16	42,07	20,32	60,74	65,83	40,62	7	10	4	6	4	6
Полтавська	16,64	42,71	17,36	59,77	57,79	38,85	5	7	13	13	15	8
Рівненська	11,09	39,44	16,13	59,02	60,57	37,25	24	14	18	22	10	15
Сумська	11,55	39,95	16,1	60,14	58,96	37,34	21	13	19	11	13	14
Тернопільська	12,75	35,31	15,91	60,09	53,86	35,58	13	27	21	12	27	27
Харківська	13,10	42,36	20,13	59,63	59,65	38,97	10	9	5	15	12	7
Херсонська	11,24	39,22	16,45	58,83	54,35	36,02	23	16	16	24	26	25
Хмельницька	11,00	37,02	16,83	58,86	54,96	35,73	26	25	15	23	25	26
Черкаська	13,03	38,58	16,1	59,20	55,72	36,53	11	18	19	20	21	21
Чернівецька	10,77	35,97	17,87	65,40	55,05	37,01	27	26	9	2	24	19
Чернігівська	11,03	38,27	16,38	60,42	57,59	36,74	25	20	17	10	16	20
Київ	33,98	57,53	28,77	62,72	73,19	51,24	1	1	1	3	1	1
Севастополь	12,52	43,83	18,64	59,50	69,30	40,76	14	4	6	17	3	5
Україна – ІРМ (2012)	16,26	43,1	20,03	58,89	60,86	39,83	48	30	59	55	47	55

Джерело: розраховано автором за даними міжнародного Інституту розвитку менеджменту (Швейцарія, Лозанна) [1], Державної служби статистики України та Міжнародного інституту менеджменту (Київ).

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

яка виділяється за субфакторами продуктивності бізнесу і практики управління (друге місце) та ринку праці (3–те місце); Дніпропетровська область (42,3%), яка має високі значення індикаторів за субфакторами ринку праці (2–ге місце), продуктивності бізнесу і фінансів (третє місце) (див. табл.).

Останні місця в рейтингу регіонів за фактором ефективності бізнесу займають недостатньо розвинені в економічному відношенні області, зокрема Тернопільська (36,6%), Хмельницька (35,7) та Херсонська (36,0%).

Оцінки й аналіз конкурентного потенціалу бізнесу в регіонах України наведені також у звіті Фонду «Ефективне управління» [5] й у працях окремих авторів [13; 14 та ін.]. Однак у всіх них немає принципових розбіжностей щодо оцінки ефективності бізнесу за регіонами України та щодо шляхів її підвищення.

Для підвищення ефективності бізнесу в регіонах України необхідно насамперед підняти загальний рівень продуктивності бізнес-діяльності, причому у всіх сегментах економіки. Зокрема, необхідним є підвищення продуктивності праці на великих підприємствах (за рахунок оптимізації їх організаційної структури, скорочення чисельності управлінських кадрів тощо). На більшості малих і середніх підприємств акцент слід зробити на їх технічне переозброєння та об'єднання у кластери. У компаніях з іноземним капіталом найбільш ймовірно підвищення продуктивності їхньої діяльності можливе за рахунок додаткових інвестицій в інноваційні виробництва, наприклад у виробництво медичних препаратів, які виробляє ТОВ «Сперко Україна» у м. Вінниці.

Для збалансування ринку праці у сфері бізнесу в більшості регіонів України слід збільшити частку економічно активного населення, що має вищу освіту й високий рівень кваліфікації, особливо у сфері управлінської та фінансової діяльності. Також важливо наростити фонд робочого часу працівників і, відповідно, рівень їх заробітної плати, зокрема у сфері малого й середнього бізнесу, особливо агро- та венчурного бізнесу.

Для зміцнення фінансової бази бізнес-діяльності у регіонах України слід підвищити загальний рівень капіталізації економіки. Слід також стабілізувати фінансово-кредитну систему, інакше обсяги залучення кредитних ресурсів у бізнес-діяльність залишатимуться на низькому рівні, а, можливо, навіть будуть скорочуватися. Перспективи розвитку бізнесу також обмежує повільне впровадження системи електронних платежів, мала доступність венчурного капіталу, несприятливе співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості підприємств тощо. І цій ситуації доцільними є такі заходи: вихід на зарубіжні фондові ринки, хеджування інвестиційних ризиків, створення венчурних фондів, підвищення прибутковості підприємств.

Для удосконалення практики управління бізнесом на регіональному рівні необхідно передусім зробити ставку на професійне управління, достатню ефективність корпоративного управління, підвищити увагу бізнес-менеджерів до полегшення й оздоровлення умов праці працівників. Це сприятиме налагодженню соціального партнерства між працедавцями і найманими працівниками. Держава ж має законодавчо регулювати ці процеси, а також сприяти удосконаленню системи планування й маркетингового супроводу виробництва товарів на підприємствах малого, середнього та великого бізнесу.

Для розвитку бізнесу важливо сформувати сприятливе середовище щодо різних, інколи протилежних, поглядів і ціннос-

тей людей: щодо сприйняття процесів глобалізації та євроінтеграції, міжнародної терпимості, ставлення до владних реформ та переміщених осіб тощо. Нині в Україні особливо важливо сформувати комфортне середовище для переселенців з Криму та Донбасу, кількість яких уже перевищила 1,3 млн. осіб [15]. Необхідно, щоб вони не тільки обжилися на нових місцях проживання, а й мали можливість розвивати власний бізнес. Аби подолати низький рівень міжнародного іміджу більшості регіонів України, влада і бізнес-менеджмент мають сприяти підвищенню відкритості населення до змін, давати більш адекватні оцінки цінності працівників, зокрема креативних (у тому числі іноземних), у загальній системі корпоративних цінностей, організувати активну промоцію регіонів з широким використанням інтернет-ресурсів.

Висновки

Проведені оцінка й аналіз ефективності бізнесу регіонів України як фактора його конкурентоспроможності у міжнародному вимірі показали, що практично за усіма субфакторами в більшості регіонів України (крім Києва і Севастополя, Донецької, Дніпропетровської, Київської та ще декількох областей) вона загалом є невисокою, а отже, потребує підвищення. Практично у всіх регіонах для цього є більшість із необхідних умов.

