

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 6
Частина 3

Ужгород-2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Ludmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 3 від 24 березня 2016 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Приходько В. П. СВІТОВА КОН'ЮНКТУРА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: АКТУАЛЬНІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ.....	6
Прохорчук С. В. ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ В РЕГІОНІ.....	12
Пужай-Черета А. М. РОЗРОБКА СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ АПК УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСОВИХ ВИРОБНИЧИХ МОДЕЛЕЙ.....	16
Рад Н. С. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ.....	21
Світовий О. М. УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТОМ ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ТА ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ.....	24
Селезньова О. О. РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	28
Семібратова Я. Г., Іванченко Г. Ф. МЕТОДИ ОЦІНКИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	32
Серватинська І. М. МЕХАНІЗМ ІМПЛЕМЕНТУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ МОДЕЛЕЙ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В РЕАЛІЇ УКРАЇНИ.....	37
Syshchuk A. A. THE MONETARY POLICY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION.....	41
Скорук О. В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	44
Собко О. М., Бойчик І. М. ПЕРСПЕКТИВИ ВХОДЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОЛОЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА РИНОК ЄС ШЛЯХОМ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БРЕНДУ.....	47
Соколова Л. В., Колісник О. В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	55
Соколова Л. В., Кирій В. В., Чеченець Д. О. НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОПОСТАЧАННЯ.....	59
Степаненко О. А., Гострик О. М. ВИЗНАЧЕННЯ ДОПУСТИМОГО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКА З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ СИСТЕМНОЇ ДИНАМІКИ.....	65
Стригуль Л. С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА.....	69
Ступнікер Г. Л., Спірідонова К. О. ОЦІНКА КЛЮЧОВИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ.....	72
Табачкова Н. А. УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	76

Табачкова Н. А., Крачковський В. В. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ.....	79
Тарасівська Л. С. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОДНА З ПЕРЕДУМОВ ВИКОРИСТАННЯ ЗАСАД ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	83
Татар М. С. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	86
Тешева Л. В., Канащенко А. М., Пужко А. О. РЕОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ, СПРЯМОВАНА НА УКРУПНЕННЯ, ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ	92
Ткаченко В. В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ТА ЗВЕДЕНОЇ ЗВІТНОСТІ.....	96
Трегуб О. М. ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ГАРМОНІЗАЦІЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	102
Тришкіна Н. І. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	108
Трохимець О. І. ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЦІНИ І ТАРИФИ НА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ	112
Труфен А. О. РОЗВИТОК БЮДЖЕТІВ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД	117
Тюленєв С. А. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ.....	120
Федосєєва Г. С. УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	123
Фицик Л. А. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ М. БУНГЕ У 80–90-Х РОКАХ ХІХ СТ.....	126
Фоміна О. В. РОЗВИТОК ФУНКЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	130
Халатур С. М. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ЯК ВЕКТОР ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ.....	133
Хоменко О. А. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ УПРАВЛІННЯ.....	137
Чижишин О. І. ЗНАЧЕННЯ І СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	140
Шапуров О. О. ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ВЕКТОРА СТАЛОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ.....	143
Шевченко Л. Я. СУТНІСТЬ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ.....	147

Шевчук К. В. РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ В ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ФОРМУВАННЯ.....	150
Шевчук Ж. А., Федорчук Н. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	154
Шереметинська О. В., Баталова О. А., Шереметинський М. А. ОСОБЛИВОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРЕМІЩЕННЯ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ	158
Шинкар В. А., Яцко Л. Б., Яцко Г. В. МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ МАКРОЕКОНОМІЧНУ ПОЛІТИКУ.....	161
Штогрин Г. С. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	165
Щербай Г. О. ШЛЯХИ ПОКРАЩАННЯ УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТИ.....	169
Юнацький М. О. КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	172
Швець Н. Р., Юшкалюк А. А. ІНТЕГРАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ РИЗИК БАНКУ ТА ЗАГАЛЬНА МЕТОДОЛОГІЯ ЙОГО ОЦІНКИ.....	176
Ярема О. Р. НЕФОРМАЛЬНІ ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	181
Яремчук Н. Т., Грінько І. М. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ.....	184

Приходько В. П.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Prykhodko V. P.
Doctor of Economics, Professor,
Head of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University

СВІТОВА КОН'ЮНКТУРА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: АКТУАЛЬНІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ

GLOBAL CONJUNCTURE AND INVESTMENT SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY: TOPICAL ASPECTS OF THE FOREIGN ECONOMY AND MANAGEMENT

Анотація. У роботі досліджено вплив глобальної кон'юнктури на національну економіку та експорт. Проаналізовано зміни індикатора інвестиційної безпеки. Розглянуто актуальний стан інвестування у світі та країні. Вивчено стан та зміни державної політики стимулювання зовнішньоекономічної діяльності та інвестицій. Наведено рекомендації щодо підтримки конкурентоздатності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна кон'юнктура, інвестиційна безпека, конкурентоздатність, експорт, державна політика стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку, пріоритетні галузі.

Вступ та постановка проблеми. Українська держава і суспільство здійснюють європейський цивілізаційний транзит. Зрозуміло, що результативне переформатування економіки і соціуму таких масштабів, реальне зростання параметрів якості життя населення неможливі без інвестицій. Однак започатковані соціально-економічні перетворення наразі не супроводжуються збільшенням обсягів капіталовкладень та іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними вченими Я.В. Белінською, Я.А. Бережним, О.С. Властюком, В.П. Горбуліним, І.В. Усом, О.М. Шаровим констатоване різке погіршення інвестиційного клімату, зниження інвестиційної привабливості, відтік іноземних інвестицій, гальмування інноваційних процесів та їх деструктивний вплив на глобальну конкурентоспроможність та економічну безпеку національної економіки [1, с. 74–75].

Вплив зовнішньої кон'юнктури на інвестиційні процеси і безпеку національних економік є предметом досліджень зарубіжних дослідників: Г.Дж. Александера, Дж. Бейлі, Л.Дж. Гітамна, М.Д. Джонка, П. Самуельсона, І. Фішера, Д. Хікса, У. Шарпа, К. Шайовської, в Україні: О.М. Алімова, О.І. Амоші, В.Д. Базилевича, І.А. Бланка, М.П. Бутко, О.Д. Василика, В.М. Геєця, Б.М. Данилишина, О.М. Іваницької, Д.А. Карамішева, М.Х. Корецького, М.І. Крупки, М.А. Латиніна, А.С. Лисецького, А. М. Мартиненка, І.Р. Михасюка, Ю.Є. Пашенка, А.А. Пересади, В.Л. Пілюшенка, Л.М. Пісьмаченко, О.С. Поважного, С.Ф. Поважного, А.М. Федоришевої та ін. [2, с. 7].

Спираючись на попередні напрацювання вітчизняних та зарубіжних авторів, варто було б висвітлити і дослідити такі не вирішені питання, як систематизація впливу зовнішньої кон'юнктури на інвестиційну безпеку національної економіки, узагальнення проявів обмежувальних факторів, визначення пріоритетів антикризового інвестиційного управління.

Метою даної роботи є дослідження впливу світового господарського розвитку на інвестиційну складову подо-

лання економічної кризи та ефективних методів протидії деградації економіки країни і побудови її інноваційно-інвестиційної моделі.

Результати дослідження. У 2014–2015 рр. національна економіка скорочувалася внаслідок внутрішніх проблем, перш за все нагромаджених у попередні роки дисбалансів та втрат ВВП від агресії РФ. Однак поряд із ними дедалі помітнішими стають впливи факторів та обставин зовнішньоекономічної кон'юнктури, які вимагають адекватної державної інвестиційної та регуляторної політики.

Нинішній стан залучення інвестицій в Україну має виразний глобальний та регіональний контекст, який, на думку представників світових фінансових організацій та експертного середовища, потребує постійного і комплексного врахування антикризовим менеджментом держави [3].

Світовий досвід показує, що для стабільного економічного зростання країни річний обсяг інвестування за певний період часу повинен перебувати на рівні 19–25% до ВВП, що є **пороговим значенням інвестиційної безпеки країни** [4, с. 74].

Визначення індикатора інвестиційної безпеки здійснюється дотриманням норми інвестування відносно ВВП (GDP):

$$I_{ib} = \frac{I(CI + FDI)}{GDP} \cdot 100 \geq 19 - 25\%,$$

де I_{ib} – рівень інвестиційної безпеки, у %;

I – загальний обсяг реальних інвестицій в економіку країни за період, який розглядається у грошовому вимірі;

CI – внутрішні капіталовкладення за даними Держкомстату України;

FDI – прямі іноземні інвестиції [2, с. 7].

Значення індикатора інвестиційної безпеки в національній економіці знижується і вже впало нижче мінімальної порогової межі (у 2012 р. – 20,8%, у 2013 р. – 18,4% [1, с. 74], у 2014 р. – 13,0% [5, с. 286]), що свідчить

про недостатній рівень інвестицій для забезпечення економічного розвитку на засадах технологічної модернізації промислового виробництва.

Нижченаведена інфографіка свідчить, що вже декілька років відбувається **відтік капіталу з економіки** країни, який вимиває ресурс для інвестування, доступний підприємствам та економіці в цілому, і **перетворюється на один із головних факторів падіння капіталовкладень**. У 2014–2015 рр. відбулося зменшення загального значення залучених ПІІ в Україну на 14,8 млрд. дол. США (з 58,2 млрд. дол. США станом на 31.12.2013 р. до 43,4 млрд. дол. США станом на 31.12.2015 р.) [6]. Країну залишає валюта, якої й без того мало, а на додаток для купівлі цієї валюти підприємства використовують акумульовану гривню, яка після обміну на певну валюту вилучається з економічного кругообігу і робить свій внесок у падіння економіки. Але якщо раніше Україна мала дефіцит торговельного балансу, витрачаючи золотовалютні резерви і зв'язуючи гривневу масу купівлею валюти під імпорнтні операції, то зараз дефіциту немає. Обсяг ПІІ у розрахунку на одного жителя в Україні, який упродовж 2010–2014 рр. коливався в діапазоні 900–1328 дол. США [6], залишається найменшим серед країн Європи і СНД, зокрема в Чехії цей показник перевищує 7 тис. дол. США, у Болгарії – 6 тис. дол. США, у Казахстані – 3 тис. дол. США [7].



Рис. 1. Чистий притік інвестицій

У 2014 р. українські банки зменшили залишки зовнішніх запозичень на 16,9%, виплативши тіла боргу на 3,8 млрд. дол. США. Нефінансові компанії погасили 17,5% зовнішньої заборгованості, виплативши 13,4 млрд. дол. США [8]. Якщо тренд збережеться, донори та інвестори можуть виймати ці масштабні кошти з української економіки ще принаймні один-два роки, що зберігає ризик для розвитку економіки

Суттєвий і неоднозначний вплив справляє **валютна нестабільність**. Хвиля зростання вартості долара США, яка почалася в останньому кварталі 2015 р., становить суттєвий фактор цінової конкурентоспроможності продукції на глобальному ринку.

З одного боку, у 2014–2015 рр. гривня – національна валюта України, знецінилася щодо долара США майже втричі [8], що певним чином сприяє конкурентоспроможності українських товарів на зовнішніх ринках. З іншого боку, в цей період вартість долара США щодо кошика

вільноконвертованих валют світу зросла на 25%. Це призвело до знецінення відносно нього грошових одиниць багатьох країн, зокрема й основних торговельних партнерів України. У цей період динаміка курсів їхніх валют щодо долара була такою: євро втратив 20% вартості, російський рубль – майже 49%, польський злотий – 22%, турецька лїра – 26%, угорський форінт – 23%, білоруський рубль – 45%, казахський тенге – майже 45%, китайський юань – понад 3%, єгипетський фунт – 13%, індійська рупія – 6% [9].

Вищевказані курсові падіння суперечливо позначаються на вартісних показниках українського експорту. Наприклад, його обсяг до країн ЄС у жовтні 2015 р. становив 1,25 млрд. дол. США і зменшився у порівнянні з відповідним періодом 2014 р. на 1,3 млрд. дол. США [6]. Але водночас, впав і курс євро до долара (з 1.36 до 1.12), що, своєю чергою, призвело до зростання обсягів українського експорту до ЄС, оціненого в євро, з 1,0 млрд. у 2014 р. до 1,1 млрд. у 2015 р. [6]. За такої ситуації коректний перехід у підрахунках на євро або фізичні обсяги дав би можливість зняти проблему, так би мовити, «віртуального обвалу» експорту, зберегти цінову конкурентоспроможність української продукції на зовнішніх ринках.

У дусі усталених підходів аналітиків до позиціонування на світовому ринку Україна могла б розраховувати на інвестиційне стимулювання галузей, які виробляють сировинні матеріали на експорт. Йдеться насамперед про продукцію сільського господарства, а також про залізну руду, чорні метали тощо.

Однак **глобальна тенденція до зниження цін на сировинні товари** зберігає свій вплив. Зокрема, за даними МВФ, у 2016 р. здешевлення зернових на експорт може становити 6%, залізної руди – 20% [9], яке в умовах України, за визнанням міністра фінансів України Н. Ярьсько, все важче компенсувати знеціненням національної валюти і загрожують фінансовому результату таких галузей, як АПК, гірничо-металургійний комплекс і металургія [10].



Рис. 2. Сировинна торгівля

Низькі ціни на сировинні товари у світі створюють значні проблеми для розвитку більшості економік, що розвиваються, у тому числі української. За таких умов ані глобальна торгівля, ані обсяги залучення інвестицій не зростатимуть. Розвивати сировинний бізнес, коли в усьому світі заморожуються проекти розробки нових родовищ та закупляються нафтові свердловини, – небачена розкіш для інвесторів.

Українська економіка могла б очікувати на зростання інвестицій, якби глобальні економіки (чи принаймні економіки країн-сусідів) стрімко розвивалися та зростали

обсяги міжнародної торгівлі. Представлена нижче інфографіка свідчить, що на даному етапі глобальна торгівля досягла певної точки насичення. А коли ринки стагнують чи скорочуються, зменшується можливість інвестицій у виробництва, орієнтовані на них.

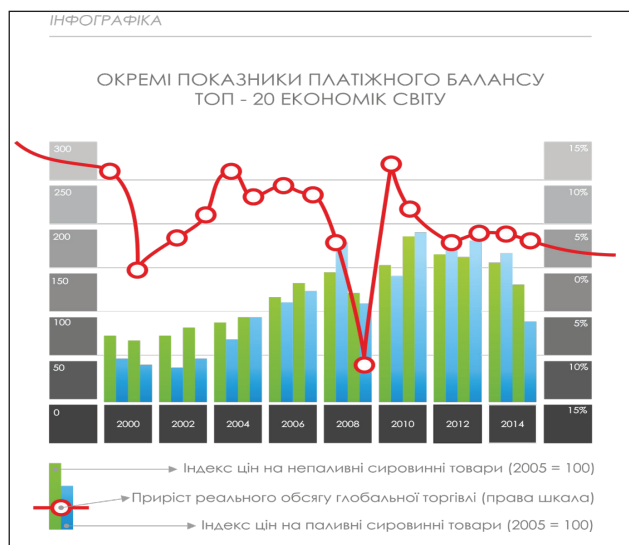


Рис. 3. Окремі показники платіжного балансу ТОП-20 економік світу

Досягнення глобальною торгівлею точки насичення та прояви стагнації ринків зменшують зацікавленість ділових кіл інвестувати в нові, орієнтовані на експорт ризиковані виробництва.

В економіках розвинутих країн загострилася проблема працевлаштування. Теоретично можна було б сподіватися на інвестиції, якби у світі розвивалися нові галузі, а старі, неекологічні та трудомісткі, занепадали б і мігрували в країни третього світу. Але оскільки безробіття в країнах Єврозони становить 11,0%, у ЄС в цілому – 9,5% [11], то сьогодні перед ними стоїть питання, як працевлаштувати своє населення, а не куди перенести надлишок технологій.

Глобальна економіка наразі перебуває в дуже несприятливій для залучення іноземних інвестицій фазі циклу. Завдяки технологічним нововведенням, які збільшують продуктивність праці, економіки розвиваються із мінімальною кількістю додатково зайнятих людей.

Зокрема, у 2009–2014 рр. реальний ВВП Китаю зріс на 51%, зайнятість – лише на 2% [12]. У Німеччині приріст економіки становив 10%, а зайнятості – лише 5% [12]. Технологічне переозброєння створює в потужних країнах надлишок робочої сили та нівелює необхідність інвестувати в країни, які розвиваються.

Низку критичних обмежень для залучення інвестицій у національну економіку генерують **регіональні фактори**.

Транснаціональні корпорації (ТНК), розміщують виробництва в одній із країн кожного регіону (наприклад, Східної Європи) з відповідним рівнем розвитку і значним внутрішнім ринком. Країни-сусіди мають вищий ступінь розвитку (Польща, Словаччина, Угорщина тощо), помітно більші обсяги внутрішнього ринку (Росія, Туреччина тощо). Усі виробництва традиційних галузей, які могли бути розміщеними в регіоні транснаціональними корпораціями, вже працюють, виробляють продукцію і задовольняють потреби країн регіону, у тому числі України. Переміщувати їх за нинішніх умов в українську економіку ніхто не збирається, будувати нові в умовах недостатньо розвинутого внутрішнього ринку та задоволеності його

потреб існуючими виробництвами недоцільно. У цьому контексті **конкуренція за інвестиції та підприємства ТНК з боку країн регіону** Центральної та Південно-Східної Європи робить перспективи вишукування іноземних інвестицій у регіональному середовищі примарними.

Стратегічне партнерство Сполучених Штатів Америки, країн G-7 та Європейського Союзу з Україною як фактор зовнішньої кон'юнктури несе в собі високий потенціал інтеграції у світогосподарські процеси, підвищення конкурентоздатності національної економіки. Імплементація Угоди про асоціацію та всеосяжну і поглиблену зону вільної торгівлі між Україною та ЄС за визначенням покликана прискорити структурну перебудову національної економіки [13, с. 118]. За доленості для економіки України можливості Каха Бенукідзе та Томаш Фіала визначили дію таких двох першорядних факторів Угоди, як відкриття одного з найбільших світових ринків та здійснення масштабної програми структурних реформ усіх сфер економіки та соціуму на базі compliancecost та імпорту інституцій [14, с. 215].

Їх використання як продуктивного фактору нарощування конкурентоспроможності потребує інтенсифікації взаємодії та притирання управлінських і регуляторних механізмів національної держави (Україна) та наднаціональної організації (ЄС).

З української сторони необхідне врахування того, що в інституціях ЄС відбувається переосмислення наслідків «грецької» та «мігрантської» криз, а Brexit-референдум 2016 р. у Великобританії загострив вибір між векторами «поглиблення чи розширення». За цих умов Захід ще не обрав детальних обрисів та етапів включення України, її держави та економіки у свій формат.

Україна перебуває на самих початках формування реальної проєвропейської держави. Старі інституції держави і суспільства вже не здатні працювати ефективно, нові ще не сформовані. Існує різниця у філософії менеджменту сторін. ЄС вимагає більше дій, розвитку, активної трансформації, а представники України – більше грошей.

За розрахунками Національної ради реформ, на початок квітня 2015 р. українська сторона виконала 3% зобов'язань, узятих на себе в рамках Угоди про асоціацію, а ще 16% – у процесі виконання [15].

Відсутність ефективних механізмів освоєння міжнародних коштів, зокрема на інфраструктурні проекти, імітаційний характер державно-приватного партнерства і неререформованість багатьох сфер, зокрема системи автодорожнього будівництва, стримує міжнародних партнерів у переході до реалізації масштабного «плану Маршалла» для України. Про це, зокрема, свідчить те, що із 40 млрд. дол. США зовнішнього фінансування, передбачених донорами на 2015–2018 рр., понад третину становить економія від списання, скасування та реструктуризації.

Нетехнологічність менеджменту, корупція, відсутність гарантійного повернення до владних інституцій представників ancientregime тільки підвищують обережність стратегічних партнерів і прагнення до покрокового руху [16].

Спрямовані на підтримку макроекономічної рівноваги економічної системи та структурні секторальні реформи **програми фінансової підтримки здійснювані США, Японією, країнами ЄС, G-7 та G-20, є фундаментальним підґрунтям для підтримки інвестиційної привабливості держави й економіки** [13, с. 118].

Аналіз впливів зовнішньої кон'юнктури неможливий без розуміння того, як виглядають актуальні обриси інноваційно-інвестиційного середовища України у світлі об'єктивних якісних індикаторів.

За даними міжнародних співставлень МВФ на основі обсягу ВВП за ПКС на особу, продовжує зростати розрив між Україною та провідними розвиненими країнами (від 3,5 до 7 разів), відставання в розвитку економіки з постсоціалістичними країнами Центральної Європи (від 2 до 3 разів) [17].

Україна в міжнародних глобальних економічних рейтингах поступається не тільки розвинутим країнам, а й багатьом країнам СНД та постсоціалістичним країнам [18], а за такими критеріями економічної свободи, як свобода права власності, інвестиційна свобода українська економіка є одним із найбільших аутсайдерів [19].

З огляду на відсутність якісних перетворень у регуляторному полі та прояви податкового тиску, національний індекс інвестиційної привабливості, що розраховується Європейською бізнес-асоціацією України та дослідницькою компанією In.Mind, не покращується. Переважна більшість інвесторів не задоволена актуальним станом інвестиційного клімату [20].

Нижче мінімальних порогових значень перебувають рівень витрат на науково-технічні розробки, індекси інвестиційної та інноваційної безпеки, а показники інноваційної активності підприємств промисловості у 2 рази нижчі, ніж у постсоціалістичних країн Східної Європи та в 3,5–5 разів менші, ніж у найбільш інноваційно активних країнах ЄС. Країна з 39-мільйонним населенням, ВВП обсягом 70–80 млрд дол. США, держбюджетом в 15–16 млрд дол. США, державними видатками на всю наукову сферу близько 100 млн дол. США за рік та 5 %-ною часткою високих технологій у промисловому експорті не може конкурувати зі значно розвинутішими й потужнішими економіками в наукомістких та престижних високотехнологічних секторах [1, с. 75–76].

Усі вищенаведені «параметри відставання» є підсумком та наслідком попереднього нагромадження дисбалансів соціально-економічного розвитку та свідчать про невдалу і неефективну діяльність держави та ділових кіл по забезпеченню економічної й інвестиційної безпеки країни.

Разом із тим існують й контртенденції. В економіці та зовнішньоекономічній діяльності продовжує проявлятися роль нових пріоритетних галузей як експортерів та об'єктів інвестування. Рельєфне зростання демонструють ІТ-сектор, економічні та технологічні заходи по скороченню споживання енергоносіїв, посилення компенсуючої ролі АЕС та ГАЕС у виробництві електроенергії.

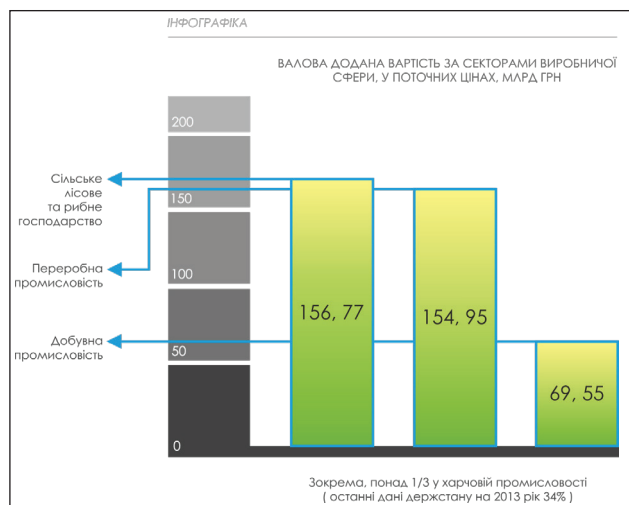


Рис. 4. Валова додана вартість за секторами виробничої сфери

У сенсі нашого дослідження важливим є розвиток АПК. Якщо в 2007 р., перед світовою економічною кризою, частка сільського господарства у ВВП України становила лише 6,6%, а обробної промисловості – 19,9%, то в 2015 р., відповідно, 13,3% та 11,4% [21].

Як буде показано нижче, обсяг створеної в АПК валової доданої вартості мінімум удвічі перевищує її обсяг у решті галузей обробної промисловості та є значно більшим, ніж виробництво в них та добувному секторі разом узятих. Відбувалася зміна питомої ваги основних галузей української економіки в експорті. Якщо в 2008–2015 рр. вивезення продовольчих товарів з України зросло у 1,8 рази – з 7,36 млрд. євро (або 16,2% загального обсягу) до 13,24 млрд. євро (або 38,5%), то поставки продукції чорної металургії за той самий час зменшилися у 2,2 рази – з 18,0 млрд. євро (39,6 %) до 8,1 млрд. євро (23,6%), а продукції машинобудування – в 1,7 рази – із 7,4 млрд. євро (16,3%) до 4,3 млрд. євро (12,5%) [6].

Дослідження позитивних трендів українського експорту та структурних змін в економіці дало підставу авторитетному фінансово-економічному рейтингу банку AVNAMRO (Нідерланди) класифікувати Україну як країну з перспективним ринком, яка здатна разом із Мексикою, В'єтнамом та Ганою наздогнати і виперeditи за динамікою економічного зростання країн – членів БРИКС [22].

Здійснюються пілотні інвестиційні проекти, які за сприятливих умов можуть стати плацдармами нового етапу реального інвестування. Компанії «Фуджікура» (Японія, електротехніка), «Джон Дір» (США, машинобудування), «Каргіл», «Монсанто», «Суффле Груп» (США, Франція, агропромислове виробництво) увійшли у стадію контрактації та практичної реалізації інвестиційних проектів із загальною заявленою сумою не менше 250 млн. дол., а Фонд Дж. Сороса придбав значний пакет акцій у провідної української ІТ-компанії «Циклум» [23].

Під впливом зовнішньої кон'юнктури і внутрішніх факторів розвитку, потреб вирішення актуальних завдань трансформації економіки відбувається переоцінка системи державного інвестиційного менеджменту. Стратегічними документами розвитку України та її регіонів декларується формування інноваційно орієнтованої економіки. Для цього сформовано інвестиційну та інноваційну системи, які включають, зокрема, законодавчі, інституційні та інструментальні складові.

Однак кожна із цих систем на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях все ще є недостатньо збалансованою за інституціями, інструментами і механізмами стимулювання інвестицій та інновацій. В інструментах стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності акцент за інерцією робиться на прямій фінансовій підтримці за рахунок бюджетів різних рівнів, що в умовах дефіцитності бюджетів може ускладнювати реалізацію інвестиційних та інноваційних зрушень. **Загалом, усі ці системи поки що не створюють цілісної інноваційно орієнтованої моделі розвитку економіки.**

Упродовж 2014–2015 р. в Україні було вжито низку заходів для активізації господарської та інноваційно-інвестиційної діяльності та покращання інвестиційного клімату в цілому, зокрема для досягнення індикаторів Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [24] щодо входження України до ТОП-30 країн за Індексом легкості ведення бізнесу та до ТОП-40 за глобальним індексом конкурентоспроможності. Серед нещодавніх кроків уряду та Президента України слід виділити, зокрема:

- підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, що відкриває значні можливості щодо інвестиційно-іннова-

ційного співробітництва шляхом активізації трансферу технологій, розширення участі в програмах науково-технічного розвитку ЄС та інтеграції в Європейський дослідницький простір, започаткування й реалізації спільних з ЄС секторальних проектів технічної допомоги тощо;

- спрощення умов ведення бізнесу, зокрема, скасовано 16 неефективних регуляторних обмежень; встановлено строки реєстрації підприємств протягом не більше двох днів; запроваджено видачу документів дозвільного характеру через центри надання адміністративних послуг [25];

- скасування ліцензування 26 типів господарської діяльності, визначення виключного переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню [26];

- забезпечення обґрунтованості та прозорості прийняття рішень щодо фінансування державних інвестиційних проектів, підвищення ефективності використання державних коштів і результативності державних інвестиційних проектів [27];

- схвалення планів імплементації деяких актів законодавства ЄС у сфері інтелектуальної власності [28];

- опрацювання питання створення порталу Invest.in.ua, який буде містити повну інформацію про інвестиційний потенціал України, та медіа-підтримка формування позитивного інвестиційного іміджу України, зокрема виготовлення і поширення в мережі Internet, у тому числі на офіційних веб-ресурсах посольств України за кордоном, інформаційних матеріалів під назвою Invest Ukraine open for You!, відеоролика Invest Ukraine!);

- створення робочої групи з питань залучення іноземних інвестицій, яка вивчає та готує пропозиції щодо втілення кращої світової практики щодо підтримки інвестиційної діяльності з боку держави;

- опрацювання питання створення проектного офісу, діяльність якого буде спрямована на інституційну підтримку інвесторів та інвестиційної діяльності в Україні [29];

- створення Дерегуляційного офісу при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України, головною метою діяльності якого є систематичний перегляд регуляторного середовища в країні та оцінка ефективності й доцільності кожного окремого обмежувального заходу;

- затвердження дорожньої карти дерегуляції, імплементація якої дасть змогу Україні до 2017 р. увійти до ТОП-50 за рейтингом легкості ведення бізнесу, а в 2018 р. – увійти до ТОП-20 [30];

- створення Інтерактивної інвестиційної онлайн-карти України¹, яка містить інформацію про конкурентні переваги, інвестиційні можливості регіонів та спрямована на розкриття і реалізацію їх інвестиційного потенціалу (наразі також усі ОДА розмістили на своїх Інтернет-сторінках інвестиційні паспорти областей, а окремі ОДА розмістили також інвестиційні паспорти районів та міст).

Серед запланованих кроків уряду в покращанні рейтингових позицій України – подальше внесення змін до законопроектів щодо реєстрації бізнесу, початку будівництва, підключення до електромереж, захисту прав інвесторів, отримання кредитів та інших параметрів, які дадуть змогу підвищити показники відповідних індексів та індикаторів.

Висновки. У підсумку основні фактори зовнішньої світогосподарської кон'юнктури створюють для націо-

нальної економіки низку критичних обмежень у сфері сировинного експорту і торгівлі, стабільності валют, аутсорсингу технологій та виробничих потужностей.

Обсяги зовнішньої торгівлі найбільших економік світу, а також прямих іноземних інвестицій стагнують. З огляду на це, чекати на масштабні грошові вливання та масове відкриття нових, орієнтованих на експорт виробництв в Україні, яка перебуває у вирі жорстокої військово-політичної та економічної кризи, поки що не доводиться. Водночас національна економіка переживає руйнування виробничого потенціалу, деградацію старої економічної моделі, відтік інвестицій та капіталу.

Проведене дослідження свідчить про те, що за цієї ситуації слід припинити збереження малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації України як виробника й експортера сировинної та низькотехнологічної продукції, що веде до посилення ризиків залежності національної економіки від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури та економічної політики торговельних партнерів. Уважаємо за необхідне:

- Спрямувати акумульований усередині країни інвестиційний та технологічний ресурс на створення економічних платформ (індустріальних та наукових парків, технопарків, стартапів та бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, тощо), на базі яких могли б сформуватися галузі VI укладу економіки.

- На даному етапі зробити ставку на енергійне наращування обсягів виробництва нескладної продукції та послуг, реальну ефективну зайнятість і збільшення як державного, так і приватного попиту в разі за рахунок порівняно простих галузей, на результати праці яких є запит на світовому ринку та реальні для українського бізнесу.

- Враховувати, що принаймні певний період найпрестижніші та найбільш високотехнологічні галузі можуть розвиватися лише у формі кооперації чи виконання підрядних робіт для замовників із розвинутих країн.

У реалізації відповідальної державної політики антикризового інвестиційного менеджменту вважаємо пріоритетними та безальтернативними:

- Усунення розриву між реальними показниками економічного розвитку та завищеними очікуваннями суспільства щодо рівня доходів та параметрів якості життя.

- Різде збільшення темпів і результативності реформ інвестиційно-інноваційного середовища, що може привернути увагу глобальних та регіональних інвесторів. Як варіант, забезпечення стабільних правил гри, посилення державних гарантій та спрощення митних і податкових процедур, ухвалення Інвестиційного кодексу.

- Забезпечення нової, більш високої якості держави – регулятора зовнішньоекономічної та інвестиційної сфер. З урахуванням військової агресії тільки наочна перевага ефективних і прозорих інституцій, ультранизьке податкове навантаження та інші внутрішні фактори зможуть привернути увагу інвесторів-нерезидентів.

- Цілеспрямоване і покрокове повернення до задовільних порогових значень інвестиційної та інноваційної безпеки, фінансування науково-технічних розробок, перш за все – у пріоритетних галузях і сферах інвестування та експорту з усебічним урахуванням факторів зовнішньої кон'юнктури.

Уважаємо, що фактична переорієнтація української економіки, увага іноземних інвесторів і вітчизняних підприємців, насамперед на АПК, енергозбереження чи IT-технології є закономірними, логічними і такими, що в середньостроковій перспективі може дати оптимальний ефект для країни загалом.

¹ Інтерактивна інвестиційна карта України / Інвестуй в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investukrmap.org.ua/uk/RegionPassports/UaMap>.

Список використаних джерел:

1. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К. : НІСД, 2014. – С. 148.
2. Приходько В.П. Інвестиційна безпека як важливий чинник подолання фінансово-економічної кризи / В.П. Приходько // Інвестиції: практика і досвід. – 2013. – № 16. – С. 6–9.
3. Ваше Ж. Економічний потенціал завжди спокусливий у скрутні часи, але з цього ніколи не виходило нічого путнього ні в Україні, ні в інших країнах / Ж. Ваше [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/economics/147038>.
4. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : [монографія] / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харкішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
5. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
7. Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.miga.org>.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
9. Заручниця світу // Тиждень.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/economics/155447/page1>.
10. Виступ міністра фінансів України Н. Ярьсько на 12 інвестиційній конференції інвестиційної компанії «Драгон Капітал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [Interfax.com.ua/news/economic/329819.html](http://interfax.com.ua/news/economic/329819.html).
11. Порятунком потопаючого. Що перешкоджає залученню інвестицій в Україну // Тиждень.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/economics/14933/page2>.
12. Trading Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com>.
13. Гальчинський А.С. Ліберальні уроки для України : науково-популярне есе / А.С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2011. – 288 с.
14. Федорин В. Гудбай, імперіє. Розмови з Кахою Бенукідзе / В. Федорин. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2015. – 530 с.
15. Національна рада реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/>.
16. Міклош І. Вимоги МВФ необхідні, але недостатні / І. Міклош // Тиждень.ua. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/economics/130703>.
17. Стабілізація на дні // Тиждень.ua. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/economics/155274/page1>.
18. Україна в глобальних рейтингах: підсумки 2015 // Українська правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pravda.com.ua/cdn/graphics/ratingstory.
19. Бочі А. Україна у світових рейтингах / А. Бочі // Вісник : офіційне видання державної фіскальної служби України. – 2015. – № 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.visnuk.com.ua/a/pubs/id/9160.
20. Індекс інвестиційної привабливості України у 4-му кварталі 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/information-support/eba-news/item/33277-2015-12-28-1013>.
21. Міжнародна конференція підтримки України (Київ, 28 квітня 2015 р.) / Комюніке. Розділ 1. Бізнес-клімат та інвестиційні можливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://supportforukraine.com/ua>.
22. Шанс на зростання. Як вивести економіку з кризи // Тиждень.ua. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/economics/138860/page3>.
23. Японська Fujikura побудує завод на Львівщині // Forbes.net.ua/ua/news/1402059.
24. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
25. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) : Закон України від 12.02.2015 р. № 191-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.
26. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 р. № 222-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
27. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо державних інвестиційних проектів : Закон України від 07.04.2015 р. № 288-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/288-19>.
28. Про схвалення розроблених Міністерством економічного розвитку і торгівлі планів імплементації деяких актів законодавства ЄС : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 р. № 164-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/164-2015-%D1%80>.
29. Інвестиційна діяльність в Україні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=cc024807-7cab-4c92-be6f-c00045ece1c6>.
30. Дорожня карта Doing Business 2017 – шлях із 57 етапів / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/News/Detail?id=058ed9d5-5863-47cf-9552-1c0dedd54208>.

Анотація. В роботі досліджено вплив глобальної кон'юнктури на національну економіку та експорт. Проаналізовані зміни індикатора інвестиційної безпеки. Розглянуто актуальне становище інвестування в мирі та країні. Досліджено становище та зміни державної політики стимулювання зовнішньоекономічної діяльності та інвестицій. Приведено рекомендації щодо підтримки конкурентоспособності.

Ключевые слова: зовнішньоекономічна кон'юнктура, інвестиційна безпека, конкурентоспособність, експорт, державна політика стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку, пріоритетні галузі.

Summary. The article deals with the influence of the conjuncture on the national economy and exports. The changes in investment security indicators are analyzed. The current state of investment in the world and the country is considered. The state and changes in government policies concerning the stimulation of the foreign trade and investment are examined. The recommendations for the support of competitiveness are presented.

Key words: foreign economic conjuncture, investment security, competitiveness, exports, government policies for innovation and investment development stimulation, priority sectors.

Прохорчук С. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Міжнародного університету бізнесу і права*

Prokhorchuk S. V.
*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Accounting and Audit
International University of Business and Law*

ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ В РЕГІОНІ

THE FUNCTIONING OF THE INNOVATIVE CLUSTER IN THE REGION

Анотація. У роботі визначено особливості функціонування інноваційних кластерів на рівні регіонів; механізми, що формують інноваційне середовище кластера; уточнено понятійний апарат для формування визначення інноваційного середовища кластера; визначено роль держави у формуванні кластера. Наведено основні передумови створення регіонального інноваційного кластера.

Ключові слова: інноваційний кластер, інноваційне середовище, інноваційна інфраструктура, інноваційний потенціал, інноваційна активність.

Вступ та постановка проблеми. Наразі домінуючою метою економічної політики в розвинених країнах і країнах, що розвиваються, є зростання національної конкурентоспроможності та розширення частки національних компаній на внутрішньому і світовому ринках, підвищення ефективності їх діяльності. Водночас управління конкурентоспроможністю стає все більш складним через вичерпання потенціалу традиційної промислової політики, що втілило в життя розвиток технологічної та виробничої спеціалізації та кооперації в рамках мережових структур – інноваційних кластерів. За цих умов постає проблема створення економічного середовища, яке б сприяло розвитку інноваційних процесів, особливо на рівні окремих регіонів, що б забезпечувало щонайефективніше використання інноваційного потенціалу суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ із питань кластеризації, наукового обґрунтування кластерних механізмів та ініціатив зробили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: М. Портер, А. Брувер, А. Шаститко, С. Соколенко, М. Войнаренко та ін. Але поза їхньою увагою залишаються питання методології формування інноваційних кластерів на регіональному рівні.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до визначення особливостей функціонування інноваційних кластерів на рівні регіонів.

Результати дослідження. Інноваційний кластер, будучи найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, є неформальним об'єднанням різних організацій (дослідних центрів, промислових підприємств, індивідуальних підприємців, органів державного управління, громадських організацій, вищих навчальних закладів і т. д.). Об'єднання в інноваційний кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних технологічних винаходів, а строго орієнтовану систему поширення нових знань, технологій та інновацій. При цьому формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластера є найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій – у конкурентні переваги [1].

Світова практика свідчить, що в останні два десятиліття процес формування кластерів відбувався досить активно. В цілому, за оцінкою експертів, до теперішнього часу кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу.

Процеси глобалізації, посилення міжнародної конкуренції, що характеризують світову економіку, з'явилися об'єктивною передумовою зміни парадигми управління конкурентоспроможністю, яка полягає у відмові від традиційної промислової політики і переході до нової системи організації виробництва, заснованої на використанні переваг спеціалізації та кооперації.

Інтенсивний розвиток технологій, логістики, інформаційних систем та засобів призвів до того, що передача інформації та рух фінансових потоків стали практично миттєвими. У зв'язку з цим найважливішими факторами досягнення й утримання переваги над конкурентами стають не тільки інновації та освіта, а й взаємозв'язок між підприємствами, що забезпечує умови для створення мережових структур – кластерів [2].

Поняття «кластер» було введено в економічну теорію М. Портером: кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад університетів, агентств по стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних областях, що конкурують, але разом із тим ведуть спільну роботу [3].

Кластерний підхід – це нова управлінська технологія, що дає змогу підвищити конкурентоспроможність як окремого регіону або галузі, так і держави в цілому.

Як правило, кластери спрямовані на досягнення таких цілей [4]:

- підвищення конкурентоспроможності учасників кластера за рахунок упровадження нових технологій;
- зниження витрат і підвищення якості відповідних наукомістких послуг за рахунок ефекту синергії й уніфікації підходів до якості, логістики, інжинірингу, інформаційних технологій і т. д.;
- забезпечення зайнятості в умовах реформування великих підприємств та аутсорсингу;

– консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в різних органах влади.

Проведені за кордоном дослідження показують, що кластери стимулюють значне підвищення продуктивності і впровадження інновацій. Компанії виграють, маючи можливість обмінюватися позитивним досвідом і знижувати витрати, використовуючи одні й ті ж послуги і постачальників.

У міру розвитку кластерного підходу сутність кластерних об'єднань змінювалася і збагачувалася. Так, в огляді Європейської економічної комісії ООН (СЕК ООН) 2008 р. «Підвищення інноваційного рівня фірм: вибір політики і практичних інструментів» в якості основних характеристик кластерів виділені [4]:

– географічна концентрація (близько розташовані фірми отримують можливість економити на швидкій виробничій взаємодії, обміні соціальним капіталом і процесах навчання);

– спеціалізація (кластери концентруються навколо певної сфери діяльності, до якої всі учасники або автори мають відношення);

– множинність економічних агентів (діяльність кластерів охоплює не тільки фірми, що входять до них, а й громадські організації, академії, фінансові посередники, інститути, що сприяють кооперації, і т. д.);

– конкуренція і співробітництво (як основні види взаємодії між фірмами – членами кластеру);

– досягнення необхідної «критичної маси» в розмірі кластера (для отримання ефектів внутрішньої динаміки і розвитку);

– життєздатність кластерів (розраховані на довгострокову перспективу);

– залученість в інноваційний процес (фірми і підприємства, що входять до кластера, зазвичай включені в процеси технологічних продуктивних, ринкових або організаційних інновацій).

Специфікою кластера є отримання організаціями, що входять до нього, синергетичного ефекту, що виражається в підвищенні конкурентоспроможності всієї системи в порівнянні з окремими господарюючими суб'єктами. Кластерний механізм підвищення конкурентоспроможності заснований на ефективному поєднанні внутрішньо-кластерного взаємозв'язку в процесі виробництва продукції з внутрішньою конкуренцією в рамках кластера [5].

Враховуючи сучасні умови розвитку і становлення інноваційної економіки України, особлива роль відводиться інноваційним системам на рівні регіонів. Унаслідок наявних інституційних, економічних, галузевих особливостей інноваційний розвиток регіонів, формування інфраструктурного забезпечення відбувається різними темпами і залежить від стану інноваційного середовища. Інноваційне середовище дає змогу створити умови для максимального використання інноваційного потенціалу при створенні принципово нових видів продукції на основі застосування нових технологій виробництва з подальшим упровадженням та реалізацією на ринку, що характеризується високою інноваційною сприйнятливістю.

Вирішення проблеми подолання розривів в інноваційному процесі й ефективного використання факторів, які позитивно впливають на інноваційний розвиток суб'єктів регіональних інноваційних систем, створення сприятливих умов для інтеграції підприємств регіону в інноваційні кластери шляхом формування і розвитку інноваційного середовища кластера є важливою необхідністю для функціонування регіональних і національної інноваційних систем.

Інноваційний потенціал, інноваційний клімат фіксують наявність ресурсів та умов реалізації інновацій певної економічної системи, а інноваційна активність та інноваційна інфраструктура характеризують стан інноваційної системи, інноваційна інтегрована структура (інноваційний кластер) визначає форму взаємодії учасників у

Таблиця 1

Понятійний апарат для формування визначення інноваційного середовища кластера

Поняття	Визначення
Інноваційна система	сукупність національних, приватних і громадських організацій та механізмів їх взаємодії, у рамках яких здійснюється діяльність по створенню, зберіганню та розповсюдженню нових знань і технологій
Інноваційна активність	комплексна характеристика інноваційної діяльності, що включає ступінь інтенсивності здійснюваних дій та їх своєчасність, здатність мобілізувати потенціал необхідної кількості й якості, у тому числі його приховані сторони, здатність забезпечити обґрунтованість методів, рівень технології інноваційного процесу за складом і послідовність операцій
Інноваційна інфраструктура	це комплекс організаційно-економічних інститутів, що безпосередньо забезпечують умови реалізації інноваційних процесів господарюючими суб'єктами (у тому числі спеціалізованими інноваційними організаціями) на основі принципів економічної ефективності як національної економіки в цілому, так і її економічних суб'єктів в умовах кон'юнктурних коливань ринку
Інноваційний клімат	інтегральна оцінка стану компонентів зовнішнього інноваційного середовища
Інноваційний потенціал	інтегральна оцінка стану елементів інноваційної системи. Ресурсна база, мобілізована для реалізації інноваційної стратегії та на досягнення її цілей, включає: 1) пропозиції щодо формування портфеля продукції і послуг; 2) стан функціонально-виробничого (ділового) блоку з його життєвими циклами продуктів і послуг, життєвими циклами інновацій, інноваційними системами (механізмами, мультиплікаторами і важелями); 3) матеріально-технічну ресурсну базу; 4) налаштування організаційного забезпечення; 5) можливості системи управління
Інноваційний кластер	інноваційний кластер є гнучкою і рухливою структурою завдяки різноманітності економічних інтересів взаємодіючих суб'єктів кластера. Важливим елементом кластера є інноваційна інфраструктура як сукупність економічних суб'єктів і механізмів, що забезпечує ефективну взаємодію виробників і споживачів інноваційної продукції
Інноваційний важіль	істотне якісне підвищення будь-якого фактора, пов'язаного зі збільшенням інноваційного потенціалу, яке в результаті викличе посилення інноваційної активності, і поява (приватний мультиплікаційний ефект) потоку інновацій. Такими важелями можуть бути: низькі витрати, швидке зростання, високі прибутки, сильні торгові марки, підвищення гнучкості і посилення спільних зусиль

процесі створення і реалізації інновацій, результативність інноваційної діяльності є інтегральним показником реалізації інноваційного процесу на рівні регіону і кластера. Взаємозв'язок даних понять представлено в табл. 1.

Інноваційне середовище формується під впливом певних груп чинників, які стимулюють інноваційну активність суб'єктів регіону або є стримуючими факторами розвитку інноваційної системи (рис. 1).

Ці форми підтримки включають організаційну підтримку, нормативно-правове, інформаційне та інфраструктурне забезпечення. Держава використовує фактори, що сприяють формуванню інноваційного середовища, надаючи підтримку зацікавленим групам у реалізації їх цілей. Своєю чергою, забезпечення інноваційної діяльності вимагає наявності певних компонентів: наукових розробок і нових ідей, інноваційної інфраструктури, інвестицій у наукову, виробничу діяльність та інших факторів інноваційного середовища, які в сукупності сформулюють інноваційне середовище [6].

За сучасних умов особливий вплив на розвиток інноваційних систем мають регіон і кластер, які розглядаються як точки зростання інноваційної активності економічних систем. Особлива увага у світовій і вітчизняній економіці приділяється формуванню та розвитку територіальних інноваційних систем як проміжної ланки, яка з'єднує рівні інноваційних систем і є джерелами конкурентоспроможності країн. Зазначені причини спонукають органи державної влади акцентувати увагу на розвитку інноваційного середовища регіону і кластера. Вплив інноваційного середовища на суб'єкти регіону в процесі здійснення інноваційної діяльності здійснюється виходячи з наявних умов і ресурсів у рамках розробленої і проведеної регіональної інноваційної та кластерної політики [7].

Зарубіжний досвід показує, що інфраструктура підтримки інноваційного бізнесу є реальним інструментом позитивного впливу влади на регіональний економічний розвиток. У результаті проведення моніторингу стану інноваційного середовища кластера адміністрацією регі-

ону визначаються конкретні заходи сприяння і заохочення інноваційної діяльності суб'єктів, розробляються заходи щодо створення умов для розвитку інновацій, приймаються регіональні програми, спрямовані на формування і розвиток інноваційного середовища регіону як найважливішої умови розвитку регіональної інноваційної системи. Реалізація заходів підтримки створює сприятливі умови, що задовольняють інноваційні та економічні інтереси учасників інноваційного процесу в регіоні і дають змогу використовувати інноваційне середовище. Зріле інноваційне середовище створює передумови для активізації інноваційної діяльності суб'єктів регіону, тим самим реалізується висунутий урядом країни напрям випереджаючого розвитку територій. Прискорений інноваційний розвиток територій необхідний для підвищення конкурентоспроможності та економічного впливу цих регіонів і зниження економічної залежності в умовах зростаючого впливу світових економічних процесів на розвиток країн [8].

В умовах формування і на початковій стадії функціонування територій інноваційного розвитку виникає необхідність у створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності та підвищення рівня інноваційної активності учасників інноваційного кластера, що дають змогу інтегрувати виробництво та інновації. На початковій стадії формування і розвитку інноваційного кластера, функціонального забезпечення інноваційної діяльності кластера необхідно створення умов ефективної взаємодії учасників кластера: інноваційне забезпечення, інвестування з метою комерціалізації інноваційних розробок, впровадження у виробництво і фінансове забезпечення. Механізми, що дають змогу здійснити інноваційний процес, складають систему інноваційних механізмів, які формують інноваційне середовище і включають такі групи (табл. 2).

Система інноваційних механізмів забезпечує ефективний інноваційний процес на макро-, мезо- і мікрорівнях, залучає учасників цього процесу в інноваційні інтегровані структури. Інструменти формування і розвитку інноваційного середовища кластера дають підвищити якість



Рис. 1. Фактори інноваційного середовища [7]

Таблиця 2

**Механізми, що формують
інноваційне середовище кластера**

Інноваційні механізми	Складають інноваційного середовища
Механізми організації інноваційної діяльності	Організаційна підтримка
Механізми розробки і впровадження інновацій	Інфраструктурне забезпечення
Механізми фінансування і стимулювання інноваційної діяльності	Інвестиційне та нормативно-правове забезпечення
Механізми технологічного трансферу	Комерціалізація технологій
Механізми захисту інтелектуальної власності	Наукове нормативно-правове забезпечення

інноваційного середовища і вирішити проблеми, які стримують прискорений розвиток територій. У цілому якісне інноваційне середовище розглядається як конкурентне мережеве середовище з наданням податкових пільг, державного і приватного забезпечення, з розвинутою систе-

мою комунікацій і взаємозв'язків, в якій здійснюються стимулювання інновацій та контроль реалізації інноваційних проектів.

Висновки. Таким чином, вивчення існуючих теоретико-методологічних підходів до визначення особливостей функціонування інноваційних кластерів на рівні регіонів дає змогу стверджувати, що регіони, будучи основою формування інноваційних кластерів, повинні використовувати їх в якості опорних макроелементів своїх інноваційних систем. Тому одним із першочергових завдань побудови інноваційної системи регіону є виявлення функціонуючих кластерних схем на його території з метою їх адресної підтримки та подальшого розвитку або ж виявлення окремих елементів для подальшого їх угруповання в повноцінні кластерні структури.

Визначено, що кластерний підхід в управлінні промисловою докорінно змінює принципи державної промислової політики і вимагає модернізації діяльності апарату державного управління, зміни менталітету місцевої влади, іншого зрізу інформації про стан справ в економіці не по галузях, а на рівні регіонів, окремих ринків і компаній.

Список використаних джерел:

1. Стратегічне планування місцевого розвитку: розробка та впровадження проектів : [навч. посіб.] / А. Брувер, Н. Руденко, С. Грищенко. – К. : Європ. комісія, 2006. – 168 с.
2. Войнаренко М.П. Кластери в інституційній економіці : [монографія] / М.П. Войнаренко. – Хмельницький : Тріада-М, 2011. – 502 с.
3. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вільямс, 2005. – 608 с.
4. Заец А. Инновационные кластеры станут институциональным механизмом реализации соответствующих инновационных приоритетов / А. Заец [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://express-release.com/release/9968>.
5. Карапетян Е. Модернізація типології промислових кластерів / Е. Карапетян // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2(5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11keetpk.pdf>.
6. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
7. Державне управління: плани і проекти економічного розвитку : [монографія] / За заг. ред. О.Ю. Кучеренка, І.В. Запатріної. – К. : ВІП, 2006. – 624 с.
8. Шаститко А.Е. Кластеры как форма пространственной организации экономической деятельности: теория вопроса и эмпирические наблюдения / А.Е. Шаститко // Теория экономических исследований. – 2009. – № 2. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru>.

Аннотация. В работе определены особенности функционирования инновационных кластеров на уровне регионов; механизмы, формирующие инновационную среду кластера; уточнен понятийный аппарат для формирования определения инновационной среды кластера; определена роль государства в формировании кластера. Приведены основные предпосылки создания регионального инновационного кластера.

Ключевые слова: инновационный кластер, инновационная среда, инновационная инфраструктура, инновационный потенциал, инновационная активность.

Summary. In work the peculiarities of innovation clusters at the regional level; mechanisms that shape innovative environment cluster; clarified the conceptual apparatus for determining formation of innovative environment cluster; the role of the state in the formation of the cluster. The basic prerequisites of regional innovation cluster.

Key words: innovation cluster innovation environment, innovation infrastructure, innovative potential, innovative activity.

Пужай-Черета А.М.
аспірант

Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)

Puzhay-Chereda A.M.
Graduate Student

Classical Private University (Zaporizhzhya)

РОЗРОБКА СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ АПК УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСОВИХ ВИРОБНИЧИХ МОДЕЛЕЙ

SCENARIOS OF UKRAINIAN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX PRODUCTS DEVELOPMENT ON THE BASIS OF PRODUCTION BALANCE MODELS

Анотація. У статті запропоновано практичне застосування балансових виробничих моделей для розробки сценаріїв розвитку сільськогосподарської продукції України на переробних підприємствах, в тому числі визначено номенклатуру сільськогосподарської продукції переробних підприємств, а також продуктів їхньої переробки, визначено складові кінцевого попиту галузі АПК та обґрунтовано їхній плановий обсяг.

Ключові слова: конкурентоспроможність галузі АПК, сільськогосподарська продукція, аграрна політика, балансові виробничі моделі, переробні підприємства.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших завдань сільського господарства країни є забезпечення продовольчої безпеки її населення, а отже, створення умов для соціальної та економічної стабільності. Саме тому, державна політика України в агропромисловому комплексі повинна бути спрямована на забезпеченні конкурентоздатності галузі, насамперед, за рахунок високої якості сільськогосподарської продукції. Дане завдання є особливо актуальним в сучасних умовах сьогодення: незворотні ринкові перетворення у всіх галузях економіки з одночасною лібералізацією торговельних відносин завдяки вступу України до Всесвітньої торговельної організації, потребують нових підходів до господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем сільськогосподарських підприємств займалися низка науковців, серед яких згадаємо Ю. Лупенка [2; 3], М. Малік [2; 3], П. Саблука [4; 5], В. Плаксієнка [6], В. Бойка, В. Ткаченко, С. Ходаківського, В. Яценко, П. Борщевського, О. Бугуцького, Б. Данилишина, В. Юрчишина та інших. Втім використання балансових виробничих моделей для прогнозування та розвитку даної галузі на сьогодні мало досліджена проблема.

Слід зазначити, що основними видами діяльності галузі сільського господарства є рослинництво та тваринництво. Причому, обсяг реалізованої продукції кінцевим споживачам, як правило, є набагато меншим, ніж обсяг виробленої продукції. Значна частина продукції агропромислового комплексу використовується на власні потреби (так зване, проміжне споживання) в якості засобів виробництва. Наприклад, частина продукції рослинництва використовується як посівний матеріал та в якості корму для виготовлення продукції тваринництва.

Тому, враховуючи важливу соціальну роль сільського господарства для забезпечення продовольчої безпеки країни, слід мати на увазі, що необхідний обсяг сільськогосподарської продукції на ринку кінцевих споживачів забезпечується значно більшими обсягами сукупного випуску. Цей аспект функціонування агропромислового комплексу можна описати за допомогою існуючих балансових моделей, адаптувавши їх до специфіки розглядаємої галузі.

Постановка завдання. Метою статті є розробка сценаріїв розвитку сільського господарства України на основі застосування балансових виробничих моделей.

Втім слід додати, що практичне застосування балансових виробничих моделей для розробки сценаріїв розвитку сільського господарства України, стикається з цілим рядом невирішених наукових питань, а саме:

1. Визначення номенклатури продукції сільського господарства, а також продуктів їхньої переробки, що будуть включатись до розгляду в моделі виробничого балансу;
2. Визначення складових кінцевого попиту галузі сільського господарства та обґрунтування їхнього планового обсягу;
3. Збір річної статистичної звітності та її систематизація з метою застосування в якості вхідних даних балансової виробничої моделі;
4. Обчислення коефіцієнтів прямих витрат, що характеризують рівень проміжного споживання продукції сільськогосподарської галузі.