Список використаних джерел

1. World Competitiveness Yearbook 2012. IMD [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm>
2. Брикова І.В. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І.В. Брикова // Міжнародна економічна політика. – №4. – 2006. – С. 29–53.
3. Брикова І.В. Детермінанти міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів в глобальному економічному просторі / І.В. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2007. – №7. – С. 5–27.
4. Ларіна О.Г. Міжнародна конкурентоспроможність регіонів в глобальних умовах розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.Г. Ларіна; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2013. – 20 с.
5. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012: Назустріч економічному зростанню та процвітанню [Електрон. ресурс] / [Тімур Бойко, Ігор Гончаренко, Наталія Дмитрук та ін.]; Фонд «Ефективне управління». – К.: Копірайт, 2012. – 208 с. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/FEG_
6. Ходжаян А.О. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність, методи оцінювання, сучасний стан / А.О. Ходжаян. – Черкаси: Вертикаль, видавець Кандич С.Г., 2010. – 431 с.
7. Портер М. Конкуренція / Майкл Э. Портер; пер. с англ. – М.: Вільямс, 2005. – 496 с.
8. Фактори і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіону: наук. доп. / наук. ред. П.Ю. Беленький. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 145 с.
9. Романюк С. Конкурентоспроможність регіонів: теоретичні і практичні підходи / С. Романюк // Національна безпека і оборона. – 2008. – №4. – С. 44–46.
10. Важеніна І.С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде / И.С. Важеніна // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С. 82–98.

11. Захарченко С.В. Научно-методические основы оценки конкурентоспособности регионов Украины в национальном и международном измерении при формировании инновационной модели развития / С.В. Захарченко // Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу: [монография] / под общ. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. – [в 4 т.]. – Донецк: Юго-Восток, 2011. – Т. 2. – С. 103–139.

12. Панина Н.В. Факторы национальной идентичности, толерантности, ксенофобии и антисемитизма в современной Украине / Н.В. Панина // Вестник общественного мнения. – 2006. – №1. – С. 26–38.

13. Бейгул С.Б. Развитие малого предпринимательства в регионах Украины [Электрон. ресурс] / С.Б. Бейгул, Т.В. Романова // Эффективная

экономика. – 2011. – №3. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=479>.

14. Семченко-Ковальчук О.Б. Стан та перспективи розвитку малого і середнього підприємництва: регіональний аспект / О.Б. Семченко-Ковальчук // Вісник Чернігівського національного технологічного університету: [зб. наук. пр.]. Серія: Економічні науки. – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – №2 (66). – С. 196–203.

15. Кількість переселенців з Криму і Донбасу досягла понад 1 млн 300 тисяч осіб [Електрон. ресурс] // 112.ua: Новини. – 2015. – 2 червня. – Режим доступу: <http://ua.112.ua/suspilstvo/killist-pereselentsiv-z-krymu-i-donbasu-dosiahla-ponad-1-mln-300-tysyach-osib-233896.html>

М.В. ГРИГОРЦІВ,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Розвиток теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах

Проблеми з управління якістю продукції існували на всіх етапах розвитку суспільства і виробництва. Протягом тисячоліть люди вдосконалювали досвід у сфері управління якістю, адже це одне зі складних завдань для виробника, яке він вирішує у процесі виготовлення продукції. Для виявлення закономірностей і тенденцій розвитку робіт у цій сфері на сучасному етапі необхідно переглянути еволюцію зарубіжного і вітчизняного досвіду в межах теорії та практики систем управління якістю.

Ключові слова: *якість, вчені, управління, поняття, теорія, система.*

М.В. ГРИГОРЦІВ,

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

Развитие теории и практики управления качеством в отечественных и зарубежных странах

Проблемы по управлению качеством продукции существовали на всех этапах развития общества и производства. В течение тысячелетий люди совершенствовали опыт в области управления качеством, ведь это – одна из сложнейших задач для производителя, которую он решает в процессе изготовления продукции. Для выявления закономерностей и тенденций развития работ в этой сфере на современном этапе необходимо пересмотреть эволюцию зарубежного и отечественного опыта в рамках теории и практики систем управления качеством.

Ключевые слова: *качество, ученые, управления, понятие, теория, система.*

М. HRYHORTSIV,

candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Development of the theory and practice of quality management in domestic and foreign countries

Problems with existing quality management at all stages of development of society and production. For thousands of years people improved experience in quality management, because it is – one of the challenges for the manufacturer, which he decides in the course of production. To identify patterns and trends of activities in this area at the present stage, it is necessary to review the evolution of foreign and domestic experience within the theory and practice of quality management systems.

Keywords: *quality, scientists, management, concept, theory, system.*

Постановка проблеми. Сьогодні аналіз та дослідження ключових аспектів ринку напрям розвитку сучасного управління якістю продукції на підприємствах має важливе функціональне значення, що можливе внаслідок здійснення сучасного ефективного управління якістю продукції.

Вирішення цих питань неможливе без дослідження історичних аспектів розвитку теорії і практики управління якістю у різних країнах. Саме тому варто зосередити увагу на дослідженні хронології розвитку поняття quality management та quality control, понятійному апараті системи управління якістю та етапах історії еволюції якості, адже історичний аспект відіграє вирішальну роль в процесі формування сучасного бачення щодо здійснення процесу управління якістю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Важливо зауважити, що управління якістю має специфічні особливості, які відрізняють його від інших видів управління. Основною відмінністю такого управління є те, що воно базується на виконанні не окремих функцій, а їхнього комплексу з метою вирішення певних завдань, пов'язаних із виконанням контрольно-аналітичних, соціально-економічних, правових та інших дій в системі управління якістю.

У зв'язку з цим пропонується на основі накопиченого досвіду дослідити і сформулювати власну систематизацію теоретичних постулатів в історії розвитку теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Серед фахівців вагомих внесок у розвиток теорії і практики управління якістю зробили Г.В. Глічев, В.Ю. Огвоздін, Г.Л. Багієв, Г.Г. Азгальдов, Е.М. Векслер та ін.

Метою статті є узагальнення різних поглядів вчених стосовно сутності поняття «управління якістю» та дослідження хронології розвитку поняття quality management та quality control, що дозволить систематизувати основні постулати в рамках управління якістю.

Виклад основного матеріалу. В історії еволюції якості виділяють п'ять взаємопов'язаних і діючих до сьогодні етапів: стадія відбракування, контролю якості, стадія управління якістю, стадія менеджменту якості, стадія якості середовища [1, с. 116].

Основні етапи еволюційного становлення управління якістю в рамках зарубіжної практики зображено в табл. 1. Ця еволюція ілюструє розвиток зарубіжних досягнень у сфері управління якістю.

Прийоми управління якістю розроблялися, впроваджувалися і вдосконалювалися США, Японією і країнами Західної Європи, що визначило формування трьох шкіл у цій сфері.

Початок 50-х років характеризується системним підходом до управління якістю продукції і на вітчизняних підприємствах. Першою і успішною спробою реалізації системного підходу стала Саратовська система бездефектного виготовлення продукції та передача її з першого надходження, другою – «Якість, надійність, ресурс з перших виробів», третьою – Система бездефектної праці, потім Система наукової організації робіт із збільшення моторесурсу двигуна (НОРМ), Комплексна система управління якістю продукції (КСУЯП), Комплексна система ефективного використання ресурсів, Комплексна система підвищення ефективності виробництва, Система аналізу небезпек і критичні контрольні точки (НАССР).

Крім вищезазначених досягнень вітчизняної практики в галузі управління якістю продукції необхідно відзначити, що фундаментальні розробки були також і в сфері стандартизації. Так, у 1960-х роках випущений ДСТУ 1.0–68 «Державна система стандартизації», а з 1967 року в СРСР був затверджений Державний знак якості. Він застосовувався тільки для виробів із високою якістю, а право його використання було рекомендовано підприємствам, відомствам терміном до 3 років на основі результатів проведеної державної атестації якості продукції.

У 1970 році, з розвитком проблем, пов'язаних зі стандартизацією, виконавчими органами видано постанову «Про підвищення ролі стандартів для покращення якості продукції». Практичне значення мав створений у 1985 році довідник «Управління якістю продукції», що узагальнив теоретичні основи управління досліджуваною категорією. Подальший розвиток стандартизації був пов'язаний з підвищенням ролі стандартів для оцінки якості продукції, а методичні документи Держстандарту СРСР передбачали оцінку якості промислової продукції за такою групою показників [5]: технічні, експлуатаційні, технологічні, естетичні, ергономічні, за надійністю, рівнем стандартизації та уніфікації. Наукові розробки вплинули не тільки на систему управління якістю продукції, а й на систему управління підприємством (ДСТУ 24525) і мали комплексний характер.

Широке розповсюдження вітчизняних систем управління якістю було пов'язано з умовами командно-адміністративної системи, в межах якої виробництво товарів було ізольовано від споживача. Дуже низька увага приділялася людському фактору, що призвело до формалізму в роботі [6].

Аналіз проблем, пов'язаних з управлінням якістю продукції, дозволяє виділити основні досягнення в цьому напрямі у світовій практиці: комплексні системи управління якістю продукції (КСУЯП), комплексні системи управління якістю робіт

Таблиця 1. Розвиток теорії та практики управління якістю зарубіжних країн

Етап	Західна Європа	Японія	Сполучені Штати Америки
	Прийоми управління якістю характерні для країн		
1870-ті – 1920-ті роки XX ст.	Вхідний контроль	*	1. Система Тейлора. 2. Вхідний контроль якості
1920-ті – 1950-ті роки XX ст.	Статистичний контроль	*	1. Контрольні карти Шухарта. 2. Статистичний контроль якості. 3. Процесний підхід
1950-ті – сер. 1960-х роки XX ст.	1. Стандарт на системи якості BS-1979. 2. TQM	1. Кільця якості. 2. TQC	1. 14 принципів управління якістю Демінга. 2. Спіраль якості. 3. Цикл PDCA. 4. «Нуль дефектів». 5. TQC
Сер. 1960-х – 1990-ті роки XX ст.	1. Гармонізація національних стандартів відповідно до стандартів ISO 9000. 2. TQM. 3. Системний підхід	1. Використання методів Тагуччі. 2. Система «Канбан». 3. TQM. 4. Системний підхід	1. Методи Тагуччі. 2. TQM. 3. Стандарти ISO 9000. 4. Системний підхід ISO 14000
1990-ті роки XX ст. – наш час	1. Європейські аналоги стандартів ISO 29000. 2. Методика EFQM	1. Європейські аналоги стандартів ISO 29000. 2. Методика EFQM	1. Європейські аналоги стандартів ISO 29000. 2. Методика EFQM

Джерело: складено на основі [1–3, 6, 7].

Пояснення абрєвіатури:

TQC – Всезагальний контроль якості.

TQM – Всезагальне управління якістю.

PDCA – Цикл Шухарта – Демінга: планує – виконуй – перевіряй – коригуй.

EFQM – Європейський фонд управління якістю.

* Японський досвід управління якістю, який був накопичений у другій половині XX ст.

підприємств і окремих виробників, теоретичне узагальнення економічної сутності категорії якості, розвиток системного підходу до управління якістю.

Необхідно зауважити, що КСУЯП і стандарти ISO 9000 – це перші дві вітки в реалізації системно-комплексного підходу до управління якістю продукції, що базується на стандартизації та принципах загального управління – TQM.

Основними відмінностями підходу в ході вирішення питань, пов'язаних з якістю, є:

- наявність чіткої законодавчої бази для проведення всіх робіт;
- гармонізація вимог національних стандартів, правил та процедур сертифікації до нових міжнародних вимог управління якістю;
- створення національних інфраструктур, що мають право проводити роботи із сертифікації продукції і систем якості [4, 5].

З погляду логіки поняття «якість» необхідно розуміти не тільки в економічному, а й в управлінському аспекті. Вирішення будь-якої великої проблеми неможливе без ефективного управління.

У сучасних ринкових умовах для вдосконалення управління якістю, яке невідривно пов'язано з ефективністю всього виробництва та підприємства.

Управління якістю – це складне і комплексне завдання, для вирішення якого необхідно мати стійку теоретичну та практичну базу. В економічній літературі існує багато точок зору на зміст категорії.

Перша група вчених вважає (поняття узагальнене Азгальдовим), що «управління якістю продукції – це сукупність елементів, які виконують функції впливу на колектив людей для організації і координації їхньої трудової діяльності в процесі розробки оптимальних параметрів якості продукції при її дослідженні та проектуванні, забезпечення дотримання цих параметрів на стадії виробництва, зберігання досягнутої якості продукції...» [1, с. 116].