Тому дана стаття присвячена вирішенню вищезгаданих наукових завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. При плануванні сукупного випуску продукції сільськогосподарської галузі протягом планового періоду, в даному дослідженні пропонується використовувати балансові виробничі моделі. Обґрунтуванням такого вибору є комплекс відповідних переваг:

– по-перше, раніше зазначалось, що до основних видів діяльності галузі сільського господарства належать рослинництво та тваринництво. Причому, обсяг продукції, що призначається для кінцевого споживання є набагато меншим, ніж сукупний обсяг виробленої продукції, за рахунок проміжного споживання. Ця особливість функціонування нашої галузі є ключовою сферою застосування існуючих балансових виробничих моделей, за умови їхньої відповідної адаптації;

– по-друге, балансові виробничі моделі дозволяють виконувати обчислення за вхідними даними різного рівня агрегованості. Іншими словами, номенклатура продукції рослинництва та тваринництва може бути представлена різними рівнями групування. Перевагою також є те, що

розрахунок можна виконувати як в натуральних, так і вартісних показниках;

– по-третє, вивчаючи особливості функціонування сільськогосподарської галузі на макrorівні, ми зазначили про необхідність застосування моделей дискретного типу, де в якості періоду моделювання виступає один рік. Балансові моделі оперують даними річної звітності, що враховує вказану особливість;

– по-четверте, балансові моделі, пов'язуючи між собою показники виробничого плану, добре поєднуються з концепцією забезпечення продовольчої безпеки країни. Тобто, маючи дані про необхідний рівень споживання продукції сільської галузі в розрахунку на одну особу, за допомогою балансових моделей ми маємо змогу обчислювати, який сукупний обсяг продукції слід виробляти для забезпечення соціально-економічних потреб суспільства.

Державна річна статистична звітність України, що знаходиться у вільному доступі, класифікує продукцію рослинництва на такі види:

– зернові культури, до складу яких входять пшениця, жито, ячмінь та кукурудза;

– технічні культури. Ця група продуктів рослинництва ділиться окремо на буряк цукровий фабричний, з якого виготовляється цукор, та олійні технічні культури (ріпак, соняшник та соя), з яких виготовляється олія;

– кормові культури, які вирощуються виключно для використання в якості корму в тваринництві;

– овочеві культури, за виключенням картоплі;

– картопля;

– плоди, ягоди та виноград.

Окремі види продукції рослинництва, з перелічених вище, використовуються в якості кінцевого попиту. Інші – використовуються в подальшій переробці, для випуску таких товарів, як:

– цукор;

– вино;

– олія.

До складу продукції тваринництва державна статистична звітність України відносить наступні основні групи товарів;

– м'ясо;

– молоко;

– яйця.

В подальших розрахунках ми будемо орієнтуватись саме на цю, наведену вище, номенклатуру виробів галузі сільського господарства.

При визначенні складових кінцевого попиту за кожним видом продукції, ми будемо виходити з наявної статистичної звітності про баланси споживання основних видів сільськогосподарської продукції в Україні. Виходячи з цього, кінцевий попит на продукцію сільськогосподарської галузі буде складатись з наступних елементів:

– особистого споживання населенням України продукції кожного виду;

– чистого експорту продукції рослинництва та тваринництва, що розраховується як різниця між експортом та імпортом;

– зміни перехідних запасів продукції та її втрати внаслідок псування та впливу природних явищ тощо.

Отже, визначивши номенклатуру продукції, а також складових кінцевого попиту галузі сільського господарства України, переходимо до побудови балансової виробничої моделі.

Балансова модель виробництва сільського господарства України, що використовується в рамках даної роботи, є частковим випадком адаптованої узагальненої моделі Леонтьєва та представлена у матричному вигляді. Розглянемо її більш детально. Для цього необхідно визначити економічний зміст її рядків.

Рядки матриці виробничої балансової моделі сільського господарства України показують розподіл сукупного випуску продукції рослинництва та тваринництва за напрямками їхнього використання:

$$\begin{aligned} & \text{Сукупний випуск продукції} = \\ & = \text{Проміжне споживання} + \text{Кінцевий попит.} \quad (1) \end{aligned}$$

Таблиця 1

Проміжне споживання сільськогосподарської продукції переробними підприємствами АПК за даними 2014 року, тис. тон

	Зернові культури	Технічні цукрові культури	Кормові культури	Овочеві культури	Картопля	Плоди, ягоди, виноград	Технічні олійні культури	Цукор	Вино	Олія	М'ясо	Молоко	Яйця
Зернові культури	2883										10057	4314	1307
Технічні цукрові культури		9						11902					
Кормові культури			6820								10700	4590	1390
Овочеві культури				117							1039	446	135
Картопля					5600						4471	1918	581
Плоди, ягоди, виноград						25			491		116	50	15
Технічні олійні культури							159			14766			
Цукор									4		58	22	
Вино													
Олія													
М'ясо											8		
Молоко												1153	
Яйця													163

До складу проміжного споживання слід віднести частину загального попиту на продукцію рослинництва та тваринництва кожного виду, що була використана в процесі випуску продукції галузі, табл. 1. На поточний момент державна статистична звітність України містить дані про проміжне споживання станом на кінець 2014 року.

Рядок матриці проміжного споживання, табл. 1 показує, скільки продукції певного виду було витрачено при виробництві інших видів сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, загальний обсяг випуску зернових культур витрачався в рамках проміжного споживання за наступними напрямками:

- в якості посівного матеріалу для вирощування зернових культур – в обсязі 2883 тис. тон;
- в якості кормових культур для відтворення поголів'я худоби та виробництва м'яса – в обсязі 10057 тис. тон;
- в якості кормових культур для годування корів та кіз для виробництва молока – в обсязі 4314 тис. тон;
- в якості кормових культур для годування птиці та виробництва яєць – в обсязі 1307 тис. тон.

Окрім проміжного споживання, сукупний випуск сільськогосподарської продукції збільшувався на величину кінцевого попиту, табл. 2:

Колонка (5) сукупного кінцевого попиту, табл. 2, була розрахована як сума трьох попередніх колонок (2) – (4). Відповідно, колонка сукупного випуску продукції (6),

табл. 2, була розрахована як сукупний кінцевий попит (5), табл. 2, та сукупне проміжне споживання, табл. 1.

Отже, сукупний випуск продукції, відповідно до балансового рівняння (1) формується на основі проміжного споживання та кінцевого попиту.

При цьому, слід розуміти, що зміна кожної складової кінцевого попиту протягом планового періоду буде супроводжуватись відповідною зміною не тільки обсягів сукупного випуску продукції, але й обсягів проміжного споживання. Це відбувається завдяки тому, що збільшення обсягів виробництва одного продукту буде тягнути за собою збільшення обсягу випуску всіх інших продуктів, які приймають участь у його виготовленні.

Представимо виробничу балансову модель сільського господарства України у вигляді економіко-математичної моделі. Для цього слід ввести відповідні умовні позначення, як показано в табл. 3.

Таким чином, рядки матриці виробничої балансової моделі сільського господарства України, з урахуванням введених умовних позначень, записуються у вигляді:

$$X_i = \sum_{j=1}^n X_{ij} + F_i, \quad (2)$$

Подальша побудова статичної моделі передбачає, що структура проміжних витрат при випуску продукції рослинництва та тваринництва, в коротко- та середньостроковій перспективі залишається постійною. Тобто, тех-

Таблиця 2

Складові сукупного кінцевого попиту сільськогосподарської продукції переробними підприємствами АПК даними 2014 року, тис. тон

Види сільськогосподарської продукції	Особисте споживання населенням	Чистий експорт	Зміна запасів та втрати	Сукупний кінцевий попит	Сукупний випуск продукції
Зернові культури	6224	33160	5851	45235	63796
Технічні цукрові культури	0	2203	1620	3823	15734
Кормові культури	0	0	4272	4272	27772
Овочеві культури	7019	69	1406	8494	10231
Картопля	6061	-23	5035	11073	23643
Плоди, ягоди, виноград	2249	-506	-5	1738	2435
Технічні олійні культури	280	304	825	1409	16334
Цукор	1559	33	377	1969	2053
Вино	96	15	1	112	112
Олія	561	4355	10	4926	4926
М'ясо	2325	17	-18	2324	2332
Молоко	9581	170	99	9850	11003
Яйця	771	140	37	948	1111

Таблиця 3

Матриця виробничої балансової моделі сільського господарства

	Проміжний попит, X_{ij}				Елементи кінцевого попиту, F_{ij}			Сукупний випуск продукції, X_i
	Продукція I	Продукція II	...	Продукція n	Споживання продукції населенням	Чистий експорт	Зміна перехідних запасів та втрати	
Продукція I	X_{11}	X_{12}	...	X_{1n}	F_{11}	F_{12}	F_{13}	X_1
Продукція II	X_{21}	X_{22}	...	X_{2n}	F_{21}	F_{22}	F_{23}	X_2
...
Продукція n	X_{n1}	X_{n2}	...	X_{nn}	F_{n1}	F_{n2}	F_{n3}	X_n

де X_{ij} (при $i, j = 1, 2, \dots, n$) – обсяг продукції сільського господарства i -ого виду, що витрачається на виробництво продукції j -ого виду (дані таблиці 1);

F_i (при $i = 1, 2, \dots, n$) – сукупний кінцевий попит на продукцію сільського господарства i -ого виду, що складається зі споживання продукції населенням, чистого експорту та зміни перехідних запасів й втрат. Тобто, $F_i = F_{i1} + F_{i2} + F_{i3}$, дані таблиці 3.2, колонки (2) – (4), та результуюча колонка (5).

X_i (при $i = 1, 2, \dots, n$) – сукупний випуск продукції сільського господарства i -ого виду, що покриває проміжний попит та забезпечує кінцевий попит, дані таблиці 2, колонка (6).

нології виробництва в галузі на протязі певного періоду часу залишаються практично незмінними, що відповідає дійсності. Зазначена умова вводиться за допомогою так званих коефіцієнтів прямих витрат, розрахунок яких виконується за формулою (3):

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j} \rightarrow X_{ij} = a_{ij} X_j, \quad (3)$$

де a_{ij} (при $i, j = 1, 2, \dots, n$) – коефіцієнт прямих витрат.

Таким чином, коефіцієнти прямих витрат показують, який обсяг сільськогосподарської продукції i -ого виду необхідно витратити на виробництво одиниці продукції j -ого виду.

Розмірність матриці коефіцієнтів прямих витрат залежить від обсягу прийнятої номенклатури виробів, що в нашому випадку дорівнює $n \times n$. Підставивши вираз (3) до формули (2), отримуємо наступний вигляд балансового співвідношення:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j + F_i, \quad (4)$$

Використовуючи статистичні дані про проміжне споживання, наведені в таблиці 1, та транспоновану колонку (6) сукупного випуску продукції, таблиці 2, обчислимо матрицю коефіцієнтів прямих витрат, табл. 4:

Таким чином, ми вирішили всі поставлені завдання, пов'язані з необхідними передумовами практичного використання балансової виробничої моделі з планування виробництва сільськогосподарської продукції для розробки сценаріїв подальшого розвитку галузі за допомогою інституційних перетворень.

Щоб спростити вигляд балансового співвідношення (4), перейдемо до його матричного подання:

$$X = AX + F, \quad (5)$$

$$X = \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_n \end{bmatrix}, \quad A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}, \quad F = \begin{bmatrix} F_1 \\ F_2 \\ \dots \\ F_n \end{bmatrix},$$

де .

Вектор-стовпець F та X , відповідно, представлені вхідними даними в таблиці 2 колонками (5) та (6). Зна-

чення матриці прямих витрат A , що є характерними для виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, обчислені нами в табл. 4.

Таким чином, формула (5) представляє собою балансову виробничу модель, яка дозволяє вирішувати актуальну задачу по плануванню обсягів випуску продукції рослинництва та тваринництва, а також продуктів їхньої переробки на рівні всієї галузі сільського господарства України.

Тобто, вважаючи, що структура витрат в межах галузі протягом короткострокового періоду залишається незмінною, модель (5) дозволяє обчислювати рівноважний сукупний випуск продукції X , обсяг якого повинний задовольняти плановим значенням кінцевого попиту F та відповідному обсягу проміжних витрат AX . Для врахування специфіки сільськогосподарського виробництва, що пов'язана з невизначеністю кінцевого результату внаслідок погодних умов для рослинництва та біологічних й фізичних властивостей для тваринництва, матрицю проміжних витрат рекомендовано обчислювати за останні 3-5 років та усереднювати отримані значення коефіцієнтів. Впровадження більш прогресивних технологій виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції будуть автоматично призводити до зменшення значень коефіцієнтів прямих витрат в межах окремих колонок матриці A , що відповідають цим товарам.

Невідомі значення вектору X можна знайти, виконавши алгебраїчні матричні перетворення, як зазначено формулою (6):

$$X = AX + F \rightarrow X(I - A) = F \rightarrow X = (I - A)^{-1} F, \quad (6)$$

де I – це одинична матриця, розмірність якої співпадає з розмірністю матриці A , тобто, $n \times n$. Всі елементи одиничної матриці дорівнюють нулю, за винятком головної діагоналі, елементи якої дорівнюють одиниці.

На практиці рівняння (6) спрощують, проводячи відповідну заміну:

$$B = (I - A)^{-1} \rightarrow X = BF, \quad (7)$$

де B – матриця коефіцієнтів повних витрат.

За умови розгляду різних сценаріїв планового кінцевого попиту на продукцію сільськогосподарської галузі, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, вна-

Таблиця 4

Коефіцієнти прямих витрат за даними 2014 року

	Зернові культури	Технічні цукрові культури	Кормові культури	Овочеві культури	Картопля	Плоди, ягоди, виноград	Технічні олійні культури	Цукор	Вино	Олія	М'ясо	Молоко	Яйця
Зернові культури	0,045	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,313	0,392	1,176
Технічні цукрові культури	0	0,001	0	0	0	0	0	5,797	0	0	0	0	0
Кормові культури	0	0	0,246	0	0	0	0	0	0	0	4,588	0,417	1,251
Овочеві культури	0	0	0	0,011	0	0	0	0	0	0	0,446	0,041	0,122
Картопля	0	0	0	0	0,237	0	0	0	0	0	1,917	0,174	0,523
Плоди, ягоди, виноград	0	0	0	0	0	0,010	0	0	4,384	0	0,050	0,005	0,014
Технічні олійні культури	0	0	0	0	0	0	0,010	0	0	2,998	0	0	0
Цукор	0	0	0	0	0	0	0	0	0,036	0	0,025	0,002	0
Вино	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Олія	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
М'ясо	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,003	0	0
Молоко	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,105	0
Яйця	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,147

слідок розроблених та впроваджених інституційних змін, відповідні зміни у виробництві товарів тваринництва та рослинництва будуть обчислюватись за формулою:

$$\Delta X = B\Delta F, \quad (8)$$

Недоліком запропонованого методу алгебраїчних матричних перетворень є складність, або неможливість знаходження матриці коефіцієнтів повних витрат $B=(I-A)^{-1}$, якщо номенклатура виробів за своєю чисельністю є значною. В такому випадку обчислити рівноважний обсяг сукупного випуску продукції можна тільки чисельними методами, зокрема, ітераційним методом Якобі. Даний метод виходить з поступового, покрокового наближення до вирішення балансового рівняння (5) за допомогою наступного перетворення:

$$X^{(k+1)} = AX^{(k)} + F, \text{ де } X^{(0)} = F, \quad (9)$$

Початок покрокового процесу виходить з того, що рівноважний сукупний випуск продукції X не може бути меншим за прогнозований кінцевий попит F . Тому, нульова ітерація записується як: $X^{(0)}=F$.

Виходячи з отриманого рішення $X^{(k)}$ на k -ій ітерації, розраховують нове рівноважне рішення $X^{(k+1)}$. Як бачимо з формули (9), ітераційний процес в даному випадку не передбачає обчислення оберненої матриці, а отже, недолік методу алгебраїчних матричних перетворень відсутній.

Умовою завершення ітераційного процесу є виконання нерівності:

$$|X^{(k+1)} - X^{(k)}| \leq \xi, \quad (10)$$

де ξ – допустима похибка розрахунку.

Чим меншою є допустима похибка розрахунку, тим більшу кількість ітерацій знадобиться обчислити, перш ніж нерівність (10) буде виконано. Однак, точність отриманих даних при цьому також підвищується.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні, відкритість кордонів завдяки суттєвому зменшенню торговельних обмежень, з одного боку, відкривають для сільського господарства України нові, значні за товарообігом, ринки збуту, а з іншого боку, суттєво пом'якшують державну політику протекціонізму вітчизняних галузей на внутрішньому ринку, в тому числі і на ринку сільськогосподарської продукції.

Тому, враховуючи важливу соціальну роль сільського господарства для економіки України, маючи на увазі, той факт, що необхідний обсяг сільськогосподарської продукції на ринку кінцевих споживачів забезпечується значно більшими обсягами сукупного випуску, нами було розглянуто балансову модель виробництва галузі сільського гос-

подарства, яку можна використовувати для обґрунтування обсягів сукупного випуску продукції протягом планового періоду внаслідок передбачуваних змін кон'юнктури на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Лупенко Ю.О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38.
3. Розвиток підприємства та відносин власності / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік / Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємство і менеджмент): моногр. – К.: ННЦ «Ін-т аграр. економіки», 2012. – С. 98-127.
4. Саблук П.Т. Агрпромиловий комплекс України: сьогодення та майбутнє. Стан і перспективи розвитку / П.Т. Саблук. – К.: Престиж Медіа Інформ, 2011.
5. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / Саблук П. Т. // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10.
6. Плаксієнко В.Я. Особливості відтворення окремих видів ресурсів в АПК / Плаксієнко В.Я., Курбацька Л.М. // Держава та регіони. – 2004. – № 6. – С. 203-211.

Анотація. В статтю пропонується практичне застосування балансових виробничих моделей для розробки сценаріїв розвитку сільськогосподарської продукції України на переробляючих підприємствах, в тому числі визначено номенклатуру сільськогосподарської продукції переробляючих підприємств, а також продуктів їх переробки, визначено складові кінцевого попиту галузі АПК і обґрунтовано їх плановий обсяг.

Ключевые слова: конкурентоспособность отрасли АПК, сельскохозяйственная продукция, аграрная политика, балансовые производственные модели, перерабатывающие предприятия.

Summary. In the article there is practical application of the production balance models to scenarios of Ukrainian agrarian and industrial complex products development, including the defined range of agricultural products and products of their processing, it is identified components of final demand in agriculture and justify their planned volume.

Keywords: competitive field of agriculture, agricultural products, agricultural policy, production balance models, processing enterprises.

Рад Н. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
начальник головного управління Пенсійного фонду України
в Донецькій області*

Rad N. S.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Chief of General Directorate of the Pension Fund of Ukraine
in Donetsk Region*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ КОНТЕКСТ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

GLOBALIZATION AS A MODERN CONTEXT FOR DEVELOPMENT OF PENSION SYSTEM

Анотація. У роботі досліджено окремі аспекти розвитку національної пенсійної системи в контексті світових трансформаційних процесів. Виявлено та окреслено умови її модернізації. Підкреслено, що змішані системи пенсійного страхування здатні найбільш ефективно протистояти сучасним ризикам та викликам. Проаналізовано основні формуючі фактори пенсійного страхування. На підставі їх аналізу визначено, що проблеми економічної і фінансової сфери набули характеру глобальних дисбалансів. Запропоновано напрями вдосконалення концепції пенсійної системи в контексті сучасних тенденцій, ризиків та викликів суспільного розвитку.

Ключові слова: пенсійна система, глобалізація, вплив, держава, суспільство, проблеми, розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний етап розвитку пенсійної системи відбувається в умовах глобалізації світового простору. Всебічний та всеохоплюючий характер глобалізаційних процесів створює потужне середовище, що впливає на всі сфери суспільного життя та сприяє формуванню певних ознак та тенденцій. Водночас глобальні соціальні та економічні трансформації мають неоднозначну оцінку. В контексті економічного розвитку глобалізація вважається позитивним фактором, що зумовлює поширення новітніх знань і технологій. Її позитивний вплив простежується і в соціальній сфері. Адже в результаті інтеграції інформаційного середовища стали очевидними нерівні умови життя населення різних країн. У результаті загострення питань щодо необхідності забезпечення певного рівня життя людини стало можливим вироблення правової бази, що передбачає ліквідацію бідності та регламентує міжнародний рівень соціальних стандартів [1, с. 8–9]. Варто зауважити, що забезпечення матеріальною підтримкою громадян похилого віку в умовах глобалізації потребує від пенсійної системи нових якостей, адже сучасні ризики та загрози виходять за межі окремих держав та набувають характеру загальносвітових економічних, фінансових та інших дисбалансів. Уважається, що в таких умовах найбільш життєздатними є змішані форми пенсійного страхування, що набули розповсюдження в різних частинах світу. Слідування цим тенденціям привело в 2004 р. до запровадження в Україні трирівневої пенсійної системи, що складається із солідарної і накопичувальної систем загальнообов'язкового державного пенсійного страхування і системи недержавного пенсійного забезпечення [2]. Особливістю означеної системи є введення страхових принципів, якими встановлена залежність розміру пенсійної виплати від тривалості страхового стажу та розміру доходів застрахованої людини. Однак успішність функціонування такої пенсійної системи насамперед визначається рівнем розвитку та стабільністю національної економіки.

Разом із цим не менш важливими факторами ефективного розвитку пенсійної системи є здатність пенсійного механізму гармонійно інтегруватись до вітчизняного соціально-економічного середовища, протистояти глобальним ризикам, загрозам, а також іншим проблемам суспільного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів розвитку пенсійної системи в системі суспільних зв'язків присвячували свої роботи багато науковців і практиків, серед яких Л. Капіца, В. Капильцова, В. Роїк, Б. Зайчук, С. Веселовський, Л. Кочеткова та ін. Однак існуючі підходи до формування ефективної моделі пенсійної системи в умовах тривалої різнопланової глобалізації досліджені не повною мірою і потребують подальшого вивчення. Це пояснює актуальність дослідження.

Метою даної роботи є аналіз окремих аспектів формування життєздатної та ефективної моделі вітчизняної пенсійної системи, виявлення проблемних питань та визначення напрямів її удосконалення в контексті поширення глобалізаційних тенденцій соціально-економічного розвитку.

Результати дослідження. Вважаючи формування гідного рівня пенсійного забезпечення людини похилого віку складовою частиною положень соціальної держави, суспільство має враховувати означені суспільні потреби у параметрах пенсійної системи [3]. У сучасному світі соціальні стандарти виконують роль основного індикатора розвитку країни [1, с. 15]. Однак високий рівень соціальних стандартів потребує значних фінансових ресурсів. Означене можуть дозволити лише економічно розвинені країни, приклад яких уособлює в собі орієнтир соціально-економічного розвитку для країн, що розвиваються. Зважаючи на довготривалість процесу пенсійного страхування, якому в загальному вигляді притаманний поколінський характер реалізації, вимірювання та оцінки, пенсійна система страхового характеру повинна бути орієнтованою на фінансову сталість у довготривалій перспективі. Таким чином, у вирішенні соціальних питань

пенсійного забезпечення держава має розв'язувати економічні проблеми внутрішнього характеру, до яких дедалі більше долучаються проблеми, спричинені глобалізаційними процесами.

Серед науковців та практиків не вироблено єдиного та вичерпного визначення терміну «глобалізація». Під глобалізацією В.С. Веселовський розуміє поступове перетворення світового простору в єдину зону, де безперешкодно переміщуються капітали, товари, послуги, де вільно розповсюджуються ідеї та переміщуються їх носії, стимулюючи розвиток сучасних інститутів та шліфуючи механізми їх взаємодії [4, с. 6]. Л.М. Капіца вважає глобалізацію багатоплановим процесом трансформації світової капіталістичної системи, що в галузі економіки являє собою процес зрощування національних господарчих комплексів до єдиного глобального комплексу через три рушійні складові: лібералізацію руху капіталів, відкриття внутрішніх ринків для торгівлі та поширення нових інформаційних та комунікаційних технологій [1, с. 59]. Із точки зору Ю.В. Макогона, глобалізація являє собою більш високу стадію міжнародної інтернаціоналізації та інтеграції, їх подальший розвиток, коли кількісні зміни, які довго накопичувались, призводять до якісного стрибку [5, с. 11]. Згідно з іншою точкою зору, пропонується розглядати згадане явище в трьох вимірах: в якості об'єктивної тенденції світового економічного, соціального, політичного і культурного розвитку; мети у вирішенні певних проблем або питань, що висувається політичним керівництвом держав світу; а також як методологію аналізу розвитку країн і міжнародних відносин та вироблення стратегії на державному рівні [6, с. 22]. Відзначаючи всеохоплюючий характер сучасного пенсійного страхування, можна констатувати сутнісну належність елементів пенсійної системи до контексту глобалізаційних процесів в економіці, фінансовій сфері та інших галузях суспільного середовища, що у авторському баченні наведено в табл. 1.

При цьому в якості елементів пенсійної системи автором розуміється складова частина відносин у межах пенсійної системи, що має самостійне значення в реалізації мети пенсійної системи. При цьому в якості основної мети пенсійної системи вбачається забезпечення матеріальної підтримки осіб похилого віку (та інших категорій населення у випадках, передбачених законом). Варто підкреслити, що потенційно взаємовплив охоплює всі ланки

пенсійного страхування та зумовлює рівень успішності розвитку пенсійного страхування. Разом із цим пенсійна система страхового характеру має потужний потенціал впливу на суспільний розвиток. Табл. 1 ілюструє окремі напрями потенційного впливу, що може бути отриманий у разі оптимальної вбудованості пенсійних відносин в суспільні взаємозв'язки.

Однак, як свідчить практика, пенсійні системи, як й інші ланки суспільного життя, все частіше перебувають під дією системних проблем та кризових явищ. Визначено, що в умовах сучасних кризових явищ існуючий світовий порядок виявився неспроможним вирішувати глобальні проблеми людства [7, с. 28]. Тупіковість обраного шляху розвитку підтверджується фінансовою, економічною, екологічною та духовною кризами, які позначаються у поглибленні нерівності та бідності, особливо серед найбільш вразливих верств населення. При цьому пошуки регуляторних механізмів протидії кризовим явищам засобами внутрішньодержавних можливостей не приносять позитивного результату.

Л.Н. Кочеткова, зі свого боку, вважає, що глобалізація тільки посилює суперечливі взаємовідносини соціальної держави та громадянського суспільства тим, що капітал, набуваючи глобального характеру, виходить з-під контролю національної соціальної держави, у результаті чого скорочується податкова база держави як основа перерозподілу коштів для вирішення будь-яких загальнодержавних проблем [8, с. 190]. Хоча саме теорія соціальної держави в глобалізаційному процесі може, на її думку, надати і гуманітарну відповідь на виклики глобалізації у стриманні «глобального капіталізму» та мінімізації наслідків стихійного ринкового розвитку, зокрема шляхом вироблення та запровадження чесних міжнародних стандартів, визначаючих мінімальну оплату праці, тривалість робочого дня та тижня, екологічні норми та умови праці, захист від виробничих ризиків та безробіття [8, с. 190].

Таким чином, поряд із процесами економічної інтеграції відбувається усвідомлення аналогічних тенденцій у соціальній сфері. Поряд зі згаданим у дослідженні питанням нерівномірності соціального розвитку між країнами варто згадати таку потенційну проблему в часовому вимірюванні. В.В. Попковим зазначено, що сталий розвиток передбачає задоволення потреб сучасного та майбутніх поколінь [9, с. 15, 29]. При цьому дослідником наголошується на необхідності збереження зростання можливостей

Таблиця 1

Взаємозв'язок пенсійної системи з глобалізаційними процесами суспільства

Учасники пенсійних відносин/ елементи пенсійної системи	Відтворення у глобалізаційних процесах суспільного життя	Характер впливу через пенсійну систему
Пенсія	Фактор формування доходів населення та складова індикатору розвитку людини	Розмір пенсії ілюструє якість пенсійної системи
Страхові внески	Як стаття витрат учасників економічної діяльності впливає на їх конкурентоздатність у межах країни, а економіки країни – серед економік країн світу	Залежно від розміру тарифів страхових внесків відбувається формування обсягів фінансових ресурсів відповідного пенсійного фонду
Страховальники	Учасники економічної діяльності та інші особи за законом зумовлюють рівень розвитку держави	Кількість страховальників впливає на формування робочих місць та охоплення пенсійним страхуванням найманих працівників
Держава	Регулювання пенсійних відносин на державному та міждержавному рівнях	Формує оптимальний механізм та параметри функціонування пенсійної системи
Суспільство	Формує суспільні потреби з пенсійного забезпечення	Задоволення суспільних потреб пенсійного забезпечення зумовлює суспільну злагоду або суспільну напруженість, або антагонізм серед членів суспільства

Джерело: складено автором

у задоволенні потреб, що, на його думку, можливе за умови зменшення експлуатаційних ресурсів, підвищення ефективності технологій та підвищення якості управління.

О.Ф. Балацький у контексті означеної проблеми вважає, що перед світовим співтовариством та урядами країн постало завдання вироблення розумного підходу до глобалізації через створення взаємовигідних механізмів управління інтеграційними тенденціями за умови формування своїх національних інтересів та розуміння місця своєї країни в цьому процесі [6, с. 22]. При цьому автор вважає, що в якості методології концепція глобалізації дає аналітикам нову основу, що дає змогу ясніше зрозуміти напрями розвитку економічної, соціальної та інших сфер держави [6, с. 23]. Однак відсутність наддержавного регулятора в економічній та фінансовій сферах обумовлює питання можливості сталого функціонування пенсійних систем накопичувального характеру взагалі, що має бути врахованим у концепції вітчизняної пенсійної системи.

Зауважимо, що поряд із викладеним трансформаційні процеси вітчизняної пенсійної системи, з одного боку, спричинили фактичну маргіналізацію населення похилого віку як соціальної групи та положення в суспільстві в якості соціальних утриманців [10, с. 49]. З іншого боку, потенціал пенсійної системи дає змогу формувати інвестиційний ресурс та сприяти активізації економічних відносин та розвитку економіки в цілому, що в кінцевому підсумку формуватиме фінансове підґрунтя для функціонування пенсійної системи. Неспрацювання закладеного до пенсійної системи інвестиційного механізму викликає його недосконалістю та незастребуваністю суспільством, що потребує вироблення придатного до вітчизняних умов механізму.

З іншого боку, найважливішим фактором глобалізації, як вважає З.О. Луцишин, є фінансова глобалізація, що впливає на фінансові ринки: банки, фінансові компанії, біржі, уряди, банківські установи, центральні банки, засоби масової інформації, позичальників, інвесторів тощо [11, с. 235]. При цьому фінансова глобалізація передусім фінансовій інтеграції за змістом, широкомасштабністю охоплення, що спричиняє дисбаланси у фінансовій сфері. В.В. Козюк із цього приводу констатує, що породження процесу глобалізації через свободу переливів капіталів, інвестування та інших інструментів виступило тією детермінантою, яка робить державу добробуту несумісною з глобальною конкуренцією та мобільністю виробничих факторів. При цьому домінування принципу ефективності над принципом справедливості та солідарності, на думку науковця, вже призвело до зниження ролі держави

в економіці, посилення ринкових витоків у функціонуванні самого суспільного сектору [12, с. 482]. Автор наголошує, що глобальний масштаб даних процесів поставив під ризик функціонування базові інституції громадянського суспільства та демократії, оскільки держава-нація втратила свою важливу роль у системі забезпечення загальнолюдських цінностей, серед яких – поширення добробуту для всіх, що є принципово важливим у розвитку держави і суспільства. Приведене потребує врахування та врегулювання на внутрішньодержавному рівні в напрямі вироблення оптимального регулюючого механізму пенсійного страхування у взаємозв'язку із усіма сферами суспільного життя. Означене потребує також урахування у стратегії державного розвитку в контексті загальносвітових тенденцій в напрямі запобігання і нейтралізації ризиків, що виходять за межі державного регулювання.

Висновки. Діючою концепцією пенсійної системи ще не активізовано весь закладений потенціал її ефективного функціонування, зокрема в умовах глобалізаційних процесів суспільного розвитку. Означене позначається на вразливості до внутрішніх та зовнішніх ризиків, наявності численних проблем та якісних чинниках пенсійного страхування з огляду на положення соціальної держави.

Із метою вирішення перелічених у статті проблемних питань розвитку пенсійної системи в контексті глобальносвітових перетворень, на нашу думку, необхідно:

1. Розробити концептуальну спрямованість пенсійної системи в контексті положень соціальної держав з огляду на ризики глобалізаційних процесів.

2. Виробити концептуальні положення оптимального механізму пенсійної системи, прилаштованого до функціонування в умовах глобалізаційних процесів.

3. Розробити концептуальні засади механізму пенсійного страхування в напрямі запобігання і нейтралізації ризиків, що виходять за межі державного регулювання.

Запровадження перелічених заходів дадуть змогу підвищити ефективність функціонування тривірневої пенсійної системи, активізувати економічну активність суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності, а також вивести із тіні трудові відносини та заробітну плату (доходи), що забезпечить підвищення рівня соціальної захищеності населення та подальший розвиток пенсійного страхування в контексті глобалізованого суспільства.

Перспективи подальших досліджень даної проблеми можуть бути сфокусовані в напрямі формування цілісної концепції сучасної пенсійної системи в суспільстві, що гармонійно розвивається.

Список використаних джерел:

- Капица Л.М. Индикаторы мирового развития / Л.М. Капица ; 2-е изд. – М. : МГИМО(У) МИД России, 2008. – 352 с.
- Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-вр>.
- Конституція України від 28.06.1996 р. № 254 к/96-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
- Веселовский С.Я. Глобализация и новые контуры социальной политики. Глобализация и социальная политика развитых стран / С.Я. Веселовский // Сб. обзоров и рефератов ; отв. ред. и сост. С.Я. Веселовский. – М., 2008. – 280 с.
- Глобализация и экономическое знание: национальный аспект / Ю.В. Макогон, Л.В. Дергачева, Е.А. Пашко, П.А. Фильянов ; под науч. ред. Ю.В. Макогона. – Донецк : ДонНУ, 2006. – 260 с.
- Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / Под общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 973 с.
- Парадигма планетарного мировоззрения XXI века (международный, социально-экономический и духовный аспекты) / В.П. Бороздинов, В.П. Делия, Н.Н. Лукьянчиков. – Балашиха : Де-По, 2011. – 256 с.
- Кочеткова Л.Н. Философский дискурс о социальном государстве : [монография] / Л.Н. Кочеткова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 216 с.
- Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В. Попкова. – М. : Экономика, 2007. – 295 с.

10. Роик В.Д. Пенсионная система России: вызовы XXI века и пути модернизации / В.Д. Роик. – СПб. : Питер, 2012. – 256 с.
11. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К. : Друк, 2002. – 320 с.
12. Козюк В.В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : [монографія] / В.В. Козюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 728 с.

Аннотація. В работе исследованы отдельные аспекты развития национальной пенсионной системы в контексте мировых трансформационных процессов. Выявлены и обозначены условия ее модернизации. Подчеркнуто, что смешанные системы пенсионного страхования способны наиболее эффективно противостоять современным рискам и вызовам. Проанализированы основные формообразующие факторы пенсионного страхования. На основании их анализа отмечено, что проблемы экономической и финансовой сферы приобрели характер глобальных дисбалансов. Предложены направления усовершенствования концепции пенсионной системы в контексте современных тенденций, рисков и вызовов общественного развития.

Ключевые слова: пенсионная система, глобализация, влияние, государство, общество, проблемы, развитие.

Summary. The article deals with some urgent problems related to the development of pension system in Ukraine in the context of global transformation processes. Identified and specified are conditions for it to be improved. It is emphasized that endowment retirement insurance is capable efficiently confront present-day risks and challenges. The main forming factors of retirement insurance systems of different countries are analyzed. Based on their analysis it is assumed that problems related to economic and financial sectors grow into global imbalances. The lines for improvement of the concept of pension system in the context of the contemporary trends, risks and challenges of social development are proposed.

Key words: pension system, globalization, impact, state, society, problem, development.

УДК 338.43:633.1;338.242

Світовий О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Уманського національного університету садівництва*

Svitovyi O. M.

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Docent of Management Organization Department
Uman National University of Horticulture*

УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТОМ ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ТА ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

EXPORT MANAGEMENT OF PRODUCTS OF GRAIN PRODUCTS SUBCOMPLEX AND FORMATION OF VALUE ADDED

Анотація. У роботі розглядається питання формування доданої вартості при експорті продукції зернопродуктового підкомплексу та управління цим процесом. Доведено, що отримання вищої доданої вартості можливе за умови не тільки збільшення експорту сировини, а й продуктів переробки зерна. Обґрунтовано необхідність залучення іноземних інвестицій у виробництво та переробку зерна. Визначено роль держави у покращанні зовнішньої торгівлі продукцією зернопродуктового підкомплексу. Аргументовано важливість запровадження ресурсоощадних технологій у виробництво та переробку зерна для збільшення доданої вартості.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс, додана вартість, державне регулювання, ресурсоощадні технології, переробка зерна, прибуток.

Вступ та постановка проблеми. Зернопродуктовий підкомплекс є найбільшим підкомплексом агропромислового комплексу України та має високий експортний потенціал. В умовах ринку експорт зерна та продуктів його переробки має велике значення для збільшення валютних надходжень у країну та наповнення державного бюджету. Крім того, удосконалення управління експортом зернової продукції дасть змогу збільшити величину доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання удосконалення управління експортом зерна і продук-

тів його переробки висвітлюються у працях таких учених, як Кваша С.М., Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т. та ін. Проте залишаються недостатньо вивченими проблеми стимулювання експорту готових продуктів переробки зерна, посилення конкурентоспроможності продукції, що експортується, а також імпортозаміщення товарів зернопереробки. Вирішення цих завдань дасть основу для збільшення виробництва зернопродуктів із високою доданою вартістю та поліпшить ефективність експортних операцій на ринку зерна.

Метою даної роботи є обґрунтування шляхів досягнення максимальної величини доданої вартості через удосконалення управління експортом продукції зернопродуктового підкомплексу.

Результати дослідження. Експортний потенціал України щодо ринку зерна та зернопродуктів є високим. Важливо, щоб збільшувалася частка експорту саме продуктів переробки зерна, що підвищує величину доданої вартості. Разом із тим також необхідно удосконалити управління конкурентоспроможністю зернової продукції, що буде впливати насамперед на зниження собівартості та підвищення її якості. А це є передумовою збільшення доданої вартості у вигляді додаткового прибутку. Крім того, не слід залишати поза увагою і підвищення рівня оплати праці в галузях зернопродуктового підкомплексу як достойного стимулювання за виробництво якісної продукції в необхідних обсягах.

Рівень споживання продуктів харчування на одну особу є індикатором спроможності держави у нормальному забезпеченні відповідним продуктом населення. Якщо аналізувати рівень забезпеченості населення України хлібними продуктами (хліб, макаронні вироби в перерахунок на борошно, борошно, крупи, бобові), то можна відзначити, що споживання даних продуктів харчування є в межах норми (примітка автора – норма 101 кг на рік).

У 2014 р. даний показник склав 108,4 кг і за останні роки майже не змінився [1, с. 20]. Звичайно, необхідно розширювати асортимент хлібних виробів та підвищувати їх якість, але можна констатувати про належне забезпечення населення України такими продуктами. Тому постійне збільшення експорту зерна не загрожує продовольчій безпеці, а, навпаки, приносить нашій країні таку необхідну валюту (табл. 1).

Збільшення експорту спостерігається майже за всіма основними зерновими культурами, за виключенням рису. Що стосується імпорту за вказаними позиціями, то можна зауважити, що за 2013–2014 рр. він як у натуральних величинах, так і в доларах США майже не змінився (крім кукурудзи та проса).

Якщо проаналізувати динаміку експортно-імпортних операцій за 2010–2014 рр., то можна відзначити, що за даний період у доларах США збільшився експорт зернових культур у 2,7 рази (табл. 2).

Експорт продукції борошномельно-круп'яної промисловості та готових продуктів із зерна за вищевказані роки збільшився лише у 1,5 рази. Порівнюючи вартісне відношення експорту зерна до продуктів його переробки, можна відзначити, що воно різнилося у десятки разів на користь експорту сировини. Тому, на нашу думку, для збільшення величини доданої вартості продукції зерно-

Таблиця 1

Експорт-імпорт окремих видів зерна в Україні

Назва товару	Експорт				Імпорт			
	2013 р.		2014 р.		2013 р.		2014 р.	
	кількість, тис. т	млн. дол. США	кількість, тис. т	млн. дол. США	кількість, тис. т	млн. дол. США	кількість, тис. т	млн. дол. США
Пшениця	7735,6	1884,7	10543,7	2290,7	1,8	1,9	1,8	1,9
Жито	15,8	3,4	58,9	9,3	0,18	0,4	0,15	0,4
Ячмінь	2336,8	575,0	4165,9	10071,6	10,1	3,8	6,9	2,7
Кукурудза	16710,6	3829,9	17556,6	3350,7	49,6	255,1	54,9	313,3
Рис	5,9	3,4	3,9	2,4	67,8	39,0	84,2	43,5
Гречка	0,54	0,4	1,96	0,9	9,41	2,6	9,1	2,3
Просо	40,2	11,4	44,2	10,2	0,87	0,2	3,9	1,1

Джерело: складено на основі [2, с. 55]

Таблиця 2

Структура експорту та імпорту зерна та продуктів його переробки в Україні (млн. дол. США)

Продукція	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р., у % до 2010 р.
Експорт						
1. Продукти рослинного походження	3949,9	5514,5	9173,1	8849,1	8739,1	221,2
у тому числі						
зернові культури	2447,1	3604,5	6970,4	6351,7	6544,1	267,4
продукція борошномельно-круп'яної промисловості	80,7	111,0	105,1	137,0	124,4	154,2
готові продукти із зерна	253,9	338,4	394,9	412,3	390,1	153,6
Зерно та зерно продукти, у % до пункту 1	70,4	73,5	81,4	78,0	80,8	+ 10,4 в.п.
Імпорт						
2. Продукти рослинного походження	1526,9	1774,3	2366,1	2607,6	2031,6	133,1
у тому числі						
зернові культури	145,4	219,5	248,9	306,5	366,7	252,2
продукція борошномельно-круп'яної промисловості	27,5	49,6	28,3	26,0	25,1	91,3
готові продукти із зерна	125,8	164,5	170,3	215,2	169,3	134,6
Зерно та зерно продукти, у % до пункту 2	19,6	24,4	18,9	21,0	27,6	+ 8,0 в.п.

Джерело: розраховано автором на основі [3, с. 33–42]

продуктового підкомплексу, що експортується, необхідно збільшувати частку експорту продуктів переробки зерна та готових зернопродуктів. Для цього потрібно завантажувати вітчизняні підприємства з переробки зерна та будувати нові. Крім додаткового надходження валюти і, звісно, зростання доданої вартості, це – нові робочі місця та збільшення надходжень у бюджет. До того ж у структурі експорту продуктів рослинного походження продукція зернопродуктового підкомплексу постійно зростає і в 2014 р. склала 80,8%.

Щодо імпорту зерна, то можна констатувати, що по зернових культурах відсоток зростання був такий як і по експорту, але у вартісних величинах набагато менше. Так, у 2014 р. експорт зернових культур перевищив імпорт майже у 18 разів. Імпорт борошномельно-круп'яної промисловості за період 2010–2014 рр. навіть зменшився, дещо зріс імпорт готових продуктів із зерна. А по відношенню до продуктів рослинного походження імпорт зерна та зернопродуктів у 2014 р. займав лише 27,6%.

Як відомо, швидшому розвитку будь-якої галузі економіки, збільшенню доданої вартості, сприяють інвестиції, у тому числі іноземні. Інвестиції іноземні (англ. foreign investments) – довгострокові вкладення капіталу зарубіжними власниками у промисловість, сільське господарство, транспорт та інші галузі економіки [4, с. 112]. Це важливо ще й тому, що Україна в умовах ринку є частиною світової економіки, членом СОТ та прагне бути в Європейському Співтоваристві. Крім того, виробництво зерна та зернопродуктів може стати для нашої країни одним із головних пріоритетів, основою відродження економіки, тому залучення іноземних інвестицій у сільське господарство, у тому числі й у зерновиробництво, повинно бути одним із основних завдань економічної політики держави. Станом на 31 грудня 2014 р. прямі іноземні інвестиції у сільське господарство склали 594,1 млн. дол. США, а це лише 1,3% загальних інвестицій в Україну, які в цілому становлять 45916,0 млн. дол. США [5, с. 239]. На нашу думку, також слід залучати більше інвестицій у переробку зерна.

Значною проблемою у формуванні доданої вартості є низька культура вирощування зернових культур у господарствах населення, які виробляють п'яту частину всього зерна в Україні. Такі господарства не кооперовані та не мають

достатньої кількості зерносховищ. Таким положенням користуються посередники, присвоюючи собі значну частину доданої вартості, скуповуючи зерно відразу після обмолоту. Це стосується також і невеликих фермерських господарств. Частка малих господарств у виробництві зернових залишається досить високою, а в окремих регіонах сягає 30–80% [6, с. 47], тому необхідно, щоб такі господарства кооперувалися і формували великі партії зерна на експорт та на переробку. У цьому випадку можна буде витіснити значну частину посередників та мати додатковий прибуток.

Запропоновану нами схему формування доданої вартості при експорті зерна та продуктів його переробки розглянемо на рис. 1.

На нашу думку, при експорті зерна та продуктів його переробки особливу увагу потрібно звернути на підготовку самого зерна до реалізації та диференціацію продажу за структурою зернопродуктів. Для формування більшої величини доданої вартості необхідно реалізовувати зернопродукти з високою кінцевою готовністю до використання. Ми маємо на увазі борошно, крупи, готові продукти із зерна.

Крім того, потрібно розвивати власне насінництво, яке може значно збільшити додану вартість, та пропонувати його на експорт. Липчук В.В. та Малаховський Д.В. вважають, що нині в умовах інтенсивної конкуренції на ринку насіння зерна (і не тільки) з боку іноземних компаній вітчизняні виробники втрачають свої позиції на ринку, тому виникає потреба на основі вітчизняних найбільш конкурентних насінницьких структур створити об'єднання виробників насіння як на регіональному, так і на національному рівнях. Учені стверджують, що таке об'єднання повинно стати ефективною формою діяльності на ринку насіннєвого зерна, сприяти посиленню позицій національного виробника на вітчизняному та міжнародному ринках посівного матеріалу [7, с. 33]. Значні можливості для збільшення експорту зерна відкривають ринки державних закупівель інших країн. Для прикладу, ринок державних закупівель США, який наразі є закритий для вітчизняного бізнесу, оцінюється в 180 млрд. дол. [8, с. 8].

Важливим, на нашу думку, в процесі формування доданої вартості продукції зернопродуктового підкомплексу є також удосконалення державного регулювання як

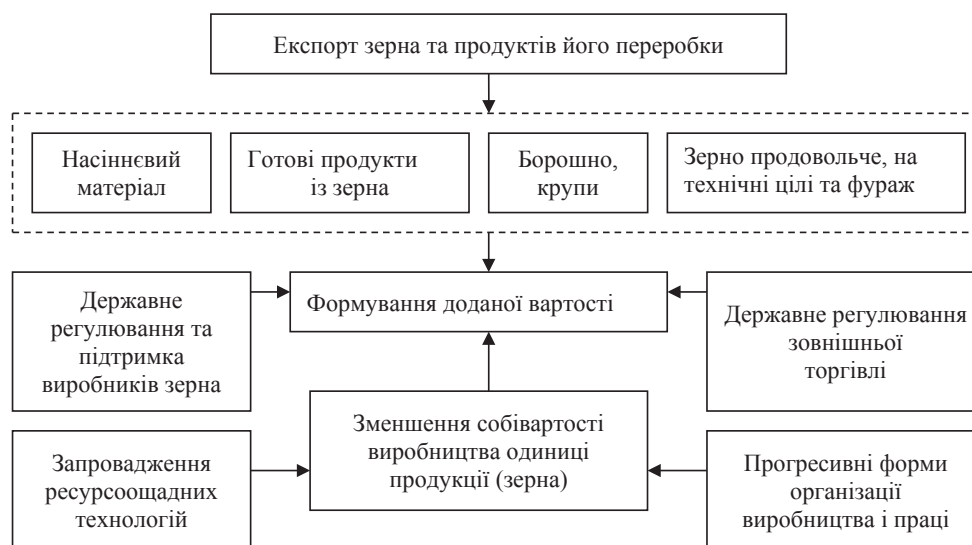


Рис. 1. Схема формування доданої вартості при експорті зерна та продуктів його переробки

Джерело: власні дослідження

зовнішньої торгівлі, так і виробництва зерна та продуктів його переробки. Наприклад, учені вважають: коли експортні поставки переважають поставки на внутрішньому ринку, з погляду бюджету, застосування спецрежиму ПДВ «в ув'язці» зі звільненням експортних поставок від ПДВ є вигіднішим [9, с. 78]. Крім того, виробникам необхідна державна підтримка для забезпечення конкурентоспроможності продукції. Вчені стверджують, що з метою збалансування попиту і пропозиції зерна на ринку у світовій практиці, крім інтервенцій, застосовують регулювання розміру посівних площ, квотування виробництва тощо. Поширеною є також практика державної підтримки доходів виробників зерна не стільки завдяки встановленню ціни на зерно, скільки здешевленню його виробництва (компенсації частки вартості техніки, добрив, пального, яке імпортується) [10, с. 73]. У Польщі для вирощування пшениці щорічно держава доплачує фермерам 100 злотих за використання насіння та 910,87 злотих йде доплата безпосередня. Крім того, податок ПДВ (7%) також залишається фермеру. Тобто на 1 га пшениці польський фермер одержує $(100 + 910,87 + 293,58) 1304,45$ злотих, або близько 7 500 тис. грн. [11, с. 63]. Таким чином, державне регулювання ринку зерна та продуктів його переробки має важливе значення у збільшенні доданої вартості зернопродуктового підкомплексу.

Висновки. Дослідивши формування доданої вартості за реалізації продукції зернопродуктового підкомплексу на експорт, ми зазначаємо таке:

1. Зростання величини доданої вартості в даному випадку можливе як за реалізації більшої кількості цільного зерна і, більшою мірою, за реалізації продуктів переробки зерна з високою доданою вартістю, а також збільшення експорту насіннєвого матеріалу.

2. Стимулювання експорту зерна та продуктів його переробки може забезпечити відповідне державне регулювання зовнішньої торгівлі.

3. Збільшення державної підтримки у виробництві зерна допоможе вітчизняним товаровиробникам підвищити конкурентоспроможність продукції. Посиленню цього результату сприятиме застосування ресурсощадних технологій вирощування зернових культур та запровадження прогресивних форм організації виробництва і праці.

4. Кооперація малих господарств – виробників зерна дасть змогу пропонувати зерно на експорт, обійтися без послуг посередників та значно збільшити величину доданої вартості.

5. Залучення іноземних інвестицій у виробництво та переробку зерна повинно бути одним із основних завдань економічної політики держави.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник «Україна-2014» / Відп. за вип. О.А. Вишневська. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 28 с.
2. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році» / Державна служба статистики України ; від. за вип. А.Фризоренко. – К., 2015. – 147 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України 2010-2014 рр.» / Державна служба статистики України ; від. за вип. А.Фризоренко. – К., 2015. – 102 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 355 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.nlu.edu.ua>.
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Відп. за вип. О.А. Вишневська. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
6. Козак О.А. Розвиток зернової галузі України / О.А. Козак, О.Ю. Грищенко // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 38–47.
7. Липчук В.В. Організаційно-економічні проблеми розвитку насінництва зернових культур / В.В. Липчук, Д.В. Малаховський // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 28–35.
8. Гужва І.Ю. Угода СОТ про державні закупівлі як інструмент інтеграції галузей економіки України до світового господарства / І.Ю. Гужва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 9. – С. 7–10.
9. Тулуш Л.Д. Реформування податку на додану вартість у сільському господарстві / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2016. – № 2. – С. 69–49.
10. Буркинський Б.В. Відтворювальні механізми регулювання зернового ринку в контексті забезпечення продовольчої безпеки України / Б.В. Буркинський, В.М. Лисюк, О.В. Нікішина // Економіка України – 2015. – № 10(647). – С. 66–78.
11. Захарчук О.В. Досвід розвитку сільського господарства Польщі / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2015. – № 10. – С. 59–65.

Анотація. В работе рассматривается вопрос формирования добавленной стоимости при экспорте продукции зернопродуктового подкомплекса и управления этим процессом. Доказано, что получение высшей добавленной стоимости возможно при условии не только увеличения экспорта сырья, но и продуктов переработки зерна. Обоснована необходимость привлечения иностранных инвестиций в производство и переработку зерна. Определена роль государства в улучшении внешней торговли продукцией зернопродуктового подкомплекса. Аргументирована важность внедрения ресурсосберегающих технологий в производство и переработку зерна для увеличения добавленной стоимости.

Ключевые слова: зернопродуктовый подкомплекс, добавленная стоимость, государственное регулирование, ресурсосберегающие технологии, переработка зерна, прибыль.

Summary. This paper discusses the formation of value added for export products of grain products subcomplex and manage this process. It is proved that for higher value added can be provided not only increase exports of raw materials, but also processed products and grain. Substantiates the necessity of attracting foreign investment in the production and processing of grain. Determined the role of the state in improved foreign trade of products of grain products subcomplex. Argued the importance of the introduction of resource-saving technologies in the production and processing of grain to increase the value added.

Key words: grain products subcomplex, value added, government regulation, resource saving technologies, grain processing, profit.

Селезньова О. О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу

Одеської державної академії будівництва та архітектури

Seleznova O. O.

PhD in Economic, Associate Professor,
Associate Professor of Marketing Department

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF BUILDING ENTERPRISES MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES

Анотація. У роботі досліджено розвиток змістовних елементів організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. Розкрито сутність функцій, структуру методів, дуальність принципів, циклічність процедур, типи форм досліджуваного механізму. Наведено взаємозв'язки та основні задачі складників функціонування організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання будівництва.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, управління, маркетингова діяльність, будівельне підприємство, маркетинг, будівництво.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна вимогливість ринку до якіснішого задоволення цільових потреб споживачів вимагає будівельні підприємства приділяти більшу увагу до своєї маркетингової діяльності. Це передбачає формування такого механізму управління, який спроможний адекватно реагувати на непередбачувані обставини та зміни в оточуючому та внутрішньому середовищі суб'єкту господарювання. Даний механізм повинен включати в себе організаційні та економічні складові, що відповідають за комерційний результат підприємства.

У сучасних ринкових умовах, під впливом світової фінансової кризи та перехідної економіки країни для зростання прибутковості будівельних підприємств необхідно сформувати ефективний організаційно-економічний механізм управління маркетинговою діяльністю, що можливо здійснити за умови надійного теоретико-методологічного та методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час дослідження теоретичних підходів до визначення поняття «організаційно-економічний механізм» зустрічаються різні точки зору таких науковців, як Біла І.П. [1, с. 6], Єрьоменко-Григоренко О.А. [2, с. 5], Кушнірук В.С. [3, с. 6], Транченко Л.В. [4, с. 4] тощо. Проте розкриття сутності організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю підприємств будівельної галузі залишається поза увагою науковців і постає важливим завданням науково-прикладного дослідження.

Метою даної роботи є розвиток організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств, що сприя-

тиме підвищенню конкурентоздатності суб'єктів господарювання в будівництві.

Результати дослідження. Формування та розвиток організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств передбачає з'ясування сутності складових цього поняття в розрізі його синтаксичних, семантичних і змістовних елементів.

Згідно з існуючими визначеннями механізму [5–7], доходимо до висновку, що механізм є складним динамічним процесом або комплексом систематично повторюваних процесів. Порядок його роботи витікає з функціонування усього комплексу, тому що він існує у цілісному об'єкті як відчутних тіл живого й неживого світу, так і будь-яких якісних характеристиках, що створюють єдине ціле. Ґрунтуючись саме на цих принципах, пови-

Функції організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства

Прогнозування та планування – представлення майбутнього стану підприємства, визначення порядку дій для досягнення цілей

Організація, координація, регулювання – об'єднання ресурсів для реалізації плану, узгодження функцій відділів, визначення правил та принципів роботи

Контроль і мотивація – нагляд та спостереження за маркетинговою діяльністю, стимулювання працівників до ефективної роботи

Інформаційне забезпечення, зв'язок, аналіз – дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, забезпечення працівників необхідними даними

Інновації – використання нової техніки та технологій у господарській діяльності

Рис. 1. Функції організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства

Джерело: розроблено автором

нен бути сформований організаційно-економічний механізм управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства.

На нашу думку, управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства має такі напрямки, як управління внутрішньо-організаційними та зовнішньо-організаційними відносинами, інтересами та мотиваціями з метою трансформації людських зусиль у досягнення взаємовигідного комерційного результату. Для цього використовуються управлінські принципи, функції, форми, процедури і методи впливу [8].

Процес управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства припускає виконання функцій прогнозування, планування, організації, координації, регулювання, інформаційного забезпечення й зв'язку, аналізу, мотивації й інновацій. Здійснюючи функції, менеджери забезпечують умови для продуктивної й ефективної праці зайнятих в організації працівників і одержання результатів, що відповідають цілям підприємства (рис. 1).