У цьому визначенні «управління якістю продукції» представлено як сукупність елементів, а характеристика його як процесу не виявлена.

Погляди другої групи вчених, яка розглядає управління якістю продукції, узагальнив Г.Л. Багієв: «Під управлінням якістю продукції слід розуміти прояв характеру та об'єму потреб у продукції, встановлення і планування якості, проектування, розробку, оцінку, вибір та реалізацію заходів для за-

безпечення її на виробництві та підтримки при експлуатації необхідного рівня якості продукції» [2, с. 54–55].

Узагальнення положень третьої групи вчених здійснив А.В. Глічев. Він стверджує, що «управління якістю продукції – це планомірний, цілеспрямований процес впливу на фактори та умови» [3, с. 34].

Автор пропонує більш широке визначення: «Управління якістю продукції – це планомірний, цілеспрямований процес впливу на фактори та умови, що забезпечує виготовлення конкурентоспроможної продукції».

Поняття управління якістю продукції завжди розглядається як невід'ємний елемент виробничо-господарської діяльності, а позитивний рух у цьому напрямі спостерігається у визначеннях, наведених у словнику Європейської організації якості (ЕОЯ) і в стандартах ISO 8402:1994, 9000:2000, де запропоновано два терміни quality management та quality control, узагальнені автором у табл. 2.

Аналізуючи всі наведені визначення, необхідно звернути увагу на такі моменти. По-перше, переклад на українську мову термінів quality management та quality control відповідно як «менеджмент якості» та «управління якістю», на нашу думку, є некоректним, оскільки перекладені терміни не є точними і дуже часто сприймаються як ідентичні. По-друге, наведені формулювання характеризуються невизначеністю, адже в них не розкривається сутність та специфіка поняття повністю.

У пошуку шляхів вирішення цього питання можна погодитися з поглядом В.Ю. Огвоздіна, який стверджує, що термін quality management раціонально перекласти «загальне керівництво якістю» (як в ЄСЯ та стандартах ISO 8402:1994), що повноцінно відображає керівництво та управління якістю.

Для передачі змісту категорії quality control варто перекласти його як «оперативне управління якістю», що відповідає визначенню, яке наведено в стандарті ISO 8402:1994, методам і видам оперативного характеру. Пропонуємо ці поняття змістовно розділити за ознаками функціонального призначення та рівнем відповідальних керівників за їхню реалізацію.

У процесі управління якістю В.Ю. Огвоздін пропонує звернути увагу на такі визначення [7, с. 79]:

- «загальне керівництво якістю» (quality management) – діяльність середнього та нижчого керівництва при управлінні якістю внаслідок виконання таких функцій: планування; управління якістю при виробництві продукції; контроль якості; інформаційне забезпечення; розробка заходів; прийняття оперативних рішень та впровадження заходів по якості;

Таблиця 2. Хронологія розвитку поняття quality management та quality control

Джерело	Зміст поняття	
	quality management	quality control
Словник Європейської організації якості	Основа загальної функції управління, що визначає та здійснює політику в області якості	Оперативні методи та види діяльності, що використовуються для задоволення потреб якості
ISO 8402:1994	Загальне керівництво якістю / адміністративне управління якістю – це аспекти загальної функції управління, які визначають політику в області якості, цілі, відповідальність за виконання та здійснюють їх за допомогою засобів планування, контролю, забезпечення та покращення якості в системі управління	Управління якістю – це методи та види діяльності оперативного характеру, що використовуються для виконання потреб якості
ISO 9000:2000	Скоординована діяльність для керівництва та управління організацією відносно якості	Частина менеджменту якості, спрямована на забезпечення потреб якості

Джерело: складено автором на основі [6].

– «оперативне управління якістю» (quality control) – діяльність вищого керівництва рівнів шляхом виконання таких функцій, як взаємодія із зовнішнім середовищем; прийняття стратегічних та важливих поточних рішень; визначення політики по якості, організація роботи по якості; кваліфікація та мотивація персоналу. Перевагою цих визначень є функціональне розмежування рівнів управління якістю, а також конкретизація змісту управлінської діяльності на кожному із них. Для кращої організації процесу управління якістю продукції необхідно виділити сукупність потрібних категорій, що дадуть змогу чітко усвідомлювати та деталізувати процес управління. Важливо встановити зміст поняття «організаційно-економічні засади управління якістю продукції», що передбачає наша дисертаційна робота.

Висновки

Дослідження поняття «управління якістю продукції» з позиції різних учених дозволило стверджувати, що цей процес відображає взаємозв'язок усіх елементів, етапів, факторів та умов, що забезпечують управління якістю продукції, а узагальнення різних точок зору вчених стосовно сутності поняття «управління якістю» та дослідження хронології розвитку

поняття quality management та quality control дозволило систематизувати основні постулати в рамках управління якістю.

Список використаних джерел

1. Азгальдов Г.Г. Количественная оценка качества продукции – квалиметрия (некоторые актуальные проблемы) / Азгальдов Г.Г. – М.: Издательство «Знание», 1986. – 116 с.
2. Векслер Э.М. Применение методов Тагучи в задачах менеджмента качества – отечественный и зарубежный опыт / Э.М. Векслер // Хлебопекарское и кондитерское Дело. – 2007. – №3. – С. 54–55.
3. Глічев А.В. Основи управління якістю продукції / Глічев А.В. – М.: РІА «Стандарти і якість», 2005. – С. 34.
4. ДСТУ ISO 9000–2001. «Системи управління якістю. Основні положення та словник. Введ. 10.01.2001».
5. ДСТУ ISO 9001 –2001. «Системи управління якістю. Вимоги. Введ. 10.01.2001».
6. Европейський досвід управління якістю // Управління якістю. 2008. – №5. – С. 41–44.
7. Огвоздин В.Ю. В дебрях терминологии / В.Ю. Огвоздин // Стандарты и качество. – 2005. – №7. – С. 79.