Основні принципи організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства мають дуальний характер, це принципи спеціалізації й диференціації роботи, централізації та децентралізації, єдиноначальності та колегіальності, жорсткого планування й гнучкості, тотального контролю й делегування повноважень (рис. 2).

Однією з найголовніших задач управлінського складу суб'єкту господарювання будівництва є визначення та втримання балансу у використанні протилежних за зна-

ченням принципів роботи усього колективу. Винайдення оптимальної середини між тотальним контролем та делегуванням повноважень, жорстким плануванням та гнучкістю виступає вагомим завданням менеджменту з маркетингу.

Так, при делегуванні повноважень керівництво може зосередитись на стратегічних задачах, мінімізувати видатки, розвинути менеджерські здібності підлеглих, приблизити прийняття рішень до споживача, оптимізувати комунікаційні канали, підвищити рівень відповідальності менеджерів нижчої ланки тощо. Одночасно при делегуванні повноважень можлива подальша передача рішень чи дій зі зняттям відповідальності за результат з окремої особи, недостатня кваліфікація підлеглих менеджерів може привести до рішень низької якості, можлива також поява конфліктних ситуацій при розходженні бачень керівників різних рівнів, підвищується необхідність контролю тощо. Тому доцільно закріпити чіткі принципи управління маркетинговою діяльністю на будівельному підприємстві для усунення непорозумінь та додаткових помилок під час функціонування.

Методи організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства – такі елементи важелів управління, що розрізняються способом та характером впливу керівників на підлеглих [8].

Найбільш широке застосування отримала класифікація методів управління залежно від їх змісту, спрямованості й організаційної форми, що відображає адміністративний, економічний і соціальний вплив на керовану систему [9].

Спрямованість методів управління орієнтована на систему (об'єкт) управління. Це може бути як підприємство в цілому, так і окремий його підрозділ (відділ, департамент тощо). Також це може бути функція підприємства (виробництво, маркетинг, інновація, фінанси, інформація) або функція менеджменту (планування, організація, мотивація і контроль).

Зміст методів управління – це специфіка прийомів і способів впливу.

Організаційна форма методів управління – вплив на конкретно сформовану ситуацію. Він може бути прямим (безпосереднім) або непрямим (постановка завдання і створення стимулюючих умов).

Основними методами в менеджменті є організаційно-розпорядчі, або організаційно-адміністративні, економічні та соціально-психологічні [10].

На нашу думку, методи організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства доцільно розглядати як динамічну систему з двох основних типів складових: організаційних та економічних (рис. 3) [8].

Як показано на рис. 3, організаційні складові включають нормування, регламентування, інструктування, розподіл функцій, побудову організаційної структури і т. ін. Економічні складові методів організаційно-економічного механізму управління підприємств можна поділити за сферою впливу на дві підгрупи, тобто на внутрішні (розрахунок рентабельності, прибутковості, планування економічних показників діяльності) та зовнішні (ціноутворення, кредитування, фінансування, страху-



Рис. 2. Принципи організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства

Джерело: розроблено автором



Рис. 3. Базові складові методів організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства

вання, бюджетування та ін.). Базові складові методів організаційно-економічного механізму управління необхідні для ефективної організації та функціонування будівельних підприємств та їх подальшого розвитку. Злагоджена робота елементів забезпечується процедурами організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю суб'єкта господарювання сфери будівництва.

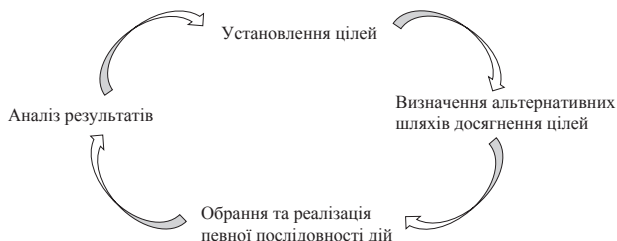


Рис. 4. Циклічність процедур організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства

Джерело: розроблено автором

Щодо процедур будівельного підприємства, то можна розглядати алгоритм установлення й досягнення цілей також із позиції дуалізму, оскільки вони мають циклічний характер, і майже завжди кінець однієї процедури є початком іншої. Наприклад, установлення цілей – визначення альтернативних шляхів їх досягнення – обрання певної послідовності дій – виконання – аналіз отриманого результату – установлення нових цілей (рис. 4). Процедури організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства за змістом включають взаємопов'язані та взаємозалежні функції, що об'єднано в управлінські цикли.

Усі процедури можна поділити на ті, що мають матеріально-речовий характер, та інформаційні. Також процедури можна поділити за їх участю у створенні цінностей на первинні (базові, пов'язані з основною діяльністю підприємства) та вторинні (забезпечують злагоджену роботу механізмів для досягнення цілей).

Основними задачами, що вирішують процедури досліджуваного механізму, виступають: збір інформації про можливі проблеми; виявлення проблем та визначення причин їх виникнення; формулювання мети вирішення проблеми; винайдення шляхів вирішення проблеми; обґрунтування обраної стратегії; розробка тактики та її реалізація; перевірка результатів.

Щодо форм, то розрізняють правові, організаційні, організаційно-правові форми управлінської діяльності. Форми управління на підприємстві підлягають регламентації, що орієнтована на місію та цілі функціонування суб'єкта господарювання. Поділити форми управлінської діяльності можна на видання інструкцій, виконання організаційних дій, матеріально-технічні операції. Юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та в інших формах, установлених законом (рис. 5).

Управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства здійснюється відповідно до його статутних документів на підставі об'єднання прав власника з господарським використанням власного майна й участі в управлінні трудовим колективом. Тобто суб'єктом управління тут виступатиме керівництво, а об'єктом – люди, технології, фінансові кошти, інше.

На нашу думку, формування ефективної структури управління підприємством – одне з найважливіших завдань, яке повинно вирішити кожне будівельне підприємство. Від здатності організаційної структури підприємства адаптуватися до перемінливих умов залежить його можливість витримувати конкурентну боротьбу, підтримувати свої потужності [8].

Специфіку організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств віддзеркалює його структура, що включає складну систему груп її елементів та відносин між ними.

Внутрішні елементи механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного суб'єкта господарювання включають наступні організаційно-економічні складники: принципи, функції, форми, методи, процедури.

У рамках своєї організаційної структури підприємство виконує діяльність, об'єктами управління якої є працівники, фінанси, маркетинг, товари, послуги, логістика, облік складування, транспортування, техніка, технології, будівництво.

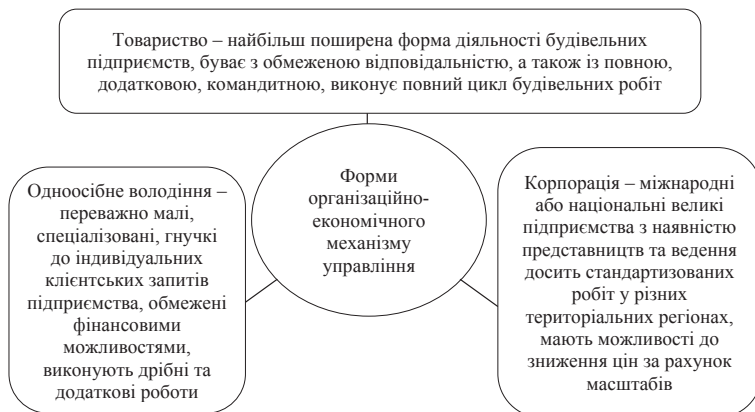


Рис. 5. Форми організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства

Джерело: розроблено автором

До основних задач останніх відносяться: пошук, мотивація і стимулювання персоналу, розподіл повноважень; організація маркетингових досліджень і заходів, планування асортименту, аналіз товароруху; складування, транспортування товарів, управління запасами; аналіз фінансово-економічних показників, бухгалтерська звітність.

Внутрішньоорганізаційні відносини між елементами організаційно-економічного механізму підпорядковуються внутрішньому регламенту, нормам, правилам, інструкціям.

За своїми межами будівельне підприємство виступає в наступних якостях: підрядника (під час виконання будівельних робіт), продавця (під час реалізації об'єктів), покупця (при відшукуванні та закупці потрібних сировини та матеріалів), платника податків (у відносинах із державними органами управління та самоврядування), конкурента (при поділі сфер впливу серед подібних підприємств), об'єкта торгівлі (для інвесторів та підприємств різних галузей). Специфіка механізму зумовлена різною

направленістю здійснюваних функцій підприємства будівельної галузі.

Висновки. Таким чином, основними інструментами організаційно-економічного механізму управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства виступають управлінські функції, принципи, методи, форми та процедури, що охоплюють задачі суб'єкта господарювання та враховують його спеціалізацію й сучасні умови функціонування в ринковому середовищі.

Якісна складова досліджуваного механізму проявляється у виявленні та якомога повнішому задоволенні потреб споживачів, розширенні ресурсної бази з урахуванням ринкової динаміки та мети функціонування будівельного підприємства.

Даний механізм передбачає перетворення існуючих зв'язків, елементів, інтересів, мотивацій та відношень у синергію ринкової діяльності, посередництвом якої очікується отримання більшого ефекту в будівельній практиці завдяки новій якості управління суб'єктом господарювання.

Список використаних джерел:

1. Біла І.П. Організаційно-економічний механізм управління гнучкістю виробничих систем 2006 року : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / І.П. Біла ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.
2. Єрьоменко-Григоренко О.А. Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / О.А. Єрьоменко-Григоренко ; НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2000. – 24 с.
3. Кушнірук В.С. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.С. Кушнірук ; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2008. – 20 с.
4. Транченко Л.В. Організаційно-економічний механізм управління підприємств машинобудівної галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Л.В. Транченко ; Європейський ун-т. – Київ, 2005. – 22 с.
5. Толковый словарь русского языка Ушакова : в 4-х т. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ushakovdictionary.ru>.
6. Толковый словарь русского языка Ефремовой : в 3-х т. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovarerefremovoj.ru>.
7. Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 3-х т. / Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infololib.info/sprav/brokgaus/>.
8. Селезньова О.О. Організаційно-економічний механізм управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств : [монографія] / О.О. Селезньова, М.П. Сахацький, Г.М. Запша. – Одеса : КП ОМД, 2012. – 182 с.
9. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления / В.В. Гончаров. – М. : Междунар. научно-исслед. институт проблем упр., 2006. – Т. 1. – 814 с.
10. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента : [учеб. пособ.] / Г.Я. Гольдштейн ; 2-е изд., доп. и перераб. – Таганрог : ТРТУ, 2003. – 230 с.

Аннотация. В работе исследовано развитие содержательных элементов организационно-экономического механизма управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий. Раскрыты сущность функций, структура методов, дуализм принципов, цикличность процедур, типы форм исследуемого механизма. Наведены взаимосвязи и основные задачи составляющих функционирования организационно-экономического механизма управления маркетинговой деятельностью субъектов хозяйствования строительства.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, управление, маркетинговая деятельность, строительное предприятие, маркетинг, строительство.

Summary. It is investigated the development of meaningful elements of organizational-economic mechanism of construction companies management marketing activities in the article. Author described the essence of the functions, structure of methods, duality of principles, cyclical procedures, formtypes of the investigated mechanism. It is shown relationships and basic operation tasks ingredients of organizational-economic mechanism of management marketing activity of construction business entities.

Key words: organizational-economic mechanism, management, marketing activity, construction company, marketing, construction.

Семібратова Я. Г.

*аспірант кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Іванченко Г. Ф.

*кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Semibratova Y. H.

*Graduate Student of Economics Information Systems Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

Ivanchenko G. F.

*Candidate of Technical Sciences,
Professor of Economics Information Systems Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

МЕТОДИ ОЦІНКИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

METHODS OF EVALUATION THE UKRAINIAN SHADOW ECONOMY

Анотація. У роботі дається огляд застосовуваних методів оцінки тіньової економіки, відзначаються їх основні переваги та недоліки. Найбільшого поширення серед методів оцінки тіньової економічної діяльності на макrorівні отримали статистичні методи специфічних індикаторів, особливо такі, як метод фізичних витрат ресурсів, метод порівняння доходів і витрат, метод валютного попиту. Наведено результати оцінки тіньової економіки в Україні при використанні цих методів.

Ключові слова: тіньова економіка, методи оцінювання, динаміка, макrorівень, мікрорівень, Україна.

Вступ та постановка проблеми. Моделювання тіньової економіки (ТЕ) як на мікро-, так і на макrorівні набуло широкого поширення серед зарубіжних дослідників, хоча останнім часом усе частіше з'являються роботи і вітчизняних авторів. Для цього напряму дослідження характерні великі відмінності в підходах і унікальності розроблюваних методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тіньову економіку вивчали Е. Фейг, А. Блейдс, Б. Фрей і Х. Век-Ханнеман, Д. Гершуні, К. Баделът, Л. Норман, А. Ділнот і К. Морріс, М. О'Хиггінс та ін. У цілому тіньову економіку досліджували у своїх працях такі відомі вітчизняні вчені: В.І. Антипов, В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, З.С. Варналій, С.Й. Кравчук, Ю.А. Комисарчук, І.І. Мазур, В.М. Попович, С.П. Позняков, В.А. Предборський; російські науковці: Л. Абалкін, І. Клямкін, Т. Корягіна, А. Крилов, В. Куликова, Л. Тимофєєв, М. Єгоров; закордонні вчені: Р. Бекер, Г. Гросман, П. Гутман, Б. Даллаго, А. Ділтон, М. Джонстон, В. Патрізі, С. Роттенберг, Е. Фейг, А. Френз, Ф. Шнайдер та ін. Серед зазначених науковців саме вивчення методів оцінювання обсягів тіньової економіки ґрунтовно займалися В.І. Антипов, З.С. Варналій, В.М. Попович, В.А. Предборський, Т. Корягіна, П. Гутман. Державна статистична служба періодично здійснює оцінювання обсягів тіньової економіки, однак ці оцінювання не стали всеосяжними і регулярними.

Метою даної роботи є проведення дослідження на основі викладеного матеріалу методів оцінки ТЕ та обґрунтування причин виникнення та умов її існування.

Результати дослідження. Проблеми оцінки масштабів тіньової економіки в даний час приділяється багато уваги

в зарубіжній і українській науковій літературі, оскільки вона присутня у всіх країнах тією чи іншою мірою. Залежно від розв'язуваних завдань і цілей дослідження використовуються різні поняття тіньової економіки, підходи і методи її оцінки. З метою аналізу методів і оцінок рівня тіньової економіки використовується більш широке її визначення, відповідно до якого тіньова економіка включає економічні дії з отриманням від них доходу, здійснювані в обхід державного регулювання, оподаткування або спостереження [1]. Вона включає неофіційний дохід від виробництва законних товарів і послуг або від грошово-кредитних операцій, або угод бартеру і охоплює всі економічні дії, які обкладалися б податком, якби вони були відомі державним (податковим) органам. Отже, тіньова економіка включає приховане виробництво, приховані доходи і приховані від статистики витрати на кінцеве споживання і накопичення. Виробництво є вихідним параметром в оцінці тіньової економіки. Це поняття тіньової економіки найкраще відповідає поставленому завданню аналізу методів оцінки тіньової економічної діяльності на макrorівні й оцінці її рівня в Україні.

Оцінка тіньової економічної діяльності виконується різними методами в залежності від розв'язуваних завдань у процесі дослідження даного явища (фундаментальний теоретичний аналіз, статистична оцінка, оптимізація соціально-економічної політики, вдосконалення правоохоронної діяльності, забезпечення економічної безпеки). Універсального методу поки не винайдено.

Тіньова економіка за своєю структурою включає формальне виробництво товарів, послуг і діяльність перерозподільного характеру. Не всі тіньові економічні дії під-

даються вимірюванню та оцінці, що пояснюється самим характером тіньової економіки. Тому для вимірювання її масштабів використовуються різні методи, які можна умовно об'єднати у дві групи: мікрометоди (прямі) та макрометоди (непрямі) (рис. 1).

Методи відкритої перевірки використовуються спеціально створеними контролюючими органами. Вони виявляють і припиняють порушення податкового, митного, валютного, банківського, антимонопольного законодавства, правил торгівлі, санітарних норм, пожежної безпеки тощо. Результати таких перевірок можуть бути використані в обліково-статистичних цілях.

Спеціальні методи економіко-правового аналізу використовуються для виявлення зусиллями досвідчених економістів і бухгалтерів слідів причин і умов економічних злочинів. Ці методи можна об'єднати в три групи:

1) бухгалтерські – аналіз балансу, рахунків, подвійних записів; оцінка і калькуляція, інвентаризація і документація;

2) документальні – ретроспективний аналіз факторів господарської діяльності, що виявляються у вигляді специфічних документальних невідповідностей;

3) економічні – аналіз взаємозв'язку економічних показників.

Статистичні методи засновані на методології системи національних рахунків (СНР). Вони найбільш застосовні в цілях дослідження тіньової економічної діяльності на макрорівні для оцінки прихованого виробництва легальних товарів і послуг. Оскільки при оцінці тіньової економіки практично неможливо використовувати тра-

диційні статистичні методи (збір додаткової інформації, проведення додаткових обстежень), то її замінюють розрахунковими або визначають на основі непрямих даних, або виходячи з апріорних гіпотез. Виробництво неврахованої продукції виявляється балансовим методом, який полягає у зіставленні даних із різних джерел інформації.

Відповідно до цієї методології, усі прояви тіньової економіки поділяються на дві групи: 1) продуктивні види діяльності, результати яких ураховуються у складі ВВП; 2) злочини проти особи та майна, що не включаються до складу ВВП і фіксуються на спеціальному рахунку для зменшення статистичних похибок.

Перевагою даних методів є можливість кількісної оцінки прихованої частини продуктивної економічної діяльності. Вони можуть бути використані для виявлення продуктивних секторів тіньової економіки, оцінки їх масштабів, для формування економічної та правової політики. До основних їх недоліків відноситься неможливість дати кількісну оцінку кримінальної діяльності. У випадках перерозподілу, що не приводить до зміни загального обсягу ВВП, упущеної вигоди економіки або окремих суб'єктів, вона враховується тільки в рамках її впливу на виробництво і реалізацію продукції.

У країнах із ринковою економікою для оцінки параметрів тіньової економічної діяльності застосовуються такі обліково-статистичні методи: специфічних індикаторів, м'якого моделювання, структурний та експертний [2].

Методи специфічних індикаторів пов'язані з використанням показника, що відображає рівень економічної діяльності, отриманого прямим або непрямим способом.



Рис. 1. Методи виявлення та оцінки параметрів тіньової економіки

Методи м'якого моделювання спрямовані на розрахунок відносних обсягів тіньової економіки через виділення сукупності факторів, що її визначають. На відміну від методів специфічних індикаторів, призначених для оцінки розміру і динаміки тіньової економіки по одному індикатору, метод м'якого моделювання враховує різні фактори, що ведуть до формування і зростання тіньової економіки, а також зміну тіньової економіки в часі. Це є важливим, оскільки вплив тіньової економіки виявляється одночасно на виробництві, трудовому і грошовому ринках.

Структурний метод заснований на використанні інформації про масштаби тіньової економіки в різних галузях виробництва.

Експертний метод спирається на інтуїцію і досвід кваліфікованих фахівців, які визначають ступінь достовірності даних, взаємозв'язку і відносини, що важко піддаються кількісному опису. Подібним чином оцінюється латентність економічних злочинів.

Оцінити окремі аспекти тіньової економічної діяльності іноді допомагає вивчення вторинних джерел інформації, таких як матеріали преси, судових розглядів та ін.

Прямі методи передбачають використання спеціальних обстежень, опитувань або податкових аудиторських перевірок та інших відповідних методів для виявлення розбіжностей між доходами і витратами і для характеристики окремих аспектів тіньової діяльності по групах платників податків.

Вибіркові обстеження при оцінці тіньової економіки використовуються в багатьох країнах. Наприклад, описуються результати таких обстежень, проведених у Норвегії [3, с. 21–38; 4, с. 209–231], Данії [5]. До незручностей цих методів належать недоліки всіх опитувань. Наприклад, середня точність і результати дуже залежать від готовності респондента співпрацювати, важко оцінити кількість незаголошеної роботи з прямого анкетного опитування, більшість респондентів соромиться визнати шахрайську поведінку, відповіді мають сумнівну надійність, яка заважає визначити реальну оцінку (у вартісному вираженні), що витікає із незаголошеної роботи. Головна перевага цих методів – у детальній інформації про структуру тіньової економіки, але результати таких опитувань дуже чутливі до способу їх проведення.

Оцінки тіньової економіки можуть також базуватися на невідповідності між доходом, оголошеним для податкових цілей, і тим, який розрахований при вибіркових перевірках. Особливо ефективні в такому випадку фінансові аудиторські перевірки. Оскільки ці перевірки призначені для вимірювання кількості неоголошеного податкового доходу, вони можуть також використовуватися для обчислення тіньової економіки. Однак тут існує чимало труднощів. Використання відповідних податкових даних еквівалентно використанню вибірки населення. Вибір платників податків для податкового аудиту заснована на поданих податкових відомостях, які вказують деяку ймовірність податкового шахрайства, тому така вибірка не є випадковою з усього населення, і оцінки тіньової діяльності, засновані на вибірці, недостатньо точні. Крім того, оцінки, отримані в результаті податкових ревізій, відображають лише частину доходу тіньової економіки.

Наступною незручністю цих двох методів (опитування і податкова ревізія) є неможливість охопити всі тіньові дії, вони не дають змогу встановити оцінку розвитку та зростання тіньової економіки за більш тривалий період часу. Проте вони мають значну перевагу в тому, що дають змогу забезпечувати детальну інформацію про тіньові економічні дії, структуру та склад тих, хто працює в тіньовій економіці.

Непрямі методи застосовуються при неможливості безпосередньої прямої фіксації досліджуваних параметрів. Вони засновані на інформації офіційної статистики, даних фінансових і податкових органів. Непрямі методи є, головним чином, макроекономічними і використовують різні індикатори, які містять інформацію про розвиток тіньової економіки (у часі). У непрямих методах порівнюються два і більше джерел інформації, які містять дані про одні й ті самі економічні показники, або використовуються різні методи для отримання даних з одних і тих же джерел.

Серед непрямих методів можна виділити методи порівняння доходів і витрат, ресурсні, монетарні методи (валютного попиту), італійський метод (трудоий), трансактний (операційний), по товарним потокам, а також різні їх модифікації.

Метод порівняння доходів і витрат використовує розбіжності між статистикою доходів і витрат. У системі національних рахунків розмір доходу повинен бути дорівнювати розміру витрат. Таким чином, якщо доступна незалежна оцінка витрат національних рахунків, то різниця між розміром витрат і розміром доходу може використовуватися як індикатор ступеня тіньової економіки. Цей метод застосовувався в Австрії [6, с. 1–6], Великобританії [7, с. 81–87], Німеччині [8, с. 191–215], США [9].

Однак оскільки в системі національних рахунків прагнуть мінімізувати цю розбіжність, то початкова розбіжність, або первинна оцінка, є більш точною, ніж опублікована розбіжність, і може використовуватися як оцінка тіньової економіки. Якби всі компоненти витрат були виміряні без помилки, то цей підхід дійсно привів би до гарної оцінки масштабу тіньової економіки. На жаль, розбіжність відображає всі упущення і помилки в системі національних рахунків як і діяльності тіньової економіки, тому ці оцінки можуть бути сумнівно надійні.

Метод технологічних витрат. При використанні цього методу застосовуються непрямі дані для розрахунку реального валового внутрішнього продукту. Найчастіше для цієї мети використовується витрата електроенергії, з них найбільш відомі методи Кауфмана-Каліберди і Лакò.

Д. Кауфман і А. Каліберда [10, с. 81–120], вимірюючи загальну (формальну і приховану) економічну діяльність в економіці, допускають, що споживання електроенергії є найкращим фізичним індикатором повної (формальної і прихованої) економічної діяльності. Загальна економічна діяльність та споживання електроенергії вивчалися по всьому світу для перевірки незмінності еластичності електроенергії до ВВП (зазвичай близько 1). Це означає, що зростання повного споживання електроенергії є індикатором зростання загального (офіційного і неофіційного) ВВП. Віднімаючи із загальної оцінки офіційний ВВП, Д. Кауфман і А. Каліберда отримували оцінку неофіційного ВВП.

Відповідно до методу Лакò, передбачається, що частина тіньової економіки пов'язана зі споживанням електроенергії в домашніх господарствах, яке включає так зване домашнє виробництво, самостійну діяльність та інше не зареєстроване виробництво і послуги. Далі передбачається, що в країнах, де частина тіньової економіки, пов'язаної з домашнім споживанням електроенергії, висока, інша частина прихованої економіки також буде висока. Крім того, в кожній країні частина домашнього вжитку електроенергії використовується в тіньовій економіці [11, с. 117–149].

Методи фізичних витрат дуже прості і привабливі, але вони мають низку недоліків: не всі дії тіньової економіки вимагають значних витрат електроенергії (напри-

клад, особисті послуги), крім того, можуть використовуватися й інші джерела енергії (газ, нафта, вугілля, і т. д.), тому, застосовуючи як індикатор електроенергію, охоплюється лише частина тіньової економіки; у результаті науково-технічного прогресу використання електроенергії стає більш ефективним як у формальному, так і в тіньовому секторі економіки; можливі значні відмінності або зміни в еластичності «електроенергія/ВВП» по країнах і в часі.

Метод оцінки за показником зайнятості (італійський метод). У даному методі основний акцент робиться на обстеженні витрат робочої сили. На підставі випадкової вибірки обстежуються домогосподарства. Шляхом опитувань виявляється кількість годин, відпрацьованих респондентами в тій чи іншій галузі. Перевагою даного методу є той факт, що респондентів не питають про доходи й їм немає сенсу приховувати або спотворювати інформацію про відпрацьований робочий час. На підставі вибіркового даних здобувають середній відпрацьований час, що зіставляється з офіційними даними. Італійський метод дає найкращі результати при відносно низькій мобільності населення. Існує кілька різновидів італійського методу, що дають схожі результати [2].

Монетарний метод (метод валютного попиту) заснований на тому, що в тіньовій економіці при здійсненні операцій перевага віддається готівці. Класичний метод аналізу попиту на гроші заснований на припущенні, що тіньові (приховані) транзакції здійснюються за допомогою готівки з метою відходу з-під контролю регулюючих органів. Посилення податкового навантаження на бізнес збільшує розмір тіньового сектора економіки і, як наслідок, співвідношення готівки до депозитів. Частка тіньової економіки розраховується в припущенні постійної швидкості обігу грошей в офіційному і тіньовому секторах економіки [2].

Метод валютного попиту вперше використав Ф. Каган, який вираховував кореляцію валютного попиту і податкового тиску як одну з причин тіньової економіки США в 1919–1955 рр. [12, с. 302–328]. Цей метод застосовували і розвивали також Р. Гутманн [13, с. 24–27] (без статистичних розрахунків) і В. Танзи, який економетрично оцінив функцію валютного попиту для США за 1929–1980 рр. [14, с. 427–453]. Підхід В. Танзи передбачає, що тіньові (або приховані) угоди робилися у формі готівкових платежів, щоб не залишати помітних слідів для влади, тому збільшення розміру тіньової економіки збільшить попит на готівкову валюту. Щоб виключити природний додатковий попит на валюту, в рівняння включаться фактор часу. Контролюються також звичайні можливі фактори: розвиток доходу, звичка оплати, процентні ставки і т. д. Додатково до рівняння включаються такі змінні, як прямий і непрямий податковий тягар, урядове регулювання і складність податкової системи, які прийняті як головні чинники, що змушують людей працювати в тіньовій економіці. Наразі існують різні варіанти використання даної ідеї.

До результатів, які отримані при використанні монетарного методу, все ж слід ставитися з обережністю, так як покладені в його основу передумови піддаються аргументованій критиці.

Однак дослідження Г. Кірчгаснер і Ф. Шнайдера в європейських країнах при використанні методу попиту валюти дають змогу зробити висновок, що результати оцінки для Німеччини, Данії, Норвегії та Швеції досить достовірні [15, с. 197–214; 16, с. 378–405; 17, с. 643–668].

Метод товарних потоків полягає в побудові специфічної балансової моделі та виявленні слабких місць у

наявній інформаційній базі. Для окремих найважливіших продуктів і товарних груп будується товарний потік, тобто рух вартості від виробництва до використання (споживання). Використання такого підходу дає змогу дати кількісну характеристику зовнішньоекономічного посередництва, у тому числі масштабів «човникового» бізнесу в Україні.

З усіх перерахованих методів найбільшого поширення при оцінці тіньової економічної діяльності на макrorівні отримали статистичні методи специфічних індикаторів, особливо метод фізичних витрат ресурсів, метод порівняння доходів і витрат, метод валютного попиту, в яких використовується офіційна статистична інформація. Вони можуть бути застосовні для оцінки динаміки тіньової економіки в окремо взятій країні. Розглянемо результати оцінки тіньової економіки в Україні (2010–2015 рр.) при використанні цих методів.

Метод фізичних витрат, заснований на споживанні електроенергії, успішно використовується в країнах з усталеною економікою, для української практики в даний час виявляється непридатним. Це пов'язано з тим, що в економіці радянського періоду при низькій вартості електроенергії електроємність продукції була необґрунтовано висока. З переходом до ринкових відносин господарювання одночасно з ростом тіньової економіки знижувалася електроємність продукції, причому швидшими темпами. До цього слід додати, що з 2000 р. темпи динаміки в будівництві, роздрібній торгівлі та сфері послуг, які споживають відносно меншу кількість електроенергії, були вищі за темпи динаміки в промисловості. Досліджуючи дані динаміки ВВП і промислового виробництва Світового банку [18], можна зробити висновки, що темпи динаміки ВВП і промислового виробництва перевищують темпи динаміки споживання електроенергії.

Відповідно до *методу валютного попиту*, передбачається, що зростання тіньової економіки веде до збільшення співвідношення готівки до депозитів.

За даними Державного комітету статистики [19], коефіцієнт готівки в Україні практично всі роки знижувався, тобто знижувалася частка готівки в сумарному обсязі готівки в обігу і безготівкових коштів. Цьому існує багато причин, у т. ч. введення пластикових карт на підприємствах і безготівкових розрахунків із працівниками підприємств і в роздрібній торгівлі.

Метод порівняння доходів і витрат використовується статистичними органами для виявлення прихованої оплати праці. Основною причиною існування прихованої оплати праці є прагнення роботодавців до ухилення від податків до бюджетів і платежів в єдиний соціальний податок. Це дає змогу збільшити заробітну плату працівникам і знизити собівартість продукції, що робить її більш конкурентоспроможною на ринку. Відповідно до методології СНР, прихована оплата праці найманих працівників визначається балансовим методом як різниця між сумарними витратами на всі потреби домашніх господарств, включаючи приріст їх фінансових активів, і формально зареєстрованими доходами.

За даними Держкомстату, частка прихованої оплати праці в середньому по роках аналізованого періоду становила 24% від оплати праці найманих працівників, останнє п'ятиріччя близько чверті доходів населення отримує в обхід оподаткування, і ця частка продовжує зростати. Але, з іншого боку, збільшення частки прихованої оплати праці може бути пов'язано зі збільшенням обсягу заробітної плати, одержуваної у формальному секторі економіки, але видається різними способами без сплати податків. Це вимагає подальшого аналізу й уточнення.

Висновки. Узагальнюючи сказане, можна констатувати, що різноманіття застосовуваних методів свідчить про відсутність єдиної найбільш точної методики кількісної оцінки параметрів тіньової економічної діяльності, придатної для різних країн і тимчасових періодів. Різні методи дають неоднакову оцінку тіньової економіки, як правило, прямі методи – занижену, а непрямі методи, методи прихованих змінних, м'якого моделювання, струк-

турний метод – завишену. Кожен із методів має свої переваги і недоліки, свої області застосування.

Використання різних методів при оцінці тіньової економіки в Україні також дає неоднакові результати. Отримання більш об'єктивної оцінки тіньової економічної діяльності можливо при її комплексній оцінці з використанням різних методів, при побудові економетричних моделей, що включають сукупність різноманітних факторів.

Список використаних джерел:

1. Del'Anno R. Estimating the shadow economy in Italy: A structural equation approach // Discussion Paper. Department of Economics and Statistics, University of Salerno, 2003.
2. Schneider F. Shadow Economies of 145 Countries allover the World: Estimation Resultsover the Period 1999 to 2003. – August 2006.
3. Isachsen A.J., Strom S. The size and growthof the hidden economy in Norway // Review of Income and Wealth. – 1985, 31/1. – P. 21–38.
4. Isachsen A.J., Klovland J., Strom S. The hidden economy in Norway, in: Tanzi Vito (ed.): The underground economy in the United States and Abroad. Heath, Lexington, 1982. – P. 209-231.
5. Mogensen G.V.; Kvist H.K., Körmendi E., Pedersen S. The shadow economy in Denmark 1994: Measurement and results // Study. 1995, no. 3, Copenhagen: The Rockwool Foundation Research Unit.
6. Franz A. Wiegroßist die "schwarze" Wirtschaft? // Mitteilungsblattder Österreichischen Statistischen Gesellschaft. – 1983, 49/1. – P. 1–6.
7. MacAfee K.A. Glimpse of the hidden economy in the national accounts // Economic Trends. – 1980, 136. – P. 81–87.
8. Petersen H.-G. Size of the public sector, economic growth and the in formal economy: Development trend sin the Federal Republic of Germany // Review of Income and Wealth. – 1982, 28/2. – P. 191–215.
9. Park T. Reconciliation between personal in come and taxable in come, pp. 1947-77, mimeo, Washington D.C.: Bureau of Economic Analysis. – 1979.
10. Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the un official economy in to the dynamics of postsocialist economies: A frame work of analyses and evidence, in: B. Kaminski (ed.), Economic Transition in Russia and the New States of Eurasia. – London: M.E. Sharpe, 1996. – P. 81–120.
11. Lackó M. Hidden Economy – An unknown quantity: Comparative analysis of hidd eneconomics in Transition countries 1989-95 // Economics of Transition. – 2000, 8/1. – P.117-149.
12. Cagan P. The dem and for curren cyrelative to the total money supply // Journal of Political Economy, 66:3. 1958. – P. 302–328.
13. Gutmann P.M. The subterranean economy // Financial Analysts Journal. – 1977, 34:1. – P. 24-27.
14. Tanzi V. The underground economy in the United States: Estimates and implications. – Banca Nazionale del Lavoro, 1980, 135:4. – P. 427-453.
15. Kirchaessner G. Size and development of the West German shadow economy, 1955-1980 // Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. – 1983, 139/2. – P. 197-214.
16. Kirchaessner G. Verfahren zur Erfassung des in der Schattenwirtschaft erarbeiteten Sozialprodukts // Allgemeines Statistisches Archiv. – 1984, 68/4. – P. 378-405.
17. Schneider F. Estimating the size of the Danish shadow economy using the currency demand approach: An attempt // The Scandinavian Journal of Economics. – 1986, 88/4. – P. 643-668.
18. The World Bank [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – 2016. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>
19. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Аннотация. В работе дан обзор применяемых методов оценки теневой экономики, определены их основные преимущества и недостатки. Наибольшее распространение среди методов оценки теневой экономической деятельности на макроуровне получили статистические методы специфических индикаторов, особенно метод физических затрат ресурсов, метод сравнения доходов и расходов, метод валютного спроса. Приведены результаты оценки теневой экономики в Украине при использовании этих методов.

Ключевые слова: теневая экономика, методы оценки, динамика, макроуровень, микроуровень, Украина.

Summary. The paper provides an overview of the methods shadow economy estimates are determined their main advantages and disadvantages. The most common methods of estimation of shadow economy at the macro level statistical methods were specific indicators, particularly such as the method of natural resource costs, method of comparing income and expenses, currency demand method. The results of the evaluation of the shadow economy in Ukraine using these methods.

Key words: shadow economy, evaluation methods, dynamics, macro, micro, Ukraine.

Серватинська І. М.
аспірант

Черкаського державного технологічного університету

Servatynska I. M.
Postgraduate Student
Cherkasy State Technological University

МЕХАНІЗМ ІМПЛЕМЕНТУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ МОДЕЛЕЙ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В РЕАЛІЇ УКРАЇНИ

MECHANISM IMPLEMENTASINYA OF FOREIGN MODELS OF SOCIAL INSURANCE FUNDS IN THE REALITIES OF UKRAINE

Анотація. У роботі здійснено дослідження функціонування українського державного соціального страхування. Визначено системи соціального забезпечення в розвинених країнах Заходу та США. Узагальнено принципи побудови системи соціального забезпечення, види соціального забезпечення платежів. Обґрунтовано доцільність імплементування досвіду розвинених країн щодо формування фондів соціального страхування в реалії України.

Ключові слова: моделі соціального страхування, соціальне страхування, соціальний захист, фінансові ресурси, фонди соціального страхування.

Вступ та постановка проблеми. Економічні та політичні перетворення, що відбуваються в Україні, визначили нову фазу формування відносин у суспільстві та системі соціального захисту громадян. Прерогативою сьогоденних реформ у соціальній сфері є забезпечення підвищення якості життя, працездатності, захисту малозабезпечених верств населення.

Соціальне страхування в країнах із розвинутою ринковою економікою є основним елементом системи соціального захисту, що вирішує своєрідні завдання і сприяє реалізації лише йому властивих функцій щодо організації окремих видів соціального захисту працюючих і членів їхніх родин. Світовий досвід організації соціального страхування демонструє, що дієвим методом фінансового забезпечення соціального захисту населення є тримірне формування фондів соціального страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діяльності державних фондів соціального страхування, аналіз міжнародного досвіду та напрями його імплементування в реалії України висвітлено в роботах А. Бабича, В. Базилевича, Н. Внукової, О. Кириленко, Ю. Пасічника, М. Ріппи, Н. Ткаченко, С. Юрія та ін.

Розвиток системи соціального страхування визначається, на думку вчених, такими основними факторами, як: 1) рівень соціального ризику в суспільстві, що представлено частиною населення, що втратило дохід; 2) ступінь утрати доходу (повний або частковий, постійний або тимчасовий); 3) розмір покриття ризику, визначений державою виходячи із сучасних цілей соціальної політики [5]. Отже, соціальне страхування використовується як автономний і самостійний механізм для акумуляції коштів, а також виконання низки інших функцій соціального захисту: організації оздоровлення трудящих, створення й підтримки соціально-оздоровчої й реабілітаційної інфраструктур, створення нових робочих місць (у тому числі для інвалідів) [3].

Ураховуючи результати соціальних реформ, що відбуваються в Україні, варто зазначити, що й дотепер існує велика кількість проблем, пов'язаних із побудовою оптимальної моделі соціального захисту населення та формування фондів соціального страхування.

Наміри вступу України до Європейського Союзу вимагають реалізацію норм та стандартів Європейської соціальної хартії [6], які ґрунтуються на сприянні повній соціальній інтеграції громадян. У сучасній науковій літературі значна увага приділяється дослідженню наявних моделей соціального захисту населення, різновидам фондів соціального страхування, але замало досліджено механізмів реалізації західної практики в реаліях України.

Метою даної роботи є поглиблення теоретичних аспектів формування фондів соціального страхування як системи управління соціальними ризиками та визначення напрямів поліпшення соціального страхування в Україні з урахуванням досвіду світової спільноти.

Результати дослідження. У більшості зарубіжних країн фінансові механізми функціонування фондів соціального страхування використовують актуарні методи розрахунку внесків та принцип автономності від державного бюджету.

Різноманіття фондів соціального страхування, що існують у країнах із розвинутою економікою, зазвичай полягає в: організації фінансових потоків соціального страхування за допомогою спеціальних державних централізованих позабюджетних фондів та взаємного страхування під контролем держави. Основним джерелом формування фінансових ресурсів таких фондів є страхові внески застрахованих і роботодавців (на користь осіб, що працюють за наймом), а також субсидії держави. Характерними рисами всієї системи соціального страхування західних країн є: особиста відповідальність, солідарна взаємодопомога та загальна відповідальність. Кошти ж держави призначаються для фінансування втрат загального характеру й забезпечення мінімального рівня страхової допомоги, а страхові внески застрахованих осіб і роботодавців забезпечують виплату пенсій і компенсацій за втрату доходу пропорційно його величині [7].

В історичній практиці існували різні моделі соціального страхування, що різняться порядком і умовами сплати внесків, визначенням розмірів страхових тарифів і меж «страхової зарплати».

Науковці та фахівці з питань соціальної політики стверджують, що у світі існують такі основні моделі соціального страхування: модель Бісмарка, модель Беверіджа, радянська та приватно-корпоративна [1].

Найдавнішу історію має модель Бісмарка, що й до дотепер практикується в Німеччині, Австрії, Люксембурзі, Франції й Італії, ознакою якої є формування фондів соціального страхування без участі податкових органів. Для Великобританії, Ірландії та деяких інших країн Північної Європи характерною є модель Беверіджа, яка передбачає включення бюджету соціального страхування в систему державних бюджетів. Одним з основних принципів цієї доктрини є прийняття державою на себе захисту від ризиків втрати працездатності в результаті старіння, інвалідності, по безробіттю, хвороби, втраті годувальника.

Радянська модель вирізнялась вагомою роллю держави в забезпеченні компенсацій за соціальними ризиками. Фонди соціального страхування формувались за рахунок частини доходів підприємств, а допомога надавалася за принципом зрівняння матеріального становища різних категорій працівників.

Сучасні моделі організації соціального страхування та формування страхових фондів у закордонних країнах визначають обов'язкову сплату страхових внесків безпосередньо самими працівниками з особистого заробітку, проте розмір страхових внесків роботодавцями перевищує розмір страхових внесків, що сплачуються безпосередньо працівниками.

Вважаємо за доцільне більш детально розглянути механізм формування фондів соціального страхування в країнах Заходу.

Дослідження варто розпочати з Німеччини, адже саме вона в 1880-х років стала першою країною, що на законодавчому рівні закріпила систему соціального страхування, увівши поняття допомоги як права. Відповідно до сучасного німецького трудового законодавства, роботодавець зобов'язаний застрахувати найманого робітника на випадок виникнення низки соціальних збитків. Під терміном «соціальне страхування» в Німеччині виокремлюють п'ять видів різних страхових договорів, розроблених соціально-трудовими відомствами на основі Кодексу соціального права: державне медичне страхування – що представляється державними медичними органами; державне обов'язкове страхування на випадок виникнення необхідності в догляді через хворобу або старість – забезпечується державними медичними касами; пенсійне страхування – реалізується земельними або федеральними страховими товариствами для найманих робітників; страхування на випадок втрати роботи – гарантується федеральним відомством із праці; державне обов'язкове страхування від наслідків нещасного випадку на виробництві [2].

Сума страхових внесків залежить від розміру заробітної плати найманого працівника і визначається процентною ставкою відповідного страхового фонду. Страхові внески сплачуються спільно найманим робітником і його роботодавцем у рівних співвідношеннях, а внески на страхування від нещасного випадку на виробництві виплачуються в повному обсязі роботодавцем.

У Франції, Бельгії й Люксембурзі система захисту населення базується на договірно-страхових принципах. Наймані працівники сплачують певну частину своїх доходів у страховий фонд, що дає їм право скористатися послугами фонду в розмірах, що відповідають нагромадженням у страховому фонді. Одночасно роботодавці від імені своїх найманих працівників також відраховують певну суму до цих страхових фондів. Сума виплат зі страхового фонду напряму залежить від заробітної плати та

накопичених коштів. Виключення становлять видатки на медичне обслуговування й сімейну допомогу [2].

Саме страхові відрахування є основним джерелом фінансування соціального захисту, інколи фонд може бути розширений за рахунок відрахувань із загальної видаткової статті національного бюджету та за рахунок податкових виплат.

Австрійське соціальне страхування діє за принципом самоврядування. Система соціального страхування складається з медичного страхування, страхування від нещасних випадків на виробництві та пенсійного страхування. Соціальний захист населення забезпечують майже 30 організацій, сформованих за професійними та федеральними принципами [7].

У Швеції фонди соціального страхування фінансуються за рахунок внесків, які сплачуються роботодавцями, самозайнятими особами, застрахованими, а також частки державних фондів та податкових надходжень. Низка фінансових виплат у рамках соціального страхування повністю фінансується центральним урядом [8].

Для Великобританії характерною є загальна система національного страхування, що забезпечується урядом країни. Розмір допомог не залежить від величини заробітної плати. Поряд із державними фондами соціального страхування існують і приватні страхові компанії. Медичне та пенсійне страхування фінансується із внесків роботодавців і осіб найманої праці рівними частками. Доходи пенсійного фонду включають дотації з федерального бюджету.

Основними джерелами фінансування фондів соціального страхування в Польщі є страхові внески, які сплачуються в рівних частках роботодавцем і працівником на соціальне страхування старості. Працівником сплачуються внески на соціальне страхування на випадок хвороби, а роботодавцем – у випадку трудового каліцтва та професійних захворювань. Усіма виплатами займається Інститут соціального страхування, що є державною організацією з юридичними правами. Інститут збирає страхові внески і виплачує допомоги й пенсії на суму приблизно 50 % видатків державного бюджету.

Ізраїльська модель системи соціального страхування ґрунтується на справлянні страхових внесків від населення та розподілі допомоги за універсальним принципом, який не враховує доходи або кошти осіб, які мають право на допомогу. У країні функціонує Національний інститут страхування, що гарантує не лише виплату пенсій, допомоги зі старості, інвалідності, материнству й дитинству, виробничому травматизму, але й відповідає за часткове забезпечення громадян виплатами, які здійснюються за рахунок коштів державного бюджету.

У США не існує єдиної загальнонаціональної системи соціального страхування, виплати за соціальним страхуванням здійснюються зі страхових фондів, утворених за рахунок податку на соціальне страхування, що стягується із працівників та підприємців. Значно розвинутою є система корпоративного, індивідуального страхування або платних послуг [1].

Отже, дослідження джерел формування фондів соціального страхування в зарубіжних країнах визначили, що: у більшості країн працівники беруть участь у сплаті страхових внесків при страхуванні таких ризиків: старість, хвороби, материнство, безробіття; розмір страхових внесків, здійснених безпосередньо працівниками, істотно диференційований за видами ризиків.

Світовий досвід організації соціального страхування демонструє, що надійним методом формування фінансових ресурсів фондів соціального страхування є форму-

вання коштів із трьох джерел, а саме коли більшу частину навантаження несе роботодавець (40–60%), а менша – розподіляється між працівниками (10–30%) та державою (20–40%). Внески трьох соціальних суб'єктів виражають ідею їхньої спільної відповідальності, що матеріалізується через страхування [8].

Сучасний стан фінансування фондів соціального страхування в розвинених країнах світу визначається на рівні 15–25% ВВП [7], у той час як в Україні в 2014 р. ця частка становила 16,3% [9].

Доходна частина державних фондів соціального страхування в Україні формується переважно за рахунок соціальних відрахувань. Дослідження обсягів, складу та структури видатків фондів соціального страхування в Україні виявили, що близько 6% припадає на видатки, які за економічним змістом не можна вважати страховим (рис. 1), це профілактичні заходи, адміністративні та інші витрати.



Рис. 1. Структура видатків державних фондів соціального страхування України, 2015 р.*

* Звітна інформація державних фондів соціального страхування (оперативні дані)

Дослідження вітчизняної практики формування фондів соціального страхування та здійснення страхових виплат визначили, що сучасною проблемою системи соціального страхування в Україні є поступове втрачання страхового характеру, а страхові внески перетворилися в спеціальний обов'язковий податок для роботодавців, які при цьому не придбали ніяких прав і повноважень не тільки в управлінні коштами соціального страхування, але й у контролі за їхнім використанням. Упровадження єдиного соціального внеску, зниження його ставки, введення спеціальних податкових режимів призвели до відсутності узгодженості між гарантованим Конституцією рівнем страхового забезпечення та обсягами ресурсів на його здійснення. Відтак, постає необхідність розробки механізмів удосконалення управління фондами соціального страхування, що передбачає соціальне партнерство між державою, роботодавцями й профспілками в прийнятті рішень щодо розмірів страхових внесків та визначенні додаткових джерел фінансування й розширенні форм соціального страхування. Реалізація окреслених заходів має відбуватися з урахуванням досвіду розвинених країн, що мають багаторічний досвід ефективного соціального захисту населення (рис. 2).

Основою побудови ефективної системи соціального страхування має стати впровадження соціального партнерства, що є основою функціонування фондів соціального страхування в більшості західних країн. Уряд разом із профспілками та роботодавцями має приймати рішення щодо форм соціального страхування, розміру внесків та принципів надання відшкодування. Джерелами наповнення фондів мають стати не лише соціальні внески, збалансовані за рахунок бюджетних асигнувань, а й власні кошти фондів, що можуть бути отримані від надання інших видів послуг громадянам (консультування, обслуговування тощо). Система страхового захисту має будуватися не лише на загальнодержавних засадах, варто впроваджувати й інші фонди (професійні страхові фонди, недержавні медичні тощо), які будуть надавати вузькопрофільну або універсальну допомогу застрахованим особам. Доходи таких фондів будуть формуватися за рахунок внесків застрахованих

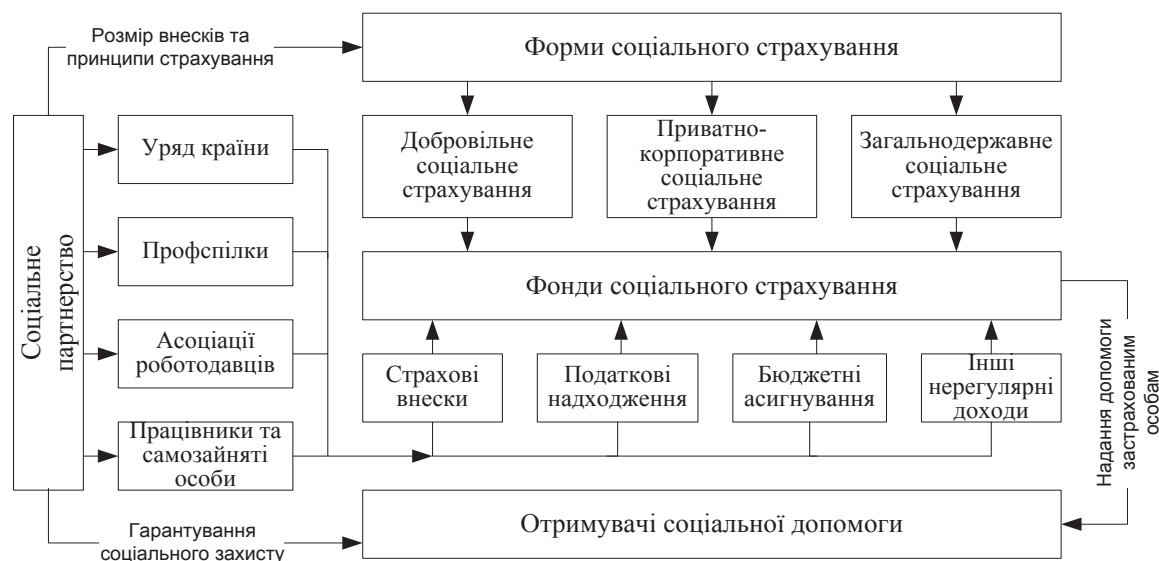


Рис. 2. Механізм фінансування фондів соціального страхування та забезпечення соціального захисту населення

осіб, а сума виплат буде обчислюватися виходячи з ризиковості страхового випадку, суми здійсненого внеску, матеріального становища постраждалих осіб тощо.

Висновки. Отже, за результатами виконаного дослідження визначено, що в країнах із розвинутою економікою використовуються: модель Бісмарка, модель Беверіджа та приватно-корпоративна модель. Перевагою фондів соціально страхування є їх відносна автономність, що

дає змогу визначати внески та відшкодування виходячи з низки параметрів, що є вихідними для розрахунків.

Вважаємо, що в Україні необхідно: узгодити правову базу функціонування фондів соціального страхування й адаптувати її до світових стандартів; адаптувати європейські страхові механізми фінансування соціального захисту; сприяти розвитку добровільного соціального страхування з використанням комерційних засад.

Список використаних джерел:

1. Більцан А. Моделі соціального захисту населення у світі / А. Більцан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bsfa.edu.ua/files/konf_november/biljzan.pdf.
2. Васечко Л. Система соціального страхування в закордонних країнах: корисний досвід для України / Л. Васечко // Вісник КНУТД. – 2003. – № 3. – С. 37–43.
3. Гордій О. Вплив фінансових важелів на рівень життя населення / О. Гордій // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 78–83.
4. Григораш Г. Системи соціального страхування зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Г. Григораш. – К. : Центр учбової л-ри, 2008. – 144 с.
5. Грищенко Н. Проблеми реформування соціального страхування в країнах із перехідною економікою / Н. Грищенко // Фінанси. – 2007. – № 3. – С. 49–54.
6. Європейська соціальна хартія (переглянута) від 03.05.1996 р. № ETS 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_062.
7. Павлова Л. Особливості практики фінансування соціального захисту в різних країнах світу / Л. Павлова // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – К., 2013. – № 4(143). – С. 246–250.
8. Шведська модель: стислий огляд становлення, здобутків і проблем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD105_ukr_4.pdf.
9. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>.

Анотація. В роботі досліджено функціонування українського державного соціального страхування. Определены системы социального обеспечения в развитых странах Запада и США. Обобщены принципы построения системы социального обеспечения, виды социального обеспечения платежей. Обоснована целесообразность имплементации опыта развитых стран относительно формирования фондов социального страхования в реалии Украины.

Ключевые слова: модели социального страхования, социальной защиты, финансовых ресурсов, фондов социального страхования.

Summary. The article construction of optimal functioning model of Ukrainian public social insurance. The experience of social security system formation of the USA, EU – countries as well as developing countries is studied and generalized, so it is designed to form the recommendations to improve the social system in Ukraine. The study of the experience of leading countries is important for our country by reason of the need to develop an effective national system of social insurance.

Key words: models of social insurance, social insurance, social protection, financial resources, social insurance funds.

Syshchuk A. A.
*PhD, Associate Professor
of the Department of International Economic Relations
and Project Management
of the Lesya Ukrainka East-European National University*

Сищук А. А.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

THE MONETARY POLICY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Summary. The problems of choosing the directions of economic cooperation between Ukraine and the European Union in the monetary sphere, a role of the Maastricht integration criteria are analyzed, a necessity of changing the priorities of the monetary policy of the National bank of Ukraine, improvement of the banking legislation in accordance with the stabilization requirements and creation of the favourable conditions for the development of the national economy are shown in this article.

Key words: Maastricht integration criteria, National bank of Ukraine, monetary policy, inflation.

Introduction and problem statement. Modern processes of economic globalization define the trends of transformation of Ukraine's economy and its monetary sphere as a member of the European economic community. Their essential feature is the increasing interdependence of national economies, a weave cash flow through the increased openness of national markets, the development of international division of labor in various forms.

One of the most visible manifestation of globalization is a rapid growth of the European and global financial markets, triggered by the substantial liberalization of foreign exchange markets and monetary integration. The events of the last decade (especially the world financial-economic recession of 2008-2009) attracted the attention to the international financial problems with a new intensity. The crisis in the monetary and financial spheres force national banks of certain countries and the international financial institutions seek mechanisms and tools that would stabilize their monetary systems as an essential condition for the general stabilization of the national economy.

Analysis of recent research and publications. Processes of functioning of the monetary sector and the regulatory role of national banks have been studied by many domestic and foreign scientists. A significant contribution to the development of the theoretical, methodological and practical aspects of a national monetary policy was made by A. Halchynsky A. Dzyublyuk, I. Zarytska, V. Kovalenko, S. Korablin, A. Kuznetsov, S. Kul-pinsky, I. Liyty, V. Mischenko, O. Rogach, A. Shnyrkov and others. However, the issues of content and timeliness of the application of specific mechanisms and instruments for achieving the purposes of a monetary policy by the National Bank of Ukraine (NBU) need further investigations with consideration of current banking legislation of Ukraine and current situation in its monetary sphere.

The aim of this work is to deepen the theoretical and methodological approaches to the justification of the content

of NBU monetary policy in the context of the European economic integration.

Research results. A specific feature of modern economic globalization is that the growth of the regulatory role of international financial markets in the global economy over the past two decades greatly weakened the effectiveness of traditional instruments of central banks such as interest rates and exchange rates. The proof of this is a devaluation of currencies in a number of East Asian countries and Russia in 1997-1998 and in 2008-2009. It is a high integration of international financial markets that is seen now as a cause of significant fluctuations of exchange rates, interest rates and rates of securities. With this in mind, an effective control of the events of this type can be realized only by an international coordination of a monetary policy.

On the other hand, a growing influence of the international financial markets is an element of the control over the activities of central banks. The reason is that a deviation of the central bank from the course of the price stability in the spheres of the financial or tariff policy will cause a response from the financial markets in the form of a capital outflow or depreciation of the exchange rate of a country's currency (in the case of an inflation development).

With the transition to the regime of a "free floating" of the exchange rates, provision of an unlimited currency conversion, an abolition of the control over the capital movements, a transformation of the structure of the instruments of the European Central Bank (ECB) has become very noticeable. The main component of the tools of the ECB are open-market operations which, by their content, are more marketable than a discount policy and minimal reserves that are still used in some EU countries (e.g., Germany). Modern communication opportunities, new financial tools and daily trading volumes up to \$3 trillion on the global financial markets are seen as only some explanations of this transformation [5, p. 370].

The coordinating work of the ECB takes into account differences in the structures of the national financial markets that fully reflect historically caused types of national financial culture. For example, in Germany a dominant role is played by the so-called universal banks that offer a complete list of banking services (deposit, credit and investment operations). At the same time, in other countries a division of credit institutes on the banking and investment ones is practiced. The first group acts as a counterparty in the transactions with the ECB and must follow the requirements for the minimal reserves; the second group is not connected with ECB by any obligations. A German banking system is characterized by the market presence of many small credit institutions in the form of saving banks and cooperative banks, for which a main tool is a discount refinancing loan (this practice is also common in the Netherlands and Austria). Conversely, in other countries large banks that have accesses to the resources of the central bank via market transactions on the open market dominate (the United Kingdom) [3, p. 144].

If we evaluate a current monetary policy of the NBU in the context of the European integration, we will see that its conceptual foundations that were established in the 90s of the twentieth century do not meet the defined above tasks and need correcting. Now a monetary policy has a fundamentally new challenge – a monetary stimulation of the economic growth, that involves a clearer definition of the role, responsibilities and tasks of the NBU, realization of an efficient allocation of financial resources, provision of the transparency and purity of monetary processes, a shift from macrofinance to microfinance, an increased activity of the banking system for the long-term crediting and investing into a production process.

The Association Agreement between the European Union and Ukraine includes the statements that specify the introduction of the conditions that will favour the development of economic and trade relations, which will lead to the gradual integration of Ukraine into the EU domestic market, and due to the creation of a deepened and overall free-trade area, as it is entered in Title IV («Trade and trade-related matters») of the Agreement. Among these conditions there is an adduction of the monetary sphere of Ukraine to the EU common principles, rules and standards. This sphere includes banking services such as:

- 1) acceptance of deposits and other repayable funds from the public;
- 2) lending of all types, including consumer credit, mortgage credit, factoring and financing of commercial transactions;
- 3) financial leasing;
- 4) all payment and money transmission services, including credit, charge and debit cards, travellers cheques and bankers drafts;
- 5) guarantees and commitments;
- 6) trading for own account or for account of customers, whether on an exchange, in an over-the-counter market or otherwise, the following:
 - (a) money market instruments (including cheques, bills, certificates of deposit);
 - (b) foreign exchange;
 - (c) derivative products including, but not limited to, futures and options;
 - (d) exchange rate and interest rate instruments, including products such as swaps and forward rate agreements;
 - (e) transferable securities;
 - (f) other negotiable instruments and financial assets, including bullion.
- 7) participation in issues of all kinds of securities, including underwriting and placement as agent (whether publicly or

privately) and provision of services related to such issues;

8) money broking [4].

The organization and regulation of these services are delegated to the National Bank of Ukraine. However, a fundamental problem of the domestic credit policy is an isolation of the banking services from the needs of the production process. A monetary policy of the NBU in 2014 was based on several postulates:

- 1) absolutization of the principle of “expensive” money and zero inflation;
- 2) denial of the monetary emission;
- 3) absence of an alternative to a banking two-tier system.

At the same time, a struggle with the inflation was combined with the passivity of an industrial policy that raised questions about the limits of inflation, its connection with the dynamics of production and about the price that a society must pay for achieving the criteria in the monetary area of the European integration.

It is known that the conditions of joining the European Union were set up according to the “Copenhagen criteria” (June, 1993). The components of the economic criteria in the area of monetary and financial relations are the following conditions:

- the achievement of a macroeconomic stability, the elements of which are the ensurance of a price stability, public finances and external accounts;
- the existence of a broad consensus on the key components and objectives of an economic policy;
- an adequate level of the development of a financial sector which is able to convert savings into the industrial investments.

A. The Maastricht Treaty, which was signed in February 1992 and entered into force on 1 November 1993, outlined the 5 convergence criteria EU member states are required to comply with to adopt the new currency the euro. The purpose of setting the criteria was to achieve price stability within the eurozone and ensure it wasn't negatively impacted when new member states accede. The framework of the five criteria was outlined by article 109j.1 of the Maastricht Treaty, and the attached Protocol on the Convergence Criteria and Protocol on the Excessive Deficit Procedure.

Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) (12-months average of yearly rates): Shall not exceed the HICP reference value, which is calculated by the end of the last month with available data as the unweighted arithmetic average of the similar HICP consumer price inflation rates in the 3 EU member states with the lowest HICP inflation plus 1.5 percentage points. However, EU member states with a HICP rate significantly below the eurozone average (and pre 1999 below «comparable rates in other Member States»), do not qualify as a benchmark country for the reference value and will be ignored, if it can be established its price developments have been strongly affected by exceptional factors (i.e. severe enforced wage cuts, exceptional developments in energy/food/currency markets, or a strong recession).

Government budget deficit: The ratio of the annual general government deficit relative to gross domestic product (GDP) at market prices, must not exceed 3% at the end of the preceding fiscal year (based on notified measured data) and neither for any of the two subsequent years (based on the European Commission's published forecast data).

Government debt-to-GDP ratio: The ratio of gross government debt (measured at its nominal value outstanding at the end of the year, and consolidated between and within the sectors of general government) relative to GDP at market prices, must not exceed 60% at the end of the preceding fiscal year. Or if the debt-to-GDP ratio exceeds the 60% limit, the

ratio shall at least be found to have «sufficiently diminished and must be approaching the reference value at a satisfactory pace».

Exchange rate stability: Applicant countries should not have devalued the central rate of their euro pegged currency during the previous two years, and for the same period the currency stability shall be deemed to have been stable without «severe tensions». As a third requirement, participation in the exchange-rate mechanism (ERM / ERM II) under the European Monetary System (EMS) for two consecutive years is expected, though according to the Commission «exchange rate stability during a period of non-participation before entering ERM II can be taken into account.»

Long-term interest rates (average yields for 10yr government bonds in the past year): Shall be no more than 2.0 percentage points higher, than the unweighted arithmetic average of the similar 10-year government bond yields in the 3 EU member states with the lowest HICP inflation (having qualified as benchmark countries for the calculation of the HICP reference value). If any of the 3 EU member states in concern are suffering from interest rates significantly higher than the «GDP-weighted eurozone average interest rate», and at the same time by the end of the assessment period have no complete funding access to the financial lending markets (which will be the case for as long as a country is unable to issue new government bonds with 10-year maturity – instead being dependent on disbursements from a sovereign state bailout programme), then such a country will not qualify as a benchmark country for the reference value; which then only will be calculated upon data from fewer than 3 EU member states. [6].

In the EU countries national banks applied a comprehensive complex approach to keeping an inflation within the limits set by the Maastricht criteria. In this respect, it would be appropriate for the NBU to use the experience of the EU members of the last waves of enlargement. Such cooperation would enable a more effective integration of economic conditions of Ukraine into the European economic context.

The fundamental problem of domestic monetary policy is an isolation of the monetary area from a production/industrial process which remains the main obstacle to the economic development of Ukraine and without its solution the money

will not have a positive impact on the real sector of the economy. In order to restore a functional power of monetary tools the NBU must increase the ability to provide a public trust to the monetary policy and the transparency of its activities.

In this regard some measures should be undertaken in the field of banking legislation and specification of the functions of the NBU. At the meeting of the Council of Financial Stability (Ukraine) that took place on January 29, 2016 it was notified about the change of the NBU's monetary regime and a transition to the inflation targeting. In the 2000s, one of the main arguments in favor of an inflation targeting was a definiteness of its anti-inflation goal. However, this target was feasible during a sustained economic growth when it was necessary to “cool” the national economy. But now, under the conditions of a deep economic recession, monetary limitations lost their sense. A renewal of production, as international experience shows, requires more sophisticated approaches to the objectives and instruments of the monetary policy, including an exchange rate [2].

Such objectives are specified in the Law on the National Bank, but a priority objective – an inflation one – is defined as a low inflation in the short time perspective (from 3 to 5 years) (Art. 1) and as a future inflation. In this case, legally, the National Bank is not responsible for the actual results of its activities in the 2014–2015 – a collapse of the hryvnia and a galloping inflation. So, in order to bring the legislation in line with practical needs it is necessary to bind a definition of a price stability not to the future but to the actual inflation (Art. 1). Since there is a tough dependence between an inflation and exchange rate dynamics, a list of functions of the National Bank of Ukraine (Art. 7) should include an exchange rate policy, having subjecting it to the realization of the main – anti-inflation – function of the NBU [1].

Optimization of the inflation level may become a primary measure of a monetary stimulation of the national production, which is necessary for the creation of the economic growth conditions.

Conclusions. So, a monetary policy of the NBU in terms of the Association Agreement between Ukraine and the EU should take into account the criteria of the European monetary integration and flexibly to adapt to the specific tasks facing the economy of Ukraine.

References:

1. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/en/publish/category?cat_id=57504.
2. Кораблін С. НБУ: безтурботний вибір мети / С. Кораблін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/nbu-bezturbotniy-vibir-meti-.html>.
3. Шнирков О.І. Європейський валютний союз / О. І. Шнирков, О.В. Кузнецов, С.В. Кульпінський. – К. : Київський університет, 2001. – 198 с.
4. Association agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. Title IV. Trade and trade-related matters [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/ukraine/docs/association_agreement_ukraine_2014_en.pdf.
5. Carbaugh Robert J. International Economic / Robert J. Carbaugh. – South Western, 2011. – 556 p.
6. Euro convergence criteria [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Euro_convergence_criteria.

Анотація. У роботі аналізуються проблеми вибору напрямів економічної взаємодії України та Європейського Союзу в грошово-кредитній сфері, роль Маастрихтських критеріїв економічної інтеграції. Відзначається необхідність зміни пріоритетів монетарної політики НБУ, вдосконалення банківського законодавства у відповідності з вимогами стабілізації та забезпечення умов для розвитку національної економіки.

Ключові слова: Маастрихтські критерії інтеграції, Національний банк України, монетарна політика, інфляція.

Аннотация. В работе анализируются проблемы выбора направлений экономического взаимодействия Украины и Европейского Союза в денежно-кредитной сфере, роль Маастрихтских критериев экономической интеграции. Отмечается необходимость изменения приоритетов монетарной политики НБУ, совершенствования банковского законодательства в соответствии с требованиями стабилизации и обеспечения условий для развития национальной экономики.

Ключевые слова: Маастрихтские критерии интеграции, Национальный банк Украины, монетарная политика, инфляция.

Скорук О. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Skoruk O. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer Department of Economics and enterprise security
Eastern National University named after Ukrainian Lesya*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ECONOMIC SECURITY STATE: ESSENCE, COMPONENTS OF ELEMENTS AND SOFTWARE PROBLEMS

Анотація. У роботі проаналізовано зміст таких категорій, як «безпека» та «економічна безпека держави», розглянуто існуючі підходи до їх визначення. Подано бачення сутності економічної безпеки держави як стану економіки, для забезпечення якого створюються стійкі та науково обґрунтовані методи нейтралізації негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз. Зазначено основні складові елементи економічної безпеки держави та запропоновано до складових включати тільки ті, які характеризують економічні процеси та суміжні з ними явища. Визначено основні проблеми забезпечення економічної безпеки, які потребують першочергового вирішення.

Ключові слова: безпека, національна безпека, економічна безпека, складові елементи економічної безпеки, критерії та загрози економічної безпеки, рівень економічної безпеки.

Вступ та постановка проблеми. Для сучасного стану економіки України як самостійної незалежної держави, утвердження її як суб'єкта світового співтовариства особливо актуальними є проблеми забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, формування механізму протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, підвищення рівня життя населення, розвитку системи міжнародної економічної взаємозалежності. Сукупність цих проблем та алгоритм їх вирішення тісно пов'язані з категорією «безпека», що в перекладі з грецької мови означає «володіти ситуацією» [1, с. 7]. Зміна внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку національної економіки актуалізує дослідження питання забезпечення економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема економічної безпеки держави на сьогодні достатньо вивчена в Україні, проте ще не визначений єдиний підхід до трактування основних понять. Досить широко ця проблема знайшла відображення у працях російських учених: А. Абалкіна, В. Сенчагова, В. Медведева, С. Афонцева, А. Пороховського, А. Нестерова, К. Самсонова, Е. Бухвальда, А. Городецького, В. Тамбовцева, А. Ілларионова. Серед українських учених значний інтерес становлять праці В. Косевцова, І. Бінька, Я. Жаліла, С. Воронцова, В. Мунтіяна, В. Шлемка, Б. Губського, С. Пирожкова, Г. Пастернака-Таранушенка. У працях цих учених висвітлені особливості визначення сутності та складових економічної безпеки держави, аналізу та оцінки економічної безпеки, формування напрямів її забезпечення.

Метою даної роботи є з'ясування сутності економічної безпеки, визначення її основних складових елементів, які в сукупності складають концептуальну основу механізму забезпечення економічної безпеки держави, та виявлення основних проблем її забезпечення. У зв'язку з цим наше завдання полягає у вивченні теоретичних основ економічної безпеки держави.

Результати дослідження. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі існує декілька десятків трактувань понять «безпека» та «економічна безпека». У країнах Західної Європи концепт «безпека» став уживатися наприкінці XII ст. і трактувався як стан відсутності або нейтралізації загроз, небезпеки, а також створення умов та соціальних інститутів, що його забезпечують [2, с. 4].

На думку С.М. Шкарлет [3, с. 7], категорія «безпека» у слов'янському суспільстві з'явилася в середині XV ст. як реакція на захватницькі посягання Золотої Орди. У XVII ст. дане поняття вже відносять до державних і загальноновизнаних. У серпні 1881 р. у царській Росії було прийнято «Положення про заходи щодо охорони державного порядку і громадського спокою», де вперше визначено поняття громадської безпеки.

Починаючи з 80-х років XX ст. розпочалася широкомасштабна наукова розробка категорії «безпека» установами провідних країн світу, найбільш відомими з них є Лондонський інститут стратегічних досліджень і Стокгольмський інститут досліджень безпеки, а в 90-х роках ця проблема зацікавила й вітчизняних авторів [4–9]. Перші українські праці з цієї проблеми були опубліковані на зламі 1993–1994 рр.

Сьогодні питання національної безпеки набуло особливої актуальності, оскільки від його вирішення залежатимуть доля України, соціально-економічний добробут громадян, становлення їхньої національної самосвідомості та поваги до своєї держави, тому необхідно врахувати помилки, допущені під час здійснення економічних реформ, які призвели до руйнівних процесів в економіці та у свідомості людей.

Погодимося з думкою О.В. Мірошніченко, що економічна безпека є одним із визначальних складових елементів системи національної безпеки [10, с. 8]. З багаторічного досвіду відомо, що лише надійна та ефективна

система забезпечення економічної безпеки є необхідною умовою для стабільного та стійкого соціально-економічного розвитку держави і захисту її незалежності. Відомий російський науковець В. Сенчагов наголошує на тому, що «поняття національної безпеки буде порожнім словом без оцінки життєздатності економіки, її міцності при можливих внутрішніх і зовнішніх загрозах», оскільки вона являє собою одну із життєво важливих сторін діяльності суспільства, держави та особи [11, с. 97]. Очевидно, вивчаючи ті чи ті сторони національної безпеки, неможливо не взяти до уваги її економічні аспекти.

Деякі науковці вважають, що термін «національна безпека» вперше був використаний президентом Сполучених Штатів Америки Т. Рузвельтом у 1904 р., коли він обґрунтував військову акцію в зоні майбутнього Панамського каналу інтересами національної безпеки країни, вдруге – у 1934 р. [2, с. 4]. Офіційного статусу термін «економічна безпека» набув у 1985 р., коли на 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята резолюція «Міжнародна економічна безпека» [1, с. 8], а зародження нової науки – економічної безпеки – Г. Пастернак-Таранушенко пов'язує з енергетичними кризами 1973 і 1979 рр. [8, с. 51].

У зарубіжній та вітчизняній літературі існує багато підходів до тлумачення поняття економічної безпеки держави за допомогою таких характеристик:

- стійкість та стабільність, протидія внутрішнім і зовнішнім загрозам, під якими розуміємо міцність і надійність зв'язків між усіма елементами економічної системи, стабільність економічного розвитку держави, стійкість до стримування та знешкодження дестабілізуючих загрозофакторів;

- економічна незалежність, що характеризує насамперед можливість для будь-якого суб'єкта економічної безпеки самостійно приймати і реалізовувати стратегічні економічні та політичні рішення для розвитку, можливість використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення стабільності та розвитку;

- самовідтворення та саморозвиток. Ця характеристика передбачає створення необхідних умов для ведення ефективної економічної політики та розширеного самовідтворення, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені;

- національні інтереси. Ця характеристика визначає спроможність національної економіки захищати національні економічні інтереси.

У рамках першого підходу виділимо думку таких учених, як О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Черняков [2, с. 64], які визначають економічну безпеку країни як «здатність її економічної системи протистояти негативному впливу об'єктивних та суб'єктивних чинників для досягнення макроекономічних цілей розвитку на рівні постіндустріальних держав».

Дослідниця В.О. Гончарова [4, с. 18] розуміє під національною економічною безпекою такий стан національної економіки, при якому зберігається стійкість і здатність до несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів. Авторка переконана: перешкоджаючи впливу різноманітним загрозам, неодмінно можна досягти стійкого рівня економічної безпеки держави.

Подібну думку щодо трактування економічної безпеки держави має і А. Ревенко [12, с. 15]: це – «стан економічної системи, що характеризується стійкістю щодо впливу ендегенних (внутрішніх) та экзогенних (зовнішніх) чинників, які створюють загрозу для суспільства».

Фахівці Національного інституту стратегічних досліджень запропонували таке тлумачення поняття економіч-

ної безпеки: «Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, суспільства, держави» [9, с. 3].

В. І. Мунтіян [7, с. 10] називає економічною безпекою загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний та стабільний розвиток економіки держави, що містить механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Група вчених, визначаючи категорію економічної безпеки держави, за основу беруть передумови для економічної незалежності. Наприклад, А. Степаненко та М. Герасимов [13, с. 39] під економічною безпекою розуміють такий стан економіки, що забезпечує її зовнішню незалежність і внутрішню стабільність.

Інші науковці для трактування поняття економічної безпеки зосередили свою увагу на самовідтворенні та саморозвитку. Я. Жаліло стверджує, що економічна безпека – це «складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб і власного населення, і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення кредитоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [6, с. 143].

Найбільш вдале, на нашу думку, визначення в межах трьох підходів інтерпретує економічну безпеку як «сукупність вимог і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення» [14, с. 5].

Для четвертого підходу характерним є трактування економічної безпеки як необхідної умови для безпеки національних інтересів держави, регіону, суспільства, громадянина. В. Сенчагов визначає економічну безпеку як такий стан економіки та інститутів влади, за яким забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціально направлений розвиток країни загалом, достатній оборонний потенціал навіть за найбільш несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [11, с. 99]. Отже, у цьому визначенні економічна безпека постає як особливий стан економіки, завдяки якому досягається стійкий розвиток держави.

Проаналізувавши існуючі підходи до визначення економічної безпеки держави, відзначимо, що економічна безпека держави – це стан економіки держави, для забезпечення якого створюються стійкі та науково обґрунтовані методи нейтралізації негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, з'являються необхідні умови для стабільного соціально-економічного розвитку держави, захисту національних економічних інтересів та підвищення добробуту громадян.

Серед теоретичних аспектів економічної безпеки вагоме місце посідає класифікація її складових елементів. Науковці В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько [9] виділяють такі складові елементи економічної безпеки:

- внутрішні складові економічної безпеки: сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, воєнно-економічна, технологічна, продовольча, соціальна, демографічна, екологічна;

- зовнішньоекономічна безпека: експортна та імпортна.

Р.М. Дацків поділяє економічну безпеку на: зовнішню – можливість протистояти загрозам, які породжує зовнішнє навколишнє середовище держави; внутрішню, в якій велике значення має розвиток економічно-оборонного потенціалу [15, с. 23]. Г. Пастернак-Таранушенко серед

складових економічної безпеки виділяє демографічну, екологічну, харчову, ресурсну, прісноводну, енергетичну, цінову, фінансово-грошову, політичну, соціальну, кримінальну, медичну [16, с. 28]. В.І. Мунтіян [7] розрізняє: ресурсно-сировинну безпеку, енергетичну, фінансову, воєнно-економічну, інформаційну, технологічну, продовольчу, соціальну, демографічну, екологічну та тіньову економіку. На думку О. Баженової, основними структурними елементами економічної безпеки, які доцільно застосовувати для аналізу економічної безпеки України, є такі [17, с. 54]: сировинно-ресурсна безпека, енергетична безпека, фінансова безпека, соціальна безпека, інноваційно-технологічна безпека, продовольча безпека, зовнішньоекономічна безпека. М.М. Єрмошенко [5, с. 30] до економічної безпеки відносить лише фінансову, внутрішньоекономічну та зовнішньоекономічну складові.

Складовими економічної безпеки, згідно з «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженими Наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі від 29.10.2013 р. № 1277, є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпека [18].

На нашу думку, до економічної безпеки держави варто віднести ті складові елементи, які характеризують лише економічні процеси та суміжні з ними явища, це: інвестиційно-інноваційна, фінансова, зовнішньоекономічна, продовольча та енергетична безпека.

Запропоновані методичні рекомендації передбачають розрахунок інтегрального показника рівня економічної безпеки. Зазначимо, що протягом 1996–2015 рр. найкраще значення інтегрального показника зафіксовано в 2007–2008 рр. [19].

Виділимо основні проблеми забезпечення економічної безпеки, які потребують першочергового вирішення:

- наявність та загострення економічної кризи в Україні в умовах збройної агресії з боку Російської Федерації;
- зростання корупції;
- погіршення добробуту населення та зростання рівня безробіття;
- підвищення тінізації економічної діяльності;
- різке падіння реального ВВП;
- втрата інвестиційної привабливості нашої держави.

Висновки. Отже, проведений аналіз літературних джерел про трактування економічної безпеки дає змогу зробити висновок, що серед учених-економістів немає єдиної думки щодо визначення її сутності та складових елементів. Подальший розвиток ринкових відносин неможливий без вивчення теоретико-методичних аспектів цієї проблеми і створення ефективного механізму забезпечення економічної безпеки, тому актуальною є проблема розуміння сутності економічної безпеки та чіткого визначення її складових елементів, а також своєчасного виявлення впливу негативних загроз-факторів із метою створення власної системи економічної безпеки, що надасть можливість уникнути руйнівних наслідків становлення національної економіки та забезпечити її конкурентоспроможність.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
2. Основи економічної безпеки : [підручник] / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Черняков. – Харків : НУВС, 2003. – 236 с.
3. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 6. – С. 7–12.
4. Гончарова В.О. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку держави : [монографія] / В.О. Гончарова. – Х. : ХНУ, 2001. – 195 с.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : [монографія] / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
6. Жаліло Я.А. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти / Я.А. Жаліло. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
7. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВШ, 1998. – 462 с.
8. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна і національна безпека держави / Г. Пастернак-Таранушенко // Економіка України. – 1994. – № 2. – С. 51–56.
9. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
10. Мірошниченко О.В. Визначальні функції системи національної економічної безпеки / О.В. Мірошниченко // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 8–12.
11. Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 97–106.
12. Ревенко А. Проблеми формування національної економічної безпеки України / А. Ревенко // Економіка України. – 1993. – № 11. – С. 15–21.
13. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 39–54.
14. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
15. Дацків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобалізаційної конкуренції / Р.М. Дацків. – Львів : Центр Європи, 2006. – 160 с.
16. Пастернак-Таранушенко Г. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины / Г. Пастернак-Таранушенко // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 21–28.
17. Баженова О. Економічна безпека України: сучасний етап / О. Баженова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 52–61.
18. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
19. Стан енергетичної безпеки України (оцінка та методологія розрахунку) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.

Аннотация. В работе проанализировано содержание таких категорий, как «безопасность» и «экономическая безопасность государства», рассмотрены существующие подходы к их определению. Представлена сущность экономической безопасности государства как состояния экономики, для обеспечения которого создаются устойчивые и научно обоснованные методы нейтрализации отрицательного влияния внутренних и внешних угроз. Указаны основные составляющие элементы экономической безопасности государства и предложено к составляющим относить только те, которые характеризуют экономические процессы и смежные с ними явления. Определены основные проблемы обеспечения экономической безопасности, требующие первоочередного решения.

Ключевые слова: безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность, составляющие элементы экономической безопасности, критерии и угрозы экономической безопасности, уровень экономической безопасности.

Summary. The work analyzes the content categories such as security and economic security of the state, reviewed existing approaches to their definition. Posted vision of the essence of economic security of the state as the economy, which are created to ensure stable and scientifically based methods of neutralizing the negative impact of internal and external threats. Outlines the components of economic security and suggested to include only those components that characterize economic processes and related phenomena with them. The main problem of economic security that require urgent resolution.

Key words: security, national security, economic security, economic security components, criteria and threats to economic security, the level of economic security.

УДК 33.564

Собко О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету*

Бойчик І. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету*

Sobko O. M.

*PhD, Assistant Professor of the Department
of Enterprises Economics and Corporations
Ternopil National Economics University*

Boichyk I. M.

*PhD, Assistant Professor of the Department
of Enterprises Economics and Corporations
Ternopil National Economics University*

ПЕРСПЕКТИВИ ВХОДЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОЛОЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА РИНОК ЄС ШЛЯХОМ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БРЕНДУ

PROSPECTS ENTRY THE UKRAINE DAIRY INDUSTRY BY MARKET UE AN BRANDING DEVELOPMENT

Анотація. У роботі досліджено теорію інтелектуального капіталу та місце бренду в його структурізації. Встановлено економічну доцільність розвитку бренду за критеріями споживачьких і конкурентних переваг. Представлено оцінку основних конкурентів для української молочної індустрії на ринку ЄС. Доведено доцільність розгляду бренду як ринкового чинника інтелектуального походження, що посилює конкурентні переваги підприємства. Визначено вектори змін у межах удосконалення брендингу, які покращують перспективи входження на європейський ринок для вітчизняних молокоперобників. Обґрунтовано перспективність розробки високорентабельних еко-брендів і екологістики вітчизняної молочної продукції, що дозволить підвищити конкурентоспроможність на європейському ринку.

Ключові слова: брендинг, еко-бренд, еко-кластер, екологістика, ринковий інтелектуальний капітал, конкурентоспроможність бренду, товарна марка.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні для того щоб стабільно працювати і конкурувати на сучасних ринках, виборювати свої ринкові позиції в будь-якій галузі, підприємства все більше уваги приділяють забезпеченню

конкурентних переваг не самої продукції, а насамперед конкурентоспроможності брендів. І це цілком виправдано, адже саме вони впливають на ринкові позиції підприємства, його ринкову частку, прихильність спожи-

вачів, визначаючи, таким чином, можливості успішного розвитку. Звісно, не є винятком такі тенденції й у функціонуванні сектору молочної індустрії.

Зважаючи на відкриття для українських виробників молочної продукції із початком 2016 р. місткого, але й дуже конкурентного європейського ринку, доцільність приділення уваги брендингу не викликає сумнівів. Ураховуючи, що лише десяти вітчизняним молокопереробним господарським суб'єктам із 10 січня 2016 р. вдалося проникнути на ринкову нішу ЄС, а це надзвичайно мізерна величина (біля 3%) із загальної кількості функціонуючих у цьому секторі, то посилення конкурентного потенціалу для проникнення на цей сегмент є необхідним [1]. Однак, незважаючи на кращі потенційні перспективи в транспортній логістиці для молокопереробних підприємств Західного регіону України, на жаль, лише один суб'єкт отримав такий дозвіл. Такий стан речей додатково свідчить про наявні тут певні упущення в експортній діяльності, що вимагає вивчення і виявлення резервів зростання. Одним із вагомих інструментів посилення експортного потенціалу молочної індустрії України є розвиток брендингу. Однак питання впливу бренду на конкурентоспроможність молокопереробних компаній досліджені недостатньо, тому пропонується публікація, направлена на вирішення цих проблем, є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Популярність брендингу як маркетингового інструменту підвищення конкурентних переваг суб'єктів господарювання в науковому термінологічному полі актуалізується із розвитком теорії інтелектуального капіталу. І це не випадково, адже бренд є ключовим елементом ринкового інтелектуального капіталу підприємства, вплив якого буде посилюватися разом із підвищенням ролі нематеріальних чинників у забезпеченні економічного зростання, успішності функціонування, цивілізаційного прогресу тощо.

Нинішній вектор брендингу зауважений ще Д. Акером [2], Ф. Котлером [3], П. Дойлем [4], Д. Огілві [5] та іншими дослідниками, які обмежилися рамками теорії маркетингу. Значного розвитку брендинг набув у межах маркетингової концепції інтелектуального капіталу, зокрема узагальнених «нематеріальних активів, які мають ринкове походження... та без яких компанія вже не може існувати» у Е. Брукінг [6, с. 13], до більш конкретних «фірмових і товарних знаків» у Д. Добиї [7, с. 44–45], «марок, товарних знаків, каналів дистрибуції» у К.-Е. Свейбі [8], а також у низки вітчизняних економістів, наприклад «торговельної марки (бренду)» [9, с. 93], «марочного капіталу» та у пізніших дослідженнях «бренд-капіталу» О. Кендохова [10; 11, с. 131–137] тощо. Цікавою є публікація А. Ільницької щодо впливу «бренду на поступове досягнення підприємством конкурентних переваг» [4, с. 199–202], але вона також більш націлена на відображення маркетингового підходу в дослідженні брендингу. Однак усі пропонувані дослідження, на жаль, не охоплюють оцінку впливу бренду як ринкового чинника інтелектуального походження на формування конкурентних переваг вітчизняних суб'єктів молочної індустрії, що суттєво поліпшує їх шанси для проникнення на ринок ЄС, що й є предметом пропонованої публікації.

Метою даної роботи є оцінка конкурентів на європейському молочному ринку, а також обґрунтування доцільності посилення конкурентоспроможності бренду вітчизняних молокопереробних підприємств для поліпшення перспектив проникнення в дану ринкову нішу.

Результати дослідження. Економіка знань, що базується на теорії інтелектуального капіталу, беззаперечно вимагає від підприємств також урахування ринкових

аспектів господарювання. Відтак, бренд як чинник інтелектуального походження, виступаючи джерелом інформації для покупців, підвищує конкурентоспроможність продукції, підприємств. Виходячи із цілей, принципів, методів конкурентоспроможності підприємства, а також чинників, які чинять на неї вплив, можемо констатувати, що бренд як ключовий елемент ринкового інтелектуального капіталу підприємства є первинним керованим чинником впливу на його вартість.

Із цією метою застосовують брендинг, який, на нашу думку, охоплює процеси поліпшення наявних брендів, ураховуючи необхідність гармонізації стандартів ЄС щодо забезпечення якості та безпечності молочної продукції, а також дії, скеровані на поширення практики застосування еко-брендів, екологістики з метою формування конкурентоспроможних брендів майбутнього. Відтак, еко-бренд – інноваційний тип бренду, що відображає екологічний розвиток підприємства; екологістика – логістика екологічного спрямування в частині пакування, транспортування, утилізації, яка дає змогу забезпечувати безпечне зберігання, транспортування молочної продукції, а також утилізацію відходів, знижуючи негативний вплив на оточення; конкурентоспроможність бренду – притаманність бренду ознак, певних інноваційного, екологічного чи соціального спрямування, які здатні сформувати та утримувати його конкурентні переваги.

Вивчаючи аналітичні матеріали щодо оцінки світових брендів, приходимо до розуміння, що рейтинг бренду в найближчому майбутньому визначатиметься інноваційністю та інтелектомісткістю продукції. Свідченням цього є оцінки, які протягом багатьох років здійснює низка відомих аналітичних компаній, зокрема *Brand Finance*, *Outse*, *InterBrands* тощо [13–15]. Так, аналітична компанія *Havas Media Group* у рейтингу під назвою *Meaningful Brands 2015*, проаналізувавши 1000 брендів у 34 країнах світу і 12 сферах, доводить, що більш значущі бренди спроможні до семикратного збільшення своєї «частки у гаманці покупця» в порівнянні з менш значущими [16]. Водночас економічна доцільність розвитку брендів пояснюється тим, що 10% зростання значимості бренду забезпечує можливості підвищення надбавки до ціни на 10,4% [16]. При цьому зауважимо, що не є винятком і молочний сектор економіки. Так, за оцінками *Havas Media Group* у ТОП-30 глобальних брендів 21-е місце посідає молочна компанія *Danone* [16]. Отже, за результатами оцінки брендів можемо зробити висновок про доцільність розвитку брендингу у сфері вітчизняної молочної індустрії.

Щодо ринку молока і продуктів його переробки, то виробництво молочної продукції залишається одним із найбільш динамічних секторів світового агробізнесу, що засвідчує табл. 1.

Таким чином, основних конкурентів для вітчизняного сектору молочної індустрії на ринку ЄС можна поділити на три групи: у першій виділимо світових лідерів, виробничі потужності яких перевищують 10 млн. т молока (*Lactalis*, *Nestle*, *Arla Foods* та *Friesland Campina*); другу групу сформували представники «старої Європи» із потужностями до 10 млн. т молока (*Danone*, *DMK*, *Muller* та *Glanbia Group*); у третій групі виділимо нових представників нових країн-членів, які швидкими темпами нарощують свій конкурентний потенціал, надаючи перевагу тут таким польським підприємствам, як *SM Mlekpól*, *SM Mlekovita*, *OSM Łowicz* тощо.

Додатковим підтвердженням необхідності нарощення експортного потенціалу вітчизняної молочної молочної індустрії є той факт, що 90% усього обсягу молока та молочних продуктів, понад 95% вершкового масла та

понад 85% кисломолочних, плавлених, сичужних сирів у 2014 р. були реалізовані через торгові мережі, розміщені на території України [17]. Отже, значні резерви економічного зростання в молочній галузі нині знаходяться саме в нарощенні експорту, насамперед на ринок ЄС.

На нашу думку, найбільш доцільним у нинішніх умовах є проникнення на ринок Польщі, оскільки ця країна має позитивні перспективи щодо збільшення свого експорту, що зумовлено відміною квотування. Крім того, підвищення зацікавленості польських виробників молочної продукції у нарощенні її експорту пояснюється тим, що десять років членства в ЄС дали змогу країні значно посилити конкурентоспроможний потенціал для реалізації цієї мети. Відтак, європейські перспективи для українських молокопереробників виглядають цілком реальними, хоча і вимагають проведення суттєвих змін, насамперед у частині швидкої гармонізації стандартів якості ЄС.

Позитивним моментом можемо вважати сформовану високу інвестиційну привабливість молочної промисловості. Так, у 2014 р. ця галузь харчової промисловості зайняла третє місце у структурі прямих іноземних інвестицій (5,1%, або 140,5 млн. дол. США), поступившись місцем лише виробництву напоїв (40,6%, або 1110,2 млн. дол. США), цукру, кондитерських виробів (22,1%, або 602,9 млн. дол. США) та олії, тваринних жирів (15,3%, або 419,1 млн. дол. США) [17].

Із ТОП-30 найбільших світових виробників молочної продукції на українському ринку присутні лише *Danone* та *Lactalis* [17]. Водночас найбільші гравці галузі щорічно нарощують виробництво та освоюють нові ринки. З цією метою новозеландська *Fonterra* запустила великі молочні ферми в Китаї, *Nestle* налагодила партнерство з місцевими сільськогосподарськими органами та виробниками в Марокко, *Danone* розвиває молочні ферми в Україні та Туреччині, а американська *Coca-Cola* вирішила «підзагурити» на популярності молочних продуктів через створення інноваційного напою *Power Core*, виробленого на основі молока.

Цікавим є те, що рейтинг компаній у ТОП-15 визначається за обсягами переробки молока, де різниця між лідером *Fonterra* та *Muller* (15-е місце) складає 17,2 млн. т на рік, або у 4,9 рази менше. Однак виручка *Muller* лише у 2,5 рази менша від щорічної виручки лідера. Це свідчить про різну структуру асортименту продукції вироб-

ників, оскільки *Muller* спеціалізується на виробництві твердих і м'яких сирів, у тому числі преміум-класу, які є досить дорогою продукцією, а *Fonterra* – на виробництві традиційних молочних продуктів: молока, вершків, молочнокислих продуктів, масла. Підтверджує цей факт і такий показник, як виручка з 1 т переробленого молока, де *Muller* поступається лише французькій *Danone* і демонструє «віддачу» з 1 т молока 1,48 тис. дол. США проти 0,76 тис. дол. США у *Fonterra* [17]. Безперечно, представлений рейтинг найбільших світових виробників молочної продукції є важливим і доводить свою здатність «залізити» в кишені покупців. І це не випадково, адже саме бренд вивів *Danone* на 21-е місце у ТОП-30 глобальних брендів.

Сьогодні в Україні переробкою молока займається більше 300 підприємств, майже 80% ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів [19].

Найбільшими виробниками молочної продукції в Україні є 20 компаній, які утримують сьогодні понад 75% вітчизняного ринку «молочки» (табл. 2). Вони разом виробляють за рік 1,1 млн. т молочної продукції. Серед виробників на вітчизняному ринку присутні дві великі французькі компанії – *Danone* (компанія «Данон-Юнімілк») та *Lactalis* (компанія «Лакталіс-Україна»); російська «Вимм-Билль-Данн» з її українським підрозділом «Вимм-Билль-Дан Україна»; міжнародний диверсифікований виробник молочних продуктів *Milkiland*, який веде бізнес на ринках країн СНД та ЄС, а також холдингова компанія *Milkiland N.V.*, яка зареєстрована в Нідерландах, а в Україні представлена молочним холдингом «Мілкіленд-Україна».

При цьому відзначимо, що ці 15 найбільших вітчизняних виробників реалізують свою молочну продукцію під 82-ма брендами, найпопулярнішими серед яких є «Добряна», «President», «Тульчинка», «Простоквашино», «Фанні», «Біла лінія», «Ферма», «Вапнярка», «Молокія», «Галичина», «Premialle», «Яготинське для дітей» та ін. [17].

Зрозуміло, що вихід на зовнішні ринки вітчизняної молочної продукції суттєво вплине на просування брендів на ринках. Цей позитивний момент у процесі «розкрутки» брендів не може не позначитись позитивно на конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств.

Одним із потенційних конкурентів для української молочної індустрії на ринку ЄС, безперечно, є польські підпри-

Таблиця 1

ТОП-15 найбільших світових виробників молочної продукції

Назва компанії	Країна	Обсяг переробки молока, млн. т	Виручка, млрд. дол.	Виручка з 1 т переробленого молока, тис. дол.
Fonterra	Нова Зеландія	21,6	16,4	0,76
DFA (Dairy Farmers of America)	США	17,1	13,0	0,76
Lactalis	Франція	15,0	16,9	1,13
Nestle	Швейцарія	14,9	19,1	1,28
Dean Foods	США	12,0	13,1	1,10
Arla Foods	Данія-Швеція	12,0	12,0	1,00
Friesland Campina	Нідерланди	10,1	13,4	1,33
Danone	Франція	8,2	15,6	1,90
Kraft Foods	США	7,8	7,5	0,96
DMK	Німеччина	6,9	6,4	0,93
Saputo	Канада	6,3	7,0	1,11
Glanbia Group	Ірландія	6,0	3,9	0,65
Land O' Lakes	США	5,9	4,3	0,73
California Dairies Inc.	США	4,6	3,0	0,65
Muller	Німеччина	4,4	6,5	1,48

Джерело: складено авторами на основі [18]

емства, більшість яких протягом 2011–2015 рр. утримують високі темпи зростання як обсягів реалізації, так і доходів [20, с. 21]. Про посилення конкурентних переваг польських молокопереробних підприємств свідчить як щорічне збільшення їх кількості, вміщених *Forbs* у рейтингу *Lista 2000*, так і висока ефективність господарювання [20, с. 21]. Такі характеристики доводять надзвичайно високі конкурентні позиції наших опонентів, а тому для проникнення у цю ринкову нішу необхідні інноваційні рішення.

Серед найбільших польських виробників молочної продукції доцільно згадати *SM Mlekoopol*, *SM Mlekovita*, *Danone Sp. z o. o.*, *OSM Łowicz*, *Zott Polska Sp. z o. o.*, *PHZ Spół. Mleczarskich Łastopol GK*, *OSM Piątnica*, *Hochland Polska Sp. z o. o.*, *Polmlek*, *Bakoma SA*, *SM Spomlek*, характеристики яких подано у табл. 3.

Отже, узагальнююча характеристика польських конкурентів виглядає наступним чином: *SM Mlekoopol*, яка є найбільшим закупівельником молока в Польщі, використовує понад 1,5 млрд. т виробленої на польському ринку сировини та експортує понад 30% виготовленої продукції під товарними брендами *Łaciate*, *Milko*, *Mazurski Smak* [21]; *SM Mlekovita* – суб'єкт господарювання виключно з польським капіталом, який у 2015 р., згідно з національним рейтингом, визнаний найціннішою маркою в переробній промисловості, має дозвіл на експорт своєї продукції в Україну. У 2015 р. виробила 20% молочної продукції у загальному обсязі польського ринку, що відповідає 594 млн. л молока. Мимоволі привертає нашу увагу також активна модернізація каналів збуту, наприклад планування впровадження on-line у сфері оптової торгівлі [24–27].

Сильним конкурентом є також *OSM Łowicz* – молокопереробна фірма, яка щорічно інвестує 70 млн. злотих, нарощує обсяги експорту, зокрема, протягом 2013–2014 рр. даний показник зріс на 2% (до 17% виготовленої молочної продукції). Основними товарними брендами є *Capriolla*, *Fellada*, *Łowicki aksamitny*, *Milkissima*, *MONA*, *Opti Fresh*, «*Parkadia*, *TSM* тощо [28–30].

Не менш сильними конкурентами виступають: *Zott Polska Sp. z o. o.* – товариство з німецькими інвестиціями, яке функціонує під гаслом «виробник молочної розкоші», з панорамою товарних марок *Jodobella*, *Monte*, *Smakija*, *Natur*, *Serduszko*, *Belriso*, *Tiramisu Classico*, *Zotallera*, *Cafreze*, *Deser z Korona*, *Galeretka*, *Toasty*, *Kefir*, *Jodovita*,

Finezja, *Jogutek*, *Bauerntaler*, *Cheese Snack*, *Kaffe Sahne* та ін. [31]; *PHZ Spół. Mleczarskich Łastopol GK* – товариство з обмеженою відповідальністю, яке експортує свою продукцію до країн Європи, Північної, Південної та Центральної Америки, Африки, Азії, України під брендом *Łastopol* [32].

Значну увагу доцільно приділити модерній *OSM Piątnica*, яка розміщена в чистому регіоні країни, що дає змогу виробляти екопродукцію, а інвестиційні втрати на придбання такої лінії у 2014 р. склали 18 млн. злотих [33]. Товариство, переробляючи понад 300 млн. л молока на рік, постійно нарощує свої виробничі потужності, збільшуючи інвестиції, зокрема, у 2015 р. помітним було їх чотирикратне зростання – з 55 млн. зл. у 2014 р. до 200 млн. зл. [33; 34]. Свою молочну продукцію реалізує під основними товарними брендами *Serek wejski*, *Twoj smak*, *Twarog wiejski*, *Twarog sernikowy mielony*, *Mleko wiejskie*, *Mleko ekologiczne*, *Piątuś*, *Maskarpone*, *Milandia*, *Śmietankowy smak z Ostrołęki*, *Primo ostrołęckie delikatne* та ін. У 2015 р. вартість марки фірми зросла на 20% і становила 336,5 млн. злотих [33].

Зважаючи на той факт, що нині польський сектор визначається одним із найбільш потенційно зростаючих сегментів, оскільки з 2012 р. утримує лідерські позиції в Європі, можемо стверджувати про доцільність його розгляду як потенційного конкурента для українських молокопереробників. Тут постійно зростають такі основні показники, як чисельність працюючих, вартість реалізованої продукції, обсяги експорту тощо [35, с. 8]. Так, протягом перехідного десятирічного періоду понад 50% польських молочних підприємств забезпечили гармонізацію вимог стандартів щодо виготовлення молочної продукції [35, с. 9]. Водночас українські «молочники» нині отримали більш ніж десятикратно нижчий показник (менше 5%), що значно знижує потенційні можливості для їх проникнення на європейський ринок.

Швидкий прогресивний розвиток вітчизняної молочної галузі дасть змогу збільшити експорт молочної продукції, перетворивши її на каталізатор торгової діяльності в країні. Позитивні перспективи у сфері проникнення на ринок ЄС представників сектору української молочної індустрії посилюють рішення Європейської Комісії щодо відміни квот починаючи з квітня 2015 р. [36]. Зрозуміло, що такі рішення покращують можливості для нарощення

Таблиця 2

Найбільші виробники молочної продукції в Україні в 2014–2015 рр.

Виробники	Річний обсяг виробництва, тис. т	Кількість брендів	Загальна кількість товарних ліній
Компанія «Данон-Юнімілк»	133	10	32
Група компаній «Молочний альянс»	117	6	18
Компанія «Люстдорф»	110	7	11
Група компаній «Терра Фуд»	102	10	15
Молочна компанія «Галичина»	93	3	15
Компанія «Вім-Білл-Дан Україна»	91	6	30
Група компаній «Альміра»	82	17	5
Компанія «Лакталіс-Україна»	62	8	47
ПрАТ «Геркулес»	60	5	15
Молочний холдинг «Мілкіленд-Україна»	56	4	11
ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	55	2	17
ПАТ «Первомайський МКК»	47	1	6
ПрАТ «Тернопільський молокозавод»	36	1	7
ПрАТ «Купянський МКК»	27	1	6
ТОВ «Лубенський молокозавод»	26	1	10

Джерело: складено авторами за даними [19]

експорту молокопереробної продукції польських підприємств на європейський ринок, адже лише в 2014 р. польський сектор молочної індустрії збільшив свій експорт на 10% – до 1,12 млрд. євро [37]. Відтак, для українського виробника молочної продукції це також подає позитивні сигнали щодо покращання можливостей для експорту «молочки» на польський ринок.

Однак польський молочний ринок є нині є висококонкурентною нішею, проникнення куди вимагає швидкої гармонізації стандартів ЄС у сферу виробництва та комерційної діяльності. Підтвердження цього знаходимо у звітах відомої аналітичної фірми *Forbs*, зокрема у рейтингу *Lista 100*, у 2014 р. вміщені дві фірми з доходами 3,5 млрд. злотих – *SM Mlepol* (72-е місце) та *SM Mlekovita* (76-е місце) [36].

Згідно з даними Національної спілки молочних кооперативів, польська молочна галузь, охоплюючи понад 250 господарських суб'єктів у 2014 р. та незважаючи на російське ембарго, збільшила на 15% експорт молочної продукції, зокрема найбільше зростання відnotовано в групах сухого (на 70%) та свіжого молока (на 25%) [36]. При цьому зауважимо, що рекордне зростання експорту молочної продукції було характерним до Білорусії, що є «підприємницькою відповіддю» на російське ембарго. Водночас покращання експортних можливостей польська молокопереробна бачить і в нарощенні експорту на український ринок, зважаючи на прогнозування появи вільних ніш, що зумовлено воєнними діями на сході країни.

Одним із важливих чинників, які позитивно впливають на підвищення конкурентоспроможності польських молокопереробних підприємств, можна вважати починаючи із 1985 р. дві паралельні тенденції, зокрема стабільне підвищення продуктивності поголів'я корів на фоні зменшення їх кількості [38, с. 104]. Позитивним моментом в українських реаліях можемо вважати також підвищення питомих середніх надоїв у 2014 р. майже на 7%, але негативним – зниження показника до 4,2% у 2015 р. при зниженні чисельності поголів'я корів у 2013 р. – на 0,6%, у 2014 р. – на 3%, у 2015 р. – на 4% [39, с. 18; 40, с. 5, 9; 41, с. 11, 14].

Іншим же негативним моментом тут є стабільне вкрай негативне співвідношення на рівні майже 1:3 між поголів'ям корів у с/г підприємствах та у господарствах населення, що спостерігається протягом 2013–2015 рр. [39, с. 17; 40, с. 5; 41, с. 12]. Крім того, незважаючи на той факт, що в 2015 р. в господарствах усіх категорій було вироблено 10,68 млн. т молока, що на 0,4% більше 2014 р., його якість продовжує залишатись низькою [41, с. 8]. Вищеперелічені тенденції зумовлюють низьку якість молочної сировини, яка пропонується вітчизняним молокопереробникам. Проведений аналіз кристалізує

резерви для покращання якості вітчизняної молочної продукції, що дасть змогу підвищити її експорт.

Зважаючи на наведене вище, не викликає подиву, що основним ринком збуту молока та молочних продуктів в Україні традиційно є внутрішній ринок продовольства. Відтак, експорт української молочної продукції має значний потенціал до зростання, хоча й вимагає суттєвої реструктуризації не лише молочної, а й аграрної сфер, оскільки тут формуються можливості для покращання якісних показників сировинного ресурсу, а значить, можливості дотримання стандартів ЄС. Структура експорту вітчизняних молокопродуктів наведена в табл. 4.

Оцінюючи зміну структури вітчизняного експорту молокопродуктів протягом 2012–2015 рр., розуміємо, що найбільше зниження майже у 9,5 разу (або 293 993 тис. грн. у вартісному вимірі) та майже у шість разів (або 51 729 т у натуральних вимірниках) відбулося в групі сирів, що пояснюється дією російського ембарго та низьким якісним рівнем менеджменту, який не спромігся вчасно забезпечити диверсифікацію ринків збуту.

Отже, у 2015 р. українські молокопереробні підприємства знизили майже у 2,5 рази експорт молочної продукції. При цьому зазнала змін і структура експорту, зокрема, відбулося переміщення переваг із групи сирів з 65% у 2012 р. до молока згущеного із переважаючою часткою 45% у 2015 р. Найбільше зростання вартості експорту в 2015 р. відбулося в групах молочної сироватки (більш ніж у п'ять разів, або 12 629 тис. грн.), тваринного масла (майже у 12 разів, або 27 392 тис. грн.). Водночас найбільше зниження вартості експорту в 2015 р. було характерним для казеїну (більш ніж у 1,5 рази, або 18 142 тис. грн.) та кисломолочної продукції (у 1,3 рази, або 854 тис. грн.).

Очевидно, що такі тенденції в експортному потенціалі вітчизняної молочної індустрії вплинули на динаміку та структуру імпорту в цій галузі. Структура імпорту та імпорту вітчизняних молокопродуктів у 2012–2015 рр. наведена в табл. 5.

Аналіз експортного сальдо українських молокопродуктів у 2012–2015 рр. свідчить, що воно хоча і було позитивним у 2012 р. (+347 446 тис. грн.), у 2013 р. (+305 475 тис. грн.), у 2014 р. (+222 378 тис. грн.), але сформувалася тенденція до зниження, що можна вважати негативним моментом. Натомість 2015 р. недоцільно аналізувати, оскільки кінцеві дані ще будуть узгоджуватися. Однак можемо передбачити високу ймовірність формування негативного сальдо.

Отже, незважаючи на утримання в 2015 р. позитивного експортно-імпортного сальдо вже нині в групах «молоко і вершки» (+3 788 тис. грн.), «молоко згущене» (+87 709 тис. грн.), «молочна сироватка» (+13 433 тис. грн.), «сири» (+11 569 тис. грн.), «морозиво»

Таблиця 3

Найбільші виробники молочної продукції в Республіці Польща в 2014–2015 рр.

Виробники	Річний обсяг виробництва, млн. л	Кількість брендів	Загальна кількість товарних ліній
SM Mlepol	220	1 корпоративний; 3 товарних	9
SM Mlekovita	30	1 корпоративний	5
OSM Łowicz	1,3	9 товарних	14
Zott Polska Sp. z o. o.	-	1 корпоративний; 19 товарних	50
PHZ Spół. Mleczarskich Łastopol GK	-	1 корпоративний	12
OSM Piątnica	2,2	1 корпоративний; 12 товарних	8

* Джерело: складено авторами за даними [21–31]

(+8 318 тис. грн.), на наше переконання, не вдасться забезпечити позитивні тренди загалом.

Значною мірою тут матимуть вплив негативні зміни в такій групі експортних товарів, як «казеїн», де експортно-імпортне сальдо у 2015 р. є вже позитивним (+27 209 тис. грн.), але в порівнянні з 2012 р. аналогічний показник знизився у 1,7 рази (-18 607 тис. грн.), із 2013 р. – у 1,1 рази (-2 429 тис. грн.), із 2014 р. – у 1,6 рази (-15 194 тис. грн.). Загострює ситуацію той факт, що казеїнова група є основним експортним молокопереробним товаром на ринках ЄС, що доведено на рис. 1.

Отже, негативна динаміка експортно-імпортного сальдо казеїнової групи молочних товарів українських

виробників у 2015 р. пояснюється зменшенням обсягів експорту в усі країни, крім Польщі. На жаль, не рятує ситуацію навіть те, що в 2015 р. молочна індустрія України поступово вийшла на ринок Бельгії (0,21%), Хорватії (0,18%) та Туреччини (0,05%), яка на сьогодні має шанси стати членом ЄС.

Отже, у перспективі саме польський молочний сектор буде найбільшим конкурентом для українських молокопереробних підприємств на ринку ЄС. На нашу думку, посилення конкурентних переваг для вітчизняної молочної індустрії, ймовірніше, доцільно зосередити у сфері удосконалення брендингу. Так, моделюючи тенденції розвитку молочного ринку ЄС, конструктивним буде опрацювання еко-брендів, перспектива яких є більш привабливою. Водночас реалізація цієї амбітної мети вимагатиме широкомасштабної гармонізації європейських стандартів управління якістю ISO 9001, ISO 14001, систем безпеки продукції відповідно до HACCP чи отримання міжнародних сертифікатів, наприклад IFS, який свідчить про дотримання всіх вимог стандартів у сфері якості та безпеки продукції.

Висновки. Виробництво молока, а також його переробка може бути високо прибутковим видом агробізнесу. Із відкриттям ринку ЄС для української молочної індустрії, на жаль, змогла скористатися дуже обмежена кількість суб'єктів, що пояснюється жорсткою конкуренцією в цьому сегменті. Водночас для тих українських регіонів, які в силу свого географічного розташування мають сприятливі умови для розвитку аграрного підпри-

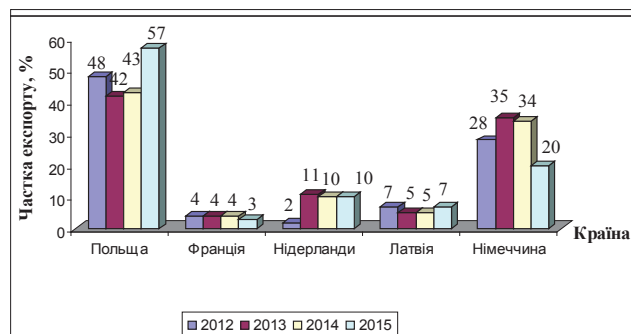


Рис. 1. Панорама країн ЄС, в які експортувався казеїн у 2012–2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі [39, с. 30; 40, с. 20; 41, с. 26]

Таблиця 4

Динаміка експорту українських молокопродуктів у 2012–2015 рр.

Види продукції	2012		2013		2014		2015*	
	Обсяг, т	Вартість, тис. грн.	Обсяг, т	Вартість, тис. грн.	Обсяг, т	Вартість, тис. грн.	Обсяг, т	Вартість, тис. грн.
Молоко і вершки	5222	4 011	7 623	5 584	6948	4 735	8833	4 618
Молоко згущене	41458	93 505	30 303	75 855	49 866	121 268	59024	89 377
Косломолочна продукція	2901	4 195	3 283	4 897	2 999	3 999	3753	3 341
Молочна сироватка	22362	2 901	34 408	44 192	22 332	26 620	26523	15 530
Масло тваринне	608	2 571	3 860	22 204	11287	47 334	11749	29 963
Сири	62545	329 027	58 987	362 282	19 464	120 120	10816	35 034
Казеїн	6449	45 819	3 292	29869	5 025	42 875	5706	27 677
Морозиво		6 262	3 012	29869	2 879	7 139	4 519	8 914
Разом	X	508 101	X	551 789	X	374 090	X	214 444

*2015 р. з початку року

Джерело: складено авторами на основі [39, с. 26; 40, с. 18; 41, с. 23]

Таблиця 5

Співвідношення експорту та імпорту українських молокопродуктів у 2012–2015 рр.