*Н.С. СКОПЕНКО,
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій
Т.М. ІВАНЮТА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій*

Визначення факторів ризику на етапах вибору цільового ринку підприємствами харчової промисловості

Проведено аналіз факторів ризику підприємств харчової промисловості в процесі вибору цільового ринку, що забезпечує можливість формування структури чинників ризику та можливих негативних наслідків їхнього впливу, визначення узагальнених видів ризику, які є типовими для будь-якого підприємства. Ідентифікація та визначення основних факторів ризиків, впровадження ризик-менеджменту є невід'ємною складовою успішної інноваційної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, підприємство, інноваційна діяльність, харчова промисловість.

*Н.С. СКОПЕНКО,
д.э.н., профессор, Национальный университет пищевых технологий
Т.Н. ИВАНЮТА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий*

Определение факторов риска на этапах выбора целевого рынка предприятиями пищевой промышленности

Проведен анализ факторов риска предприятий пищевой промышленности в процессе выбора целевого рынка, обеспечивает возможность формирования структуры факторов риска и возможных негативных последствий их воздействия, определение обобщенных видов риска, которые являются типичными для любого предприятия. Идентификация и определение основных факторов рисков, внедрение риск-менеджмента является неотъемлемой составляющей успешной инновационной деятельности на предприятии.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, предприятие, инновационная деятельность, пищевая промышленность.

*N. SKOPENKO,
Dr. Ekonomicheskie Sciences, National University of Food Technologies
T. IVANJUTA,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies*

Identifying risk factors when selecting the target market of the food industry

The analysis of the risk factors of the food industry in the selection of the target market, enables the formation of the structure of risk factors and possible negative consequences of their impact, the definition of generic types of risks that are typical for any company. Identification and definition of the main risk factors, the introduction of risk-management is an integral part of successful innovation in the enterprise.

Key words: risk, risk management, enterprise, innovation, food industry.

Постановка проблеми. Для успішного господарювання в сучасних економічних умовах, для зміцнення позицій підприємства на ринку необхідно постійно удосконалювати існуючі товари, технології виробництва, методи їх реалізації, впроваджувати технічні нововведення, розробляти нові товари і виводити їх на ринок. Однак інноваційний шлях розвитку підприємства завжди пов'язаний зі значним ризиком.

Серед причин, що стримують господарську активність підприємств, основними є: відсутність попиту, що викликано відсутністю інформації про ринки збуту, неадекватністю цінової політики підприємства, низькою якістю товарів, агресивними діями конкурентів; недосконалість законодавчої бази; низька покупна спроможність населення тощо. Однак, якщо недосконалість законодавчої бази та низьку покупну спроможність населення можна віднести до об'єктивних факторів, то інші – це суб'єктивні, і управляти ними можна на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

Врахування в діяльності суб'єктів господарювання фактору ризику дозволяє отримати певний ефект за мінімально можливих втрат при реалізації інвестиційних проектів, проведеної інноваційних розробок тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останній час наукова та прикладна проблематика ризик-менеджменту отримала розвиток в наукових розробках багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: В.В. Вітлінського, В.М. Гранатурова, О.Л. Устенка, О.І. Ястремського, А.Д. Штефаніча, А.П. Альгіна, Г.Б. Клейнера, І.Т. Балабанова, Є.А. Уткіна, С.М. Ілляшенко, В.В. Черкасова, Г.В. Чернової, В.В. Глуценка, М.В. Хохлова, В.А. Москвина, О.С. Шапкина, А. Мура, К. Хлардена та інших. Їх праці присвячені дослідженню сутності ризику підприємницької діяльності, визначенню факторів і причин його виникнення, характеристиці методів оцінки та регулювання ступеня ризику.

Невизначеність розвитку економічного середовища виступає першопричиною виникнення ризику, ставить суб'єктів господарювання перед необхідністю ідентифікації основних чинників ризикових подій, їх своєчасного прогнозування, оцінки можливих втрат, передбачення та застосування відповідних коригуючих дій.

Зокрема, функціонування підприємств харчової промисловості відбувається в умовах динамічності зовнішнього середовища та під впливом внутрішніх складових їх діяльності, що обумовлює наявність господарського ризику і необхідність зменшення ступеня його негативного впливу.

Метою статті є аналіз факторів ризику підприємств харчової промисловості в процесі вибору цільового ринку, що забезпечує можливість формування структури чинників ризику та можливих негативних наслідків їхнього впливу, визначення узагальнених видів ризику, які є типовими для будь-якого підприємства.

Викладення основного матеріалу. Правильність вибору суб'єктом господарювання цільового ринку забезпечує майже всі параметри діяльності підприємства: обсяг пропозиції, цінову політику, можливості зростання, конкурентоспроможність. Тому саме вибір оптимального цільового сегменту дозволяє уникнути більшості видів ризику, які притаманні господарській діяльності [1–5].

На сьогодні для більшості підприємств стає актуальним завдання аналізу споживчого ринку з метою виявлення за-

питів споживачів і розробки на базі результатів аналізу і можливостей підприємства нової продукції, яка буде користуватися попитом.

Серед основних методів аналізу споживчого ринку слід відзначити його сегментацію, яка є одним із найважливіших інструментів досліджень, спрямованих на виявлення ринкових можливостей розвитку, і тісно пов'язана з усіма їхніми напрямками. Якість сегментації обумовлює точність пошуку товаровиробником свого місця на ринку, від чого в остаточному підсумку залежить його успішна робота, успіх виведення на ринок і просування на ньому нової чи модернізованої продукції.

Процес пошуку цільового ринку складається із наступних етапів:

- оцінка власних можливостей підприємства;
- визначення принципів і факторів сегментації;
- створення комплексу матричних моделей (функціональних карт);
- збір і аналіз інформації, яка характеризує ринки збуту хлібопекарської продукції;
- визначення сегментів ринку і їх оцінка;
- збір і аналіз інформації щодо конкурентів;
- вибір цільових сегментів і вироблення пропозиції для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо варіантів розвитку підприємства.

Однак, слід зауважити, що прийняття рішень, пов'язаних із переорієнтуванням на нову продукцію, нові ринки (їх сегменти чи ніші), практично неминуче пов'язане із ризиком. Тому, приймаючи конкретні рішення, які спираються на результати ринкових досліджень, необхідно всебічно аналізувати можливий вплив чинників ризику як таких, що залежать від підприємства (внутрішні), так і тих, які перебувають за межами його компетенції (зовнішні).