Види продукції	2012		2013		2014		2015*	
	Вартість імпорту, тис. грн.	Вартість експорту, тис. грн.	Вартість імпорту, тис. грн.	Вартість експорту, тис. грн.	Вартість імпорту, тис. грн.	Вартість експорту, тис. грн.	Вартість імпорту, тис. грн.	Вартість експорту, тис. грн.
Молоко і вершки	3327	4011	7258	5584	3936	4735	830	4618
Молоко згущене	7449	93505	27055	75855	12411	121268	1668	89377
Кисломолочна продукція	7616	4195	21652	4897	12361	3999	3680	3341
Молочна сироватка	921	2901	7067	44192	4803	26620	2097	15530
Масло тваринне	7839	2571	67311	22204	47948	47334	2577	29963
Сири	15063	329027	111176	362282	67645	120120	23465	35034
Казеїн	3	45819	231	29869	472	42875	468	27677
Морозиво	631	6262	4564	29869	2136	7139	596	8914
Разом	160655	508101	246314	551789	151712	374090	35381	214444

*2015 р. з початку року

Джерело: складено авторами на основі [39, с. 26; 40, с. 21; 41, с. 26]

емництва, підвищення конкурентоспроможності молочної продукції є першочерговим завданням. Конкурентні переваги основних виробників молока та молочної продукції на потенційному для України ринку ЄС базуються на забезпеченні високої якості сировини, продукції, її пакування, транспортування і зберігання. Молочний бізнес в Україні може досягти належного рівня конкурентоспроможності за умови суттєвого покращання всіх названих показників. Прогрес має йти в напрямі збільшення частки великотоварного молочної виробництва, що забезпечить зниження витрат на виробництво молока, підвищення його якості, а також екзорієнтованості. Разом із тим швидкому підвищенню конкурентоспро-

можності вітчизняної молочної галузі можуть слугувати зміни суб'єктів господарювання в брендингу. Зважаючи на тенденції розвитку європейської молочної індустрії, вважаємо за доцільне запропонувати планування розвитку брендингу у двох напрямках – шляхом покращання брендів традиційної молочної продукції, а також розширення практики застосування еко-брендів із вищою конкурентоспроможністю, а отже, кращими можливостями проникнення у ринкові ніші. Пропоноване дослідження доводить необхідність нових наукових розвідок у сферах розробки еко-брендів, еко-пакування, еко-логістики при виробництві та комерціалізації молочної продукції, виготовленої в Україні.

Список використаних джерел:

1. Ukraine Raw milk and Dairy Products. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/UA/MMP_UA_en.pdf.
2. Kotler Ph. Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola / Philip Kotler ; [tł. z ang.] . – Warszawa: Gebethner & Ska, 1994. – 743 s. – (XXX).
3. Doyle P. Marketing wartości / Peter Doyle ; [red. nauk. wyd. pol. Język Altkorn; tł. z ang. Adam Janiszewski, Andrzej Świąch]. – Warszawa: Felberg SJA, 2003. – 420 [3] s. – (XVII).
4. Огилви Д. Огилви о рекламе / Д. Огилви. – М. : Манн, Иванов И Фербер, 2013. – 240 с.
5. Brooking A. Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise / Annie Brooking. – London: International Thomson Business Press, 1997. – 204 p.
6. Dobija D. Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa / Dorota Dobija – Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2004. – 246 s.
7. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangibles Assets / Karl-Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
8. Ілляшенко С.М. Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства / С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 91–101.
9. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : [монографія] / О.В. Кендюхов. – Донецьк : НАН України; Інститут економіки промисловості ; ДонУЕП, 2008. – 363 с.
10. Кендюхов О. Оцінювання ефективності бренд-менеджменту на основі бенчмаркінгу / О. Кендюхов, Д. Файвішенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 131–137.
11. Ляницька А.С. Брендинг як сучасний маркетинговий інструмент досягнення підприємством конкурентних переваг / А.С. Ляницька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 1. – Т. 1. – С. 199–202.
12. Найдорожчі і найвпливовіші бренди світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/news/?id=1568>.
13. Визначено вартість Twitter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/1172/57424.html>.
14. Найдорожчі бренди світу 2015 за версією Interbrands [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/news/?id=1563>.
15. Наиболее значимые бренды 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/tend/tend695.html>.
16. Основні показники роботи харчової промисловості України / Департамент продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/system/files/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D1%87%D0%BE%D0%B2%D0%B0%202014%20%D1%80%D1%96%D0%BA.pdf>.
17. 15 найбільших світових виробників молочної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agronews.ua/node/24090>.
18. Топ 20 переработчиков молока [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://latifundist.com/rating/top-20-pererabotchikov-molochnoj-produktsii>.
19. Drozd J. Polskie firmy spożywcze na Liscie rankingowej 2000 / Jadwiga Drozd [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://przemyslspozywczy.eu/wp/wp-content/uploads/2014/12/Polskie-firmy-spo%C5%BCywcze-na-rankingowej-Li%C5%9Bcie-2000.pdf>.
20. Mlekpól lider mleczarstwa [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlekpól.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=22.
21. Mlekpól po Walny [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-grajewo.pl/wiadomosc,MLEKPOL_po_Walnym,4938.html.
22. Mlekpól ogłasza międzynarodową ekspansję. Łaciate będą pić nawet Eskimosi na Grenlandii [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsweek.pl/laciate-i-wypasione,49141,1,1.html>.
23. Grupa Mlekovita [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlekovita.com.pl/grupa-mlekovita/>.
24. Mlekovita chce fuzji ze spółdzielnią mleczarską w Sanoku [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.strefabiznesu.nowiny24.pl/artykul/mlekovita-chce-fuzji-ze-spoldzielnia-mleczarska-w-sanoku>.
25. Mlekovita odpowiada za 20 % całej polskiej produkcji mleka [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/mlekovita-odpowiada-za-20-proc-calej-polskiej-produkcji-mleka,124486.html>.
26. Mlekovita chce rozwijać handel hurtowy on-line. Rozpoczyna współpracę z Hurtum.pl [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/mlekovita-chce-rozwijac-handel-hurtowy-online-rozpoczyna-wspolprace-z-hurtum-pl,125848.html>.
27. OSM Łowicz dostarczy 4 mln. Litrów mleka do Chin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/osm-lowicz-dostarczy-4-mln-litrow-mleka-lowickiego-do-chin,122187.html>.

28. OSM Łowicz wyda na inwestycje 70 mln.złotych [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/osm-lowicz-wyda-na-inwestycje-70-mln-zlotych,114835.html>.
29. OSM Łowicz. O nas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mleczarnia.lowicz.pl/o-nas>.
30. nas – Zoot [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zott.pl/pl/show/page/id/42>.
31. Polindus Lactopol [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bistyp.com.pl/pl/produkty/asortyment-wyrobow/>.
32. Piątница [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://piatnica.com.pl/p/pl/historia.html>.
33. Piątница 34 metry w górę [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kierunekagro.pl/artykul,9240,piatnica-34-metry-w-gore.html>.
34. Polski sektor rolno-żywnościowy i obszary wejskie po 10 latach członkostwa w UE – przegląd najważniejszych zmian [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.pl/?gws_rd=ssl#q=Polski+sektor+rolno-%C5%BCywno%C5%9Bcio+wu+i+obszary+wejskie+po+10+latach+.
35. Sektor mleczarski przyszłością Polski? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wrp.pl/sektor-mleczarski-przysz%C5%82o%C5%9Bci%C4%85-polski>.
36. Mleko bez limitów [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://przedsiębiorcarolny.pl/index.php?content=2342>.
37. Polska wieś 2014. Raport o stanie na wsi ; [pod red. nauk. Iwony Nyżyńskiej i Walentego Poczty]. – Warszawa : Wydawnictwo naukowe SCHOLAR, 2014. – 255 s.
38. Аналітика за 2012 р. // Вісник молочників. – 2013. – № 12 (24 грудня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrmlprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika/category/2014>.
39. Аналітика за 2014 р. // Вісник молочників. – 2015. – № 1(47) (28 січня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrmlprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika/category/2015>
40. Аналітика за 2015 р. // Вісник молочників. – 2016. – № 1(49) (28 січня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrmlprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika/category/2016>.

Аннотация. В работе исследована теория интеллектуального капитала и место бренда в структуризации. Установлена экономическая целесообразность развития бренда по критериям потребительских и конкурентных преимуществ. Представлена оценка основных конкурентов украинской молочной индустрии на рынке ЕС. Доказана целесообразность рассмотрения бренда как рыночного фактора интеллектуального происхождения, усиливающего конкурентные преимущества предприятия. Предложены векторы изменений в пределах усовершенствования брендинга, улучшающие перспективы вхождения на европейский рынок отечественных молокопереработчиков. Обоснована перспективность разработки экобрендов и развитие экологистики отечественной молочной продукции, что обеспечит повышение конкурентоспособности на европейском рынке.

Ключевые слова: брендинг, эко-бренд, эко-кластер, экологистика, рыночный интеллектуальный капитал, конкурентоспособность бренда, товарная марка.

Summary. We have studied the theory of intellectual capital and a place in the structuring of the brand. Established economic feasibility of the development of the brand on the criteria of the consumer and competitive benefits. It provides an assessment of the main competitors Ukrainian dairy industry on the EU market. The expediency of consideration of the brand as a market factor predictive of origin, reinforcing the competitive advantages of the company. Proposed changes to the vectors within branding enhancements that improve the prospects of entering the European market of domestic molokopererabotchikov. Perspectivity development ekobrendov ekologistiki and development of the domestic dairy products that will improve the competitiveness of the European market.

Key words: branding, eco-brand, eco-cluster, ekologistika, intellectual capital, market, brand competitiveness, trade mark.

Соколова Л. В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

Колісник О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

Sokolova L. V.

*Doctor of Economic Sciences,
Professor of Economic Cybernetic and
Economic Security Management Department
Kharkov National University of Radioelectronics*

Kolesnik O. V.

*PhD, Associate Professor of Economic Cybernetic and
Economic Security Management Department
Kharkov National University of Radioelectronics*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

SCIENTIFIC-METHODICAL APPROACH TO THE FORMATION OF THE MANAGEMENT STRATEGY OF SMALL ENTERPRISES

Анотація. У роботі розроблено науково-методичний підхід до формування стратегії управління малими підприємствами. Проведено аналіз динаміки основних показників діяльності малих підприємств. Визначено основні етапи стратегічного управління. Послідовна реалізація приведених етапів дасть змогу малим підприємствам досягти своїх стратегічних цілей. Як результат, малі підприємства зможуть утримати стійкі конкурентні позиції на ринку в умовах конкурентного середовища.

Ключові слова: малі підприємства, стратегія, стратегічне управління, нестабільність, ризик.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні умови господарювання характеризуються невизначеністю зовнішнього середовища, високими ризиками та високим рівнем конкуренції. Все це потребує від малих промислових підприємств відповідної, заздалегідь продуманої реакції у вигляді прийняття відповідних стратегічних рішень.

Від кожного малого промислового підприємства потребується не стільки зусиль щодо ефективної діяльності, скільки задоволення потреб споживачів і забезпечення життєдіяльності, вирішення завдання виживання в умовах посиленого конкурентного середовища. Якщо теоретичні питання розвитку й підвищення ефективності діяльності малих підприємств досить широко вивчені й висвітлені в спеціальній літературі, то проблеми розробки науково-методичних підходів до формування стратегії управління малими підприємствами в умовах конкурентного середовища поки ще вивчені недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел, наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних економістів дав змогу узагальнити теоретичні підходи щодо досліджуваної проблеми.

Питанням стратегічного управління та розробкам концепцій стратегічного управління підприємств присвячено багато уваги як із боку вітчизняних, так і зарубіжних науковців: Ансоффа І., Попова С.А., Василенка В.О., Тка-

ченка Т.І., Немцова В.Д., Довгань Л.С. [1–4]. Про роль, розвиток, підтримку, соціально-економічні та інші проблеми підприємств малого бізнесу свідчать наукові праці вітчизняних учених: Ляшенко В.І., Збарського В.К., Варналія З.С., а також наукові дослідження та праці закордонних авторів: Портера М.Е., Д. Дея, М. Мескона [5–10].

Це свідчить про досить значну роль малого бізнесу як рушійної сили економіки та, відповідно, потребує підвищеної уваги з боку науковців до проблеми формування стратегії управління малими підприємствами, до визначення дефініції понять «стратегія» і «стратегічне управління» та розробки саме науково-методичного підходу до вирішення цих питань.

У фундаментальній праці Ансоффа І. «Стратегічне управління» наводиться таке поняття стратегії: «За своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується у своїй діяльності». Науковець стверджує, що досвідчений фахівець бізнесу завжди зможе розглянути за успіхом підприємства ту чи іншу оригінальну стратегію. Він виділяє два види управління: стратегічне і оперативне. Діяльність зі стратегічного управління пов'язана з постановкою цілей і завдань організації і з підтримкою продуктивних взаємин між організацією та її бізнес-середовищем, що дають змогу їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім

можливостям і дають змогу залишатися сприйнятливою до зовнішніх викликів [1].

Досліджуючи проблему конкуренції як нову парадигму стратегії, Попов С.А. серед її елементів виділяє «мобілізацію ради майбутнього» і розглядає стратегію не тільки як відповідність (універсальна відповідність і пристосування до майбутнього взагалі), але й як протяжність (ситуаційна відповідність і пристосування до конкретної перспективи). Аналізуючи роль стратегічного аспекту в управлінні підприємством, він вважає, що «суть стратегічної реакції системи управління організації – це забезпечення ефективної адаптації к изменениям внешнего окружения» [2, с. 14, 229].

Як вважають науковці Василенко В.О. та Ткаченко Т.І., стратегічне управління – це багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [3, с. 16].

Для розробки стратегії кожне підприємство має усвідомити такі важливі елементи своєї діяльності: місію; конкурентні переваги; особливості організації бізнесу; ринки збуту; продукцію; ресурси; організаційну структуру; виробничу програму; організаційну культуру.

Дослідження підходів до визначення стратегії вказує на ототожнення понять «стратегія» і «стратегічне управління». Посилаючись на розглянуті вище погляди низки науковців, стратегія визначається як комплексний план, правила, прийоми, процедури, що є основою реалізації стратегії, тобто процесом управління з досягнення стратегічних цілей в будь-якій сфері діяльності господарюючого суб'єкта.

Науковці Немцов В.Д., Довгань Л.Є. визначають стратегічне управління як процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються [4, с. 43–45].

Губарева І.А. [11, с. 31–32] зазначає: «Как свидетельствует мировой опыт, решающее значение стратегического управления необходимо для быстрой адаптации предприятия к постоянно изменяющейся внешней среде, обеспечению конкурентоспособности и достижению долгосрочного успеха предприятия». І далі: «...стратегическое управление можно определить как искусство рационального управления потенциалом предприятия с целью быстрого его реагирования и адаптации к постоянно изменяющейся среде...».

Вітчизняний економіст Воронкова А.Е., обґрунтовуючи необхідність розробки власних концепцій стратегічного управління підприємствами, вважає, що «...особенности деятельности промышленных предприятий Украины, вызванные глубокими объективными причинами, которые обусловлены сложной экономической ситуацией в стране, отсутствием опыта конкуренции, неготовностью менеджеров справиться с ускорением темпов изменений во внешней среде, не позволяют использовать результаты зарубежных исследований в области стратегического управления без соответствующей адаптации к условиям отечественной экономики...» [12, с. 4].

Однак поза увагою науковців залишилися актуальні питання стратегічного управління малими промисловими

підприємствами, що, своєю чергою, потребує проведення подальших досліджень у напрямі розробки відповідного науково-методичного забезпечення.

Метою даної роботи є розробка науково-методичного підходу до формування стратегії управління малими промисловими підприємствами у мінливому конкурентному середовищі.

Результати дослідження. Як показали проведені дослідження, найбільшу частку серед усіх підприємств України займають малі підприємства (у 2010 р. – 94,3% від загальної кількості підприємств, у 2014 р. – 95,2%). Однак протягом 2013–2014 рр. спостерігається негативна тенденція щодо загальної кількості малих підприємств. Якщо в 2013 р. їх кількість становила 373 809 од., то в 2014 р. – 324 592 од. (рис. 1).

Питома вага промислових підприємств у загальній кількості малих підприємств в Україні в 2014 р. становила 13,2%, що на 0,6% більше, ніж у попередньому 2012 р. і на 0,2% менше, ніж у 2011 р.

Безперечно, сьгодні малі підприємства реалізують свою діяльність у жорстких кризових умовах із високим рівнем ризику втрат та банкрутства.

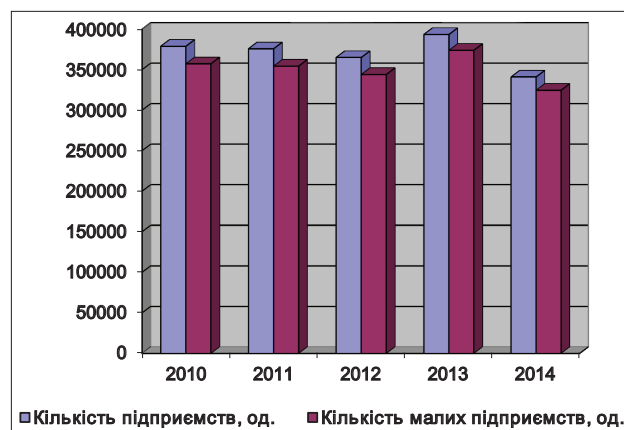


Рис. 1. Динаміка кількості малих підприємств протягом 2010–2014 рр.

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

Динаміка основних показників діяльності малих підприємств представлена у табл. 1.

Протягом останніх років спостерігається негативна тенденція щодо кількості малих підприємств. Так, у 2013 р. кількість малих підприємств становила 373 809 од., а в 2014 р. – 324 592 од., що на 49 217 од. менше, ніж у попередньому році. Відповідно, кількість зайнятих та найманих працівників протягом 2013–2014 рр. також скоротилася і становила: зайнятих працівників – 2010, 7 тис. осіб у 2013 р., 1675, 9 тис. осіб у 2014 р., найманих працівників – 1891,8 тис. осіб та 1572,0 тис. осіб відповідно. Однак, незважаючи на жорсткі й нестабільні умови господарювання, скорочення загальної кількості малих підприємств, обсяги реалізованої продукції малими підприємствами мають позитивну тенденцію росту (так, у 2013 р. обсяги реалізованої продукції становили 670 258,5 млн. грн., а в 2014 р. – 694 423, 6 млн. грн.).

Головною метою стратегічного управління є досягнення малим підприємством своїх стратегічних цілей та закріплення своїх конкурентних позицій на ринку. З огляду на це, пропонується представити процес стратегічного управління малим підприємством в умовах конкурентного середовища у вигляді комплексу послідовних заходів, які представлено на рис. 2.

Стратегічне управління діяльністю малого підприємства передбачає стратегічне позиціонування (I етап), тобто визначення місії та стратегічних цілей діяльності малого підприємства. Дуже важливо для кожного підприємства визначитися зі своєю місією, адже це – головна загальна ціль, суть існування підприємства. Значення місії полягає в тому, що вона виступає для керівництва як основа, орієнтир для прийняття всіх наступних стратегічних рішень. Оскільки кожне підприємство, у тому числі й мале, є відкритою системою й існує завдяки тому, що задовольняє якусь потребу своїх споживачів, клієнтів, то і місія відшукується в навколишньому середовищі, а не всередині підприємства. Після формулювання місії на її основі встановлюються конкретні цілі, через які здійснюється місія малого підприємства.

Якщо місія надає загальні орієнтири, напрями функціонування організації, які виражають суть її існування, то конкретні кінцеві положення, до яких прямує організація, фіксуються у вигляді її цілей, тобто, інакше кажучи, цілі – це конкретний стан окремих характеристик організації, досягнення яких є для неї бажаним та на досягнення котрих направлена її діяльність. Значимість цілей для малого підприємства полягає в такому: вони є вихідною точкою планування; лежать в основі побудови організаційних відносин; на цілях базується система мотивування, яка використовується на підприємстві; цілі є точкою відліку в процесі контролю й оцінки результатів праці окремих робітників та малого підприємства в цілому; цілі є важливим елементом стратегічного планування.

Послідовна реалізація запропонованих етапів формування стратегії управління малим підприємством дасть змогу отримати всебічну своєчасну оцінку як зовнішнього, так і внутрішнього середовища малого промислового підприємства (II етап). Дослідження навколишнього конкурентного середовища передбачає: визначення та аналіз основних конкурентів малого підприємства за допомогою кластерного аналізу; виявлення підприємства-лідера; оцінку кон'юнктури ринку та визначення ємності ринку; оцінювання перспектив розвитку малого підприємства. Дослідження внутрішнього середовища малого промислового підприємства потребує проведення аналізу: існуючої стратегії; організаційної структури управління; показників виробничо-збутової діяльності; фінансового стану, що сприятиме подальшому проведенню заходів щодо форму-

вання та подальшої реалізації стратегії розвитку підприємства (III–V етапи).

Наступним етапом після проведення дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища є проведення SWOT-аналізу (III етап), основною метою якого, як відомо, є: а) оцінка можливостей та виявлення потенційних загроз, з якими мале промислове підприємство може зіткнутись у майбутньому; б) аналіз сильних та слабких сторін підприємства.

Оцінку можливостей малого промислового підприємства пропонується проводити на основі діагностики конкурентного потенціалу, тому що в сучасних ринкових умовах рівень конкуренції є достатньо високим і для виживання на ринку треба приділити пильну увагу рівню конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому.

Що стосується загроз із боку навколишнього середовища, то зазвичай вони поділяються на такі: економічні фактори; політичні фактори; ринкові фактори; фактори технології; фактори конкуренції; міжнародні фактори; соціокультурні фактори. При формуванні стратегії управління малим підприємством слід зауважити, що аналіз конкурентного середовища спрямовано на оцінку чинників конкуренції. Результатом цього аналізу є ранжирування загроз малого підприємства з урахуванням імовірностей їх настання і коефіцієнтів впливу на підприємство кожної з них.

Після оцінки можливостей та загроз дуже важливо проаналізувати внутрішній потенціал малого підприємства, щоб виявити його сильні і слабкі сторони. Факторами успіху діяльності малих промислових підприємств, сукупність яких обирається шляхом експертного опитування головних фахівців підприємств, виступають ціна продукції, місце розташування підприємства, експлуатаційні характеристики продукції, система управління, рівень кваліфікації персоналу, а також потенціал клієнтури.

На IV етапі розробляється стратегія малого підприємства, що потребує коректного формулювання стратегічних альтернатив малого підприємства, а також прогнозування динаміки подальшого його розвитку з метою розробки відповідної стратегії. До основних стратегічних альтернатив можна віднести такі, як: збереження (розширення) ринкової частки підприємства на даному сегменті ринку; освоєння нових ринків збуту; освоєння вироб-

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності малих підприємств України

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість малих підприємств					
- усього, одиниць	357241	354283	344048	373809	324592
- відсотків до загальної кількості підприємств	94,3	94,3	94,3	95,0	95,2
- на 10 тис. наявного населення, одиниць	78	77	76	82	75
Кількість зайнятих працівників					
- усього, тис. осіб	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7	1675,9
- відсотків до загальної кількості зайнятих працівників	27,2	26,9	26,7	27,1	27,1
Кількість найманих працівників					
- усього, тис. осіб	2043,7	2011,8	1951,6	1891,8	1572,0
- відсотків до загальної кількості найнятих працівників	26,1	26,1	25,7	26,0	25,9
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), усього, млн. грн.	568267,1	607782,4	672653,4	670258,5	694423,6
- відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	16,9	15,2	16,0	16,6	17,2

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

ництва нових видів продукції; збільшення обсягу продаж продукції. Після того як сформульовано стратегічні альтернативи, а також проведено прогноз, треба обрати та узгодити варіант стратегії, який найбільш підходить для досягнення малим підприємством своєї місії.

Далі стає можливим перехід до наступного етапу – реалізації обраної стратегії (V етап). На цьому етапі розробляється план реалізації стратегії, який потім доводиться до виконавців стратегії. Дуже важливим моментом є проведення контролю виконання розробленого плану. Слід зауважити, що тільки при ефективній реалізації обраної стратегії мале підприємство зможе досягти своїх стратегічних цілей, закріпити свої конкурентні позиції на ринку й забезпечити подальший стійкий розвиток в умовах сучасного нестабільного конкурентного середовища.

Висновки. Науково-методичний підхід до розробки стратегії управління малими підприємствами базується на розробці покрокового (поетапного) алгоритму заходів, реалізація яких забезпечить досягнення поставленої мети. Розроблений підхід до формування стратегії управління діяльністю малих підприємств передбачає застосування SWOT-аналізу їх діяльності, який, своєю чергою, базується на використанні кластерного аналізу, оцінці конкурентних переваг, визначенні ймовірності настання загроз із боку зовнішньої складової конкурентного середовища та їх впливу на діяльність підприємства. Практична реалізація сформованої за розробленим алгоритмом стратегії надасть малому промисловому підприємству можливість досягати намічених стратегічних цілей та зміцнювати свої ринкові позиції у майбутньому.

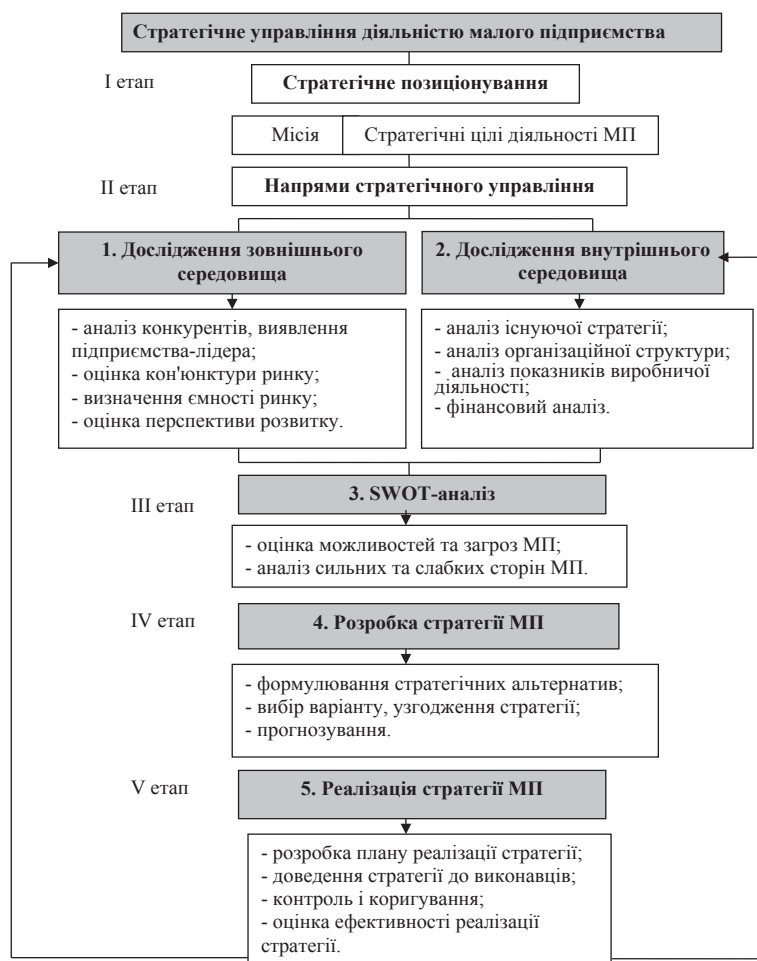


Рис. 2. Етапи формування стратегії управління малим підприємством

Джерело: авторська розробка

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; под ред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С.А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 1999.
3. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко ; вид. 2-ге, виправл. і доп. – К. : ЦНЛ, 2004. – 400 с.
4. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К. : Експрес-Поліграф, 2002. – 560 с.
5. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : [монография] / В.И. Ляшенко ; НАН Украины. Ин-т экономики и пром-ти. – Донецк, 2007. – 452 с.
6. Збарський В.К., Грабовський Д.О. Розвиток малого підприємництва в Україні: погляд на проблему / В.К. Збарський, Д.О. Грабовський // Агроінком. – 2007. – № 5–6. – С. 81–85.
7. Варналій З.С. Основи підприємництва : [навч. посіб.] / З.С. Варналій ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання – Прес, 2006. – 350 с.
8. Портер М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – СПб. ; М. ; К. : Вільямс, 2000.
9. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей. – М. : Эксмо, 2003. – 640 с.
10. Мескон М. Основы менеджмента : [учеб. пособ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1998. – 702 с.
11. Губарева И.А. Проблемы внедрения стратегического управления на предприятиях Украины / И.А. Губарева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2004. – № 5–6. – С. 31–34.
12. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВНУ имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.
13. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

Аннотация. В работе разработан научно-методический подход к формированию стратегии управления малыми предприятиями. Проведен анализ динамики основных показателей деятельности малых предприятий. Определены основные этапы стратегического управления малыми предприятиями. Последовательная реализация приведенных этапов позволит малым предприятиям достичь своих стратегических целей. В результате малые предприятия смогут сохранить стойкие конкурентные позиции на рынке.

Ключевые слова: малые предприятия, стратегия, стратегическое управление, нестабильность, риск.

Summary. In the article scientific-methodical approach to the formation of management strategy of small enterprises is developed. Main indicators of the activity of small enterprises were analyzed. In the work there have been determined main stages of strategic management of small enterprises. Consecutive realization of these stages allows small enterprises to achieve their strategic purposes. As a result small enterprises will keep their persistent competitive positions on the market.

Key words: small enterprises, strategy, strategic management, instability, risk.

УДК 338.24.01:[330.4:519.86]

Соколова Л. В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

Кириї В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

Чеченець Д. О.

*аспірант кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

Sokolova L. V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Economic Cybernetics and Management of
Economic Security Department
Kharkiv National University of Radioelectronics*

Kyriy V. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economic Cybernetics and Management of
Economic Security Department
Kharkiv National University of Radioelectronics*

Chechenets D. A.

*Postgraduate of Economic Cybernetics and Management
of Economic Security Department
Kharkiv National University of Radioelectronics*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОПОСТАЧАННЯ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE MANAGEMENT OF GAS ENTERPRISES' ACCOUNTS RECEIVABLES

Анотація. У роботі досліджено теоретичні питання науково-методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств газопостачання. На основі сформованої статистики підприємства по виникненню заборгованості та її погашенню було отримано очікуваний рівень зміни боргу. За результатами ABC-XYZ-аналізу отримано дані для виявлення структури боржників та надано рекомендації практичної спрямованості.

Ключові слова: підприємство газопостачання, дебіторська заборгованість, метод аналізу, управління.

Вступ та постановка проблеми. Система газопостачання є природною монополією в багатьох країнах, незважаючи на загальносвітову тенденцію децентралізації та демонополізації ринків енергетичних продуктів (електроенергія, газ, нафта, вугілля). Постачання газу в Україні шляхом поступового перетворення набуло елементів ринкового механізму, але специфічність продукту накладає особливі умови функціонування ринку. Однією з таких умов є соціальна відповідальність підприємств, які здійснюють постачання газу різним категоріям споживачів.

Споживання в Україні одного із основних видів енергетичних матеріалів – природного газу в 2014 р. становило 30,30% в загальному обсязі спожитого умовного палива. Питома вага споживання природного газу за окремими видами економічної діяльності характеризується такими пропорціями: промисловість – 54,7%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 5,5%; підприємства та організації інших видів діяльності – 3,25%; сільське, лісове та рибне господарство – 1,0%; будівництво – 0,1% [1]. Стає очевидним, що самим крупним споживачем природного газу на виробничо-експлуатаційні та комунально-побутові потреби є підприємства промисловості.

Результати порівняльного аналізу структури споживання в Україні основних видів енергетичних матеріалів – вугілля, сирої нафти та природного газу на протязі 1990–2014 рр. наведені в табл. 1 [1]. Аналіз наведених даних свідчить про те, що серед основних видів енергетичних матеріалів, що споживаються в країні на протязі більш двох десятиріч, найбільша питома вага (крім 2014 р.) належить природному газу.

Наведені статистичні дані свідчать про необхідність не тільки забезпечення раціонального споживання дорожчого газу, але й дотримання платіжної дисципліни з боку споживачів цього енергетичного матеріалу, які є дебіторами енергетичних підприємств. Дебіторська заборгованість підприємств за надані товари та послуги, як відомо, складає особливу частину їх оборотних засобів і поряд із грошовими коштами є найбільш ліквідною їх складовою. Структура та ліквідність заборгованості багато в чому значно залежать від галузі діяльності, кредитної політики та значною мірою також від тієї загальної політико-економічної діяльності, що супроводжує економічну та соціальну діяльність підприємства в галузі. Саме з огляду на це, існуючі природні монополії є найбільш заангажованими підприємствами з точки зору управління кредиторсько-дебіторською заборгованістю. Проте саме ці підприємства мають гостру необхідність у розробці додаткових механізмів, засобів, моделей та методів щодо управління заборгованістю, методів її стягнення в існуючому правовому полі, враховуючи соціальні та економічні наслідки діяльності таких підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах фінансової нестабільності в країні, кризи неплатежів особливого значення набуває питання ефек-

тивного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження безнадійних боргів. Сьогодні поширюється полеміка щодо визначення оптимальної структури дебіторської заборгованості, розробки науково-методичного забезпечення її управлінням, пошуку прийнятних шляхів оптимізації умов розрахунків зі споживачами продукції чи послуг, що свідчить про актуальність даного дослідження.

Теоретико-методичні питання управління дебіторською заборгованістю підприємств висвітлюються в наукових працях Базілінської О.Я., Бланка І.О., Бріггема Є.Ф., Карасьової І.М., Лігоненко Л.О., Матициної Н.М., Поддєрьогіна А.М., Хорна Ван Дж., Шима Дж.К. [2–10]. Дослідженнями питань ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств, обліку та аналізу її стану, покращанню шляхів управління нею займалися Афанасьєв А.М., Бондаренко О.С., Кузнєцова С.А., Лівішко Т.В., Лищенко О.Г., Новікова Н.М., Рибалко О.М., Холод З.М. [11–18] та ін., проте недостатньо уваги приділено питанням управління дебіторською заборгованістю у сфері енергетики.

Враховуючи ступінь актуальності та розробки даного питання, можна вважати, що найсуттєвіші ризики газотранспортних та газопостачальних компаній пов'язані саме з існуючою в галузі політикою управління дебіторською заборгованістю. Саме це обумовило актуальність напряму дослідження та визначило спрямованість вирішення означеної вище проблеми.

Метою даної роботи є формування науково-методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств газопостачання за кожною сформованою групою споживачів газу.

Результати дослідження. Існуючі механізми управління дебіторською заборгованістю газопостачальних підприємств не мають достатнього впливу на споживачів, хоча в багатьох компаніях існує кредитна політика, визначені її основні параметри. Проте загальна сума заборгованості газопостачальних підприємств зростає, кількість споживачів-боржників – також, і це вимагає додаткової уваги науковців та менеджменту підприємств щодо розробки відповідних дієвих заходів.

Дане дослідження проводилось на основі статистичних даних дебіторської заборгованості підприємства ПАТ «Харківгаз» за період з січня 2013 р. до березня 2014 р. Особливістю діяльності даного підприємства є сталий, практично нееластичний попит на його продукцію. За цієї умови суттєва зміна платіжної дисципліни споживачів викликана насамперед змінами їх фінансового стану, що може статися внаслідок зовнішніх (підвищення цін на газ як для основних споживачів газу, так і для газопостачальної компанії) та внутрішніх чинників. Це є суттєвим обмеженням для використання стандартних моделей прогнозування, оскільки розподіл випадкової величини є досить часто невизначеним. У роботі запропоновано авторській підхід щодо розробки та використання методики оцінки рівня заборгованості по категоріям споживачів підприємства.

Таблиця 1

Динаміка структури споживання в Україні основних видів енергетичних матеріалів, %

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі вугілля	24,7	29,8	22,4	22,4	27,9	30,6	32,5	33,3	42,3
нафта сира	21,4	9,0	7,6	13,3	9,0	7,6	4,0	3,4	1,8
газ природний	28,2	37,8	44,6	40,7	35,7	37,7	35,7	34,8	30,3

Джерело: складено авторами на основі [1]

Для кожного споживача було сформовано статистику по виникненню заборгованості та її погашенню. Для вибраних даних були розраховані математичні очікування та середньоквадратичні відхилення, а також визначені тенденції збільшення боргу (позитивні відхилення) та погашення заборгованості й авансові платежі окремих споживачів (негативні відхилення). З метою достовірності отриманих результатів стандартне відхилення обчислене з врахуванням поправки Бесселя [19]. Користуючись нерівністю Чебишева з урахуванням стандартного відхилення, можна знайти максимальну ймовірність відхилення боргу на будь-яку постійну величину [19]. Для розрахунку максимального відхилення необхідно визначитись із коефіцієнтом a , який є величиною відхилення. У даному дослідженні пропонується вибрати різницю між максимальним рівнем заборгованості та максимальним авансом споживача:

$$a = \max(B_{mч+}) - |\max(B_{mч-})|, \quad (1)$$

де $\max(B_{mч+})$, $\max(B_{mч-})$ – максимальна чиста сума боргу та авансу за весь період відповідно.

Отриманий коефіцієнт буде визначати найбільш імовірне майбутнє відхилення в грошових потоках споживача – у бік внесення авансу або у бік збільшення заборгованості.

Далі для кожного споживача визначено коефіцієнт, який показує, у скільки разів перевищує – стандартне відхилення, незміщену оцінку середньоквадратичного відхилення випадкової величини відносно її математичного очікування. Розрахувавши коефіцієнт та беручи до уваги нерівність Маркова, можна вирахувати максимальну ймовірність збільшення боргу споживачів-боржників. Оцінку очікуваних змін стану заборгованості споживачів-боржників на t -й період часу ($O3^t$) пропонується розраховувати за такою формулою:

$$O3^t = \frac{\sum_{i=1}^m \left(\frac{S_i^2}{a_i} \right)}{\sum_{i=1}^m B_{nmчi}^t} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де m – кількість споживачів-боржників; $B_{nmчi}^t$ – чиста сума боргу i -го споживача-боржника на t -й досліджуваній період.

Зазначені розрахунки були проведені щодо боржників ПАТ «Харківгаз» у цілому та кожного його структурного підрозділу. У результаті було отримано прогнозований рівень зміни боргу в наступному періоді (табл. 2).

Слід зазначити, що не було враховано кілька груп споживачів. Із переліку розглянутих підприємств були виключені такі, як: НАК «Нафтогаз», оскільки борги цього підприємства мають інший характер ніж у основних споживачів (воно є основним постачальником); газо-транспортні підприємства, тому що їхній борг виникає у зв'язку з великою кількістю не економічно вмотивованих факторів, а тому показник є комплексним і може бути розглянутий тільки після декомпозиції; населення, оскільки сума боргу представлена сукупно по всіх споживачах і неможливо проаналізувати заборгованість без декомпозиції показника.

За результатами проведених відповідних розрахунків було отримано очікувану (приблизну) оцінку майбутнього боргу споживачів газу перед підприємством. У процесі порівняння розрахованих за моделлю та фактичних значень боргових зобов'язань були виявлені наступні розбіжності (табл. 3).

У більшості випадків розраховані на t -й період суми боргу більш-менш наближаються до фактичних їх результатів. Слід зазначити, що в даній моделі використовувалися не лише статистичні дані, а й нерівності, які дещо зменшують точність розрахунків. Наприклад, за очікуваними даними, по всіх структурних підрозділах планувалося зменшення заборгованості, однак дане припущення не у всіх випадках справдилося. Сталося це тому, що в моделі було використано нерівність Маркова, яка дає оцінку ймовірності того, що випадкова величина перевищить за модулем фіксовану додатну константу в термінах її математичного очікування [19]. Отримувана оцінка зазвичай є досить грубою, проте вона дає змогу отримати певне уявлення про розподіл, коли він не є явно відомим.

За результатами вивчення фахової літератури з проблеми дослідження [20–23] було з'ясовано, що якісний аналіз дебіторської заборгованості доцільно проводити за допомогою АВС-XYZ-аналізу. Івахів Ю. та Спільник І. [20] висловили думку щодо доцільності використання АВС-аналізу в Україні в якості альтернативного підходу до управління витратами підприємства в умовах мінливого, динамічного ринку. АВС-аналіз є одним із методів раціоналізації, який може використовуватися в усіх функціональних сферах діяльності підприємства, у тому числі при визначенні логістичної стратегії управління запасами ресурсів [21]. АВС-аналіз – це аналіз асортименту, ресурсів підприємства, обсягу продажів різних

АХ	АУ	АЗ
висока частка в збільшенні заборгованості, високий ступінь стабільності закупівель	висока частка в збільшенні заборгованості, середній ступінь стабільності закупівель	висока частка в збільшенні заборгованості, низький ступінь стабільності закупівель
ВХ	ВУ	ВЗ
середня частка в збільшенні заборгованості, високий ступінь стабільності закупівель	середня частка в збільшенні заборгованості, середній ступінь стабільності закупівель	середня частка в збільшенні заборгованості, низький ступінь стабільності закупівель
СХ	СУ	СЗ
низька частка в збільшенні заборгованості, високий ступінь стабільності закупівель	низька частка в збільшенні заборгованості, середній ступінь стабільності закупівель	низька частка в збільшенні заборгованості, низький ступінь стабільності закупівель

Рис. 1. АВС-XYZ-аналіз дебіторської заборгованості ПАТ «Харківгаз»

Джерело: складено авторами

груп споживачів, товарних запасів шляхом ділення їх на три категорії (класу), які відрізняються за своєю значимістю і вкладу в обіг або прибуток підприємства: А – найбільш цінні, В – проміжні, С – найменш цінні [21; 22]. XYZ-аналіз дає змогу проводити класифікацію: ресурсів підприємства в залежності від характеру їх споживання і точності прогнозування змін в їх потребах протягом певного періоду часу; товарів на основі порівняння стабільності обсягу їх продажів. Наприклад, XYZ-аналіз дає змогу групувати товари залежно від попиту на них протягом певного проміжку часу. Отже, метою даного аналізу є прогнозування стабільності тих чи інших об'єктів дослідження [21–23].

ABC-XYZ-аналіз – це поєднання двох методів: ABC-аналізу та XYZ-аналізу [24]. ABC-аналіз полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу в загальній сукупності вартісних показників. ABC-аналіз – метод аналізу, завдяки якому сукупність об'єктів розподіляється відповідно до обраних критеріїв на три групи – А, В, С з метою концентрації ресурсів на критичній меншості, залишаючи поза увагою тривіальну більшість. Для кожної групи (класу) А, В, чи С розробляються та визначаються оптимальні управлінські рішення. Для того щоб урахувати фактор випадковості продажу, застосовують метод XYZ-аналізу, що здійснює оцінку стабільності певних об'єктів чи процесів (наприклад, стабільність продажу товарів, стабільність поведінки покупців, стабільність ефективності працівників тощо).

Авторський підхід до розробки науково-методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств газопостачання базується, таким чином, на застосуванні ABC-XYZ-аналізу. ABC-аналіз проводиться за критерієм очікуваної зміни суми боргу. У даному випадку група А вказує на підприємства з найбільшою часткою росту боргу, відповідно, група С – з наймен-

шою. XYZ-аналіз проводиться виходячи з рівня динамічності показників. При цьому група Х вказує на найменш динамічні підприємства-споживачі, рівень закупок яких змінюється відносно свого математичного очікування найменше, а Z – найбільше. Результати аналізу у вигляді матриці представлено на рис. 1.

Матриця розподіляє всіх споживачів на дев'ять груп, де кожній групі відповідає свій рівень необхідної уваги, що зменшується по діагоналі матриці від лівого верхнього кута до правого нижнього. Використання поєданого ABC і XYZ-аналізу в даному випадку дасть змогу: підвищити ефективність системи управління дебіторською заборгованістю в частині розробки індивідуальних технологій управління групами споживачів; проводити політику щодо підвищення частки високоприбуткових споживачів без порушення принципів та основ соціальних зобов'язань підприємства; розробити заходи щодо заохочення груп споживачів сталого попиту до співробітництва та рекомендувати відповідним державним органам надання можливості підприємствам проводити політику стимуляції погашення боргів шляхом створення знижок на послуги.

За результатами аналізу отриманих даних було виявлено структуру боржників ПАТ «Харківгаз» (рис. 2). Отримані результати дають змогу зробити висновки: переважна більшість підприємств (майже 60%) має незначний вклад до прогнозованого збільшення боргу (дрібні споживачі) та високий рівень непередбачуваності; найбільші боржники досить непередбачувані, проте всі вони відносяться до споживачів, які є безпекоутворюючими та соціально знаковими підприємствами для регіону, а тому їх негативне фінансове становище може посилити неплатоспроможність інших споживачів у довгостроковій перспективі; середні та великі споживачі з перманентним рівнем споживання газу та стабільністю оплат за спожиту продукцію відсутні.

Таблиця 2

Прогноз змін боргових зобов'язань на підприємстві

Назва структурного підрозділу	Прогнозована зміна боргу по відношенню до минулого періоду		Фактична зміна боргу по відношенню до минулого періоду	
	відносне значення, %	абсолютне значення, грн.	відносне значення, %	абсолютне значення, грн.
Головне підприємство	9,96	1 055 605,01	13,67	1 448 630,26
Дергачівська філія	16,38	291 751,06	20,52	365 623,99
Зміївська філія	420,47	193 605,63	386,44	177 939,33
Красноградська філія	9,31	26 139,02	26,54	74 510,27
Куп'янська філія	17,76	140 992,98	21,51	170 726,12
Мереф'янська філія	13,07	35 591,99	12,11	32 957,02
Чугуївська філія	26,46	161 516,20	34,26	209 123,43

Джерело: складено авторами

Таблиця 3

Відхилення очікуваної величини боргу від фактичної зміни боргу

Назва структурного підрозділу	Різниця між фактичними та очікуваними змінами боргу, %	Очікувана тенденція змін	Фактична тенденція змін
Головне підприємство	3,71	Зменшення	Збільшення
Дергачівська філія	4,14	Зменшення	Зменшення
Зміївська філія	34,03	Зменшення	Зменшення
Красноградська філія	17,23	Зменшення	Збільшення
Куп'янська філія	3,75	Зменшення	Зменшення
Мереф'янська філія	0,96	Зменшення	Збільшення
Чугуївська філія	7,8	Зменшення	Зменшення

Джерело: складено авторами

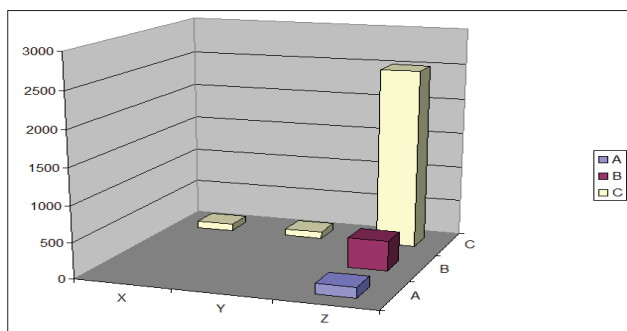


Рис. 2. Групування підприємств – споживачів відповідно до результатів ABC-XYZ-аналізу

Джерело: складено авторами

Останнє зауваження стосується газотрейдерів, які за результатами даного аналізу або відсутні на ринку, або не ведуть справ із ПАТ «Харківгаз».

Відповідно до кредитної політики підприємства та сформованих груп споживачів, слід обирати заходи щодо стягнення заборгованості. У сучасній літературі пропонується досить широкий перелік заходів щодо стягнення заборгованості. Так Рунчева Н.В. та Колесник Н.В. пропонують широкий спектр заходів щодо організаційних досудових рішень по стягненню заборгованості [25]. Економіст Прус Л.Р. у роботі [26] визначає набір методів управління своєчасністю оплат та вважає, що на практиці є два основні дієві методи – особисті контакти з контрагентами і використання штрафних санкцій за прострочення платежу.

Згідно з проведеною класифікацією, група споживачів із найбільшим рівнем боргу та стабільністю попиту на послуги, що потребує додаткової уваги, відсутня, проте для досліджуваного підприємства така група є привабливою, оскільки зміна стану заборгованості по таким споживачам одразу істотно вплине на загальну ситуацію. Необхідно створити відповідні економічні та організаційні умови щодо поліпшення роботи зі споживачами груп AX, AY, VX, VY, тобто переведення існуючих споживачів із суміжних груп дебіторів до цих. До найбільш сумлінних боржників можливе введення політики стимулювання погашення боргів шляхом створення знижок на послуги та проведення реструктуризації давнішого боргу. Такі знижки можуть бути компенсовані за рахунок попереднього залучення в обіг коштів, у результаті чого втрати від знижок будуть компенсовані за рахунок швидкості обігу активів. Для боргів, які склалися протягом попередніх періодів, реструктуризація (з відповідним укладанням додаткових угод) є переважним інструментом досудового стягнення боргів.

Якісний аналіз споживачів групи А показав, що крім населення безпосередньо, яке, згідно зі змінами в законодавстві України про лібералізацію ринку газу з 1 жовтня 2015 р., вже не отримує газ як продукцію від обласних газотранспортних підприємств, майже половина споживачів, які потрапили до групи, тобто найбільших боржників підприємства, є організаціями з бюджетним фінансуванням та соціально значущими організаціями, а значить, окремі види організаційних та фінансових санкцій до таких споживачів не можуть бути прийнятими. Крім того, визначена нестабільність обсягів споживання цих споживачів впливає внаслідок використання газу під час опалювального сезону. Інші найбільші споживачі групи А та майже всі споживачі, що потрапили до групи В, потребують додаткової уваги з боку фінансових менеджерів. Ретельна увага

до таких споживачів має ґрунтуватись на критичному та якісному підході до надання товарного кредиту та визначення шляхів стягнення боргу. Для таких споживачів на підприємстві слід визначити політику для конкретних сценаріїв розвитку подальших кредитних відносин, побудувати відповідні бізнес-процеси, що чітко регламентують етапи проведення стягнення: узгодження рівня заборгованості зі споживачем, проведення власних заходів щодо стягнення (переговори, додаткові угоди щодо погашення, встановлення фінансових санкцій та введення заставних відносин), запровадження методів юридичного впливу, що передбачають звернення до правоохоронних органів і проведення досудової перевірки, судове стягнення боргу. Окремим напрямом сучасної практики стягнення заборгованості є зовнішнє управління заборгованістю (аутсорсинг), що в практиці українських компаній найбільше знайшло практичну реалізацію в банківському бізнесі. При цьому важливо, щоб була присутня централізація діяльності по стягненню боргів, тобто загальне керівництво і співробітники займалися б тільки стягненням боргів, а не поєднували цю роботу з виконанням інших завдань, так як інакше у них завжди буде можливість виправдати низьку ефективність своєї праці.

Боржники підприємства, що потрапили за рівнем заборгованості до групи С, є вагомим тягарем для підприємства з точки зору обслуговування боргу та надання товарного кредитування. Більшість споживачів групи С є дрібними споживачами, платіжна дисципліна таких споживачів не є досконалою, проте до них можуть застосовуватися всі ефективні форми організації досудового стягнення боргу та стягнення в судовому порядку.

Слід також зауважити, що дебіторська заборгованість та її прострочена частина є одними із показників, які визначають фінансово-господарський стан підприємства в цілому, а також є показниками аналізу виявлення ознак приховуваного банкрутства. Це є незаперечним свідченням того, що науково обґрунтоване прийняття рішень щодо управління оборотними засобами підприємств газопостачання за складовою «дебіторська заборгованість» має значне теоретико-практичне значення для забезпечення стійкого та ефективного функціонування цих суб'єктів підприємницької діяльності у майбутньому.

Висновки. Пропоновані рекомендації та механізми підтримки прийняття рішень щодо управління дебіторською заборгованістю дають змогу особі, що приймає рішення, отримати формалізовані, несуб'єктивні оцінки щодо аналізу тенденцій стану розрахунків споживачів газу.

Виходячи з пропонованого підходу, для проведення будь-якої політики впливу на дебіторів необхідно аналізувати не безпосередньо кожного контрагента, а критерії, за якими вони класифіковані. У цьому випадку труднощів у прийнятті рішень щодо формування стратегії впливу виникнути не повинно. Однак при зростанні кількості використовуваних методів аналізу та критеріїв оцінки результати складатимуть багатомірну матрицю. У цьому випадку потрібно пересвідчитися, що обраний метод впливу для однієї групи споживачів не суперечить обраному методу для іншої групи. Для усунення протиріч під час прийняття рішень рекомендується використовувати більш складні методи підтримки прийняття рішення, що є напрямом подальших досліджень.

Реформування галузі, яке відбувається у теперішній час, змінює структуру ринку, а також умови функціонування підприємств газопостачання на ньому, що викликає

гостру необхідність розробки нових механізмів роботи зі споживачами, у тому числі з урахуванням можливих ризи-

ків, що притаманні як внутрішньому, так і зовнішньому мінливому середовищу.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2014 рік «Україна у цифрах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посіб.] / О.Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
3. Фінансове забезпечення розвитку підприємств : [монографія] / І.О. Бланк [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.О. Бланка. – К. : КНТЕУ, 2011. – 343 с.
4. Бріггем С.Ф. Основи фінансового менеджменту / С.Ф. Бріггем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
5. Карасева І.М. Фінансовий менеджмент : [учеб. посіб. по спец. «Менеджмент організацій»] / І.М. Карасева, М.А. Ревякина ; под ред. Ю.П. Анискина. – М. : ОМЕГА-ЛІ, 2009. – 335 с.
6. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова. – Київ : КНТЕУ, 2005. – 275 с.
7. Матицина Н.М. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Н.М. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 7. – С. 25–28.
8. Фінанси підприємств : [підруч.] / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
9. Ван Хорн Дж.К. Основы финансового менеджмента / Дж.К. Ван Хорн, Дж.М. Вахович-мл. ; 12-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2008. – 1232 с.
10. Шим Дж.К. Финансовый менеджмент / Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел ; пер. с англ. – М. : Филинь, 1996. – 400 с.
11. Афанасьев А.М. Рекомендації з управління дебіторською заборгованістю / А.М. Афанасьев // Фінансовий директор. – 2004. – № 1. – С. 22–30.
12. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / О.С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 17–22.
13. Кузнецова С.А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : [монографія] / С.А. Кузнецова. – Тернопіль : ТАНГ, 2004. – 256 с.
14. Лівощко Т.В. Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т.В. Лівощко, К.В. Бебех [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf.
15. Лищенко О.Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О.Г. Лищенко, І.С. Середа // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 84–89.
16. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 75–82.
17. Рибалко О.М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / О.М. Рибалко, М.Б. Сичова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/164-169.pdf.
18. Холод З.М. Окремі аспекти вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємств / З.М. Холод, О.Б. Волович // Наукові записки. – Львів : УАД, 2006. – № 2(10). – С. 3–9.
19. Чистяков В.П. Курс теории вероятностей / В.П. Чистяков. – М. : АГАР, 1996. – 255 с.
20. Івахів Ю. Метод ABC-аналізу: доцільність застосування / Ю. Івахів, І. Спільник // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 3(19). – С. 170–172.
21. Дудар Т.Г. Основи логістики – ABC-аналіз та XYZ-аналіз / Т. Г. Дудар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.westudents.com.ua/.../34917-4-ABC-analz-ta-XYZ-analz-h-znachenny>.
22. Голубков Е.П. ABC и XYZ-анализ: проведение и оценка результативности / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/531/27354/>.
23. XYZ-анализ: Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/XYZ-анализ>.
24. ABC-XYZ-аналіз – Маркетинговий аудит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1967060363074/marketing/abc-xy_analiz.
25. Рунчева Н.В. Дебіторська заборгованість: шляхи запобігання й оптимізація стягнення / Н.В. Рунчева, Н.В. Колесник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4(24). – С. 129–132.
26. Прус Л.Р. Управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання / Л.Р. Прус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 2 – С. 126–131.

Аннотация. В работе исследованы теоретические вопросы научно-методического обеспечения управления дебиторской задолженностью предприятий газоснабжения. На основе сложившейся статистики предприятия по возникновению задолженности и ее погашению был получен ожидаемый уровень изменения долга. По результатам ABC-XYZ-анализа получены данные для выявления структуры должников и даны рекомендации практической направленности.

Ключевые слова: предприятие газоснабжения, дебиторская задолженность, метод анализа, управление.

Summary. In the article the theoretical aspects of scientific and methodological support of receivables management gas company. On the basis of the existing statistics for the emergence of enterprise debt and its repayment was received the expected level of change in debt. According to ABC-XYZ analysis results obtained data to identify the structure of debtors and recommendations of practical orientation.

Key words: gas company, accounts receivable, the method of analysis, management.

Гострик О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Одеського національного економічного університету*

Степаненко О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

Gostrik O. A.

*Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics
of the Odessa National University of Economics*

Stepanenko O. A.

*Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of Management
Odessa International Humanitarian University*

ВИЗНАЧЕННЯ ДОПУСТИМОГО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКА З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ СИСТЕМОЇ ДИНАМІКИ

DEFINITION OF PERMISSIBLE CREDIT RISK OF COMMERCIAL BANK WITH USING THE METHOD OF SYSTEM DYNAMICS

Анотація. У роботі викладено аргументи на користь доцільності й застосовності метода системної динаміки в аналізі показників кредитного ризику комерційних банків. Обґрунтовано і рекомендовано використання імітаційних моделей із метою оцінки показників кредитного ризику, які дозволять виробити ефективні управліючі рішення в галузі встановлення необхідного балансу використання ресурсів в системі.

Ключові слова: моделювання, імітаційне моделювання, системна динаміка, кредитний ризик, комерційний банк.

Вступ та постановка проблеми. Питання ефективного стратегічного та тактичного банківського менеджменту безпосередньо пов'язані з кредитним ризиком, який повинен бути допустимим.

Незважаючи на те що цілковито уникнути ризику неможливо, проблема оцінки ризику є надзвичайно актуальною, оскільки точність оцінки кредитного ризику впливає на зведення до мінімуму кредитного ризику та вибору ефективної стратегії управління кредитним ризиком.

Відповіді на запитання про допустимий рівень кредитного ризику значить знайти рівень «прийняттого кредитного ризику», кількісну та якісну оцінку конкретних ризикових кредитних рішень [1, с. 65].

Серед методів, які вирішують поставлену проблему, відокремлюється метод комп'ютерного моделювання [2, с. 170].

Комп'ютерне моделювання має багато методів побудови моделей, серед яких одним із перспективних та виправданих є метод імітаційного моделювання. Імітаційне моделювання має ряд переваг у порівнянні з іншими підходами для рішення поставленої проблеми. Зокрема, воно дає можливість урахувати велику кількість перемінних, прогнозувати розвиток нелінійних процесів, виникнення синергетичних ефектів. Імітаційне комп'ютерне моделювання дозволяє не тільки одержати прогноз, але й визначити, які керуючі впливи приведуть до найбільш сприятливого розвитку подій. Якісні висновки, зроблені за результатами імітаційного моделювання, дозволяють знайти такі властивості складної системи, як

її структуру, динаміку розвитку, стійкість, цілісність та ін. Отримані кількісні оцінки носять характер деякого прогнозу майбутніх або пояснення минулих значень перемінних, що характеризують систему. Один з основних напрямків використання імітаційного моделювання – пошук оптимальних варіантів зовнішнього впливу на об'єкт із метою одержання найвищих показників його функціонування.

Імітаційне моделювання – один із видів комп'ютерного моделювання, що використовує методологію системного аналізу, центральною процедурою якого є побудова узагальненої моделі, що відбиває всі фактори реальної системи, у якості ж методології дослідження виступає обчислювальний експеримент [3, с. 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наявних методів оцінки кредитних ризиків необхідно виділити метод Value-at-Risk (VaR), який було розроблено у 80–90-х роках ХХ ст. Особливістю VaR є те, що він представляє собою не єдиний показник, а цілий методологічний комплекс, що надає широкий спектр можливостей, у тому числі і в оцінці ризиків в умовах трансформаційної, перехідної економіки. Зокрема, в умовах українського сьогодення моделі, які застосовують методологію VaR, представляються ефективним та перспективним інструментом управління ризиком [4, с. 2].

Метод Монте-Карло є методом розрахунку VaR, проте його точність може бути набагато вищою, ніж при застосуванні інших методів. Метод Монте-Карло вимагає здійснення великої кількості перевірок – разових моделювань

розвитку ситуації на ринках із розрахунком фінансового результату за портфелем. Унаслідок проведення таких випробувань буде отримано розподіл можливих фінансових результатів, на основі яких шляхом відкидання найгірших ймовірностей може бути отримано VaR-оцінку.

Оскільки дана методика заснована не на аналізі причин, а на історичній статистиці втрат, виникає запитання, наскільки виправдано орієнтуватися на минулі дані, адже вони не можуть із високим ступенем правдивості вказувати на розвиток кредитних ризиків у майбутньому [5, с. 226]. Звідси виникає проблема досягнення найбільш правдивого результату при використанні методу Монте-Карло.

В якості методу імітаційного моделювання кредитного ризику комерційних банків особу увагу доцільно приділити методу системної динаміки. Концепція системної динаміки дозволяє моделювати динамічні процеси на високому рівні агрегування. В основі її лежить представлення про функціонування динамічної системи як сукупності потоків (грошових, продукції, людських і т. п.) [6, с. 5].

За допомогою сучасних систем моделювання (таких, наприклад, як IThink, VENSIM, DYNAMO та ін.) модель формується на ідеографічному рівні. Одержувані системні потокові діаграми є формою структуризації знань експерта, в інформаційній мережі яких виробляється неузгодженість (дисбаланс) по різних видах потреб і споживання ресурсів. У блоках прийняття рішень на основі цієї інформації видаються керуючі впливи на різні види об'єктів. Основною цільовою задачею є встановлення балансу використання ресурсів у системі. Моделі системної динаміки застосовуються разом із диференціальними рівняннями балансового типу, а також у сполученні з принципами і методами логістики, заснованими на оптимізації, керуванні, інтеграції потоків у складних системах.

Головним об'єктом застосування моделей ITHINK є фінансовий сектор. Аналіз і координування грошових потоків – це одна з основних «компетенцій» пакета структурного моделювання ITHINK. Це ідеальний засіб для моделювання фінансових потоків, що циркулюють на підприємстві, у холдингу, між банком і його клієнтами. Пакет може бути дуже корисний при розробці бізнес-плану, в якому фігурують кілька господарських суб'єктів різних типів. У зв'язку з цим його застосування може бути рекомендовано планово-аналітичним службам банків і фінансово-промислових груп. У рамках групи можуть моделюватися зовнішні і внутрішні потоки фінансових засобів, коопераційні зв'язки, поставання сировини і комплектуючих.

Важлива перевага пакета ITHINK – можливість продемонструвати взаємозв'язок фінансового і технологічного механізму проекту. Аналіз взаємозв'язків техніко-економічних і фінансових параметрів – уразливе місце існуючих експертних систем в області планування бізнесу. Багато техніко-економічних параметрів (наприклад, динаміка умовно-постійних витрат, ефект масштабу виробництва) часто беруться «на віру». Пакет ITHINK дозволяє одержати їх за допомогою імітаційної моделі. Таким шляхом можуть бути «ув'язані» в єдине ціле техніко-економічні і фінансові аспекти проекту. Іншими словами, з'являється принципово нова можливість: бізнес-план господарського об'єкта розробляється на основі його імітаційної моделі.

Фінансова механіка банку або фірми буде прозорою як для потенційного інвестора, так і для самого автора проекту. Схеми, моделі і графіки, отримані в системі IThink, дуже доречні в бізнес-плані підприємства із сучасною технологією ведення бізнесу. Вони доповнять звичними фінансові таблиці і стандартні діаграми.

Метою даної роботи є запропонування моделі оцінки відносних показників кредитного ризику комерційного банку в системі IThink, яка дозволить виробити ефективні управлінські рішення в галузі встановлення необхідного балансу використання ресурсів у системі.

Результати дослідження. Сучасні вимоги ведення банківської справи передбачають знання про існування кредитного ризику, аналіз його на якісному рівні та проведення його логіко-ймовірнісного моделювання.

Ступінь допустимого кредитного ризику визначається з урахуванням таких параметрів, як обсяг власного капіталу банку, рівень його ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності тощо. Чим більшим власним капіталом володіє банк, тим більший асортимент його операцій та послуг, тим менш чутливий він до кредитного ризику і тим сміливіше менеджер може прийняти рішення про укладення ризикової кредитної угоди [7, с. 24].

За кількісної оцінки кредитного ризику слід розрізняти розмір реальної вартості, що пов'язана з ризиком, та обсяг сподіваних збитків. Як правило, перший показник на момент рішення відомий, а другий оцінюють із тим чи іншим ступенем невизначеності.

Кредитний ризик може обчислюватися як в абсолютних, так і в різноманітних відносних показниках. У відносному вираженні кредитний ризик може визначитись як величина можливих збитків, віднесена до власного капіталу банку. Одним із таких показників є максимальний розмір ризику на одного позичальника банківської установи. Він визначається таким чином:

$$MP1 = \frac{CK}{BK},$$

де CK – сума кредитів, виданих одному позичальнику; BK – власний капітал банку [1, с. 72].

Граничне значення цього показника для українських комерційних банків встановлене Національним банком України на рівні 0,25. Наведено стандарти нормативного ризику на одного позичальника, що застосовуються органами банківського нагляду за кордоном. Так, наприклад, ліміт концентрації кредитів одному позичальнику в Австралії складає 10%, в Австрії – 15%, Бельгії – 20%, США – 15%, якщо є гарантії, що вільно обертаються.

Для регулювання кредитних портфельних ризиків українських комерційних банків Національним банком України встановлено такі нормативи:

а) максимальний розмір усіх великих кредитів, наданих комерційним банком (великим кредитом вважається кредит, що перевищує 10% капіталу банку):

$$MP2 = \frac{Ck}{Kб},$$

де Cк – сума великих кредитів; Kб – капітал банку;

$$MP2 \leq 8;$$

б) максимальний розмір кредитів, виданих банком своїм

засновникам та акціонерам (інсайдерам):

$$MP3 = \frac{K3A}{Kб},$$

де K3A – кредити засновникам і акціонерам; Kб – капітал банку;

$$MP3 \leq 0,40;$$

в) максимальний розмір ризику на одного позичальника-інсайдера:

$$MP4 = \frac{СКВОИ}{Kб},$$

де СКВОИ – сума кредитів, виданих одному інсайдеру;

Kб – капітал банку;

$$MP4 \leq 0,05 [1, с. 73].$$

Таблиця 1

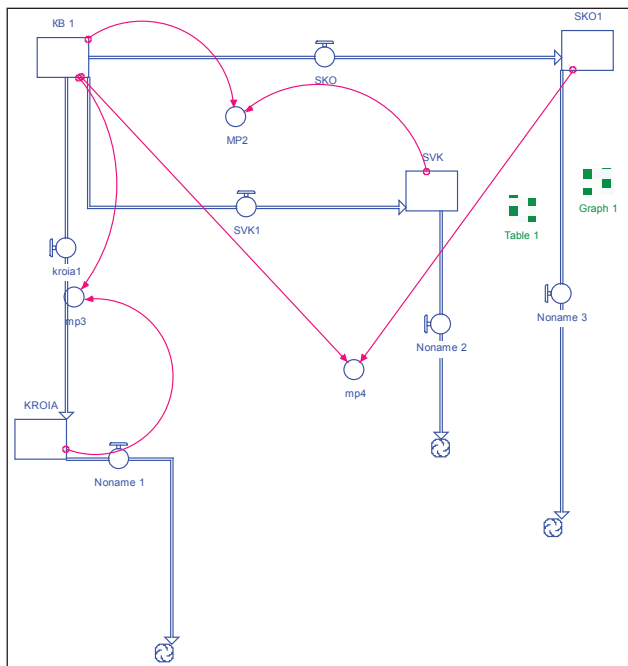


Рис. 1. Модель оцінки відносних показників кредитного ризику комерційного банку

Моделювання наведених вище показників у системі Ithink подано на рис. 1, де:

kb – це капітал банку, SVK – сума великих кредитів, KOIA – кредити засновникам і акціонерам, KO – сума кредитів, виданих одному інсайдеру. Показники MP2, MP3, MP4 розраховуються відповідно до формул, наведених вище.

Прокоментуємо наведену модель. Грошовий потік kb1 накопичується в фонді kb (капітал банку), у результаті чого банк може видавати кредити – грошовий потік SVK1, який накопичується у фонді SVK (сума великих кредитів). У конверторі MP2 обчислюється відповідний відносний коефіцієнт MP2. За аналогією обраховуються коефіцієнти MP3 та MP4.

У результаті прогону моделі ми отримуємо таблицю (табл. 1) та графіки прогнозованої динаміки визначених показників (рис. 2).

Ідентифікатор моделі	Значення ідентифікатора	Вхідне значення ідентифікатора
KB1	Капітал банку	500 млн.
SVK	Сума великих кредитів	0 млн.
SVK1	Грошовий потік	60 млн.
MP2	Показник, що оцінюється	SVK/KB1
SKO1	Грошовий потік	0 млн.
SKO	Сума кредитів, виданих одному інсайдеру	0.5 млн.
MP4	Показник, що оцінюється	SKO/KB1
KOIA1	Грошовий потік	0
KOIA	Кредити засновникам і акціонерам	10 млн.
MP3	Показник, що оцінюється	KOIA/KB1

Вихідні таблиця результатів моделювання (рис. 2) містить виведені значення для показників MP2, MP3, MP4 відповідно по стовпцям:

У результаті моделювання отримуємо прогнозу оцінку наперед щомісячно для введених значень. По таблиці вихідних значень (рис. 2) можна визначити критичне значення для кожного з показників, що моделюються. Так, для MP2 та MP4 ми маємо досить позитивну динаміку, тому що критичне значення для цих показників $MP2 \leq 8$ та $MP4 \leq 0,05$. Також за моделлю маємо, якщо початковий капітал банку дорівнює, наприклад, 500 млн. грошових одиниць, притому що банк постійно буде наращувати суму великих кредитів, суму кредитів, виданих одному інсайдеру, та суму кредитів засновникам і акціонерам із постійною швидкістю, то для MP3 критичним ($MP3=0.27$) є значення показника «капітал банку», яке становить менш 218 млн. грн. ($KV1 < 218$, рис. 2).

Таким самим чином можна проаналізувати критичне значення для показників MP4 та MP2.

Модель дозволяє змінювати суму капіталу банку та інших показників, отримуючи відповідні значення для відносних показників ризику та оцінювати їх значення.

Months	KB 1	MP2	mp4	mp3
Initial	429.50	0.00	0.00	0.00
1	359.00	0.00	0.00	0.03
2	288.50	0.00	0.00	0.07
3	218.00	0.00	0.00	0.14
4	147.50	0.00	0.00	0.27
5	77.00	0.00	0.00	0.85
6	8.50	0.00	0.00	9.23

Рис. 2. Таблиця вихідних значень

Висновки. Наведена модель дозволяє проаналізувати поточні значення відносних показників кредитного ризику комерційного банку та прогнозувати динаміку розвитку відносних коефіцієнтів для банку в залежності від коливань росту капіталу банку. Модель також дозволяє проаналізувати залежність впливу росту або зменшення таких показників, як сума великих кредитів, кредити засновникам і акціонерам або сума кредитів, виданих одному інсайдеру, на капітал банку.

Отримані за моделлю показники дозволяють оцінити критичні значення складових відносних коефіцієнтів для будь-яких вхідних значень. Окрім того, до моделі можна додати механізм урахування відсотків росту або відсотків

скорочення по кожному з наведених показників. Таким чином, ускладнюючи модель, можна отримати більш широкий аналіз інформації щодо усунення кредитних ризиків банку. Подальшою розробкою в моделі може бути включення до неї блоків прийняття рішень, які на основі отриманої інформації будуть видавати керуючі впливи на різні об'єкти.

Модель може бути включена до так званого «блоку моделей», який входить до складу сучасних систем підтримки прийняття рішень. Такі системи підтримки прийняття рішень можуть бути використовувані в банківській діяльності, що значно підвищить рівень фінансового менеджменту в галузі управління кредитними ризиками.

Список використаних джерел:

1. Кредитний ризик комерційного банку : [навч. посіб.] / В.В.Вітлінський, О.В.Пернарівський, Я.С.Наконечний, Г.І.Великоіваненко. – К. : Знання, КОО, 2000. – 251 с.
2. Пономаренко Л.А. Основи економічної кібернетики : [підруч.] / Л.А. Пономаренко. – К. : КНТЕУ, 2002. – 432 с.
3. Кельтон В.Д. Имитационное моделирование. Классика CS / В.Д. Кельтон, А.М. Лоу. – СПб. : Питер ; Киев: ВНУ, 2004. – 847 с.
4. Скіцько В.І. Оцінка ризику методом Value-at-Risk / В.І. Скіцько // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Вип. 202. – С. 158–165.
5. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском : [учеб. пособ.] / С.Н. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2004. – 336 с.
6. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика) / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1971. – 340 с.
7. Заруба О.Д. Фінансовий менеджмент у банках : [навч. посіб.] / О.Д. Заруба. – К. : Знання, КОО, 1997. – 172 с.
8. Гострик О.М. Аналіз та прогнозування кругообігу оборотних коштів фірми з використанням системі моделювання AnyLogic / О.М. Гострик, О.А. Степаненко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – Одеса : МГУ, 2013. – Вип. 5. – С. 53–57 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2491>.

Аннотация. В работе изложены аргументы в пользу целесообразности и применимости метода системной динамики в анализе показателей кредитного риска коммерческих банков. Обоснованно и рекомендовано использование имитационных моделей для оценки показателей кредитного риска, которое позволит выработать эффективные управляющие решения в области установления необходимого баланса использования ресурсов в системе.

Ключевые слова: моделирование, имитационное моделирование, системная динамика, капитал банка, кредитный риск, коммерческий банк.

Summary. The article presents arguments for the feasibility and applicability of the method of system dynamics to analyze the credit risk of commercial banks. Proved and recommended the use of simulation models to assess credit risk indicators that will produce effective control solutions in establishing the required balance the use of resources in the system.

Key words: modeling, commercial bank, simulation, system dynamics, the credit risk of commercial bank, capital of bank.

Стригуль Л. С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Strygul L. S.
Candidate of Sciences Economics, Assistant Professor,
Assistant Professor of Department Economic Analysis and Accounting
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА

TEORETIKO-METHODICAL ENSURING OF DETERMINATION OF FINANCIAL SOUNDNESS OF THE ENTERPRISES OF DIFFERENT ORGANISATION-LEGAL FORMS IN THE CONDITIONS CHANGEABLE ENVIRONMENT

Анотація. У роботі розглянуто теоретико-методичне забезпечення визначення сутності поняття фінансової стійкості, що обумовлено необхідністю уточнення даної дефініції для підприємств різних організаційно-правових форм з урахуванням мінливості умов їх функціонування в ринковому середовищі для подальшого вдосконалення та обґрунтування економіко-методичного забезпечення отримання достовірної оцінки рівня фінансової стійкості підприємств у сучасних складних умовах господарювання.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова сталість, фінансова незалежність, платоспроможність, джерела фінансування.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних досить складних економічних умовах підприємствам нелегко втриматися «на плаву». Управлінському персоналу необхідно відслідковувати зміни в законодавчій сфері, здійснювати моніторинг фінансового стану підприємства та враховувати сучасний стан ринку при прийнятті управлінських рішень. Основою фінансової та господарської стабільності діяльності і передумовою сталої діяльності в умовах мінливого середовища виступає фінансова стійкість підприємства. Саме тому актуальною є проблема своєчасної та реалістичної оцінки рівня фінансової стійкості підприємства для подальшого визначення необхідності або доцільності впровадження методів антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки та забезпечення фінансової стійкості підприємств досліджуються в працях таких вітчизняних учених, як І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, А.Е. Воронкова, І.В. Дем'яненко, В.М. Кочетков, Л.О. Лігоненко, Т.Є. Унковська, Н.М. Ушакова та ін. Теоретико-методологічні питання особливостей визначення фінансової стійкості широко розглядаються і в працях зарубіжних фахівців: В.Г. Артеменка, М.В. Белендира, І.Т. Балабанова, Л.Т. Гіляровської, О.В. Єфімової, Д. Ірвіна, Т.Р. Карліна, В.В. Ковальова, В.М. Родіонової, О.С. Стоянової, Ю.С. Цал-Цалко, К. Уолша, А.Д. Шеремета та ін.

Невирішена частина загальної проблеми обумовлена недостатнім рівнем розробки та конкретизації визначення сутності дефініції фінансової стійкості для підприємств різних форм власності в складних умовах мінливого середовища.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методичного забезпечення щодо визначення сутності поняття

фінансової стійкості підприємств різних організаційно-правових форм в умовах мінливого середовища.

Результати дослідження. Однією з основних характеристик стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. У сучасній економічній літературі достатньо уваги приділено питанням економічного забезпечення оцінки та управління фінансової стійкістю, проте не існує єдиного методологічного підходу до визначення сутності поняття «фінансова стійкість». Так, у багатьох працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців це поняття розглянуто у вузькому значенні: як один із показників фінансового стану, який характеризує стан активів та пасивів підприємства, що гарантує його платоспроможність; стан, коли обсяг майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним, стан і структуру активів організації, їх забезпеченість джерелами фінансування [1; 2]. Велике різноманіття підходів до сутності поняття «фінансова стійкість» зумовлює необхідність здійснення більш глибокого дослідження даної дефініції і сформування комплексного визначення, яке б урахувало його багатоаспектність для підприємств різних форм власності у вимірі сучасних вимог мінливості умов їх функціонування в ринковому середовищі. Сучасні підходи до визначення поняття «фінансова стійкість» різними науковцями наведено в табл. 1.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Найважливішою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього

і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучити позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним. Кредитоспроможним є підприємство при наявності в нього передумов

для отримання кредиту і спроможності своєчасно повернути отриману позику зі сплатою йому відсотку за рахунок прибутку або інших джерел. Із цього випливає ще один аспект фінансової стійкості – розвиток підприємства, зростання прибутку та капіталу [21].

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «фінансова стійкість»

Автори	Визначення поняття «фінансова стійкість»
О.С. Філімоненков [3]	Стан підприємства, при якому розмір майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним.
О.Р. Кривицька [4]	Результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що визначальною ознакою його економічної незалежності.
Б.Є. Грабовецький [4]	Надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів та інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.
Г.В. Савицька [5]	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігаючи рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого розвитку.
І.А. Бланк [6]	Характеристика фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються.
А.Н. Азриліан [7]	Комплексне поняття, яке володіє зовнішніми формами прояву, формується в процесі господарської діяльності і знаходиться під впливом різних факторів.
М.Я. Коробов [8]	Це стійкий фінансовий стан. Відповідно, для того щоб виявити ступінь фінансової стійкості підприємства, необхідно проаналізувати всі показники його фін. стану.
В.М. Івахненко [9]	Відображає збалансованість засобів та джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків, оцінюється на підставі співвідношення власного та залученого капіталу підприємства, темпів нагромадження власних засобів унаслідок господарської діяльності, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних оборотних засобів власними джерелами.
Ю.М. Тютюнник [10]	Здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігаючи рівновагу активів і пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.
Б.Г. Поляк [11]	Забезпеченість запасів і витрат підприємства джерелами формування.
Є.А. Уткін [12]	В якості критерію фінансової стійкості підприємства пропонує використовувати вірогідність банкрутства.
О.С. Стоянова [13]	Передбачає під цим поняттям збіг чотирьох сприятливих характеристик, це: висока платоспроможність, висока ліквідність балансу, висока кредитоспроможність та висока рентабельність.
Є.В. Мних, Н.В. Старостенко, Н.В. Мірко [14; 15]	Економічна категорія, яка досягається за умови стабільного перевищення доходів над витратами, вільного маневрування грошовими коштами та стійкого економічного зростання і визначається раціональною забезпеченістю потреб підприємства фінансовими ресурсами для ефективної діяльності в ринкових умовах.
Л.А. Лахтіонова [16]	Це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також витрати на його розширення та оновлення.
Н.А. Русак, В.А. Русак [10]	Характеризується фінансовою незалежністю, можливістю маневрувати власним ресурсами, достатньою фінансовою забезпеченістю безперебійності основних видів діяльності, станом виробничого потенціалу.
Ю.С. Цал-Цалко [13]	Фінансово стійке підприємство може за рахунок власних активів забезпечити запаси, не допустити не виправдані кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями.
О.Я. Безілінська [17]	Визначає як залежність підприємства від ефективного управління фінансовими ресурсами, що характеризуються оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних та позикових коштів, активів та джерел їх формування.
Г.О. Крамаренко [18]	Під фінансовою стійкістю слід розуміти його платоспроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та позиковими коштами підприємства, коли за рахунок власних коштів повністю погашаються колишні та нові борги.
К.В. Измайлова [19]	Ступінь фінансової незалежності щодо володіння своїм майном та його використання. Цей рівень незалежності можна оцінювати за різними критеріями: рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування, платоспроможністю підприємства (його потенційною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними активами), часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.
Д.М. Білик [20]	Такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.

Аналіз економічної літератури показав, що залежно від контексту дослідження під фінансовою стійкістю підприємства розуміють характеристику стану фінансових ресурсів підприємства, ступінь залежності підприємств від залучених джерел фінансування, результат діяльності, стан рахунків підприємства, які гарантують його платоспроможність, ліквідність, прибутковість та кредитоспроможність [22].

Але враховуючи, що підприємства можуть бути різних видів та організаційно-правових форм, то поняття фінансової стійкості дуже часто в економічних дослідженнях застосовують і в іншому сенсі, коли мають на увазі лише достатність коштів. Найчастіше таке визначення доцільно вживати до підприємств тих форм власності, які працюють за рахунок фінансових надходжень не із власних джерел фінансування, а бюджетних асигнувань, трансферних надходжень або комунальних платежів.

Відповідно до ст. 63 ГК України, залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності) [23].

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом. Слід зазначити, що, відповідно до чинного законодавства України, були створені і діють до цього часу й інші види підприємств: індивідуальні, сімейні, спільні, іноваційні та ін.

З урахуванням визначеного переліку видів підприємств традиційне визначення фінансової стійкості відображає сут-

ність цієї дефініції лише для підприємств перших двох типів. Останні три види підприємств, які частіш за все є неприбутковими організаціями при визначенні власної фінансової стійкості, можуть лише визначати рівень своєчасності надходжень запланованих фінансових ресурсів, а не власне рівень фінансової незалежності, як це трактує більшість науковців.

Висновки. Розглянувши зміст економічної сутності поняття фінансової стійкості підприємства, можна стверджувати, що в самому визначенні доцільним є врахування аспекту різних видів організаційно-правових форм власності підприємства і воно повинно мати більш комплексний характер оцінки діяльності. Показники прибутковості, які лежать в основі визначення фінансової стійкості, характеризуються ефективністю використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного загального доходу і також повинні відображати і враховувати сутність таких надходжень.

На підставі вищевикладеного пропонується визначення фінансової стійкості: економічна категорія, яка досягається за умови стабільного надходження фінансових ресурсів підприємства, що характеризуються оптимальною їх структурою і визначаються раціональною забезпеченістю його потреб для виконання основних цілей ефективної діяльності та стійкого економічного зростання підприємства в ринкових умовах господарювання.

Склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір тактики і стратегії управління – значні фактори фінансової стійкості підприємства. Чим більше у підприємства власних фінансових ресурсів (або надходжень), що формуються на його рахунок, тим більша впевненість у збереженні ним фінансової стійкості. При цьому важливий не лише загальний обсяг фінансування, а й структура його розподілу, особлива та частка, яка спрямовується на розвиток підприємства. Отже, політика розподілу і використання фінансових ресурсів висувається на перший план у ході аналізу і управління фінансовою стійкістю.

Список використаних джерел:

1. Балабаш О.С. Фінансова стійкість підприємства: її сутність та фактори / О.С. Балабаш, М.О. Ніколаєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
2. Єрмоленко Г.Г. Теоретичні аспекти дослідження поняття фінансової стійкості господарюючих суб'єктів / Г.Г. Єрмоленко, К.І. Копачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
3. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.С. Філімоненков ; 2-ге вид., пероб. та доп. – Київ, 2005.
4. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання : [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com>.
5. Савицька В.Г. Економічний аналіз діяльності підприємства / В.Г. Савицька. – К. : Знання, 2005. – 654 с.
6. Бланк І.А. Словник-довідник фінансового менеджера / І.А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 1998. – 480 с.
7. Азрилян А.М. Великий бухгалтерський словник / А.М. Азрилян. – Москва, 1999. – 1683 с.
8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / М.Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 354 с.
9. Івахненко В.М. Економічний аналіз : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / В.М. Івахненко, М.І. Горбатюк, В.С. Львовичкін. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
10. Тютюнник Ю.М. Оцінювання оптимальності співвідношення власного й позикового капіталу / Ю.М. Тютюнник, А.М. Литвиненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
11. Русак Н.А. Фінансовий аналіз суб'єкта господарювання : [навч. посіб.] / Н.А. Русак, В.А. Русак. – СПб. : Бізнес-преса, 2006. – 304 с.
12. Шеремет А.Д. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сафулін. – М. : ИНФРА, 2008. – 343 с.
13. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз, Л.А. Суліменко. – Житомир : Спілка економістів України, 2012. – 609 с.
14. Родіонова В.М. Фінансова стійкість підприємства в умовах інфляції / В.М. Родіонова, М.А. Федотова. – М. : Перспектива, 2009. – 98 с.
15. Уткін С.А. Антикризове управління / С.А. Уткін. – М. : ТАНДЕМ «Єкос», 2008. – 330 с.
16. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
17. Шовкопляс Н.В. Аналіз підходів до визначення сутності поняття «фінансова стійкість підприємства» / Н.В. Шовкопляс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
18. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : ЦУЛ, 2008. – 359 с.
19. Кутявіна К.В. Оцінка фінансового стану підприємства: сутність та необхідність / К.В. Кутявіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.

20. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М.Д. Білик [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
21. Гузь К.А. Сутність фінансової стійкості підприємства як об'єкта управління / К.А. Гузь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
22. Тищенко О.М. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства / О.М. Тищенко, Л.О. Норік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
23. Господарський кодекс України (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufpp.gov.ua/content/PDF/zakonodavstvo/27_gospodarskuy_kodeks_436.pdf.

Аннотация. В работе рассмотрено теоретико-методическое обеспечение определения сущности понятия финансовой устойчивости, которое обусловлено необходимостью уточнения данной дефиниции для предприятий разных организационно-правовых форм с учетом изменчивости условий их функционирования в рыночной среде для дальнейшего усовершенствования и обоснованности экономико-методического обеспечения для получения достоверной оценки уровня финансовой устойчивости предприятий в современных сложных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое постоянство, финансовая независимость, платежеспособность, источники финансирования.

Summary. In work teoretiko-methodical provision by determination of essence of concept of financial soundness which is caused by necessity of specification of the given definition for the enterprises of different organisation-legal forms, taking into account variability of conditions of their functioning in the market environment for the further improvement and validity of economic-methodical provision for reception of an authentic estimation of level of financial soundness of the enterprises in modern difficult conditions of managing is considered.

Key words: financial soundness, financial constancy, financial independence, ability to meet payments, financing sources.

УДК 332.83

Ступнікер Г. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Спірідонова К. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Stupniker G. L.

*PhD in Economics,
Associate Professor, Department of Accounting, Economics and
Human Resources Management of Enterprise
Pridneprovsk State Academy of the Civil Engineering and Architecture*

Spiridonova K. A.

*PhD in Economics,
Associate Professor, Department of Accounting, Economics and
Human Resources Management of Enterprise
Pridneprovsk State Academy of the Civil Engineering and Architecture*

ОЦІНКА КЛЮЧОВИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

ESTIMATION OF KEY ASPECTS OF BUILDING COMPANIES' DEVELOPMENT ON THE REAL ESTATE MARKET

Анотація. У роботі досліджується вплив соціально-правових та фінансово-економічних чинників на розвиток вітчизняних підприємств, що здійснюють свою діяльність у галузі будівництва. Розглянуто ключові фактори, що впливають на виробничу активність будівельних підприємств. Вивчено мету та основні напрями аналізу фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств.

Ключові слова: будівельне підприємство, виробнича діяльність, управління витратами, ринок нерухомості, розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Ринкове середовище, в якому працюють вітчизняні суб'єкти господарювання, досить відчутно реагує на політичні, соціальні та економічні процеси, які відбуваються в нашій країні. Серед ключових чинників, що справляють негативний вплив на розвиток виробничо-комерційних структур, варто виділити непослідовність економічних реформ, нестабільність фінансового сектора та нескінченні протиріччя діючого законодавства, що, безумовно, відображається на фінансових результатах підприємств, зокрема тих, що здійснюють свою діяльність на ринку нерухомості. При цьому дія кожного з указаних чинників виражається в певних економічних показниках, зокрема падіння чи зростання попиту на продукцію (послуги) будівельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню актуальних проблем будівництва присвячено праці таких вітчизняних науковців, як В.І. Анін, О.А. Більовський, О.А. Гриценко, А.Ф. Гойко, А.М. Кошева, Ю.М. Манцевич, О.В. Романенко та багатьох інших. Однак унаслідок постійних змін у динаміці показників економічного стану будівельної галузі в цілому актуальним є аналіз взаємозв'язку ключових аспектів розвитку підприємств, що займаються будівельною діяльністю в Україні, та їхніх фінансових результатів.

Метою даної роботи є характеристика правових та фінансових аспектів функціонування вітчизняних підприємств, що здійснюють свою виробничо-господарську діяльність у галузі будівництва в сучасних умовах з урахуванням фінансових результатів їх діяльності.

Результати дослідження. Ринок нерухомості є сферою реалізації відносин, що виникають при інвестиційних операціях із нерухомістю, оскільки вкладення коштів у нерухомість у вітчизняній економіці є майже єдиним інструментом проти інфляції. При активізації ділових циклів ціни на нерухомість в Україні впродовж тривалого часу збільшувалися, що було мотиваційним чинником для підвищення виробничої активності будівельних підприємств. Однак з уповільненням розвитку вітчизняної економіки в цілому виникає низка труднощів у веденні господарської діяльності й підприємств будівельної галузі.

У вітчизняному законодавстві за діяльністю будівельних компаній зберігається особливий правовий режим, що допускає застосування цілої низки адміністративних регуляторів: спеціальний порядок виділення земельних ділянок під забудову, процедуру видачі дозволів та ліцензій, дотримання вимог містобудівного контролю за їх здійсненням. Зокрема, існує низка проблемних питань у напрямі регулювання ціноутворення в будівництві.

З 01.01.2014 р. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства введено в дію нові «Правила визначення вартості будівництва», а також «Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт». Замість Державних будівельних норм на виконання вимог Закону України «Про будівельні норми» від 05.11.2009 р. № 1704-VI розроблено ДСТУ Б Д.1.1 – 1:2013 та ДСТУ Б Д.1.1 – 7:2013 [1].

В умовах активізації інтеграційних процесів між вітчизняними та європейськими виробниками особливої актуальності набуває обмін науковими і нормативно-методичними матеріалами з країнами Європейського Союзу (ЄС), а також обмін досвідом із питань упровадження новітніх технологій, систем, будівельних матеріалів, конструкцій та виробів, обмін досвідом і вивчення актуальних проблем у галузі житлово-цивільного будівництва, вдосконалення дозвільної системи в будівництві і ліцензуванні будівельної діяльності на основі досвіду

регіонів ЄС. У результаті цих кроків інтеграції на українському ринку з'явилася достатньо велика кількість нових імпортованих і вітчизняних будівельних виробів, вимоги до яких повністю або частково відсутні в національних стандартах України державного рівня і відомчих нормативних документах.

Імпортери будівельних матеріалів та технологій, просуваючи свою продукцію на території України, відсутність нормативів на них не вважають суттєвою проблемою. Це обумовлено тим, що приватні інвестори дотримуються цих вимог на власний розсуд, тоді як для будівництва об'єктів, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів (а їхня кількість, як правило, є незначною), необхідно затвердження нових нормативів ще на стадії проектування.

Міністерством регіонального розвитку та будівництва України спільно з проектом Європейського Союзу в Україні «Технічна допомога українській інфраструктурі забезпечення якості» займаються питаннями гармонізації та імплементації стандартів у будівництві в країнах ЄС і розробкою концепції розвитку Системи нормативного забезпечення будівництва України.

Усі ці кроки сприяють становленню системи нормативно-законодавчого забезпечення вже на стадії проектування, яка передбачає узгодження і впровадження та ухвалення до реєстрації нормативних документів, що задовольняють систему оцінки відповідності будівельних матеріалів, виробів і конструкцій на підставах норм ЄС, системи сертифікації працівників і ліцензування в будівництві.

Дослідження проблеми економічної діяльності підприємств будівельної галузі свідчать про стійку тенденцію відставання існуючої кошторисної нормативної бази проектування від організаційно-технологічних процесів у будівництві, що призводить до необґрунтованого визначення ціни виконання проектних робіт. Тому система кошторисних нормативів потребує подальшого удосконалення, що передбачає підвищення їхньої техніко-економічної обґрунтованості при одночасному дотриманні принципів комерційного розрахунку.

Аналіз економічної діяльності будівельних підприємств дав змогу встановити, що в період системної економічної кризи, що притаманна вітчизняній економіці впродовж останніх п'яти років, будівельні організації України вимушені консервувати до 50% своїх виробничих потужностей. У результаті зросло число банкрутств будівельних підприємств, яке приблизно в три рази перевищило відповідний показник по іншим галузям матеріального виробництва. Треба визнати той факт, що на зниження обсягів будівельного виробництва вплинули не тільки міжнародна фінансова криза, але й значні прорахунки в стратегічному та тактичному плануванні економіко-організаційної діяльності будівельних організацій.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виконаних будівельних робіт в Україні в 2010–2015 рр.

Рік	Обсяг виконаних будівельних робіт, млн. грн.)	Зростання обсягу будівництва, %
2010	42918,1	
2011	61671,7	143,7
2012	62937,2	102,1
2013	58586,2	93,1
2014	51108,7	87,2
2015	57515,0	112,5

Інвестиційні проекти вітчизняних будівельних компаній реалізуються в галузі, що, незважаючи на значну кількість ризиків та проблем, досить динамічно розвивається, – будівництві нерухомості сучасних форматів. За даними Державного комітету статистики України, в обсягах будівництва в Україні за останні роки зберігається наступна тенденція (табл. 1).

У 2015 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму

57 515,0 млн. грн. Індекс будівельної продукції в 2015 р. порівняно з 2014 р. становив 112,5%. При цьому зросли обсяги будівництва будівель на 16,3%, зокрема житлових – на 23,2%, нежитлових – на 10,6%. Будівництво інженерних споруд збільшилося на 9%.

Однак чистий збиток будівельних підприємств суттєво зростає в 2014 р. в порівнянні з 2013 р. (-27 948,8 млн. грн. та -5893,2 млн. грн. відповідно). У зв'язку з цим доцільно проаналізувати динаміку формування фінансових результатів діяльності будівельних підприємств (табл. 2).

При цьому важливим є той факт, що класифікація витрат визначається будівельною організацією самостійно з метою отримання повної та достовірної інформації про витрати при організації планування, бухгалтерського та внутрішнього обліку, аналізу собівартості будівельно-монтажних робіт, прийняття ефективних економіко-організаційних рішень.

Інші витрати, що враховуються у вартості будівництва, визначаються не за нормами, а шляхом розрахунку. До таких витрат відносяться:

- накладні витрати;
- кошти на зведення та розбирання титульних тимчасових будинків й споруд та використання існуючих та побудованих будинків і споруд постійного типу;
- додаткові витрати при виконанні будівельно-монтажних робіт у зимовий період;
- інші витрати замовника та підрядних будівельно-монтажних організацій, пов'язаних зі здійсненням будівництва;
- витрати на утримання служби замовника та авторський нагляд;
- підготовка експлуатаційних кадрів;
- проектні та дослідні роботи;
- кошторисний прибуток;
- кошти на покриття ризику всіх учасників будівництва;
- кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами [4].

У ході аналізу витрати класифікуються за результативністю витрачання. Якщо це витрати, що передбачені раціональною організацією та технологією будівництва, то витрати ефективні. Неefективними будуть уважатися витрати, що виникають у результаті певних недоліків організації будівництва, порушення технологій, збиткових маркетингових досліджень.

Позитивним проявом адміністративного регулювання державою діяльності підприємств, які відіграють

важливу роль у розвитку вітчизняної економіки, матиме, на нашу думку, застосування підприємствами будівельної галузі методики [4], згідно з якою аналіз їх фінансово-господарського стану має здійснюватися за такими напрямками:

- *виробнича діяльність*, у тому числі за аспектами: виробництво і реалізація продукції, структура витрат на виробництво, наявність і використання виробничих потужностей, рівень споживання паливно-енергетичних ресурсів;

- *фінансова діяльність*, у тому числі за аспектами: наявність, структура і динаміка активів та пасивів, платоспроможність підприємства, фінансовий стан, заборгованість (у тому числі бюджетна), ділова активність, результативність діяльності, стан та повнота сплати податків підприємствами, визначення обґрунтованості і дієвості податкових пільг;

- *інвестиційна діяльність*, у тому числі за аспектами: наявність, стан і використання основних фондів, структура джерел інвестування, залучення кредитів та виконання зобов'язань по них.

Мета проведення такого моніторингу фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств полягає у наступному:

- отримання інформації стосовно поточного стану і змін, що відбуваються на підприємствах під впливом економічних чи адміністративних важелів;
- визначення впливу діяльності підприємств на соціально-економічний розвиток економіки та окремих регіонів;
- виявлення та оцінка як позитивних, так і негативних соціально-економічних аспектів і наслідків діяльності, що сприяють забезпеченню розвитку або стримують ефективне функціонування підприємств.

Висновки. Наразі в будівельному комплексі України актуальним є поєднання теоретичних аспектів із вирішенням практичних завдань стосовно вирішення виробничих проблем будівельних підприємств.

Так, розробка пропозицій щодо вдосконалення механізму державного стимулювання розвитку будівельних підприємств має здійснюватися у відповідності з існуючою законодавчою і нормативно-інструктивною базою. При цьому результати моніторингу, що ґрунтується на поглибленому аналізі діяльності підприємств галузі будівництва, можуть бути основою для прийняття відповідних рішень стосовно регулювання різноманітних аспектів їх функціонування, а також оцінки зусиль керівництва для забезпечення ефективності господарювання.

Оскільки ефективне будівництво має бути привабливим як для замовника, так і для підрядника, для підвищення ефективності цінової політики будівельних підприємств можуть бути застосовані наступні рекомендації щодо зниження цін на об'єкти будівництва:

- застосування нових організаційних і технологічних методів ведення будівництва, наприклад впровадження сучасних технологій будівництва – газобетонних блоків,

Таблиця 2

Основні фінансові результати будівельних підприємств, тис. грн.

Найменування показника	2012	2013	Темпи приросту, %	2014	Темпи приросту, %
Дохід від реалізації продукції	152553,1	146432,1	-4,01	149823,4	2,3
Інші операційні доходи	9273,1	9050,9	-2,4	9602,2	6,09
Інші доходи	21029,2	22970,6	9,23	19666,9	14,39
Операційні витрати	161965,6	155373,0	-4,07	150668,1	3,03
Інші витрати	20960,9	28207,1	34,57	55713,0	97,5

сендвіч-панелей, блок-модульних будівель, термоблоків. Такі сучасні технології дешевші та енергоефективніші, при цьому зменшується тривалість будівництва і скорочується оборотність вкладених капітальних коштів;

- розробка детального аналізу фактичних витрат по всім структурним складовим собівартості будівельно-монтажних робіт.

В умовах обмеження фінансових можливостей для залучення інвесторів будівельним підприємствам необхідно змінювати стратегію і тактику реалізації інвестиційних проєктів і посилювати економічне обґрунтування цін на будівельну продукцію. Майже половина чинників зниження вартості об'єктів будівництва залежить від будівельної організації, інша – від рішень законодавчих і муніципальних органів. Із метою виявлення резервів зниження фактичних витрат аналіз складових собівартості

необхідно проводити на всіх етапах будівництва. Крім того, аналіз економічної діяльності будівельного підприємства має спиратися не тільки на бухгалтерську звітність безпосередньо, а й на сучасні економічні розробки.

Впровадження методології внутрішнього економічного аналізу в управлінську практику будівельних підприємств сприятиме прийняттю якісних управлінських рішень на основі обґрунтованої, дійсної, неприхованої інформації.

Водночас державним органам, що регулюють діяльність будівельних підприємств, варто приділити увагу засобам підвищення їх ефективності шляхом проведення комплексного аналізу впливу економічних показників на розвиток ринку нерухомості з урахуванням регіональних особливостей ціноутворення на продукцію підприємств будівельної галузі.

Список використаних джерел:

1. Щодо удосконалення кошторисно-нормативної бази у будівництві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua/building/czinoutvorennya-ekspertiza-ta-rozvitok-budivelnoi-dijalnosti/czinoutvorennya/schodoudoskonalennya-koshtorisno-normativnoyi-bazi-u-budivnictvi-885521/>.
2. Гриценко О.А. Ринок нерухомості: закономірності становлення та функціонування : дис. ... д.е.н. : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О.А. Гриценко ; Інститут економічного прогнозування НАН України. – Київ, 2003.
3. Методичні рекомендації щодо відслідкування динаміки основних економічних показників роботи стратегічно важливих підприємств і підприємств-монополістів (на основі індивідуального моніторингу підприємств) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=4>.
4. ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 Правила визначення вартості будівництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/dstu_b_d_1_1_1_2013/5-1-0-1113.
5. Рогожин П. Економіка будівельних організацій / П. Рогожин. – К. : Скарби, 2011. – 448 с.
6. Романенко О.В. Ефективність витрат будівельних організацій з пересувним режимом роботи : дис. ... к.е.н. : спец. 08.07.03 «Економіка будівництва» / О.В. Романенко ; Київський національний університет будівництва і архітектури. – К., 2006. – 221 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Аннотація. В работе исследуется влияние социально-правовых и финансово-экономических факторов на развитие отечественных предприятий, осуществляющих деятельность в отрасли строительства. Рассмотрены ключевые факторы, влияющие на производственную активность строительных предприятий. Изучены цель и основные направления анализа финансово-хозяйственной деятельности строительных предприятий.

Ключевые слова: строительное предприятие, производственная деятельность, управление затратами, рынок недвижимости, развитие.

Summary. In the article the impact of social, legal, financial and economic factors to the development of national building companies is examined. The principal factors that influence production activity of building companies have been examined. The purpose and the main directions of building companies' financial and production analysis have been examined.

Key words: building companies, production activity, cost management, real estate market, development.

Табачкова Н. А.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Красноармійського індустріального інституту*

Tabachkova N. A.
*Assistant Professor, Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor at the Chair of Economic and Business
Krasnoarmiysk Industrial Institute*

УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

UKRAINIAN REALITIES AND PROSPECTS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF GLOBALIZED ECONOMY

Анотація. У роботі проаналізовано негативні наслідки економічних трансформацій в Україні, виявлено особливі ознаки, характерні для процесів інтеграції економіки України у світогосподарську систему. Визначено передумови зростання конкурентоспроможного експорту із високою часткою доданої вартості. Розкрито можливі перспективи економічного розвитку країни за умов участі у світових глобалізаційних процесах.

Ключові слова: сталий розвиток, трансформація економіки, криза, експорт, інновації, конкурентоспроможність, інтеграція, глобалізація.

Вступ та постановка проблеми. Зростання інтеграційних процесів у світі і переростання їх у найвищу форму – глобалізаційну – торкається сьогодні майже кожної країни незалежно від того, до якої групи вона належить. Розвинені країни, країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою мають співпрацювати, і ця співпраця має здійснюватись сьогодні саме на шляху сталого розвитку. Економічні ж вигоди від зазначених процесів, якщо вони проходять цивілізовано, конче необхідні нашій країні, яка належить до групи країн із перехідною економікою.

Сталий розвиток національної економіки стає сьогодні ознакою цивілізаційних процесів [1]. Для країн же, які намагаються досягти підвищення рівня розвитку економіки, у тому числі й через участь в інтеграційних процесах, сталий розвиток можна розглядати й як очікуваний результат від цієї участі. Враховуючи це, а також можливість підвищення ефективності використання економічного потенціалу країн, зростання темпів їх економічного розвитку і на цій основі вирішення соціальних питань та реалізацію соціальних програм, з одного боку, і те, що розвиток форм міжнародної економічної інтеграції, зокрема глобалізацію, сьогодні сприймають як об'єктивний і неминучий процес, особливої уваги потребує вивчення ролі і міста в ньому України. Актуальність визначеного напряму дослідження є очевидною, вона також підсилюється тим, що використання світового досвіду може бути дуже корисним для України, адже розробка і реалізація потужних інтеграційних механізмів у зрілих угрупованнях має на меті досить важливий результат – забезпечення колективної економічної безпеки. Але на цьому шляху виникають значні проблеми, вирішення яких потребує використання наукових методів та підходів, і передусім досить необхідним і корисним є визначення пріоритетних напрямів розвитку економіки України в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме з цією метою було розроблено і схвалено Указом Президента

України «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», метою якої є «впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі» [2]. Особливу увагу слід приділити вектору розвитку, визначеному Стратегією, за яким здійснюватиметься рух уперед. Це дасть змогу досягти «забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою із сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього передусім необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему» [2].

О.Г. Білорус і Ю.М. Мацейко вважають, що «сьогодні вже неможливо говорити про сталий розвиток безвідносно до проблем глобалізації, розвитку постіндустріального інформаційного суспільства, оновлення нової (інтелектуальної) економіки. Різні виміри стійкості і сталості розвитку, такі як економічний, соціальний, екологічний, у своїй єдності набувають нового характеру в умовах інформаційного суспільства...» [3, с. 18]. Тут же йдеться про те, що «розширені потоки товарів, послуг, технологій, ідей, мігрантів у світі стимулюють економічне зростання і продуктивність, поліпшення життєвих стандартів. Ці процеси сприяють також підвищенню глобальної ресурсної ефективності. А це може означати, що вигоди глобалізації вочевидь здатні перевищити витрати, якщо ринкові сили є вільними щодо генерування економічного зростання і скорочення бідності» [3, с. 25].

На думку О.М. Кулініча, значні трансформації, що супроводжують сучасні цивілізаційні процеси, проявляються двоюко. «З одного боку, спостерігаються бурхливі темпи наукового і технічного прогресу, а з іншого – виявляються тенденції до економічної стагнації і навіть спаду в регіонах світу. Поряд із вичерпанням деяких невідтворюваних природних ресурсів... погіршуються якість

навколишнього середовища та економічний стан народів, що негативно впливає на розвиток світової економіки. Це підтверджує зниження за останні роки темпів економічного зростання на земній кулі. І вплив цих негативних процесів, звичайно, не обмежується лише світовою економікою. Ресурси планети використовуються такими темпами, що через декілька поколінь люди вже не матимуть можливості користуватися ними» [1, с. 25].

За словами І.В. Кривов'язюка та Ю.В. Волинчук, «кризові явища стали повсякденням для сучасної економіки України. Проте для одних суб'єктів господарювання вони виявлялись каталізатором подальшого економічного зростання, для інших – чинником загострення суперечностей у системі функціонування, що призвів до падіння результатів господарювання, збитковості та банкрутств. Як результат, кризові явища в сукупності неодмінно позначаються на місці країни в міжнародних економічних рейтингах» [4, с. 57].

І, нарешті, особливу цінність має Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 рр.) і довгостроковий (2020–2030 рр.) часові горизонти – проект, розроблений під науковим керівництвом академіка НАН України М.З. Згуровського. У ньому розглянуто методологію та виконано комплекс робіт із передбачення розвитку майбутньої економіки України, з використанням методу Делфі виявлено головні кластери нової економіки України, які можуть забезпечити успішну інтеграцію країни в міжнародну кооперацію праці на зазначених часових горизонтах. Ураховуючи українські реалії, «станом на початок 2015 року майбутнє країни стає значною мірою невизначеним. Для більш глибокого розуміння можливих сценаріїв цього майбутнього в соціально-економічному аспекті доцільно застосувати сучасні інструменти передбачення (форсайту)» [5, с. 5]. Саме тому даний проект містить прогноз розвитку економіки України, в якому за допомогою методу Делфі виявлено головні кластери нової економіки України, спроможні забезпечити ефективну інтеграцію країни до сучасної світогосподарської системи.

З моменту проголошення незалежності і до теперішнього часу Україна, яка є щасливим володарем значних природних ресурсів, має вигідне географічне і геополітичне положення, сприятливий клімат і, головне, працелюбне високоосвічене населення, не використала у своєму розвитку кращих моделей трансформування економіки (на відміну від деяких інших постсоціалістичних країн) і, як результат, протягом зазначеного періоду в ній не спостерігалось позитивного еволюційного розвитку. Більш того, в останні роки ситуація загострилася через втрату Криму на невизначений термін та військовий конфлікт із численними людськими жертвами та руйнуваннями на сході країни. У цих складних умовах для України, як особливої представниці групи країн із перехідною економікою, досить важливо взяти на озброєння весь цінний світовий досвід і адаптувати його до своїх теперішніх реалій, уміло й ефективно використовуючи його у пошуку свого особистого шляху розвитку.

Метою даної роботи є визначення особливих ознак, які, з одного боку, є характерними для процесів інтеграції економіки України до світового господарства, а з іншого – є такими, що гальмують ці процеси і, відповідно, лишать Україну позитивного впливу глобалізації.

Результати дослідження. Протягом усієї ще зовсім недовгої історії незалежної України її майже постійно супроводжують кризові стани, перший і найбільш болючий з яких був пов'язаний із розривом міжгосподарських зв'язків українських підприємств з іншими, які в минулому розташовувались у різних республіках СРСР. У період

переходу до ринкового механізму господарювання, що характеризувався загальним погіршенням соціально-економічної ситуації як в Україні в цілому, так і в її регіонах, активізувалась низка проблем, пов'язаних зі скороченням матеріального виробництва (особливо в перші роки перехідного періоду), зростанням безробіття, значними розбіжностями в рівнях доходів населення. І хоча в наступні періоди економічна ситуація в Україні поступово стабілізувалася, наслідком тривалої кризи стало зменшення попиту на робочу силу з боку підприємств, досить високим залишався рівень безробіття, неефективно використовувалися економічні ресурси, зокрема трудові, що в результаті викликало соціальну напруженість у суспільстві.

Розвиток економіки країни передусім ґрунтується на ефективному використанні її економічного потенціалу, в якому важлива роль належить основним засобам. На сьогодні ж відмічається значне погіршення їх стану (ступінь зносу сягнув 80%) через практично відсутнє інвестування в оновлення основних засобів. Використання застарілих технологій та обладнання на українських підприємствах є основним фактором, що спричиняє ресурсовитратне, низькотехнологічне, енергоємне виробництво з продукцією низької якості та високої собівартості. Витримати конкуренцію на світових ринках така продукція, звісно, не може. Таким чином, можна визначити зв'язок між рівнем розвитку економіки країни (від якого залежить і соціальний стан) та її можливостями інтегруватися у світові економічні процеси, зокрема міжнародні торговельні відносини. Переорієнтація українського виробництва на високотехнологічне, з використанням якісного, кваліфікованого трудового потенціалу, а також досягнень у науковій сфері дасть бажані результати на шляху зростання як рівня економічного розвитку країни, так і життєвого рівня її населення.

Одночасно підвищення конкурентоспроможності продукції, що буде вироблятися на новій технологічній основі (насамперед за двома основними критеріями – ціною, яка значно зменшиться, та якістю, яка неодмінно зросте), дасть змогу Україні почувати себе рівноправним торговим партнером на міжнародній арені та впевнено вийти на шлях інтернаціоналізації господарського життя. Розгортання ж світових глобалізаційних процесів у більшому чи меншому ступені обов'язково зачіпає кожну країну, завдає впливу на розвиток її економіки (або стимулює його, або загоняє в «глухий кут» – залежно від готовності країни до участі в цих процесах). Роль і місце будь-якої країни в світових глобалізаційних процесах насамперед залежать від досягнутого нею технологічного рівня виробництва, головним наслідком і результатом якого є конкурентоспроможність продукції, що виробляється і спрямовується, зокрема, для продажу за межами країни. Україні для сталого економічного розвитку найближчим часом необхідно стати повноправним членом світового господарства, але недостатній загальний рівень розвитку економіки країни, зокрема розглянуті вище негативні фактори, що впливають на нього, заважають досягти поставленої мети.

На сучасному етапі розвитку світового господарства економічний стан будь-якої країни прямо залежить від ефективності використання її внутрішніх ресурсів та ступеню інтегрованості країни в світогосподарську систему. Одним із найважливіших факторів інтеграції України до світового господарства є сталий розвиток експорту, що в сучасних економічних умовах залежить від здатності українських підприємств виробляти та реалізовувати товари, що відповідають вимогам світового ринку. Збільшення обсягів експорту є одним з основних рушіїв еконо-

мічного зростання країни, оскільки його структура визначає ефективність і конкурентоспроможність економіки. На сучасному ж етапі у структурі українського експорту переважають продукція сировинного сектору та напівфабрикати, тоді як продукція машинобудування та високотехнологічних галузей займає відносно незначну частку. Небезпеку такого стану продемонструвала фінансово-економічна криза 2008–2009 рр.: різке падіння попиту та цін на сировину спричинило значне зниження експорту продукції металургійної та хімічної галузей, що знизило надходження до бюджету, погіршило торговельний баланс тощо [6, с. 111].

На відміну від української експортна структура промислово розвинутих країн виглядає зовсім по-іншому: в ній превалюють кінцеві продукти. Доречним буде згадати також як на зорі свого становлення Англія, Франція та Німеччина вийшли на передові економічні позиції в Європі: вони купували сировину в інших країнах, обробляли її, а потім у вигляді кінцевого продукту продавали країнам, у тому числі й тим, де купувалась сировина для виробництва. Дуже корисним було б використати цей досвід сьогодні в Україні (тим більше що нам навіть купувати нічого не треба, ми майже все маємо своє) – це сприяло б поповненню державного бюджету, забезпеченню людей роботою і, відповідно, підвищенню їх життєвого рівня, дало б змогу Україні впевнено рухатись шляхом сталого розвитку економіки та інтегрування в систему світового господарства. Сьогодні ж у найбільш складній ситуації опинилися ті постсоціалістичні країни (до їх числа належить і Україна), де сформувалася кланово-олігархічна економіка, що базується на застарілих технологіях, збережено структуру суспільного виробництва, орієнтовану на видобування й експорт ресурсів та продукції з низьким ступенем переробки. Варто зазначити, що така структура економіки є вкрай залежною від глобальної економічної кон'юнктури, і країна, яка експортує переважно ресурси і не інвестує в технологічну модернізацію, виступає донором економічного зростання для інших країн [7, с. 76].