Беручи до уваги викладене вище, доцільно розглянути питання оцінки ризику пошуку цільового ринку методом сегментації. Це необхідно для того, щоб враховувати результати оцінки ризику при формуванні висновків про доцільність орієнтації на певні ділянки ринку і прийнятті відповідних управлінських рішень, обґрунтовано планувати комплекс заходів, спрямованих на зниження ступеня ризику, підвищуючи тим самим імовірність успіху на ринку підприємств хлібопекарської галузі.

Для кількісної оцінки ступеня ризику не завжди можливе використання традиційних підходів, коли відомі ймовірності настання несприятливих подій і можливі результати (втрати внаслідок неадекватного структурування ринку і, відповідно, неправильного вибору цільових ділянок ринку), оскільки одержати таку інформацію досить важко. Це можна зробити тільки в тому випадку, коли є статистичні дані про результати виконання аналогічних робіт у порівнянних умовах. Але ситуація може змінюватися, і минулий досвід не завжди можна використовувати. Крім того, наявність елементів неповної визначеності і, внаслідок цього, імовірнісний характер дій чинників ризику на етапах пошуку цільового ринку, необхідність урахування всього комплексу різноспрямованих чинників ризику, які по-різному корелюють один із одним, викликають значні ускладнення при кількісній оцінці ризику.

У такому випадку доцільно використовувати підходи, які дозволяють кількісно оцінювати ризик в умовах неповної, неточної і суперечливої інформації. Даний методичний підхід

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ґрунтується на елементах факторного аналізу і нечіткої логіки [1–3, 6].

Розгляд ризиків процесу пошуку цільового ринку для нових товарів будемо проводити поетапно: сутність ризику – можливі наслідки – чинники (фактори) ризику (передумови, що збільшують або зменшують імовірність несприятливих подій).

На етапі оцінки власних можливостей підприємства сутність ризику полягає в неадекватній оцінці можливостей виробництва і збуту нової продукції. Можливі наслідки цього наступні: проблематично чи не можливо виготовити намічену номенклатуру виробів у визначеній на цьому етапі кількості при заданій якості у встановлені терміни; важко чи неможливо довести нові товари до цільових споживачів; труднощі зі збутом. Чинниками ризику на цьому етапі виступають: необ'єктивність аналізу; недооцінка чи переоцінка технічних, технологічних, ресурсних можливостей виробництва; технічні проблеми; недостатня кваліфікація персоналу; помилки в оцінці системи розподілу і руху ресурсів та нових товарів; незацікавленість каналів товароруку.

При визначенні принципів і факторів сегментації через недостатню кваліфікацію експертів; необ'єктивність аналізу і прийняття рішень; недостатню інформованість при виборі принципів і факторів сегментації; недооцінку конкурентів; ігнорування місцевих умов і традицій у регіонах споживання можливі слідуєчі ризики: невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільового ринку прогнозованим і, відповідно, неадекватна стратегія виведення нової продукції на ринок. Проведена сегментація (структуризація) ринку не дає чіткого уявлення про структуру споживчого попиту, канали збуту, конкурентів тощо, унаслідок чого можливий неправильний вибір цільових сегментів (ніш) ринку; товари не знаходять споживачів; спостерігається невідповідність характеристик товару потребам і запитам споживачів; різко зростають витрати на уточнюючі дослідження і нову оцінку ринкових сегментів.

Невідповідність побудованих моделей реальним структурам, розмірам і поведінці цільового ринку при створенні комплексу матричних моделей (функціональних карт) через неузгодженість у роботі між працівниками конструкторських, маркетингових і виробничих підрозділів; недостатню чи неправильну інформованість; недостатню кваліфікацію працівників, що безпосередньо займаються побудовою моделей; необ'єктивність інформації, яка надходить від експертів, які виділяють принципи і фактори сегментації, можливі слідуєчі наслідки: матричні моделі не дають чіткого уявлення про структуру споживчого ринку, для виділення цільових сегментів необхідні додаткові дослідження і, відповідно, додаткові витрати.

Прийняття рішень на основі неправильної чи неточної інформації про перспективи розвитку ринку на наступному етапі характеризується такими чинниками ризику: вибір методу збору й аналізу інформації, який не відповідає цілям аналізу і можливостям підприємства; необ'єктивність, порушення принципів репрезентативності при визначенні вибірки для аналізу; недостатність зібраної інформації; орієнтація на джерела інформації, що не заслуговують довіри; недостатня кваліфікація працівників, які проводять збір інформації та її аналіз.

Вказані помилки на етапі збору і аналізу інформації, яка характеризує ринки збуту продукції, можуть призвести до випуску неконкурентноспроможної продукції або продук-

ції, що не відповідає вимогам ринку; розробки неадекватної стратегії виходу з новою продукцією на ринок.

При визначенні сегментів ринку і їх оцінки сутність ризику полягає в тому, що спостерігається невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільового ринку прогнозованим і, відповідно, розкривається неадекватна стратегія виходу на ринок. Можливі наслідки: проведений аналіз ринку не дає чіткого уявлення про структуру споживчих запитів, канали збуту, конкурентів тощо, внаслідок чого можливий неправильний вибір цільових сегментів; товари не знаходять споживачів; невідповідність характеристик товару потребам споживачів; формування негативного попиту або відсутність попиту, що призводить до різкого зростання витрат на уточнюючі дослідження і повторну сегментацію. Факторами ризику виступають: недостатня кваліфікація працівників, що проводять аналіз; необ'єктивність аналізу і прийняття рішень; порушення методики проведення комплексної критеріальної оцінки і вибору цільових сегментів; неправильний вибір принципів і факторів сегментації; недостатня точність виділення й оцінки сегментів ринку.

Неадекватна оцінка можливостей виробництва і збуту продукції конкурентами призведе до підвищення конкурентної боротьби; неможливості реалізації нового товару; зменшення обсягів реалізації; неотримання очікуваного прибутку від виробництва. Це може бути викликано необ'єктивністю аналізу; недооцінкою чи переоцінкою можливостей виробництва конкурентів; недостатньою кваліфікацією працівників; помилками в оцінці системи розподілу і руху товару конкурентів.