Нині одним із найважливіших пріоритетів державної політики є перехід економіки на принципово новий шлях розвитку – інноваційний. Економіка, яка повною мірою використовує знання, заснована на них, носить глобальний характер і орієнтована на глобальний ринок. Як показує світовий досвід, перехід на нову економіку вимагає забезпечення сприятливого інноваційного клімату

в державі. Україна сьогодні знаходиться на першій сходинці інноваційної економіки, тому проблеми інноваційного розвитку держави набувають особливого значення [8, с. 160], їх вирішення є невідкладним завданням. Вагомою перевагою ж для України на цьому шляху є наявність могутнього потенціалу винахідників, розробників, фахівців та вчених. Починати ж треба зі створення інноваційної інфраструктури на основі використання системного підходу та за допомогою багатого світового досвіду. З часом розвинена інноваційна інфраструктура в поєднанні з наукою і промисловістю дозволить отримувати на виході конкурентоспроможний високотехнологічний продукт.

Останні десятиліття спостерігається зростання інтеграційних процесів у світі, розвиток тенденцій до спільного вирішення країнами своїх господарських завдань. Сьогоднішньому світу притаманний значний ступінь інтегрованості та інтернаціоналізації. Національні економіки все в меншому ступені діють відокремлено, вони поступово стають усе більш інтегрованими. Відбулося своєрідне «стиснення» світового простору, який вимагає нових форм взаємовідносин між країнами [9, с. 17]. Звісно, зазначені процеси не оминуть і Україну, і від того, наскільки швидко вона зможе подолати всі негативні прояви сучасних трансформацій, залежать близькість напрямку її економічного руху до траєкторії сталого розвитку, а також її роль і місце в глобалізованому світовому просторі.

Висновки. Для України сьогодні досить гостро стоїть проблема низької конкурентоспроможності продукції, що виробляється на її підприємствах. Саме тому безальтернативною для її економіки вважається переорієнтація на високотехнологічне ресурсозберігаюче виробництво.

Найефективнішою стратегією інтеграції України у світове господарство є поєднання структурної перебудови економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту з переважаючою часткою кінцевої продукції в його структурі. Нинішній стан експортного потенціалу України не забезпечує її економічного розвитку, більш того, за цих умов відбувається вимивання ресурсного потенціалу країни.

Сталий розвиток в Україні може бути забезпечений тільки за умов найбільш ефективного використання всіх видів її ресурсів. Усе це, своєю чергою, сприятиме формуванню нової української економіки та суспільства і позиціонуванню України на світовій арені як повноправного, сильного, достойного гравця.

Список використаних джерел:

1. Кулініч О.М. Сталий розвиток національної економіки як ознака цивілізаційних процесів XXI століття / О.М. Кулініч // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 25–31.
2. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
3. Білорус О.Г., Мацейко Ю.М. Глобальна перспектива і сталий розвиток: Системні маркетингові дослідження / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К.: МАУП, 2005. – 492 с.
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія] / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк [та ін.]; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
5. Кривов'язюк І.В., Волинчук Ю.В. Україна в міжнародних економічних рейтингах: посткризовий синдром чи апокаліпсис? / І.В. Кривов'язюк, Ю.В. Волинчук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 56–62.
6. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти (версія для обговорення) / Наук. керівник проекту акад. НАН України М.З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – Київ: НТУУ «КПІ», 2015. – 36 с.
7. Черкас Н.І. Структурно-секторальна модель експорту: об'єктивні чинники економічного зростання України / Н.І. Черкас // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 111–119.
8. Подлесна В.Г. Особливості сучасної соціально-економічної кризи в Україні та основні орієнтири її подолання / В.Г. Подлесна // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 74–81.

9. Чубукова О.Ю. Аналіз основних тенденцій формування і напрямків розвитку інноваційної інфраструктури України / О.Ю. Чубукова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 160–166.
10. Зінченко В.В. Ідея відновлювального світового суспільно-економічного розвитку та інституційні тенденції глобалізації / В.В. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 17–24.

Аннотація. В роботі проаналізовані негативні наслідки економічних трансформацій в Україні, виявлені особливі ознаки, характерні для процесів інтеграції економіки України в мирохозяйственную систему. Визначено передумови для росту конкурентоспособного експорту з високою долею добавленої вартості. Розкрито можливі перспективи економічного розвитку країни в умовах участі в світових глобалізаційних процесах.

Ключевые слова: устойчивое развитие, трансформация экономики, кризис, экспорт, инновации, конкурентоспособность, интеграция, глобализация.

Summary. This paper analyzes the negative effects of economic transformation in Ukraine, revealed the special features characteristic of the processes of integration of the Ukrainian economy in the world economic system. The preconditions for the growth of competitive exports with high added value. Reveals the possible prospects of economic development in terms of participation in world globalization processes.

Key words: sustainable development, the transformation of the economy, crisis, exports, innovation, competitiveness, integration and globalization.

УДК 332.62(477.7):339.5

Табачкова Н. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Красноармійського індустріального інституту*

Крачковський В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Красноармійського індустріального інституту*

Tabachkova N. A.

*Assistant Professor, Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor at the Chair of Economic and Business
Krasnoarmiysk Industrial Institute*

Krachkovskiy V. V.

*Assistant Professor, Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor at the Chair of Management
Krasnoarmiysk Industrial Institute*

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ

DESIGN OF PROCESSES OF INTERNATIONAL AGGLOMERATION

Анотація. Ознакою глобалізації є розвиток світової торгівлі. Зростання її обсягів пояснюється теоріями міжнародної торгівлі. Серед емпіричних моделей найбільш популярною є гравітаційна модель міжнародного обміну. У роботі представлено результати дослідження моделі міжнародної торгівлі за умови незначного впливу просторових змінних і географічного розташування двох країн – партнерів міжнародної торгівлі.

Ключові слова: міжнародна торгівля, математична модель, біфуркація, ринок, конкуренція, витрати, заробітна плата.

Вступ та постановка проблеми. В останні десятиліття триває глобалізація економічних процесів, і безперервно, випереджаючими темпами в порівнянні з випуском ростуть об'єми міжнародної торгівлі. Теорії міжнародних економічних відносин дають пояснення причин міжнародного обміну – торгівлі між країнами товарами, послугами, руху капіталу, міграції робочої

сили тощо. Широко використовуються теорії абсолютних і порівняльних переваг, співвідношення факторів виробництва доповнені теоріями міжгалузєвої торгівлі, монополістичної конкуренції, життєвого циклу товарів, конкурентоспроможності М. Портера тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні моделі міжнародного обміну не завжди точно

пояснюють обсяги торгівлі або іншого виду міжнародного економічного обміну між країнами. Серед емпіричних моделей найбільшу популярність здобула гравітаційна модель міжнародного обміну, за допомогою якої можна доволі точно пояснити фактичні обсяги зовнішньої торгівлі або інвестування. Гравітаційна модель міжнародної економіки досліджувалась такими вченими, як: Дж. Тінберген, Дж. Андерсен, Е. Хелпман, Дж. Бгаваті, Д. Девіс, С. Баер, Дж. Бергштранд, Дж. Маккаллум, Р. Феєнстра, Є. Роуз, Дж. Ітон, К. Енгель, С. Івнет, К. Хед, А. Сабраманіан.

Гравітаційна модель стверджує, що обсяг торгівлі між країнами прямо пропорційно пов'язаний з економічним потенціалом двох країн і непрямо пропорційно – з відстанню між ними. Також модель включає в дослідження ефект наявності спільного кордону, спільної мови, тривалості економічних відносин, участь у спільних економічних угрупованнях.

Крім пояснення обсягів зовнішньої торгівлі, рівняння гравітаційної моделі застосовується до прямого іноземного інвестування, еластичності цін, впливу монетарних союзів і зон вільної торгівлі на зовнішній сектор [7–9]. Важливість економічного розміру країни-партнера в розвитку взаємної торгівлі формалізує рівняння, вперше запропоноване Дж. Тінбергеном [5].

Згідно з гравітаційною моделлю, географічна близькість країн є двигуном торгівлі, міграції робочої сили та міжнародного інвестування, в принципі будь-якої економічної взаємодії між окремими економічними одиницями. Гравітаційна модель є гарним інструментом прогнозування для отримання майбутніх значень змінної взаємної торгівлі тощо [5].

Гравітаційна торгівля активно використовується дослідниками міжнародних економічних відносин, наприклад у роботах Е. Роуза [10]. П. Кругман включив гравітаційну модель до вивчення міжнародної економіки, що відображено в останньому виданні його підручника «Міжнародна економіка: теорія і практика». Проте розвиток транспорту приводить до нових реалій, коли відстань між країнами відходить на задній план. Основні проблеми виникають у різницях між економічним розвитком країн і тяжінні до заповнення «вакууму» у малорозвинутих регіонах, тому гравітаційна модель у класичному вигляді не відповідає сучасному рівню відносин і потребує значних досліджень із метою її доповнення.

Результати дослідження. У міжнародній торгівлі економісти, як правило, оперують країнами і галузями. Відстані між країнами великої ролі не грають, оскільки основні витрати виникають на самій межі і включають, окрім митних зборів, також витрати з оформлення документів, простою транспорту, догляду товарів тощо. Наприклад, вартість доставки 1 т вантажу з перетином кордону України приблизно в два рази вище, ніж доставка 1 т на таку ж відстань по Європі.

Відкриття кордону може не тільки підвищити добробут громадян з обох боків, але й знизити концентрацію ділової активності. Наприклад, у Мексиці до утворення зони вільної торгівлі із США бізнес концентрувався в столиці. Така ситуація стала результатом протекціоністської політики заміщення імпорту, яку проводив мексиканський уряд до початку 1980-х років. Проте в другій половині 1980-х років почалася радикальна лібералізація торгівлі, що завершилася утворенням NAFTA. Одночасно відбувалася помітна децентралізація промисловості на користь північних районів країни, що межують із США. Очевидно, що однією з причин зміщення географічного розміщення підприємств стала поява великого експорт-

ного ринку на півночі. Однак цілком можливо, що децентралізація відбулася б і під час відсутності США. Справа в тому, що концентрація в регіоні підтримується наявністю як великого ринку збуту, так і дешевих комплектуючих, вироблених у цьому ж регіоні. Як тільки кордони відкриваються, дешеві імпорتنі комплектуючі стають доступними насамперед у транспортних вузлах, а при наявності хорошої інфраструктури всередині країни – і по всій території. Доцентрові сили слабшають, і виникає процес децентралізації виробництва. Таким чином, відбувається не тільки загальне зростання добробуту громадян, що передікає і класична теорія міжнародної торгівлі, але й зниження географічної нерівності в доходах, а населення столичного міста може уповільнити зростання або навіть зменшитися.

Для дослідження ефектів міжнародної торгівлі, аналогічних описаним вище, буде потрібною модель Діксіта-Стігліца. Введемо в технологію виробництва, крім праці, ще один фактор – той же самий індекс споживання промислових товарів, який входить у корисність споживачів. Таким чином, промисловість використовує частину свого випуску як проміжні товари для виробництва кінцевих продуктів.

Зручніше визначити технологію відразу у вигляді індексу цін G_r^α на агрегований фактор виробництва $\omega_r^{1-\alpha}$ в країні r , де α – доля промислових товарів у загальних витратах фірми. Цей агрегований фактор використовується як у фіксованих витратах, так і в змінних. Вибіримо одиниці випуску так, щоб дохід

$$p_r = \omega_r^{1-\alpha} \cdot G_r^\alpha, \quad (1)$$

Індекс цін на комплектуючі G_r можна прийняти рівним індексу цін на промислові товари для споживачів s (2):

$$G_r = \left[\sum_s n_s (p_s T_{sr})^{1-\sigma} \right]^{1/(1-\sigma)}, \quad (2)$$

Незважаючи на те що однакові еластичності заміщення σ для фірм і споживачів – сильне припущення, воно дає змогу помітно спростити аналіз.

У результаті за рахунок економії на транспортних витратах фірми так само витрають від знаходження інших фірм в країні, як і споживачі. Цей фактор, за інших рівних умов, підсилює концентрацію виробництва.

Загальні витрати на промислові товари в країні r тепер складаються з двох частин – витрат із боку споживачів і витрат із боку всіх фірм, які дорівнюють доходам, так як фірми мають нульовий прибуток.

Тепер уявімо, що торгівля має місце тільки між двома країнами, в кожній з яких пропозиція праці дорівнює 1. Працівники можуть вільно переміщатися між промисловістю і сільським господарством усередині однієї країни, але не між країнами. Торгівля промисловими товарами і продуктами харчування між країнами враховується з транспортними витратами. Позначимо λ_r частку працівників у промисловості в регіоні r .

Нехай також випуск продуктів харчування залежить від числа працівників у сільськогосподарському секторі згідно зі зростаючою строго ввігнутою функцією: $A(1-\lambda)$. При цьому зарплата в цьому секторі буде дорівнювати граничному продукту $A(1-\lambda)$. При зменшенні зайнятості в сільському господарстві зарплата фермерів буде рости і стримувати концентрацію в промисловості. Це можливо, якщо, наприклад, країна має велику територію або транспортна інфраструктура не розвинена, і вартість доставки сільськогосподарської продукції всередині країни така висока, що імпорту ніколи повністю не зможе замінити місцеве виробництво продуктів харчування.

Повний математичний опис цієї моделі виходить за рамки даної статті, тим більш що, наприклад, у роботі Д.І. Трубецькова [6] вони детально викладені, тому розглянемо відразу рис. 1, на якому представлена біфуркаційна діаграма системи для набору вхідних параметрів попиту і технологій. Нас цікавить, що буде відбуватися із зайнятістю в промисловості кожного регіону внаслідок зміни транспортних витрат між регіонами.

Як показано на малюнку, при високих транспортних витратах рівновага є симетричною, однак зниження витрат в якийсь момент робить торгівлю промисловими товарами доцільніше і дає змогу промисловості розпочати концентруватися в країні 1. При цьому в країні 2 зростає випуск сільськогосподарської продукції, так що виникає поділ праці між двома країнами.

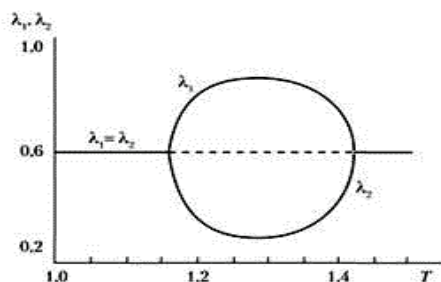


Рис. 1. Біфуркаційна діаграма для системи з двох країн

При подальшому зниженні T симетрія відновлюється. Причину відновлення можна бачити на рис. 2.

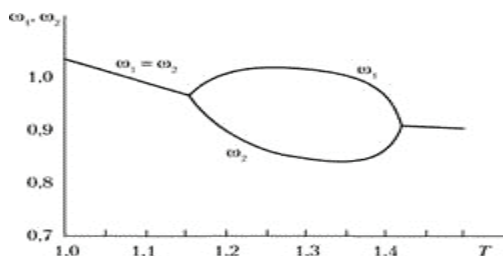


Рис. 2. Реальні зарплати працівників у країнах залежно від транспортних витрат

Як видно з рисунку, коли починається концентрація промисловості в країні 1, реальна зарплата в ній збільшується, а в країні 2, яка починає спеціалізуватися на виробництві сільськогосподарської продукції, падає, так як промислові товари в ній стають дорожчими. Зростання зарплати в першій країні триває в міру зростання концентрації промисловості за рахунок того, що зростає номінальна зарплата фермерів, а вона в ситуації рівноваги дорівнює зарплаті робітників.

Якщо на початковому етапі концентрації зростання зарплат компенсується падінням витрат фірм і споживачів за рахунок зниження витрат на доставку товарів, то в подальшому цей ефект слабшає (T знижується і займає все меншу частку у вартості продукції), а зростання зарплат триває. Так що спеціалізація країн слабшає, а потім і повністю зникає.

Цікаво, що якщо виробнича функція для продуктів харчування допускає постійний граничний випуск, тобто зарплата в цьому секторі не буде рости до безкінечності зі зменшенням зайнятості, то регіони зі зменшенням T перейдуть у рівновагу зі спеціалізацією, хоч і не повною, але стійкою. Це буде знайома нам структура «ядро – периферія», або помітне на промисловій карті світу поділ «Північ – Південь». Однак реальні зарплати в двох регіонах

також зрівнюються при T , близьких до нуля, завдяки вирівнюванню всіх цін на промислові товари і сільськогосподарську продукцію.

Тепер уявімо, що країн і галузей декілька, а економіка в цілому поступово зростає за рахунок технічного прогресу, який збільшує продуктивність праці (ефективну працю L) і доходи споживачів. Транспортні витрати не змінюються. Нехай також приріст доходу споживачів повністю витрачається на промислові товари, якщо їх дохід перевищує деякий заданий прожитковий рівень. У цьому випадку частка витрат на продукти харчування 1-ї знижується в міру зростання L , так що при нескінченному L система прагне до симетричного рівноваги, коли у всіх регіонах виникає однакова галузева структура.

Розглянемо, як буде розвиватися ця система зі стану, коли всі галузі спочатку були сконцентровані в одній країні. Динаміка такої системи показана на рис. 3. На стадії I зростання L викликає зростання зарплат у країні 1, де знаходиться вся промисловість, так як попит на її продукцію зростає, працівники переходять до сектора промисловості, випуск у сільськогосподарському секторі падає, і зарплата зростає. При цьому в інших країнах реальні зарплати знижуються, так як промислові товари дорожчають, а доходи ростуть не так швидко. На стадії II, однак, різниця в реальних зарплатах стає дуже великою, і окремим галузям тепер вигідно почати виробництво в країні 2. При цьому вибір країни 2 з усіх країн, які не мають промисловості, залежить від випадку, коли один регіон починає зовсім трохи випереджати інші в обсязі виробництва перших мігруючих галузей. Ця перевага в подальшому тільки збільшується доти, поки всі галузі не мігрують і рівень зарплат в країні 2 цієї статті не зрівнюється з рівнем країни 1. Потім починається індустріалізація наступної країни і т. д. Причому першими завжди мігрують найбільш трудомісткі галузі, так як для них зарплата важливіша, ніж вартість комплектуючих. Найменш трудомісткі галузі, для яких важливіше мати доступ до дешевих комплектуючих, ніж до дешевої праці, мігрують останніми.

Фірми можуть відрізнитися також ступенем орієнтації свого випуску на кінцевих або проміжних споживачів. Ті, що орієнтовані на кінцевих споживачів, будуть мігрувати раніше, так як їх зв'язки з іншими фірмами слабкіше.

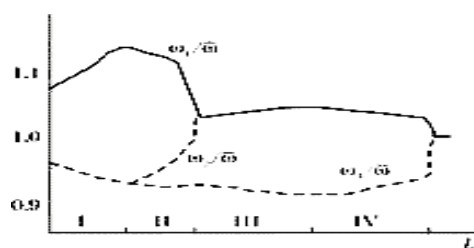


Рис. 3. Відносні реальні зарплати в регіонах при зростанні L

У цілому ця ж логіка пояснює спонтанну кластеризацію фірм, а також прагнення багатьох політиків допомагати створенню кластерів, адже невеликі зусилля по підвищенню ринкового потенціалу для входу фірм на початковому етапі можуть через механізми концентрації вилитися в появу потужного індустріального регіону в майбутньому. Більш того, можна досить прямолінійно використовувати зазначені вище результати для визначення груп галузей, які найлегше привернути в новий кластер. Наприклад, марно запрошувати в регіон виробників швейного обладнання, якщо в ньому немає розвинутого швейного виробництва, або виробників автомобіль-

них компонентів, якщо поруч уже не працюють досить великі автоскладальні виробництва. Якщо промисловість у регіоні чи в країні взагалі не розвинена, то починати потрібно з трудомістких видів виробництва, орієнтованих на кінцевого споживача, наприклад зі збірки промислових товарів, надання послуг населенню, рітейлу, розвитку туризму і т. п.

Цікаво, що в Україні багато міст, які за рахунок бюджетних ресурсів і (або) обмежень на ринку праці намагаються зберегти промислову структуру, яка дісталася їм у спадок від СРСР, утримати на плаву старі підприємства-гіганти. А так як навколо них часто не створювався кластер аналогічних і підтримуючих виробництв, їм доводиться забезпечувати виробництво самостійно, як і раніше, що через низький масштаб та обмеженість інвестиційних ресурсів веде до завищених витрат і невисокої якості продукції.

Можна припустити, що відмова від державної підтримки (у тій чи іншій формі) цих підприємств повинна привести до закриття більшої частини неконкурентоспроможних виробництв і концентрації промисловості в деяких регіонах, де за рахунок економії від масштабу й ефектів агломерації можлива поява глобальних конкурентоспроможних виробництв, орієнтованих на експорт продукції, створення нових різновидів товарів і брендів, затребуваних на світовому ринку.

Висновки. У дослідженнях подібних процесів необхідно виходити з припущення, що люди отримують користь від різноманітності. Це означає, що глобалізація не веде до гомогенізації товарів і послуг. Швидше навпаки: зростаюча просторова конкуренція стимулює

фірми до диверсифікації продукції і поліпшенню її споживчих якостей (якщо для цього є технічні можливості). Спеціалізація на певних різновидах продукції дає змогу фірмам отримати певну ринкову владу і, вийшовши на великий ринок, використовувати переваги зростаючої віддачі від масштабу в її виробництві цієї продукції. Монополістична конкуренція стає домінуючою ринковою структурою і джерелом торгівлі. Продуктова різноманітність, до якої отримує доступ споживач, не скорочується, а навпаки, зростає (наприклад, чилійські й австралійські вина не витісняють із ринку французькі або італійські, а тільки розширюють споживчий вибір).

Проблему необхідно розглядати в площині територіальної (просторової) нерівності. Традиційні (неокласичні) теорії міжнародної торгівлі моделюють національні економіки як комбінації заданих обсягів немобільних факторів виробництва, які разом із тим є ідеально мобільними всередині країн, вільно переміщуючись з однієї галузі в іншу, з одного регіону в інший. Подальша доля малого регіону теж може бути успішною, так як із часом зростання населення, продуктивності праці, а також лібералізація зовнішньої торгівлі будуть стимулювати фірми залишати великий регіон у пошуках дешевшої робочої сили і нових ринків.

Однією з основних проблем є та обставина, що будуються моделі дуже специфічні і в силу цього розглядаються окремі випадки або приклади (теоретичні кейси або стилізовані факти). Побудова повноцінної моделі загальної рівноваги, яка б поєднувала недосконалу конкуренцію зі зростаючою віддачею від масштабу – неймовірно важке завдання, і вона ще дуже далека від вирішення.

Список використаних джерел:

1. Гравитационная модель для внешней торговли Украины со странами ЕС / В.М. Московкин, Н.И. Колесникова, Н.М. Рилач // Бизнес Информ. – 2007. – № 7. – С. 26–32.
2. Гончаренко Н. Регіонально-інтеграційне спрямування України: міжнародне економічне співробітництво з державами Євросоюзу / Н. Гончаренко // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 62–65.
3. Рудольф С. Орієнтація зовнішньої торгівлі України / С. Рудольф // Журнал європейської економіки. – 2007. – № 4. – С. 422–431.
4. Кульпінський С. Зовнішні чинники впливу на експорт в Україні / С. Кульпінський // Вісник НБУ. – 2002. – № 5. – С. 59–62.
5. Тинберген Я. Предложения по поводу международной экономической политики. Тинберген // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика; под ред. А.П. Киреева. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – С. 475–487.
6. Трубецков Д. И. Канонические модели нелинейной динамики в экономике / Д.И. Трубецков // Известия вузов. Прикладная нелинейная динамика. – 2006. – Т. 14. – № 2. – С. 75–93.
7. Anderson J.E. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // AER – 1979. – № 69(1). – P. 106–116.
8. Bergstrand J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review. – 1985. – № 1. – P. 69.
9. Leamer E. Testing trade theory // NBER Working Paper, 1992. - №3957. 8. Losada F. Partners, neighbors and distant cousins: explaining bilateral trade flows in Latin America // Department of economics, UCLA the World bank.
10. Rose A. Do We Really Know That the WTO Increases Trade? / A.Rose // The American Economist Review. – 2004. – № 1. – Vol. 94. – P. 98–114.

Аннотация. Признаком глобализации является развитие мировой торговли. Рост ее объемов поясняется теориями международной торговли. Среди эмпирических моделей наиболее популярной является гравитационная модель международного обмена. В работе представлены результаты исследования модели международной торговли в условиях незначительного влияния пространственных переменных и географического размещения двух стран – партнеров международной торговли.

Ключевые слова: международная торговля, математическая модель, бифуркация, рынок, конкуренция, затраты, заработная плата.

Summary. The development of world trade is the sign of globalization. The growth of it's volumes is explained by theories of international trade. The most popular is the gravity model of international exchange among the empirical models. The results of international trading research model are presented in the article in conditions of insignificant influence of spatial variables and geographical location of two countries - partners of international trade.

Key words: international trade, mathematical model, bifurcation, market, competition, charges, salary.

Тараєвська Л. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу

Tarayevska L. S.
PhD in Economics,
Associate Professor of Management and Administration
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОДНА З ПЕРЕДУМОВ ВИКОРИСТАННЯ ЗАСАД ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

RESTRUCTURING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS ONE OF THE PRE-CONDITIONS FOR USE OF ECOLOGICAL MANAGEMENT PRICIPLES

Анотація. Для забезпечення потреб держави у нафтопродуктах належної якості необхідною є перебудова підприємств нафтопереробної промисловості України на засади екоменеджменту, а це є можливим тільки шляхом проведення докорінної реконструкції діючих потужностей із застосуванням сучасних технологій і обладнання з метою підвищення конкурентоспроможності галузі загалом і підприємств зокрема. Автором запропоновано проводити процедуру реструктуризації промислових підприємств у розрізі показників організаційної, технічної, економічної, екологічної та фінансової складових господарської діяльності. Визначено, що реструктуризація промислових підприємств з урахуванням аспектів екологічного менеджменту повинна здійснюватись за наступними напрямками: модернізація засобів праці або часткова їх заміна; зменшення витрат та підвищення ефективності процесу виробництва; посилення контролю якості продукції відповідно до вітчизняних та міжнародних стандартів ISO 9000, ISO 14000; запровадження нових енергоефективних програм.

Ключові слова: реструктуризація, екологічний менеджмент, промислові підприємства, нафтогазовий комплекс, навколишнє середовище, еколого-економічна ефективність.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток власного нафтогазовидобувного комплексу є стратегічно важливим для України з урахуванням сучасних реалій. Однак це одночасно породжує й екологічні проблеми, зокрема забруднення не тільки атмосфери, але й ґрунту та води. Основними забруднюючими речовинами є викиди вуглеводів (73% сумарного викиду), діоксид сірки (18%), оксид вуглецю (7%), оксиди азоту (2%). Саме тому в Національній енергетичній програмі України до 2030 р. прийнята стратегія екологізації паливно-енергетичного комплексу, яка базується на концепції поетапного здійснення цього процесу в залежності від пріоритетності заходів та їхньої еколого-економічної ефективності. У рамках цього вважаємо за доцільне використання засад екологічного менеджменту на підприємствах нафтогазовидобувного комплексу. Ці засади повинні бути спрямовані на значне зменшення і, по можливості, часткову ліквідацію викидів, скидів та інших шкідливих впливів на навколишнє середовище за рахунок загальної економії і використання безпечних для природного середовища технологій видобутку та переробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну і методичну основу дослідження системи екологічного менеджменту складають праці українських та зарубіжних учених. Важливе значення мають праці Н. Пахомової, К. Ріхтера, А. Садекова, О. Балацького, Т. Галушкіної, В. Семенова, О. Михайлюк та інших учених, присвячені вивченню екологічного менеджменту як типу управління сучасним підприємством, роботи В.О. Паламарчука, Г.В. Черевка, М.І. Яцківа, І.Г. Яремчука та ін., що розкривають економічний механізм природокористування, а

також дослідження Г.А. Черниченка, Б.В. Букринського, М.Г. Чумаченка, Б.М. Данилишина, Я.С.Витвицького, присвячені питанням еколого-економічної стійкості суспільства, економіки та регіонів.

Метою даної роботи є визначення та обґрунтування доцільності проведення реструктуризації як однієї з передумов використання засад екологічного менеджменту.

Результати дослідження. Як відомо, екологічний менеджмент, у спрощеному розумінні, – це система ринкового управління навколишнім середовищем, яка повинна бути новим концептуальним підходом до виробничої діяльності. Згідно з міжнародним стандартом ISO 14001, система екологічного менеджменту – це частина загальної системи менеджменту, що включає в себе організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процедури, процеси та ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів реалізації і вдосконалення екологічної політики, її цілей і завдань [1]. Тобто екологічний менеджмент – це система, за допомогою якої здійснюється управління тими видами діяльності підприємств, які завдають або потенційно можуть завдати шкоди навколишньому середовищу. Саме таким видом діяльності є нафтогазовидобувний комплекс, негативний вплив якого проявляється як мінімум у чотирьох аспектах: 1) вилученні земельних ресурсів для будівництва свердловин і супутньої інфраструктури; 2) викидах газоподібних речовин в атмосферу; 3) вилученні з нафтою високомінералізованих супутніх вод та їх скиді; 4) аварійних розливах нафти з непередбачуваними наслідками.

Першим кроком до створення системи екологічного менеджменту на підприємстві є чітке усвідомлення наяв-

ності екологічного аспекту в господарській діяльності. Під екологічним аспектом розуміють елемент діяльності підприємства, складову його продукції або послуг, яка взаємодіє або може взаємодіяти з навколишнім середовищем [2]. Проте, як свідчить практика, для виникнення необхідності в системі екологічного менеджменту недостатньо лише виявити екологічні аспекти діяльності. Для його впровадження на підприємстві мають бути чітко сформульована і розроблені плани із застосуванням відповідних заходів для досягнення поставлених цілей, здійснена оцінка результатів, отриманих на попередніх етапах. Будуватися і розвиватися екологічна політика та система екологічного менеджменту повинна за принципом послідовного вдосконалення, тобто бути спрямованою на досягнення кращих показників у всіх екологічних аспектах діяльності підприємства у відповідності до його екологічної політики та поетапне наближення до поставленої мети, вибір реальних цілей і визначення реального часу їх досягнення [3].

Ефективний екологічний менеджмент організації базується, з одного боку, на відповідній корпоративній філософії, а з іншого – на чітко регламентованих нормах і процедурах стосовно параметрів екологічної діяльності; розподілі екологічних повноважень підрозділів, кваліфікації різних категорій управлінського персоналу, змісті екологічних звітів, аудитів та моніторингу з урахуванням відповідних вимог міжнародних стандартів.

На нашу думку, запровадження засад екологічного менеджменту є неможливим без проведення ефективної політики реструктуризації системи виробництва, метою якої є управління екологічними характеристиками конкретних суб'єктів екологічно небезпечної діяльності, джерел екологічної небезпеки або окремих природних комплексів [4].

Нехтування процесами реструктуризації може призвести до виникнення надзвичайних ситуацій аварійного і катастрофічного характеру та пов'язаних із цим значних еколого-економічних утрат. Із цієї точки зору пошук, ідентифікація і генерація інноваційних управлінських технологій, процедур та інструментів, використання яких дозволить вирішити проблему екологічної реструктуризації підприємств у напрямку зниження негативного впливу на навколишнє середовище, має важливе науково-практичне значення.

Слід зазначити, що практично весь видобуток нафти і газу в Україні контролюється безпосередньо державою в особі НАК «Нафтогаз України». Найбільшою нафтовою компанією є ПАТ «Укрнафта», яка володіє 82 спеціальними дозволами на видобування (промислому розробку родовищ) вуглеводнів. Сам видобуток здійснюють

наступні нафтогазовидобувні управління: «Охтирканафтогаз», «Полтаванафтогаз», «Чернігівнафтогаз» у Дніпровсько-Донецькій западині та «Бориславнафтогаз», «Долинанафтогаз», «Надвірнанафтогаз» у Передкарпатському прогині.

Станом на кінець 2014 р. «Укрнафта» експлуатувала 1 949 нафтових та 185 газових свердловин (включаючи основну та спільну діяльність). Структура видобутку подана в табл. 1.

Зменшення обсягів видобутку нафти і газового конденсату на підприємствах нафтогазової галузі з року в рік зумовлюється вичерпністю основних родовищ, що забезпечують видобуток, відсутністю потужних нових родовищ, підготовлених для введення в експлуатацію, а прогнозні ресурси нафти приурочені до покладів, що мають складну геологічну будову, незначні запаси, низьку продуктивність свердловин та залягають на значних глибинах. Освоєння таких запасів нафти пов'язано з використанням спеціального обладнання і витратних технологій, що зумовлює високу вартість видобутку, що є економічно недоцільним з урахуванням суттєвого зменшення ціни на нафту на світових ринках. Для прикладу, 18.01.2016 р. Дослідна служба банку JPMorgan знову переглянула прогноз ціни на еталонні сорти сирої нафти. Середню ціну американської та європейської (північноморської) нафти у 2016 р. оцінено на одному рівні – близько 31,5 дол. США за барель. Усе це в сукупності підтверджує доцільність проведення реструктуризації підприємств нафтопереробного комплексу. Реструктуризація підприємств може здійснюватись як із метою простого виживання у відносно нових умовах господарювання, так і для відновлення конкурентоспроможності підприємства і його продукції. Позитивним результатом цього процесу прийнято вважати суттєве поліпшення показників виробничо-господарської діяльності та забезпечення ліквідності. Розрізняють різні види реструктуризації, зокрема: організаційно-правову, технічну, управлінську, екологічну і т. д. Кожна з них має свою специфіку і забезпечує привнесення змін у відповідний елемент, однак мета її проведення є спільною для всіх видів і передбачає створення підприємств, спроможних ефективно функціонувати за умови дотримання ринкових законів та виготовлення конкурентоспроможної продукції, що відповідає вимогам товарного ринку з урахуванням екологічного стану навколишнього середовища.

Отже, процедуру реструктуризації промислових підприємств визначаємо як комплекс заходів, спрямованих на відновлення організаційної, технічної, економічної, екологічної та фінансової складових господарської діяльності. У розрізі кожної з них пропонуємо проаналізувати наступні показники:

Таблиця 1

Структура видобутку вуглеводнів у 2013–2014 рр.

НГВУ	Нафта з конденсатом, тис. т			Газ, млн. м ³		
	2014	2013	%	2014	2013	%
Охтирка	962,7	1 039,6	-7,4%	560,8	635,3	-11,7%
Чернігів	335,1	362,3	-7,5%	130,2	145,9	-10,8%
Полтава	162,4	185,3	-12,4%	764,3	836,3	-8,6%
Дніпровсько-Донецька западина	1 460,2	1 587,2	-8,0%	1 455,3	1 617,5	-10,0%
Долина	244,6	264,0	-7,3%	104,4	102,3	2,1%
Борислав	110,8	105,7	4,8%	38,6	38,5	0,3%
Надвірна	72,1	72,0	0,1%	139,0	145,3	-4,3%
Передкарпатський прогин	427,5	441,7	-3,2%	282,0	286,1	-1,4%
Всього по ПАТ «Укрнафта»	1 887,7	2 028,9	-7,0%	1 737,3	1 903,6	-8,7%

Джерело: сформовано на основі [5]

1. Організаційний рівень діяльності:
 - організаційна структура управління;
 - трудовий колектив;
 - імідж підприємства.
2. Технічний рівень діяльності:
 - безпечність технологічного процесу;
 - забезпеченість належними виробничими фондами для здійснення виробничого процесу;
 - озброєність і забезпеченість природоохоронними фондами;
 - наявність ресурсів (природні, матеріальні, трудові, інформаційні).
3. Економічний рівень діяльності:
 - економічні результати виробництва (собівартість, ціна, прибуток, рентабельність);
 - ефективність виробничих і природоохоронних витрат;
 - екологічні платежі;
 - економічні показники утилізації відходів та використання альтернативних джерел енергії.
4. Екологічний рівень діяльності:
 - вплив діяльності підприємства на навколишнє середовище;
 - вплив діяльності підприємства на реципієнтів;
 - екологічність і показники якості продукції;
 - утилізація відходів;
 - використання альтернативних джерел енергії.
5. Фінансовий рівень діяльності:
 - забезпеченість платоспроможності екологічної діяльності (джерела фінансування);
 - рівень реінвестування екологічної діяльності;
 - рівень стимулювання екологічності виробництва з точки зору підприємства і держави.

Провівши комплексний аналіз вищенаведених показників, можна оцінити наявність передумов для здійснення процедури реструктуризації і можливості використання засад екологічного менеджменту на підприємствах нафтогазового напрямку.

Використання засад екоменеджменту неможливе без раціонального використання природних ресурсів, дотримання нормативів шкідливих впливів на навколишнє середовище, утилізацію, знешкодження шкідливих речовин і відходів, розподілу фінансових ресурсів за пріоритетними екологічними заходами, умовами функціонування екосистеми для прийняття управлінських рішень щодо екологічної безпеки і в

кінцевому результаті формування позитивного іміджу підприємства.

Отже, реструктуризація промислових підприємств з урахуванням аспектів екологічного менеджменту повинна здійснюватись за наступними напрямками:

- модернізація засобів праці або часткова їх заміна;
 - зменшення витрат та підвищення ефективності процесу виробництва;
 - посилення контролю якості продукції відповідно до вітчизняних та міжнародних стандартів ISO 9000, ISO 14000;
 - запровадження нових енергоефективних програм.
- Засади екологічного менеджменту можуть стати дієвим фактором використання лише тоді, коли будуть повністю інтегровані в практику.

Практичне використання засад екологічного менеджменту можливе за умови моніторингу екологічного стану виробництва, наукового та консалтингового забезпечення заходів зі зміни сировини, технологій, асортименту продукції, використання альтернативних джерел енергії, впровадження енерго- і матеріалозберігаючих технологій, утилізації та використання промислових відходів, а також підняття рівня екологічної освіченості і культури населення.

Висновки. Впровадження засад екологічного менеджменту на промислових підприємствах можна вважати економічно і екологічно доцільним тому, що:

1. Можна збалансувати споживання сировинних матеріалів, води, енергії, скорочуючи, таким чином, виробничі витрати.
2. Виготовляти продукцію, яка підлягає вторинній переробці.
3. Скорочувати обсяги викидів, скидів шкідливих речовин і цим самим зменшувати екоплатежі.
4. Впроваджувати стандарти якості ISO 9000 та ISO 14000, що дасть змогу покращити якість продукції.
5. Відкриває можливості доступу до певних видів державної підтримки (впровадження системи екологічного менеджменту зазвичай призводить до послаблення адміністративного тиску на підприємство з боку контролюючих державних органів).
6. Дає можливість виходу на нові ринки збуту.
7. Передбачає вихід на новий рівень технологічного розвитку та інновацій.
8. Формує позитивний імідж, урахувавши зростання громадської екологічної обізнаності і бажання споживачів купувати екологічно безпечну продукцію.

Список використаних джерел:

1. Барков Д.И. Международные экологические стандарты качества продукции ISO 14000 и перспективы их внедрения в Украине / Д.И. Барков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.erudition.ru/referat/printref/id.49971_1.html.
2. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т.П. Галушкіна. – Одесса : Институт проблем рынка и экономика-экологических исследований НАН Украины, 2000. – 280 с.
3. Соснин А.С. Стандарты ISO 14000 / А.С. Соснин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ecolog.spb.ru/article_iso14000.php.
4. Дробноход М.І. Концептуальні основи формування екологічного мислення та здібностей людини будувати гармонійні відносини з природою : [кол. монографія] / М.І. Дробноход, Ф.В. Вольвач, С.І. Іваненко. – К. : МАУП, 2000. – 180 с.
5. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrnafta.kiev.ua/ua>.
6. Енергетична стратегія України на період до 2030 р., схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/para3#n3>.

Анотація. Для забезпечення потребностей государства в нефтепродуктах надлежащего качества необходим переход предприятий нефтеперерабатывающей промышленности Украины на принципы экоменеджмента, а это возможно только путем проведения реструктуризации действующих мощностей с применением современных технологий и оборудования с целью повышения конкурентоспособности отрасли в целом и предприятий в частности. Автором предложено проводить процедуру реструктуризации промышленных предприятий в разрезе показателей организационной, технической, экономической, экологической и финансовой составляющих хозяйственной деятельности. Определено, что реструктуризация промышленных предприятий с учетом аспектов экологического менедж-

жмента должна осуществляться по следующим направлениям: модернизация средств труда или частичная их замена; уменьшение затрат и повышение эффективности процесса производства; усиление контроля качества продукции в соответствии с отечественными и международными стандартами ISO 9000, ISO 14000; внедрение новых энергоэффективных программ.

Ключевые слова: реструктуризация, экологический менеджмент, промышленные предприятия, нефтегазовый комплекс, окружающая среда, эколого-экономическая эффективность.

Summary. To meet the needs of the state in the proper quality of petroleum products is a necessary restructuring of the oil refining companies in Ukraine ecological management principles, and it is their only possible through a radical reconstruction of existing facilities with modern technology and equipment in order to increase the competitiveness of the industry in general and businesses in particular. The author asked to carry out industrial restructuring process in terms of indicators of organizational, technical, economic, environmental and financial component of economic activity. Determined that the restructuring of the industry, taking into account aspects of environmental management must be made in the following areas: modernization of labor or their partial replacement; reduce costs and improve the efficiency of the production process; strengthen quality control of products according to national and international standards ISO 9000, ISO 14000; implementation of new energy efficiency programs.

Key words: restructuring, ecological management, industrial enterprises, oil and gas sector, environment, ecological and economic efficiency.

УДК 338.45:69:658.5

Татар М. С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів і аудиту

*Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Tatar M. S.

PhD in Economics,

Associate professor of the Finance Department,

National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

RESEARCH OF UKRAINE BUILDING ENTERPRISES RESOURCE POTENTIAL DEVELOPMENT UNDER ACTIVATION OF ENVIRONMENT FACTORS

Анотація. У роботі розкрито сутність категорій «потенціал» та «ресурсний потенціал». Ресурсний потенціал будівельних підприємств запропоновано розглядати як сукупність найбільш важливих видів ресурсів цих підприємств, таких як виробничі (матеріальні та капітальні), фінансові, інвестиційні та трудові ресурси. Удосконалено перелік класифікаційних ознак впливу факторів на ресурсний потенціал будівельних підприємств. Визначено безпосередні фактори впливу на виділені складові ресурсного потенціалу будівельного підприємства, що дасть змогу в подальшому кількісно визначити силу впливу окремих факторів зовнішнього й внутрішнього середовища на ресурсний потенціал будівельних підприємств.

Ключові слова: будівельні підприємства, виробничі ресурси, зовнішнє середовище, інвестиційні ресурси, класифікація, ресурсний потенціал, трудові ресурси, фактори, фінансові ресурси.

Вступ та постановка проблеми. В умовах динамічності, нестабільності й інтегрованості зовнішнього середовища дію його факторів можна розглядати як можливості та загрози для підприємства, їх позитивний чи негативний вплив на потенціал будівельних підприємств буде залежати від ефективності управління та адаптивності підприємств.

Необхідність такого дослідження пояснюється тим, що в сучасних умовах господарювання будівельне підприємство перебуває під постійним впливом факторів

зовнішнього середовища, яке безпосередньо впливає на його цілі, тактику і стратегію. Оскільки зараз кількість і складність ситуацій у зовнішньому середовищі зростають, система управління ресурсним потенціалом підприємств повинна, відповідно, набувати нові якості, збільшуючи можливості з формування та реалізації рішень, адекватних ситуації, що складається. Одним із пріоритетних завдань менеджменту будівельних підприємств у сучасних умовах має бути ґрунтовне дослідження поведінкового впливу зовнішніх факторів

на ресурсний потенціал цих підприємств, класифікація факторів і своєчасне визначення найсуттєвіших за впливом зовнішніх факторів та мінімізація їх негативного впливу на підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання складу чинників зовнішнього середовища та їх впливу на діяльність підприємства досліджено в працях таких науковців, як: К. Адамс, Дж. Белл, М. Вудкок, А.В. Ігнатієва, Н.І. Кабушкін, Р. Каплан, М. Кеннерлі, М.А. Комаров, І.І. Мазур, М.М. Максимцов, К. Мамонов, Н.Г. Ольдерогге, Д. Нортон, Е. Нілі, Р.С. Седегов, Б. Скоков, Н. Туленков, Д. Френсіс, В.Д. Шапіто, В.Г. Янчевський та ін.

Проте на сьогоднішній день недостатньо висвітлено системні аспекти впливу зовнішніх факторів на рівень ресурсного потенціалу будівельних підприємств. Науковці, звичайно, теоретично окреслюють зовнішні фактори впливу, але ступінь цього впливу та його наслідки залишаються невизначеними. Недостатньо уваги приділяється питанням розробки стратегій розвитку ресурсного потенціалу підприємств будівельної галузі України в умовах дії загроз зовнішнього середовища.

Метою даної роботи є удосконалення класифікації впливу факторів зовнішнього середовища на ресурсний потенціал будівельних підприємств України для подальшого кількісного визначення впливу окремих факторів на рівень ресурсного потенціалу будівельних підприємств.

Результати дослідження. Сучасне будівельне підприємство представляє собою складну відкриту динамічну господарську і соціальну систему, що:

- складається із взаємозалежних частин (виробництва, дільниць, служб тощо), діяльність яких впливає на кінцевий результат підприємства;

- взаємодіє із зовнішнім середовищем, з якого до системи надходять необхідні для здійснення операційної, фінансової й інвестиційної діяльності фактори виробництва (входи) та в якому реалізуються і використовуються результати будівництва (виходи);

- здійснює діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства (зовнішнього середовища системи);

- має властивості, що притаманні складним відкритим цілеспрямованим системам, зокрема: здійснює певні процеси протягом життєвого циклу продукції; реагує на зміну зовнішнього оточення і самостійно забезпечує свій розвиток (володіє властивістю самоорганізації); має характерне для складних систем поєднання властивостей цілісності та відокремленості, які певним чином впливають на її функціонування та розвиток.

Сучасний розвиток будівельних підприємств показує, що головними факторами, що стримують будівельну діяльність, є недостатній попит на продукцію будівельної галузі, зниження платоспроможності населення, нестача кваліфікованої робочої сили, нестача матеріалів та устаткування, фінансові обмеження. Фінансові результати підприємств до оподаткування в 2014 р. [23] наведено в табл. 1.

У будівництві залишається висока частка збиткових підприємств, для налагодження ситуації необхідний постійний моніторинг зміни факторів зовнішнього середовища, кількісне визначення їхнього впливу на ресурсний потенціал будівельних підприємств із метою безперерйного забезпечення підприємств необхідними ресурсами.

Термін «потенціал» поєднує дефініції «можливості» та «здібності». Слід зауважити, що стосовно поєднання можливостей і здібностей у трактуванні поняття «потенціал підприємства» між науковцями немає різноманіття [2, с. 54]. В інших аспектах, на жаль, як справедливо зазначає М.А. Мотов [15, с. 131], різноманіття понять заважає усвідомити суть питання. Трактування дефініції «потенціал підприємства», що розробляються незалежними науковцями, дуже часто містять однаковий зміст, тому важливо звернути увагу на змістовий аспект і ключові характеристики сучасного трактування поняття «потенціал підприємства» і всебічно розглянути сутність цієї дефініції.

Поняття «потенціал» (лат. – сила) – можливість, здатність, сила, що існує у прихованій формі та може виявлятися за певних умов. Зазвичай у загальнонауковому контексті поняття «потенціал» пов'язується із поняттями «сила» або «міцність». Традиційно цей термін використовується для характеристики засобів, запасів і джерел, які можуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства, держави [17, с. 32].

В економічному контексті потенціал підприємства характеризує сукупність його спроможностей. З одного боку, під потенціалом підприємства зазвичай розуміють сукупність чинників, які характеризують силу, джерела спроможності, кошти, запаси, ресурси та інші резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності. З іншого, потенціал підприємства визначається якістю та кількістю ресурсів, що має підприємство, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними та фінансовими спроможностями [5, с. 24]. Отже, потенціал – це сукупність ресурсів і можливостей, які можуть бути використані підприємством для досягнення певних цілей [2, с. 6].

На думку Т.А. Ашимбаєва, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [4, с. 56].

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку. Він характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і включає в себе не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела [10, с. 254].

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування у 2014 р., млн. грн. [23]

Показники	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	-523587	66,3	334517,3	33,7	858104,3
промисловість	-166414	63,3	76253,3	36,7	242667,3
будівництво	-27288,4	62,7	6295,7	37,3	33584,1

А.Я. Берсуцький визначає ресурсний потенціал підприємства як складну систему взаємозалежних ресурсів, залучених у процес виробництва конкретного обсягу продукції з певними конкурентними характеристиками, що відповідають впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [6, с. 15]. Деякі вчені визначають ресурсний потенціал не лише як сукупну величину ресурсів, що можуть бути задіяні в процесі виробництва, але й як сукупність реалізованих (реальних) і нереалізованих (потенційних) можливостей використання цих ресурсів (страхових та інших запасів) [18, с. 152].

І.Ю. Окольнішнікова, В.Ю. Шевров та М.А. Комаров характеризують ресурсний потенціал як систему ресурсів, взаємодіючу сукупність матеріально-речових, енергетичних, інформаційних засобів, трудових ресурсів у процесі виробництва матеріальних благ і послуг [16].

Ресурсний потенціал будівельних підприємств пропонується розглядати як сукупність найбільш важливих видів ресурсів будівельних підприємств, таких як виробничі (матеріальні та капіталні), фінансові, інвестиційні та трудові ресурси (рис. 1). Виокремлені компоненти (елементи) ресурсного потенціалу в сукупності дають змогу визначити реальні та потенційні можливості будівельного підприємства.

Слід також відмітити, що не всі структурні елементи ресурсного потенціалу рівнозначні за своїм впливом на загальний рівень ресурсного потенціалу підприємств.

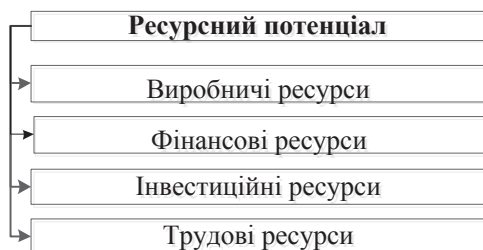


Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу

Виробничі ресурси будівельних підприємств являють собою наявні та приховані можливості підприємств щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції. Обрані показники виробничих ресурсів характеризують ефективність використання як основних фондів, так і відображають загальний майновий стан підприємства.

Фінансові ресурси будівельних підприємств як складова їх ресурсного потенціалу характеризують реальні та потенційні фінансові можливості суб'єктів підприємницької діяльності, відображають обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення своїх поточних і перспективних витрат.

Під трудовими ресурсами будемо розуміти трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції чи покращання існуючої, освітній, кваліфікаційний рівень кадрів, психологічні характеристики і мотиваційний потенціал.

Інвестиційні ресурси – це грошові, матеріальні та нематеріальні цінності, які використовує суб'єкт господарювання (інвестор) у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту [21, с. 135]. Існує багато класифікацій джерел формування інвестиційних ресурсів і більшість із них співпадають із тим, який подано в українському законодавстві [22]. Відповідно до ст. 10 Закону України

«Про інвестиційну діяльність» [1], джерела інвестиційних ресурсів поділяються на:

- власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески фізичних та юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування (безкоштовно надане бюджетними органами цільове фінансування);
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств, громадян.

У межах дослідження удосконалено перелік класифікаційних ознак впливу факторів зовнішнього середовища на ресурсний потенціал будівельних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація факторів зовнішнього середовища, що впливають на ресурсний потенціал будівельних підприємств

№ п/п	Ознаки класифікації	Фактори
1	Середовище функціонування	Зовнішнього середовища (непрямої дії): – політико-правові; – макроекономічні; – інноваційні; – соціально-економічні; – демографічні; – економічні; – психологічні й культурологічні. Зовнішнього середовища (прямої дії): – ринково-галузеві; – соціологічні, психологічні та культурологічні. Внутрішнього середовища: – структурно-організаційні; – ресурсні; – техніко-технологічні; – управлінські; – фінансово-економічні; – соціологічні, психологічні та культурологічні
2	Характеристика	– кількісні; – якісні
3	Рівень регульованості факторів підприємством	– регульовані; – частково регульовані; – нерегульовані
4	Рівень прогнозованості впливу факторів	– прогнозованого впливу; – непрогнозованого впливу (форс-мажорні)
5	Сила впливу	– сильного впливу; – незначного впливу
6	Динамічність	– статичні; – динамічні
7	Напрямок впливу	– позитивного впливу; – нейтрального впливу; – негативного впливу
8	Тривалість дії	– одноразові; – періодичні; – постійні
9	Причини виникнення	– звичайні; – форс-мажорні

Фактори – це рушійні сили розвитку процесів і явищ, які відбуваються на підприємстві. Класифікація факторів – це розподіл їх за групами залежно від загальних ознак, що дає можливість точніше оцінити місце та роль кожного фактора у формуванні величини результативних показників [7]. Під зовнішнім середовищем підприємства слід розуміти сукупність господарюючих суб'єктів і

рушійних сил, що чинять вплив на інноваційну діяльність через елементи макросередовища. Внутрішнє ж середовище підприємства є сукупністю різних елементів усереднені організації, що впливають на її діяльність.

За середовищем функціонування фактори можна розділити на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища (табл. 3). Зовнішнє середовище підприємства,

Таблиця 3

Фактори впливу на ресурсний потенціал будівельних підприємств

Фактори зовнішнього середовища		Фактори внутрішнього середовища
Непрямої дії	Прямої дії	
<u>Політико-правові</u> 1. Правове регулювання функціонування економіки країни, галузей, регіонів 2. Державна підтримка галузей, регіонів, суб'єктів господарювання 3. Кредитно-грошова, інноваційно-інвестиційна, фіскальна політика держави 4. Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків 5. Квотування, ліцензування зовнішньоекономічної діяльності	<u>Ринково-галузеві</u> 1. Ресурсний, трудовий і технологічний потенціал контрагентів 2. Наявність бар'єрів із боку контрагентів для входу на ринок і виходу з нього 3. Реальні та потенційні конкуренти 4. Ринкова інфраструктура 5. Діяльність інвесторів	<u>Структурно-організаційні</u> 1. Виробнича структура підприємства 2. Організаційна структура підприємства 3. Управлінська структура 4. Спеціалізація, концентрація, кооперація виробництва
<u>Макроекономічні</u> 1. Кредитно-грошова, інноваційно-інвестиційна, фіскальна діяльність держави 2. Рівень конкурентоспроможності країни 3. Валютний курс і фактори, які його формують	<u>Соціологічні, психологічні та культурологічні</u> 1. Жадібність, азарт, нерішучість, боязнь контрагентів 2. Діловий етикет контрагентів, культура ділового спілкування, вміння вести переговори	<u>Ресурсні</u> 1. Система і рівень технічного оснащення 2. Доступ до ресурсів 3. Можливість використання якісної сировини і матеріалів 4. Диверсифікованість виробництва 5. Професійний рівень виробничого персоналу 6. Доступ до необхідної інформації
<u>Інноваційні</u> 1. Розвиток високотехнологічних, ресурсозберігаючих галузей 2. Розвиток НТП, поява нових матеріалів, технологій, обладнання 3. Підтримка науки та інноваційної діяльності	–	<u>Техніко-технологічні</u> 1. Використовувані технології та технічна досконалість продукції 2. Розроблювані технології та модернізація виробництва і продукції 3. Виробниче устаткування й обладнання підприємства 4. Наявність сертифікатів якості 5. Науково-технічний рівень виробництва
<u>Соціально-економічні</u> 1. Рівень життя населення 2. Структура споживання 3. Купівельна активність 4. Менталітет населення 5. Мобільність населення 6. Зростання безробіття	–	<u>Управлінські</u> 1. Ефективність функціонування системи менеджменту 2. Рівень кваліфікації управлінських кадрів 3. Система підготовки та перепідготовки управлінських кадрів на підприємстві 4. Інвестиції в працівників
<u>Демографічні</u> 1. Динаміка кількості населення 2. Здоров'я населення 3. Соціально-економічний склад населення 4. Еміграційні процеси	–	<u>Фінансово-економічні</u> 1. Рівень платоспроможності та ліквідності 2. Рівень рентабельності 3. Період оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості 4. Фінансова стабільність 5. Ділова активність
<u>Екологічні</u> 1. Природний клімат 2. Географічне розташування країни та регіонів 3. Природно-ресурсний потенціал країни 4. Екологічна ситуація	–	<u>Соціологічні, психологічні та культурологічні</u> 1. Внутрішньофірмова культура та психологічний клімат 2. Імідж і репутація підприємства 3. Соціальне забезпечення та підтримка працівників
<u>Психологічні й культурологічні</u> 1. Рівень культури у суспільстві 2. Психологічний клімат у суспільстві 3. Рівень достовірності інформації, яка передається в ЗМІ 4. Сприйняття держави представниками інших країн	–	



Рис. 2. Схема впливу факторів зовнішнього середовища на складові ресурсного потенціалу підприємств

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Алексєєв С.Б., Жебокритський С.І. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства» / С.Б. Алексєєв, С.І. Жебокритський // Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2(77). – С. 53–56.
3. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71–76.
4. Ашимбаєв Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Т.А. Ашимбаєв. – Алма-Ата : Наука, 1990. – 256 с.
5. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23–26.
6. Берсуцький А.Я. Моделі прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / А.Я. Берсуцький. – Донецьк, 2010. – 33 с.
7. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств / І.О. Богатирьов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 1. – С. 73–79.
8. Воробйова Ю.М., Холода Б.І. Управління ресурсами підприємства : [навч. посіб.] / Ю.М. Воробйова, Б.І. Холода. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
9. Гуляєва Н.М., Сьомко О.В. Фінансові ресурси підприємства / Н.М. Гуляєва, О.В. Сьомко // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 58–62.
10. Избембетова Ж.Д. Структура производственного потенциала предприятия / Ж.Д. Избембетова // Вісник Одеського державного університету. – 2005. – № 12. – С. 253–256.
11. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 / І.М. Кирчата ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
12. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
13. Макарова Г.С. Оцінка економічного потенціалу підприємств будівельної галузі України / Г.С. Макарова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 31. – С. 159–164.
14. Мокроусова Т.О. Фактори підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів / Т.О. Мокроусова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 4. – С. 86–88.
15. Мотов М.А. Стратегически ориентированный экономический потенциал предприятия / М.А. Мотов // Молодой ученый. – 2011. – № 10. – Т. 1. – С. 131–133.
16. Окольнішнікова І.Ю., Шевров В.Ю. Ресурсний потенціал и стратегия развития конкурентных преимуществ предпринимательской структуры / И.Ю. Окольнішнікова, В.Ю. Шевров // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2013. – № 2(22) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sisp.nkras.ru>.
17. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : [монография] / И.П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.