На етапі вибору цільових сегментів і вироблення пропозиції для прийняття оптимальних управлінських рішень недоліки, що допущені на попередніх етапах; необ'єктивність прийнятих рішень, непрогнозовані різкі зміни зовнішнього середовища (економічної чи соціально-політичної ситуації), які відбулися в період між вибором цільових сегментів і виведенням товару на ринок, можуть викликати ризик несприйняття нового товару ринком, затримки з розгортанням масового виробництва чи неможливість його розгортання. Наслідки цього слідуєчі: зменшення обсягів реалізації, недоодержання прибутку чи банкрутство підприємства.

Таким чином, виділено комплекс елементарних ризиків, які можуть виникнути на етапах вибору цільового ринку і основні чинники, що їх викликають. Аналіз кожного елементарного ризику наведено у табл.

Узагальнений перелік основних видів господарського ризику, чинників, що їх викликають та можливих наслідків дає можливість застосовувати методики кількісної оцінки визначених видів ризику та досягати оптимальних характеристик цільового ринку.

Нами сформульовані групи чинників (факторів), які формують господарський ризик, та визначені можливі негативні наслідки їхнього впливу, наведені узагальнені ризики, які є типовими для будь-якого підприємства. В той же час, вирішуючи задачу щодо визначення видів ризику, які виникають на різних етапах вибору цільового ринку, та чинників, котрі спричиняють ці види ризику, необхідно враховувати особливості кожного суб'єкту господарювання.

Так, наприклад, для підприємств хлібопекарської галузі є притаманним наступне:

Основні види господарського ризику на етапах вибору цільового ринку підприємствами харчової промисловості

Сутність ризику	Можливі наслідки	Чинники (фактори) ризику
1	2	3
Етап 1. Оцінка власних можливостей підприємства		
неадекватна оцінка можливостей виробництва і збуту нової продукції	ускладнення чи неможливість виготовити заплановану номенклатуру виробів у визначеній кількості при заданій якості у встановлені терміни; важко чи неможливо довести нові товари до цільових споживачів	необ'єктивність аналізу; недооцінка чи переоцінка можливостей виробництва; недостатня кваліфікація персоналу; помилки в оцінці системи розподілу і руху ресурсів та товарів; незацікавленість каналів товароруку; технічні проблеми
Етап 2. Визначення принципів і факторів сегментації		
невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільового ринку прогнозованим; неадекватна стратегія виведення нової продукції на ринок	неправильний вибір цільових сегментів (ніш) ринку; товари не знаходять споживачів; невідповідність характеристик товару потребам споживачів; додаткові витрати на уточнюючі дослідження	недостатня кваліфікація персоналу; необ'єктивність аналізу і прийняття рішень; недостатня інформованість; недооцінка конкурентів; ігнорування місцевих умов і традицій у регіонах споживання
Етап 3. Створення комплексу матричних моделей (функціональних карт)		
невідповідність побудованих моделей структури, розмірам і поведінці цільового ринку	матричні моделі не дають чіткого уявлення про структуру споживчого ринку; для виділення цільових сегментів необхідні додаткові дослідження і додаткові витрати.	неузгодженість у роботі між працівниками різних підрозділів; недостатня чи неправильна інформованість; недостатня кваліфікація працівників; необ'єктивна кінцева інформація
Етап 4. Збір і аналіз інформації, яка характеризує ринки збуту		
прийняття рішень на основі неправильної чи неточної інформації про перспективи розвитку ринку	випуск неконкурентоспроможної продукції; випуск продукції, що не відповідає вимогам ринку; неадекватна стратегія виходу з новою продукцією на ринок	вибір невірної методу збору й аналізу інформації; необ'єктивність аналізу; нестача зібраної інформації; необ'єктивність інформації; недостатня кваліфікація працівників
Етап 5. Виділення сегментів ринку і їх оцінка		
невідповідність фактичної структури, розмірів і поведінки цільових сегментів ринку прогнозованим; неадекватна стратегія виходу на ринок	неправильний вибір цільових сегментів; товари не знаходять споживачів; невідповідність характеристик товару потребам споживачів; збільшення витрат на уточнюючі дослідження і повторну сегментацію	недостатня кваліфікація працівників; необ'єктивність аналізу і прийняття рішень; порушення методики оцінки і вибору цільових сегментів; хибний вибір принципів і факторів сегментації; недостатня точність виділення й оцінки сегментів ринку
Етап 6. Збір і аналіз інформації щодо конкурентів		
неадекватна оцінка можливостей виробництва і збуту продукції конкурентами	підвищення конкурентної боротьби (якість; ціна); неможливість реалізації нового товару; зменшення обсягів реалізації; неотримання очікуваного прибутку від виробництва	необ'єктивність аналізу; недооцінка чи переоцінка можливостей виробництва конкурентів; недостатня кваліфікація експертів; помилки в оцінці системи розподілу і руху товару конкурентів
Етап 7. Вибір цільових сегментів і вироблення пропозиції для прийняття оптимальних управлінських рішень		
неприйняття нового товару ринком; затримки з розгортанням масового виробництва чи неможливість його розгортання	зниження обсягів реалізації; недоодрядання прибутку; можливість банкрутства підприємства.	необ'єктивність прийнятих рішень; непрогнозовані різкі зміни зовнішнього середовища

Джерело: авторська розробка

- масовість ринку;
- виробництво товарів щоденного попиту;
- обмежений термін зберігання товарів не дозволяє створювати товарні запаси продукції та призводить до зменшення обсягів реалізації в наслідок погіршення якості;
- для хліба, як продукту першої необхідності, властива близька до нуля еластичність попиту;
- формування попиту відбувається під впливом перехресної еластичності, в якості товарних пар виступають майже всі

- продукти харчування (молочні та м'ясопродукти, яйця, риба та рибні продукти);
- наявність високого рівня конкуренції в галузі (значна кількість підприємств із малими потужностями і асортиментом, що швидко змінюється);
- товари орієнтовані на весь ринок (сегментація: по рівню доходів (незначна), за віком, станом здоров'я);
- велика залежність від каналів розподілу;
- велика кількість роздрібних торговельних точок;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– регулювання цін на соціальні сорти хлібобулочних виробів, які складають найбільшу питому вагу у виробництві (є найбільш масовими);

– відсутність впливу рекламних заходів та заходів по просуванню товарів.

Ці особливості впливають на ризик, як в напрямі збільшення, так і зменшення рівня ризику. Так, до чинників, які зменшують ступінь ризику, можна віднести масовість ринку хлібобулочних виробів, віднесення товарів, які випускають підприємства хлібопекарської галузі, до товарів щоденного попиту, орієнтація товару на весь ринок, велику кількість роздрібних торговельних точок.

Висновки

Проведений якісний аналіз є підґрунтям кількісної оцінки ризикованості діяльності підприємств. Для розрахунку загального ризику при виборі цільового ринку, кожний вид елементарного ризику необхідно подати як структуру, що поєднує чинники (фактори) ризику і можливі наслідки впливу їх різних комбінацій. Ці структури можуть бути зображені у вигляді дерева рішень, таблиць чи правил логічного висновку.

Список використаних джерел

1. Демкін І.В. Управління інноваційними ризиками на основі імітаційного управління. Основні підходи до оцінки інноваційного ризику / І.В. Демкін // «Проблеми аналізу ризику». – 2005. – №3. – с. 249

2. Ілляшенко С.Н. Инновационное развитие рыночных возможностей: проблемы управления / С.Н.Илляшенко. – Сумы: ВВП «Мрія-1» ЛТД, 1999. – 222 с.

3. Ілляшенко С.Н. Экономические аспекты поиска целевых рынков: сегментация, оценка риска, экономический инструментарий / С.Н.Илляшенко. – Сумы: ВВП «Мрія-1» ЛТД, 1997. – 156 с.

4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник / С.М. Ілляшенко.– Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с. [10 с.]

5. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер, М.Бугаев и др. (пер. с англ.); В.Усланов (гл.ред.). – 2-е изд. испр. рус. – 9-е изд., международ. – СПб.: Питер, 1999. – 887 с.: ил. – (Теория и практика менеджмента).

6. Кричевський М.Л. Интеллектуальные методы в менеджменте / М.Л. Кричевський. – СПб.: Питер, 2005. – 304с.: ил.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Особливості сучасного етапу реалізації провідної функції тіньової економіки.....	3
ГУЖВА І.Ю. Угода СОТ про державні закупівлі як інструмент інтеграції галузей економіки України до світового господарства.....	7
МАРИНІНА С.В. Досвід та реалії становлення інституційної системи спільної торговельної політики Європейського Союзу.....	10
МАКСИМЕНКО А.В. Міжнародне податкове планування під призмою офшорних юрисдикцій.....	14
КОЛОДІЙЧУК А.В. Паралакс ризику та його функції в економічній системі.....	19
КОШЕЛЬ А.О. Автоматизована масова оцінка земель та перспективи її розвитку в Україні.....	22
УСТИМЕНКО М.В. Кластер в умовах міжнародного середовища: сутність, принципи і особливості функціонування.....	25
ЯЦУК С.П. Удосконалення механізму оподаткування прибутку підприємств.....	31
ЛОТОЦЬКИЙ В.А. Форми та види взаємодії підприємств та банків України.....	34
ЩЕРБІНА В.В. Особливості прогнозування очікуваних надходжень платежів до бюджету.....	39
ОКСАК А.О. Система моніторингу процесів злиття та поглинання.....	43
ЯРОВА Б.М. Перерозподіл земельної ренти на користь суспільства як критерій ефективності використання земель державної власності.....	47
ПРОЦЬ Н.В. Модель організації системи бюджетування.....	50
КРУГОВИЙ В.В. Роль стратегічного планування на сучасному етапі розвитку: ознаки і завдання.....	54

Інноваційно-інвестиційна політика

САМОФАЛОВ П.П. Державне управління джерелами фінансування інноваційного розвитку акціонерних товариств в Україні.....	58
ГРИНІВ Ю.О. Інноваційна активність малого підприємництва регіону: теоретичні аспекти.....	63

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ДАВИДЕНКО Н.М. Особливості фінансового забезпечення суб'єктів господарювання.....	67
ПАВЛЕНКО І.І., ТИМЧЕНКО І.П. Вертикальна інтеграція як ефективна форма реструктуризації вугільної промисловості: стратегічні імперативи.....	71
ВАСИЛЬЧАК С.В., ЖИДЯК О.Р., СТРУЧОК Н.М. Управління ресурсним потенціалом та ефективність його використання на державних підприємствах кримінально-виконавчої системи України.....	77
ЗАВОРОТНИЙ Р.І., СІГАЙОВ А.О. Проблеми антикризового фінансового управління у вітчизняній нафтопереробці.....	80
БІЛОШАПКА В.А., КУЛИК Ю.Є. Інтеграція компетенційного підходу в українські і міжнародні програми МВА.....	84
БУДНІКЕВИЧ І.М. Маркетингове планування на підприємстві в умовах економічної кризи.....	88
ХАЛІНА О.В., ШТАНГРЕТ А.М., РАТУШНЯК Ю.В., МЕЛЬНИКОВ О.В. Інтегральна оцінка втрат від реалізації загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства.....	91
НІКОЛАЄВА Т.В. Досвід стратегічного управління федеральним нерухомим майном: приклад США для України.....	96
СТРІЛОК І.І. Рейтингова оцінка суднобудівних-судноремонтних заводів.....	102
ТРУШ Ю.Л., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Комплекс заходів для удосконалення системи управління якістю продукції.....	106
БОДЮК А.В. Вартісні аспекти надро-ресурсного виробництва.....	109
МОРГУЛЕЦЬ О.Б., ГРИЦАЄНКО Л.М. Інформаційно-освітнє середовище у системі забезпечення якості освітньої діяльності ВНЗ.....	113
ГУНЬКО Л.А., ГЛОБЕНКО О.В. Методологічні підходи до організації території сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин.....	117
КОСТЕНКО Я.О. Особливості диверсифікації джерел енергозабезпечення економіки України.....	120

Розвиток регіональної економіки

ЗАХАРЧЕНКО С.В. Ефективність бізнесу як фактор конкурентоспроможності регіонів України: міжнародний вимір.....	124
ГРИГОРЦІВ М.В. Розвиток теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах.....	130
СКОПЕНКО Н.С., ІВАНЮТА Т.М. Визначення факторів ризику на етапах вибору цільового ринку підприємствами харчової промисловості.....	133

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (172) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 25.09.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 16,27.
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.