свою чергою, складається з факторів непрямої дії і прямої дії (через контрагентів). Постає питання диференціації факторів на миттєві та інтервальні (за часом дії). Так, ціна будівельних матеріалів та енергоресурсів, обсяги попиту і пропозиції на будівельну продукцію, тарифи на вантажоперевезення, податкове навантаження на підприємство миттєво впливають на ресурсний потенціал будівельного підприємства.

У межах дослідження визначено безпосередні зовнішні фактори впливу на виділені складові ресурсного потенціалу будівельного підприємства (рис. 2).

Висновки. Отже, дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на ресурсний потенціал будівельних підприємств дасть змогу вирішити проблему зовнішньої адаптації підприємств галузі в умовах нестаціонарного зовнішнього середовища. У межах подальшого дослідження пропонується здійснити оцінювання кількісного впливу окремих факторів зовнішнього середовища на ресурсний потенціал будівельних підприємств.

18. Павлова В.А. Оцінювання ресурсного потенціалу підприємств машинобудівної галузі / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 1. – С. 152–156.
19. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В. Иванова ; науч. ред. В.М. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
20. Сергієнко О.А., Татар М.С. Просторово-динамічна оцінка та аналіз індикаторів конкурентоспроможності підприємств / О.А. Сергієнко, М.С. Татар // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 41–46.
21. Феяк Л.А. Джерела формування інвестиційних ресурсів / Л.А. Феяк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – № 36. – С. 134–139.
22. Цигиль І.Я. Джерела формування інвестиційних ресурсів сучасного підприємства / І.Я. Цигиль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16714/1/384-660-661.pdf>.
23. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Аннотация. В работе раскрыта суть категорий потенциала и ресурсного потенциала. Ресурсный потенциал строительных предприятий предложено рассматривать как совокупность наиболее важных видов ресурсов этих предприятий, таких как производственные (материальные и капитальные), финансовые, инвестиционные и трудовые ресурсы. Усовершенствован перечень классификационных признаков влияния факторов на ресурсный потенциал строительных предприятий. Определены конкретные факторы влияния на выделенные составляющие ресурсного потенциала строительного предприятия, что позволит в дальнейшем количественно определить силу влияния отдельных факторов внешней и внутренней среды на ресурсный потенциал строительных предприятий.

Ключевые слова: строительные предприятия, производственные ресурсы, окружающая среда, инвестиционные ресурсы, классификация, ресурсный потенциал, трудовые ресурсы, факторы, финансовые ресурсы.

Summary. The essence of such categories as potential and resource potential is revealed in this article. Building enterprises resource potential is proposed to consider as a set of the most important resources of these enterprises such as productive resources (material and capital), financial, investment and human resources. The list of classifications of factors impact on the building enterprises resource potential is improved. The specific factors of influence on the selected components of the building enterprises resource potential are identified that make possible to quantify the influence of individual factors of external and internal environment on the building enterprises resource potential.

Key words: building enterprises, productive resources, environment, investment resources, classification, resource potential, human resources, factors, financial resources.

Тешева Л. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів*

Київського національного торговельно-економічного університету

Канащенко А. М., Пушко А. О.

*студенти
Харківського інституту фінансів*

Київського національного торговельно-економічного університету

Tesheva L. V.

*Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Department of Finances and Credit
Kharkiv Institute of Finances of the
Kyiv National University of Trade and Economics*

Kanashchenko A. M., Puzhko A. O.

*Students
Kharkiv Institute of Finances of the
Kyiv National University of Trade and Economics*

РЕОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ, СПРЯМОВАНА НА УКРУПНЕННЯ, ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

REORGANIZATION OF ENTERPRISES AIMED AT CONSOLIDATION, AS A FORM OF RESTRUCTURING

Анотація. Роботу присвячено дослідженню економічної сутності поняття «реструктуризація підприємств». Знайшли своє відображення взаємозв'язки таких понять, як «реорганізація» та «реструктуризація підприємств». Однією з форм реорганізації, яку впроваджують в Україні, є укрупнення (злиття та поглинання).

Ключові слова: реструктуризація підприємства, економіка, категорія, показники, суб'єкт господарювання, форма, реорганізація підприємства, укрупнення, синергізм, злиття, поглинання, приєднання.

Вступ та постановка проблеми. В умовах ринкової нестабільності реструктуризація є засобом стратегічного управління, яка спрямована на забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства. Процес реструктуризації орієнтований на забезпечення трансформації підприємства до нової, більш ефективної системи діяльності з метою досягнення його довгострокового розвитку. Сучасні перетворення в економіці України найчастіше стосуються структурних змін у промисловості. Ці зміни утворюють проблеми організаційного характеру, оскільки нові відносини та зв'язки повинні відповідати раціональному порядку функціонування і потребам бізнес-структур, а цей порядок слід постійно удосконалювати, проводити неперервну реструктуризацію підприємств. Реструктуризацію розглядають як комплексну систему кардинальних перетворень бізнесу, необхідних для його переходу на якісно новий рівень розвитку.

Враховуючи зазначене вище, питання дослідження особливостей реструктуризації підприємств у вітчизняних умовах набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реструктуризації є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких: М.Д. Аїстова, В.С. Бистрицький, І. Мазур, В. Шапіро, Р. Фатхудінов, О. Терещенко, Н. Волошанюк, Т. Козицька, К. Леміш, В. Мартиненко. Останнім часом до цього питання звертається все більше авторів. Вони пропонують своє трак-

тування економічної сутності та характеристики поняття «реструктуризація підприємства».

Метою даної роботи є розкриття економічної сутності поняття «реструктуризація підприємства»; висвітлення поняття реорганізації (а саме укрупнення) як однієї з форм реструктуризації; доведення, що злиття та поглинання – це не лише спосіб збільшити частку на ринку та наростити капіталізацію своєї компанії, а й дієвий інструмент у боротьбі з кризою.

Результати дослідження. У процесі реформування економіки України вирішальну роль відіграють зміни як у структурі національної економіки в цілому, так й у структурі окремих галузей і суб'єктів господарювання. Такі зміни найчастіше пов'язані з реструктуризацією, оскільки умови ведення бізнесу, що властиві ринковій економіці, роблять очевидним той факт, що підприємства для виживання і збереження конкурентної стійкості повинні постійно вносити зміни у свою господарську діяльність з урахуванням сучасних вимог [5].

У нормативно-законодавчих актах України термін «реструктуризація підприємства» вперше було використано в Законі «Про відновлення платоспроможності підприємств – боржника або визнання його банкрутом». Під реструктуризацією підприємства слід розуміти «здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу

з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів» [2].

Важливими характеристиками сутності категорії «реструктуризація підприємства» в сучасних економічних умовах є наступні аспекти:

1) реструктуризація є одним із ключових напрямів діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, цільовим орієнтиром якого є забезпечення ведення успішного бізнесу;

2) реструктуризація передбачає системний характер діяльності підприємства [7].

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків, життєздатності підприємств.

Реструктуризація є одним з інструментів фінансового оздоровлення підприємств. Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку й застарілою логікою дій підприємства.

Результати реструктуризації оцінюються певними показниками, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Показники результативності реструктуризації [7]

	Показник	Характеристика
1.	Прибутковість	досягнення відповідного рівня прибутковості є однією з цілей реструктуризації і водночас показником її успішності
2.	Наявність позитивних, грошових потоків від основної діяльності	зростання грошових потоків дає можливість повертати борги та інвестувати кошти в оновлення і зростання виробництва, що свідчить про успішність реструктуризації
3.	Зростання продуктивності праці	із скороченням обсягів продажу на традиційних ринках підприємства повинні знаходити нові ринки збуту або скорочувати чисельність свого персоналу
4.	Зростання продуктивності всіх видів ресурсів	оцінити успішність дій у цьому напрямі можна через показник рентабельності та його динаміку
5.	Зростання обсягів експорту	орієнтація на зовнішні ринки вимагає використання новітніх маркетингових технологій, підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності; успішність реструктуризації в цьому напрямі можна оцінити за темпами зростання експорту

Вагоме місце в реструктуризації підприємства займає внутрішньофірмове управління процесом реструктуризації, яке спрямоване на формування відповідного мотиваційного механізму спонукання прямих і непрямих учасників процесу перетворення до зацікавленої співпраці. Тому виникає необхідність, по-перше, ідентифікації вказаних учасників реструктуризації, яких можна представити як

«групи впливу»; по-друге, обґрунтування економічної поведінки вказаних груп, обумовленої певними очікуваними відносно результатів і наслідків радикального перетворення підприємства [5].

Кабінет Міністрів України на 2016 р. затвердив пріоритетний перелік підприємств, які підлягають реструктуризації через те, що з їх діяльністю пов'язані значні фінансові ризики. У такий перелік увійшли: держпідприємство «Укрспирт», Державна продовольчо-зернова корпорація, НАЕК «Енергоатом», держхолдинги «Укренерго» та «Укргідроенерго», «Укрзалізниця», Міжнародний аеропорт «Бориспіль», «Укрпошта», Конструкторське бюро «Південне», завод «Південмаш», ДП «Антонов» та держхолдинг «Нафтогаз України» [8].

Досліджуючи економічну сутність категорії «реструктуризація підприємства», слід акцентувати увагу на тому, що в працях учених-економістів досить широкого використовуються такі категорії, як «реінжиніринг», «трансформація», «реорганізація», «реформування», які, власне, також характеризують можливі види реалізації перетворень на підприємстві.

Слід зазначити, що реорганізація підприємства та його реінжиніринг виступають лише як окремі напрями реструктуризації, тому що поняття «реструктуризація» є ширшим, оскільки включає заходи, спрямовані на реорганізацію підприємства [5].

Реорганізація – це повна або часткова заміна власників корпоративних прав підприємства, зміна організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідація окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником.

Одним із видів реорганізації є укрупнення. Укрупнення підприємств здійснюється за наявності економічної вигоди для всіх учасників реорганізації.

До основних форм реорганізації, результатом яких є укрупнення підприємств, належить злиття кількох підприємств в одне, приєднання одного або кількох підприємств до одного, а також поглинання.

Форми реорганізації являють собою в Україні досить нову сферу наукових пошуків і є доволі частим явищем у сучасному економічному житті. Причина їх виникнення – різкі зміни в корпоративному секторі управління, які, своєю чергою, з'являються в періоди бурхливого розвитку та технологічних проривів або під час спаду чи кризи. У світовій практиці зміни (злиття і приєднання) є характерними не тільки під час економічних піднесень, а й під час економічних спадів. Ця тенденція в економічній теорії відома під назвою «ринок злиття та поглинання», або M&A.

О.А. Кириченко та О.В. Ваганова наводять такі трактування змісту злиття та поглинання [4]:

1) «...під злиттям розуміється будь-яке об'єднання господарюючих суб'єктів, у результаті якого утвориться єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих структур»;

2) «поглинання передбачає об'єднання двох або декількох самостійних економічних одиниць, за якого поглинаюча структура зберігається і до неї переходять активи і зобов'язання юридичних осіб, що поглинаються».

Ю.Є. Ковний вважає за доцільне використовувати терміни «злиття» та «поглинання» на взаємозамінній основі. При цьому автор вводить термін «економічне поглинання», трактуючи його як процес переходу (передачі) майна, торгової марки (бренду) тощо від одного власника до іншого. Відмінності ж між злиттям і поглинанням

дослідник ілюструє наступним чином: $A+B=C$ (злиття) та $A+B=A$ (поглинання), очевидно, маючи на увазі юридичні наслідки у вигляді ліквідації та утворення підприємств.

Багато дослідників, вивчаючи мотивацію процесів злиття та поглинання, виділяють три основні групи: внутрішні, зовнішні й особисті інтереси менеджменту компанії.

Основою внутрішніх причин є отримання синергетичного ефекту, тобто збільшення показників ефективності діяльності підприємства в результаті об'єднання, злиття окремих частин в єдину систему, де ефект від взаємодії елементів системи підприємства перевищує суму ефектів діяльності кожного елемента окремо.

Ефект синергізму виникає завдяки дії таких чинників: економія на витратах, яка проявляється при збільшенні масштабів виробництва; економія фінансових ресурсів; збільшення влади на ринку.

Синергетичний ефект, за своєю суттю, може бути різним, що пов'язано з основною метою менеджменту підприємства-покупця при проведенні злиття чи поглинання (табл. 2).

Зовнішніми чинниками процесів злиття й поглинання є зміна зовнішнього середовища, яке зменшує ефективність діяльності підприємства та впливає на пошук інших шляхів, способів його діяльності. Серед зовнішніх чинників можна виділити: зміна політичної ситуації в країні, перегляд законодавчої бази, темпи розвитку економічної активності певної галуззі тощо.

Згідно з дослідженнями In Venture Investment Group, розглянемо найвідоміші угоди на українському ринку злиття та поглинання в 2014–2015 рр. (табл. 3).

Так, наприклад, об'єктом поглинання в 2015 р. став відомий сайт продажу електричних приборів Rozetka, покупцем виступила управляюча компанія, яка займається

Таблиця 2

Характеристика видів синергії при злитті та поглинанні компаній [6]

Види синергії	Особливості даного виду
Операційна економія	Підвищення ефективності за рахунок анулювання дублюючих функцій у кожній з об'єднаних компаній.
Економія за рахунок масштабу	Зниження середньої величини витрат на одиницю продукції при збільшенні обсягів випуску продукції.
Зниження витрат за рахунок вертикальної інтеграції	Зниження витрат за рахунок виконання зобов'язань, підвищення рівня управління та координації всього технічного ланцюга, підвищення контролю якості й захисту власних технологій.
Комбінування взаємодоповнюючих ресурсів	Мета – забезпечення підприємству-покупцю конкурентних переваг для розвитку бізнесу шляхом отримання від компанії-продавця унікальних інформаційних технологій.
Оптимізація податкового навантаження	Використання трансфертного ціноутворення з метою мінімізації податкових платежів.
Підвищення ефективності управління	Перерозподіл власності від неефективного менеджменту на користь більш ефективного. При цьому класичним критерієм ефективності менеджменту, що базується на вартості, вважається максимальне підвищення добробуту акціонерів.

Таблиця 3

Угоди злиття та поглинання в Україні за 2014–2015 рр. [3]

Дата угоди	Об'єкт поглинання/ угоди	Продавець	Покупець	Штаб-квартира (покупець)	Сума угоди (млн. дол.)	Предмет угоди, %
Січень 2014	Правекс-Банк	Intesa Sanpaolo (Італія)	Group DF (Дмитро Фірташ)	Україна	100	100%
Січень 2014	Банк Кіпра	Bank of Cyprus Group	Альфа-Банк Україна/ Альфа-Груп/АВН Ukraine Ltd	Росія/Кіпр	307	100%
Квітень 2014	Одеський завод шампанських вин	Gruppo Campari (Італія)	Винфорт (Сергій Черненко, Дмитро Сайфудінов/ Олексій Костусев)	Україна		
Груд. 2014	Дніпропетровський коксохімічний завод	Evrast (Роман Абрамович)	Metinvest B.V	Україна/ Нідерланди		95%
Лютий 2015	Postman (Кур'єрська служба доставки)	Ростислав Кісіль	Мист Експрес	Україна	6	
Лютий 2015	ПАТ «Телеканал «Інтер»	ОАТ «Первый канал» (Росія)	Gdf Media Limited и Inter Media Group Limited	Україна	100	29%
Травень 2015	Мережа гіпермаркетів «Країна»	Анаталій Юркевич	Караван (Сергій Хрипков і Андрій Гордієнко)	Україна		100%
Липень 2015	Rozetka.ua	Владислав Четкін	Horizon Capital	США/Україна		до 20%
Липень 2015	ТОВ «КУА-АПФ «Тройка»	ПАТ «Дочерний банк Сбербанка России»	ICU	Україна		100%

інвестиціями в компанії із середнім рівнем капіталізації Horizon Capital, яка почала свою співпрацю із фондом Western NIS Enterprise Fund (США). Телеканал «Інтер», який раніше належав ОАТ «Первый канал» (Росія), зараз належить Inter Media Group Limited (українська медіа-група). Викуп «Інтера», можливо, пов'язаний із політичною ситуацією. Також об'єктами поглинання стали: ТОВ «КУА-АПФ «Тройка Диалог Україна», мережа гіпермаркетів «Країна», Postman (Кур'єрська служба доставки), Дніпропетровський коксохімічний завод, Одеський завод шампанських вин, банк Кіпра, Правекс-банк та ін.

Основними проблемами цих угод:

1. Кількісна перевага методу поглинань, а не злиття, зокрема шляхом придбання нових активів, ринків збуту та каналів дистрибуції продукції в межах існуючого сегмента ринку.

2. Стрімко підвищується ризик ворожого поглинання через скупку акцій, кредиторську заборгованість, векселі чи банкрутство.

3. Закритість інтеграційних процесів і майже повна відсутність інформації про процес укладання угод, їх особливості та очікувані результати.

4. Більшість компаній не досягають намічених цілей, переплачують за придбані компанії, угоди виявляються неефективними.

5. Відмінності в бізнес-ідеологіях.

Якщо розглядати розвиток світового ринку M&A, то за показником загальної вартості угод, включаючи угоди на внутрішньому ринку, США посідають перше місце з 1,01 трлн. дол. США (46% від загальної вартості угод M&A на світовому ринку). Друге місце займає материковий Китай (222 млрд. дол. США), потім – Великобританія, Гонконг і Франція. Південна Корея, Австралія та Японія, Швейцарія та Канада також входять до топ-10 країн, що свідчить про збалансованість глобального розподілу угод M&A між Північною Америкою, Європою та Азією. Загальний

показник вартості угод у першій половині 2015 р. склав 2,27 трлн. дол. [1].

Висновки. Процес реструктуризації підприємства є невід'ємною сучасною технологією менеджменту, що забезпечує ефективну господарську діяльність, стійке зростання прибутковості, вартості та економічного розвитку підприємств. Обґрунтування організаційно-економічного забезпечення ефективної реалізації реструктуризації на підприємстві є актуальним науковим завданням, яке характеризується значною прикладною цінністю його подальшого дослідження та формування ефективного механізму.

Одним із видів реорганізації є укрупнення. Укрупнення підприємств здійснюється за наявності економічної вигоди для всіх учасників реорганізації. До основних форм реорганізації, результатом яких є укрупнення підприємств, належить злиття кількох підприємств в одне, приєднання одного або кількох підприємств до одного, а також поглинання.

У світовій практиці зміни (злиття і приєднання) є характерними не тільки під час економічних піднесень, а й під час економічних спадів. Ця тенденція в економічній теорії відома під назвою «ринок злиття та поглинання», або M&A.

Аналізуючи різноманітність підходів до визначення причин і мотивів злиттів та поглинань, слід зазначити, що основною причиною проведення процесів злиття або поглинання є досягнення зростання бізнесу, знаходження й отримання більш сильної стратегічної позиції, а отже, досягнення стратегічної переваги, що включає в себе зростання чистих грошових потоків і зменшення рівня ризику ведення бізнесу.

На українському ринку M&A об'єктами поглинання стали: Rozetka, телеканал «Інтер», ТОВ «КУА-АПФ «Тройка Диалог Україна», мережа гіпермаркетів «Країна», Postman, Дніпропетровський коксохімічний завод, Одеський завод шампанських вин, банк Кіпра, Правекс-банк та ін.

Список використаних джерел:

1. Європейська бізнес-асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/information-support/news-frommembers/item/32550-2015-9-2-1650>.
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
3. Інвестиційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://inventure.com.ua/tools/database/m%26a>.
4. Кириченко О.А. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О.А. Кириченко, Е.В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 45–56.
5. Реструктуризація підприємства як економічна категорія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2009/Economics/54584.doc.htm.
6. Скиданова Л.А. Рейдерство как социально-экономический феномен : дис. ... канд. соц. наук : спец. 22.00.03 / Л.А. Скиданова ; Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. – М., 2010. – 156 с.
7. Теоретичні підходи щодо сутності реформування та реструктуризації підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2012/iii/dyadyk/library/article6.htm>.
8. Уряд визначив 13 держпідприємств, які підлягають реструктуризації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/news/2015/12/01/uryad_vyznachyv_13_derzhpidpriemstv_yaki_65005.

Анотація. Стаття посвячена дослідженню економічної сутності поняття «реструктуризація підприємств». Також знайшли своє відображення взаємозв'язки таких понять, як «реорганізація» і «реструктуризація підприємств». Однією з форм реорганізації, яку впроваджують в Україні, є укрупнення (слияння і поглинання).

Ключевые слова: реструктуризація підприємства, економіка, категорія, показателі, суб'єкт господарювання, форма, реорганізація підприємства, укрупнення, синергізм, слияння, поглинання, приєднання.

Summary. The article investigates the economic essence of the concept of «enterprise restructuring». Also reflected the relationship of concepts such as «reorganization» and «restructuring of enterprises». One of the forms of reorganization, which is being implemented in Ukraine is consolidation (mergers and acquisitions).

Key words: restructuring of enterprises, economy, category indicators, the economic entity, form, the reorganization of the enterprise, integration, synergy, merger, acquisition, accession.

Ткаченко В. В.
аспірант кафедри обліку і аудиту
Університету банківської справи

Tkachenko V. V.
Postgraduate Student of the Department of Accounting and Auditing
Banking University

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ТА ЗВЕДЕНОЇ ЗВІТНОСТІ

CURRENT ISSUES OF CONSOLIDATED AND COMBINED STATEMENTS

Анотація. У роботі досліджено законодавчі та наукові підходи до визначення консолідованої звітності. Систематизовано етапи становлення та розвитку зведеної звітності. Виявлено спільні та відмінні ознаки консолідованої та зведеної звітності. Проаналізовано суб'єкти формування консолідованої та зведеної звітності в Україні на прикладі підприємств та банківських установ.

Ключові слова: консолідована звітність, зведена звітність, об'єднання підприємств, банківська група.

Вступ та постановка проблеми. Особливістю сучасної світової економіки є максимальне розширення концентрації та централізації капіталу в різних сферах економіки, що виявляється насамперед у створенні консолідованих груп суб'єктів господарювання, об'єднаних відносинами контролю (у тому числі спільного контролю) та суттєвого впливу. Для узагальнення результатів діяльності таких суб'єктів господарювання використовується консолідована звітність.

Консолідована фінансова звітність уперше з'явилася у США на початку XX ст. В умовах планової економіки на території колишнього СРСР, у тому числі і в Україні, використовувалася практика формування зведеної звітності, яка була своєрідним аналогом консолідованої звітності. Натомість практика формування безпосередньо консолідованої звітності бере свій початок у період переходу до ринкових відносин.

В економічній літературі існує неоднозначність поглядів на консолідовану та зведену звітність, її призначення, місце в системі звітності. На думку автора, уточнення потребують сутність, спільні та відмінні риси консолідованої та зведеної звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні сутність та співвідношення консолідованої та зведеної звітності досліджують М.Р. Лучко [1], В.П. Онищенко [2], І.В. Семчук [3], Л.І. Леженко [4], О.М. Гурська [5], Т.М. Сторожук [6], А.Ф. Кононенко і Г.В. Тодосейчук [7], А.О. Спіфанов [8]. За кордоном цю тему вивчали М.І. Кутер [9], Н.В. Генералова і С.М. Карельська [10], М.А. Рябова і Д.Г. Айнуллоа [11], Т.В. Федорович [12], А.В. Мешков [13], К.Є. Коба [14].

Варто зауважити, що серед науковців немає однозначної думки як щодо місця консолідованої звітності в системі звітності, так і щодо її співвідношення зі зведеною звітністю. Так, М.І. Кутер та А.О. Спіфанов ототожнюють зведену і консолідовану звітність [9; 8, с. 229].

В.П. Онищенко, І.В. Семчук, М.А. Рябова, Д.Г. Айнуллоа розглядають консолідовану та зведену звітність як самостійні, концептуально різні форми звітності, які відрізняються за користувачами, суб'єктами формування та об'єктами охоплення звітності, метою та методологією її формування [2; 3; 11].

У вітчизняній нормативно-правовій базі відсутнє визначення консолідованої фінансової звітності бан-

ківських установ, а тому воно потребує теоретичного обґрунтування.

Метою даної роботи є дослідження законодавчих та наукових підходів до сутності консолідованої звітності та її місця у системі звітності; запропонування власного визначення консолідованої фінансової звітності банківських установ; розкриття сутності зведеної звітності та закономірності її становлення; аналіз суб'єктів формування консолідованої та зведеної звітності в Україні на прикладі підприємств та банківських установ.

Результати дослідження. Для початку варто розкрити сутність консолідованої звітності. Визначення консолідованої звітності наводиться в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», де під консолідованою фінансовою звітністю розуміється фінансова звітність, яка відображає фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [15].

На міжнародному рівні трактування поняття «консолідована звітність» закріплене в Міжнародному стандарті фінансової звітності (МСФЗ) 10 «Консолідована фінансова звітність». Воно звучить так: консолідована фінансова звітність є фінансовою звітністю групи, в якій активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств подаються як такі, що належать єдиному економічному суб'єкту господарювання [16].

У вітчизняних банківських установах організаційно-методичні основи формування консолідованої звітності встановлюються Національним банком України на основі Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та, відповідно, до МСФЗ, тому приведені вище визначення поширюються і на вітчизняні банківські установи.

Таким чином, у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та у МСФЗ 10 встановлені в цілому подібні підходи до розкриття сутності консолідованої фінансової звітності. Однак варто зауважити, що в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників зустрічається багато авторських визначень консолідованої звітності (табл. 1).

Отже, вчені розкривають сутність консолідованої звітності по-різному. Загальним недоліком багатьох запропонованих вище визначень є відсутність або неповне розкриття критеріїв функціонування групи взаємопов'язаних організацій; призначення консолідованої звітності; способів її формування.

Проаналізувавши приведені вище визначення, можна виділити окремі проблемні аспекти, пов'язані з місцем консолідованої звітності в системі звітності. Так, наприклад, у законодавстві України визначено, що консолідована звітність відноситься до фінансової звітності. Такої ж думки дотримуються і більшість дослідників (табл. 1).

Необхідно розкрити співвідношення бухгалтерської та фінансової звітності для визначення місця консолідованої звітності в системі звітності. Для початку варто зазначити думку О.М. Коробко, К.Є. Коби, А.В. Мешкова, які ототожнюють фінансову та бухгалтерську звітність, а також визначають консолідовану звітність як частину бухгалтерської фінансової звітності [23, с. 3–6; 14; 13, с. 11]. Н.В. Генералова та С.М. Карельська зауважують, що бухгалтерська та фінансова звітність є різними поняттями, які відображають тенденції в регулюванні бухгалтерського обліку і звітності. Так, на думку науковців, перехід до терміну «фінансова звітність» підкреслює інформаційну функцію останньої та її орієнтацію на задоволення потреб зовнішніх користувачів [10, с. 17].

Відмінністю між фінансовою та бухгалтерською звітністю, на думку А.В. Озеран, є те, що перша в порівнянні з останньою містить більший обсяг аналітичних розшифрувань та пояснюючих коментарів. Це, своєю чергою сприяє більш повному задоволенню інформаційних потреб користувачів [24, с. 31]. На думку ж М.М. Шигун та В.О. Іваненко, бухгалтерська звітність є більш широким поняттям, яке включає фінансову звітність [25, с. 438].

Варто відзначити ґрунтовне дослідження Т.В. Федорович «Информационно-аналитическое обеспечение экономических интересов субъектов корпоративных отношений», в якому дослідниця систематизувала різні погляди на сутність та характеристики бухгалтерської та фінансової звітності, виявивши низку відмінностей між ними. Так, на думку вченої, фінансова звітність виокремилася із бухгалтерської у зв'язку зі зміною концепції власності на концепцію контролю. Вираженням концепції власності була бухгалтерська звітність, яка пріоритетними визначала інтереси власника та відображала результати діяльності об'єкта власності. Фінансова ж звітність, яка представлена концепцією контролю, призначена для управління фінансовими вкладеннями та грошовими потоками інвесторів (власників, кредиторів) [12, с. 17].

Водночас консолідована звітність також ґрунтується на концепції контролю та узагальнює результати діяльності об'єкта інвестування, який може функціонувати у формі групи взаємопов'язаних організацій. Таким чином, консолідовану звітність більш доцільно віднести до фінансової звітності.

Загалом, дослідженню консолідованої фінансової звітності саме банківських установ приділено недостатньо уваги у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Систематизувавши вимоги законодавства та погляди науковців, пропонуємо таке визначення консолідованої фінансової звітності банків: консолідована фінансова звітність банківських установ – це фінансова звітність, яка формується материнським банком шляхом використання спеціальних облікових процедур та узагальнює показники фінансового стану, результатів діяльності, руху грошових коштів учасників банківської групи, що функціонують як єдина економічна одиниця на основі відносин контролю, суттєвого впливу та спільного контролю.

У запропонованому визначенні позначено місце консолідованої звітності у системі звітності, її призначення, суб'єкт формування, об'єкт охоплення, спосіб формування консолідованої фінансової звітності банківських установ; правові основи функціонування банківської групи як єдиної економічної одиниці (наявність відносин контролю, суттєвого впливу та спільного контролю).

Для більш повного розуміння відмінностей між консолідованою та зведеною звітністю зауважимо, що виникнення та формування зведеної звітності в СРСР було пов'язане з націоналізацією підприємств та формуванням трестів (об'єднань підприємств за територіально-галузевим принципом) у 1920-ті роки. Радянські трести та об'єднання, у межах яких координувалася робота декількох заводів, знаходились на нижньому рівні управління. Середній рівень управління утворювали міністерства, діяльність яких співпадала з діяльністю центральних апаратів об'єднань. Верхній рівень управління представляла держава як єдиний власник. Н.В. Генералова та С.М. Карельська зазначають, що трести та об'єднання підприємств були аналогами американських компаній холдингового типу. У США їх функціонування зумовило виникнення консолідованої звітності, а в СРСР – зведеної [26, с. 14].

У радянські часи зведена звітність визначалася як звітність, яка характеризує узагальнені показники господарської та фінансової діяльності виробничих об'єднань, вищих ланок управління та міністерства в цілому [12, с. 66].

Варто зауважити, що методологічну основу для створення радянської зведеної звітності склали роботи зі статистики, написані в кінці XIX – на початку XX ст. Автором першої методики агрегування звітних показників став І.І. Кауфман, який ще в 1875 р. опублікував зведення даних бухгалтерської звітності банківських установ за період з 1864 по 1873 р. [27].

Уперше зведена звітність була сформована в 1924 р. за результатами роботи підприємств у 1921 р. Формування зведеної звітності на початковому етапі було пов'язано з багатьма методологічними та технічними проблемами, вирішення яких із часом привело до розуміння необхідності створення єдиних правил формування первинної звітності підприємств, дані яких підлягали агрегуванню. Це, своєю чергою, стало поштовхом до створення в СРСР системи нормативного регулювання, яка забезпечила уніфікацію правил формування бухгалтерської звітності окремих підприємств [26, с. 14].

Організація формування зведеної звітності розділялася на декілька рівнів за агрегуванням даних. На першому рівні формувалася зведена звітність трестів за даними окремої бухгалтерської звітності підприємств, які входили до його складу. На другому рівні міністерства та відомства формували галузеву зведену звітність шляхом агрегування зведеної звітності першого рівня. На третьому рівні відбувалося зведення показників другого рівня агрегування по державній промисловості в цілому [26, с. 16]. Також зведену звітність формували і відділення банків (Державного та Будівельного) [7, с. 22].

У сучасній економічній літературі зазначається, що процедура формування зведеної звітності полягала в узагальненні більшості показників (чисельність працюючих, фонд оплати праці, основні та оборотні активи, обсяги реалізації, витрати на виробництво, прибутки та збитки) способом арифметичного додавання відповідних статей фінансових звітів. Окремі показники розраховувались як середні та відносні величини за зведеними даними та за даними звітності підприємств [12, с. 65; 1, с. 10].

Варто відмітити, що Н.В. Генералова та С.М. Карельська зазначають, що формування зведеної звітності було

Таблиця 1

Визначення консолідованої звітності в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців		Коментар	
№	Автор	Запропоноване визначення	
1.	В.П. Онищенко [2, с. 7]	Консолідована фінансова звітність є системою показників, які утворюються шляхом проведення коригувань; вона відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів консолідованої групи як єдиної економічної одиниці	Визначення не розкриває критеріїв функціонування групи взаємопов'язаних організацій (наявність відносин контролю, суттєвого впливу, спільного контролю)
2.	І.В. Семчук [3, с. 4], О.С. Герасименко [17]	Консолідована фінансова звітність – звітність, призначена для відображення фінансового стану, результатів діяльності, руху грошових коштів, організаційних особливостей, системи участі і внутрішніх зв'язків між материнським підприємством та його дочірніми підприємствами, які функціонують на основі відносин контролю	Визначення не розкриває способу формування консолідованої звітності, не повністю розкриває критерії функціонування групи взаємопов'язаних організацій
3.	Н.М. Васильєва, Г.С. Турсунбаєва, Л.К. Жумабаєва [18], В.В. Комков [19]	Консолідована фінансова звітність є зведенням даних, яке здійснюється з використанням спеціальних облікових процедур	Визначення не розкриває призначення консолідованої звітності, критерії функціонування групи взаємопов'язаних організацій, відмінності консолідованої та зведеної звітності
4.	В.М. Мандрощенко [20, с. 11–12]	Консолідована звітність є результатом облікового процесу, пов'язаного з відображенням фінансово-господарської діяльності групи юридично самостійних, але економічно пов'язаних компаній, які розглядаються як єдиний господарюючий суб'єкт	У визначенні уточнення потребує результатом якого саме облікового процесу є консолідована звітність, алже в групі взаємопов'язаних суб'єктів господарювання облік ведеться як на рівні материнської компанії, так і на рівні інших учасників групи. Результатами облікових процесів материнської компанії та кожного учасника групи є окремі звіти, тому у визначенні більш доцільно застосовувати поняття «облікова процедура» замість поняття «обліковий процес»
5.	А.В. Мешков [13, с. 11], К.С. Коба [14]	Консолідована звітність є різновидом бухгалтерської звітності та призначається для характеристики фінансового стану та фінансових результатів діяльності групи господарюючих суб'єктів, які функціонують на основі відносин контролю	Визначення не розкриває способу формування консолідованої звітності, не повністю розкриває критерії функціонування консолідованої групи
6.	О.Ю. Волкова [21, с. 10]	Консолідована звітність – це фінансова звітність, яка формується за допомогою агрегування фінансової та нефінансової інформації членів групи на підставі принципів, вимог, допущень міжнародних стандартів, розкриває інформацію про фінансово-господарську діяльність та узагальнює діяльність консолідованої групи підприємств як єдиного господарюючого суб'єкта	Серед процедур формування консолідованої звітності визначено лише агрегування інформації. Поза увагою вченої залишилися процедури елімінування. Визначення не розкриває критеріїв функціонування консолідованої групи
7.	А.О. Єпіфанов [8, с. 229]	Консолідована (зведена) звітність банків – звітність, в якій узагальнено дані певної звітності банку як юридичної особи, регіону, банківської системи в цілому	Дослідник дає визначення зведеної звітності банківських установ, ототожнюючи її з консолідованою звітністю
8.	А.Ф. Кононенко [7, с. 25]	Фінансова звітність консолідованих банківських установ – інформація форм звітності, законодавчо закріплених у певній країні, яка розкриває результати діяльності та фінансовий стан консолідованої банківської установи у складі материнського та дочірнього підприємств в умовах регулювання участі головної структури в статутному капіталі інших учасників; складається шляхом поєднання порівняльної інформації учасників групи; консолідована банківська установа функціонує з урахуванням принципу безперервності	Визначено неповний склад об'єктів консолідованої звітності банківської групи. Так, у ній можуть узагальнюватися показники не лише материнської та дочірніх компаній, але й асоційованих та спільних компаній
9.	М.С. Амбарчян [22, с. 29]	Консолідована фінансова звітність банків – це фінансова звітність материнського банку та його дочірніх компаній, асоційованих компаній та спільних підприємств, які є фінансовими та нефінансовими установами; формується на основі інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів зазначених компаній як єдиної економічної одиниці	Визначення не розкриває суб'єкта формування консолідованої звітності банків

не простим підсумуванням показників річної звітності окремих підприємств. Застосовувалися також процедури виключення статей взаєморозрахунків між підприємствами, урегульовувалися претензії підприємств один до одного [26, с. 16]. Таким чином, поява практики формування зведеної звітності в радянський період стала закономірним етапом розвитку бухгалтерської звітності в умовах соціалістичної системи господарювання [26, с. 17].

Загалом, можна виділити такі відмінності між консолідованою та зведеною звітністю, яка формувалася за часів СРСР: у формі власності підприємств, які формували звітність; об'єктах формування звітності; призначенні звітності; процедурах та нормативному-регулюванні формування звітності (рис. 1).

Виявлені відмінності у формуванні, призначенні та використанні зведеної та консолідованої звітності дають змогу зробити висновок, що ці поняття не є тотожними. Втім, спільною рисою зведеної та консолідованої звітності є те, що при формуванні консолідованої звітності за методом повної консолідації початковою процедурою є постатейне додавання показників індивідуальної фінансової звітності учасників групи.

У сучасних умовах зведена звітність також формується. Про цей вид звітності згадується в ст. 12 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», хоча саме визначення зведеної звітності в Законі не міститься.

До суб'єктів, які повинні формувати зведену звітність, належать міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, до сфери управління яких належать державні та комунальні підприємства, господарські товариства, акції (частки, паї) яких перебувають у державній та комуналь-

ній власності; об'єднання підприємств [15]. При цьому Наказом Міністерства фінансів України від 24.02.2000 р. № 37 «Питання складання фінансової звітності» конкретизується перелік видів діяльності, за якими формується зведена звітність [28].

Суб'єктами формування банківської зведеної звітності є банки, які мають філії та представництва на території України і за кордоном [29]. Так, А.Ф. Кононенко та Г.В. Тодосейчук зазначають, що зведена звітність банківських установ складається за кількома відокремленими підрозділами, які не є дочірніми або асоційованими підприємствами, але є балансовими структурами [7, с. 23].

Для більш глибокого розкриття суб'єктів формування зведеної та консолідованої звітності розглянемо організаційно-правові форми об'єднань підприємств. Згідно зі ст. 118 Господарського кодексу України (ГКУ), об'єднання підприємств – це господарська організація, утворена в складі двох або більше суб'єктів господарювання з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для виконання спільних економічних та соціальних завдань. Об'єднання підприємств можуть утворюватися у формі державного чи комунального господарського об'єднання або як господарські об'єднання.

Під державним (комунальним) господарським об'єднанням розуміється об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або рішеннями міністерств чи інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, які утворюють об'єднання, або рішенням органів місцевого самоврядування [31]. Натомість господарські об'єднання є об'єднаннями суб'єктів господарювання, які створюються за ініціати-

вою останніх на добровільних засадах у різних організаційно-правових формах. Аналіз нормативно-правових актів та наукової літератури дає можливість установити для кожної із організаційно-правових форм об'єднання суб'єктів господарювання відповідний вид звітності (табл. 2).

Узагальнення існуючих видів об'єднань підприємств показує, що, відповідно до ГКУ, організаційно-правовими формами суб'єктів господарювання, діяльність яких узагальнюється у зведеній звітності, є консорціум, корпорація, концерн; у консолідованій звітності – холдингова компанія, асоційоване підприємство, концерн, корпорація. При цьому варто зазначити, що зведена звітність формується за відокремленими підрозділами, філіями однієї юридичної особи або ж за об'єднаннями суб'єктів господарювання, які належать одному власнику. В Україні останні представлені, наприклад, міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, до сфери управління яких належать державні чи комунальні підприємства, господарські товариства, акції (частки, паї) яких перебувають у державній та комунальній власності. Консолідована ж звітність, відповідно до норм вітчизняного законодавства, формується групою юридичних осіб – бан-



Рис. 1. Відмінності між консолідованою та зведеною звітністю

Джерело: складено на основі: [12, с. 18; 1, с. 10; 14; 26, с. 16–17]

Організаційно-правові форми об'єднань підприємств

Тип підприємства	Тип об'єднання	Мета об'єднання	Вид звітності
Асоціація	Договірний, безстроковий	Постійна координація господарської діяльності, централізація однієї чи кількох виробничих та управлінських функцій, спеціалізація і кооперація виробництва, організація спільних виробництв для задоволення господарських потреб учасників об'єднання. Асоціація не має права втручатися в господарську діяльність підприємств – учасників асоціації	Кожне підприємство формує окрему звітність
Корпорація	Договірний, безстроковий	Поєднання виробничих, комерційних, наукових інтересів підприємств, делегування повноважень централізованого управління органам управління корпорації	Консолідована звітність, зведена звітність
Консорціум	Тимчасовий, статутний	Досягнення спільної господарської мети (реалізація цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів)	Зведена звітність
Концерн	Статутний, на основі фінансової залежності	Централізація функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями	Консолідована, зведена звітність
Асоційоване підприємство	На основі економічної залежності, безстроковий	Участь у статутному капіталі та/або управлінні	Консолідована, окрема звітність
Холдинг	На основі економічної залежності, безстроковий	Набуття відносин контролю, суттєвого впливу	Консолідована звітність

Джерело: складено на основі: [31; 3, с. 6–7; 4, с. 351–352; 5, с. 85]

ківських установ, пов'язаних відносинами контролю, суттєвого впливу; групою підприємств, пов'язаних відносинами контролю [32; 15].

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», банківською групою є група юридичних осіб, яка складається з материнського банку та його дочірніх та/або асоційованих компаній (українських та/або іноземних), які є фінансовими установами, мають спільного контролера та переважним видом діяльності яких є надання фінансових послуг; група юридичних осіб, яка складається з двох або більше українських фінансових установ, що мають спільного контролера [33]. При цьому контролером у банківській групі може бути материнський банк або небанківська фінансова установа, для якої надання фінансових послуг є переважним видом діяльності. Переважною ж у групі є банківська діяльність за умови, якщо сукупне значення активів її учасників за останні чотири звітних квартали становить не менше 50% сукупного розміру загальних активів усіх фінансових установ, що входять до цієї групи.

Висновки. Отже, як вдалося з'ясувати, визначення консолідованої фінансової звітності у вітчизняній нормативній базі відповідає МСФЗ. Окрім того, аналіз наукової літератури показав, що консолідована звітність є частиною фінансової звітності, адже вони обидві ґрунтуються на концепції контролю. Так як у вітчизняній нормативно-правовій базі відсутнє визначення консолідованої фінансової звітності банківських установ, автор запропонував власне визначення цього поняття. Розкриття передумов та закономірностей становлення зведеної звітності дало можливість показати причини розбіжностей підходів до визначення консолідованої та зведеної звітності сучасними науковцями. Дослідивши відмінності між консолідованою та зведеною звітністю, автор прийшов до висновку, що вони є концептуально різними видами звітності. Також автор, використовуючи сучасну нормативно-правову базу, здійснив аналіз та систематизацію організаційно-правових форм об'єднань, що дало можливість більш повно розкрити суб'єкти формування зведеної та консолідованої звітності.

Список використаних джерел:

1. Лучко М.Р. Основи складання консолідованої фінансової звітності : [навч. посіб.] / М.Р. Лучко ; ВПНЗ «Європ. ун-т», Терноп. філ. – Тернопіль : Терноп. нац. пед. ун-т ім. В. Гнатюка, 2012. – 76 с.
2. Онищенко В.П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / В.П. Онищенко ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2008. – 21 с.
3. Семчук І.В. Консолідована фінансова звітність групи підприємств: організаційно-методичні засади формування і контролю : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / І.В. Семчук ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.
4. Лежненко Л.І. Організаційно-правові аспекти складання зведеної та консолідованої фінансової звітності / Л.І. Лежненко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 350–354.
5. Гурська О.М. Консолідована та зведена фінансова звітність груп підприємств / О.М. Гурська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 721. – С. 82–86.
6. Сторожук Т.М. Консолідована та зведена фінансова звітність / Т.М. Сторожук // Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : І Міжнародна науково-практична конференція (Чернівці, 11 грудня 2015 р.) : тези доповідей. – Чернівці : Черніг. нац. технолог. ун-т, 2015. – С. 103–105.
7. Кононенко А.Ф. Консолідовані банківські установи: інформація та звітність : [монографія] / А.Ф. Кононенко, Г.С. Тодосейчук ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : Ноулджд, Донец. від-ня, 2013. – 219 с.
8. Спіфанов А.О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України : [монографія] / А.О. Спіфанов. – Суми : Університетська книга, 2007. – 417 с.

9. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета : [учебник] / М.И. Кутер ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 292 с.
10. Генералова Н.В. Эволюция регулирования консолидированной финансовой отчетности в России / Н.В. Генералова, С.Н. Карельская // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 29(323). – С. 13–28.
11. Рябова М.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : [учеб. пособ.] / М.А. Рябова, Д.Г. Айнуллоа. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 214 с.
12. Федорович Т.В. Информационно-аналитическое обеспечение экономических интересов субъектов корпоративных отношений / Т.В. Федорович. – Новосибирск : САФБД, 2008. – 417 с.
13. Мешков А.В. Методика составления и анализа консолидированной отчетности организаций инвестиционной сферы : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 / А.В. Мешков ; Моск. ун-т потреб. кооп. – М., 2005. – 22 с.
14. Коба Е.Е. Проблемы формирования отчетности в агропромышленных холдингах / Е.Е. Коба // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – С. 39–41.
15. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змін. та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
16. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://195.78.68.18/minfin/file/link/394646/file/IFRS%2010%20%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/394646/file/IFRS%2010%20%20(ed_2013)ua.pdf).
17. Герасименко О.С. Методика складання консолідованої фінансової звітності та аналіз ефективності діяльності дочірніх підприємств : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.09 / О.С. Герасименко ; ДВНЗ «Київ. нац. экон. ун-т ім. В.Гетьмана». – К., 2007. – 19 с.
18. Васильева Н.М. Консолидированная бухгалтерская отчетность в системе современной экономической информации / Н.М. Васильева, Г.С. Турсунбаева, Л.К. Жумабаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbisu.moy.su/_id/28/2810_IGU_VASILEVAN-3.pdf.
19. Комков В.В. Холдинг и его консолидированная отчетность: особенности формирования отчетных форм для составления консолидированной отчетности / В.В. Комков // Российское предпринимательство. – 2010. – № 2. – Вып. 1. – С. 82–88.
20. Мандрошенко В.М. Оптимизация процесса формирования консолидированной финансовой отчетности : автореферат дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 / В.М. Мандрошенко. – М., 2013. – 24 с.
21. Волкова Е.Ю. Формирование и анализ консолидированной финансовой отчетности группы компаний : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е.Ю. Волкова ; ГОУ ВПО «Воронежский государственный университет». – Воронеж, 2010. – 24 с.
22. Амбарчян М.С. Аналіз консолідованої фінансової звітності банків : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.09 / М.С. Амбарчян ; ДВНЗ «Київ. нац. экон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2014. – 195 с.
23. Коробко О.М. Бухгалтерська фінансова звітність: методологія складання і практика використання : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.04 / О.М. Коробко ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2003. – 20 с.
24. Озеран А.В. Теорія та методологія формування фінансової звітності підприємств : [монографія] / А.В. Озеран. – К. : КНЕУ, 2015. – 471 с.
25. Шигун М.М. Види звітності підприємств: підходи до їх класифікації / М.М. Шигун, В.О. Іваненко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз» / Відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – Вип. 3(12). – С. 432–443.
26. Генералова Н.В. Появление консолидированной отчетности в России / Н.В. Генералова, С.Н. Карельская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 15(357). – С. 11–21.
27. Кауфман И.И. Статистика русских банков. Ч. 1 / И.И. Кауфман. – СПб. : Центр. стат. ком. МВД, 1872. – XVIII. – 355 с.
28. Питання складання фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 24.02.2000 р. № 37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0162-00>.
29. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України від 30.12.1998 р. № 566 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0056-99>.
30. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України від 24.10.2011 р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.
31. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змін. та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
32. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>.
33. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III (зі змін. та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

Аннотация. В работе исследованы законодательные и научные подходы к определению консолидированной отчетности. Систематизированы этапы становления и развития сводной отчетности. Выявлены общие и отличительные признаки консолидированной и сводной отчетности. Проанализированы субъекты формирования консолидированной и сводной отчетности в Украине на примере предприятий и банковских учреждений.

Ключевые слова: консолидированная отчетность, сводная отчетность, объединение предприятий, банковская группа.

Summary. The paper is shown the legal and scientific approaches to the determination of consolidated statements. The regularities of formation and evolution of combined statements have been systematized. The common and distinctive features of consolidated and combined statements have been identified. The subject of formation of consolidated and combined statements on the example of national enterprise and banking institutions has been analyzed.

Key words: consolidated statements, combined statements, an association of enterprises, banking group.

Трегуб О. М.

*асистент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

Trehub O. M.

*Assistant of Land Management Department
Kharkiv National Agrarian University Named after V.V. Dokuchaev*

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ГАРМОНІЗАЦІЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE IMITATION MODELING OF LIVESTOCK PRODUCTION AS A TOOL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BRANCH STRUCTURE HARMONIZATION

Анотація. У роботі обґрунтовано доцільність використання імітаційного моделювання як інструменту дослідження та гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств. Розроблено універсальний алгоритм імітаційного моделювання результатів виробництва продукції сільського господарства в умовах невизначеності та наявності залежності між параметрами моделі, який дає змогу використовувати економічні результати діяльності підприємств локального та регіонального рівнів.

Ключові слова: модель, імітаційне моделювання, галузь, галузева структура, тваринництво, сільськогосподарське підприємство, гармонізація, ентропія.

Вступ та постановка проблеми. Імітаційне моделювання – один із методів дослідження складних систем, який ґрунтується на формалізації емпіричних знань про об'єкт дослідження на основі використання сучасних комп'ютерних технологій. Сутність імітаційного моделювання полягає у відтворенні за допомогою ЕОМ розгорнутого в часі процесу функціонування системи з урахуванням взаємодії із зовнішнім середовищем.

Під час імітаційного моделювання можна відтворити не лише статистичний взаємозв'язок між об'єктами системи, але й зімітувати розвиток системи в часі, що є дуже важливим для сільськогосподарських підприємств, дослідження галузевої структури яких потребує системного підходу і вимагає комплексного аналізу економічних, статистичних, картографічних та інших джерел інформації як на рівні окремого сільськогосподарського підприємства, так і на рівні адміністративних районів, областей та країни в цілому. Застосування імітаційного моделювання дасть змогу зробити об'єктивні висновки щодо тенденцій розвитку галузі, обґрунтувати доцільність виробництва того чи іншого виду продукції, стане основою для ефективного та раціонального використання існуючих ресурсів, що в кінцевому випадку призведе до гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання застосування імітаційного моделювання в різних наукових площинах присвячують свої праці вітчизняні та зарубіжні автори. Так, С.М. Братушка [1], З.О. Жадлун [2], С.О. Арістов зосереджують свою увагу на застосуванні імітаційного моделювання в економічних процесах та системах; Г.К. Асаф'єв, Т.І. Алієв, Р.Ф. Маліков досліджують можливість використання сучасних систем імітаційного моделювання, наприклад AnyLogic та Arena, з метою вирішення конкретних задач у сфері управління; І. В. Кривов'язюк – для складання моделей економічного зростання підприємств; Ю.М. Павловський досліджує можливість розробки імітаційних моделей для

характеристики складних явищ, процесів, систем та розробляє програми для комп'ютерної реалізації цих моделей; Ю.В. Жерновий [3] застосовує імітаційне моделювання в системі масового обслуговування.

Проте дослідження застосування імітаційного моделювання для оптимізації, раціоналізації та гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств наразі відсутні.

Метою даної роботи є обґрунтування доцільності застосування імітаційного моделювання як інструменту гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств та розробка алгоритмічного і математичного забезпечення, яке відобразить багаторівневу структуру вихідних даних й дасть змогу спрогнозувати результати виробництва того чи іншого виду продукції в умовах невизначеності та в умовах наявності залежності між параметрами моделі.

Результати дослідження. В управлінні сільськогосподарським виробництвом застосовуються системні імітаційні моделі, під час розробки яких установлюються взаємозв'язки між задачами, які описують технологічні та виробничі процеси [1; 2]. У даному виді моделей виділяються структурні (імітують внутрішню організацію об'єкта, процесу, явища), функціональні (описують спосіб поведінки оригіналу, його функцію) та структурно-функціональні моделі (синтез структурних та функціональних моделей) [3, с. 86].

Вважаємо, що суть гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств полягає у приведенні сукупності одиниць, які беруть участь у виробництві продукції та послуг сільського господарства, у стан збалансованості та узгодженості, тому для побудови імітаційної моделі виробництва продукції сільського господарства доцільно застосовувати системні структурні імітаційні моделі.

Проведені нами дослідження показали, що до визначення галузевої структури сільськогосподарських підприємств слід підходити комплексно, аналізуючи не тільки структуру товарної продукції, але й структуру витрат на

виробництво продукції і послуг сільського господарства, структуру чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, структуру посівних площ. Це дасть змогу виявити фактори, які стримують розвиток сільськогосподарського підприємства, та розробити стратегію усунення протиріч між структурними елементами. Для аналізу елементів галузевої структури доцільно використовувати ентропійний показник $E(t)$, який визначається за формулою:

$$E(t) = 1 + \frac{\sum_{i=1}^n X_i(t) \ln X_i(t)}{\ln n}, \quad (1)$$

де X – частка результативного показника у загальній структурі;

n – кількість досліджуваних складових частин структури [4].

Значення ентропійного показника знаходиться в діапазоні від 0 до 1, для застосування ентропійного показника з метою оцінки рівня гармонізації економічних систем учені пропонують ділити його на дві частини. Перша частина інтервалом від 0 до 0,382 характеризує рівень невизначеності системи, а друга – від 0,382 до 1 – структуру системи.

Поділ інтервалу у співвідношенні 0,382:0,618 називається Золотим перетином та є характеристикою гармонійного стану системи. У науці таке співвідношення

відносної ентропії було названо ентропійно-гармонійною нормою організації систем (ЕГНОС) [5].

Окрім того, використовуючи формулу ентропії (1), можна оцінити рівень спеціалізації та диверсифікації різних економічних систем, у тому числі й тих, що мають багатонаменклатурну структуру (наприклад, багатогалузеві сільськогосподарські підприємства), а також визначити рівень спеціалізації чи диверсифікації районів, областей та країни в цілому. Так, якщо показник $E(t)$ знаходиться в інтервалі від 0,25 до 1, то економічна система вважається вузькоспеціалізованою; від 0,15 до 0,25 – середньо-спеціалізованою; від 0 до 0,15 – диверсифікованою [6; 7].

Для розробки імітаційної моделі гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств було обрано ПП «А/ф «Ватал» Краснокутського району Харківської області, в якому, так само як і в більшості сільськогосподарських підприємств області, існує дисбаланс галузевої структури: переважну частку чистого доходу (виручки) підприємство отримує від реалізації продукції рослинництва, при цьому галузь тваринництва залишається збитковою; більша частка у структурі витрат на виробництво припадає на прямі матеріальні витрати, а частка витрат на оплату праці, соціальні витрати та витрати на амортизацію залишається незначною (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка галузевої структури ПП «А/ф «Ватал» Краснокутського району Харківської області в 2008–2014 рр.

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Структура чистого доходу (виручки) від реалізації продукції:							
- рослинництва	94,10	100,00	90,80	95,60	96,30	97,30	98,02
- тваринництва	5,00	-	8,80	4,00	3,50	2,70	1,98
- рибництва	0,90	-	-	-	0,00	-	-
- послуг сільського господарства	-	-	0,40	0,40	0,20	-	-
$E(t)$	0,93	1,00	0,77	0,86	0,89	0,91	0,95
Структура посівних площ:							
- зернові та зернобобові	79,40	75,00	63,60	46,30	54,00	64,70	79,49
- технічні культури	19,90	24,90	36,30	52,80	45,90	35,10	18,76
- картопля, овочі, плоди	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	1,75
- кормові культури	0,60	0,00	0,00	0,70	0,00	0,00	0,00
$E(t)$	0,62	0,59	0,40	0,50	0,50	0,52	0,49
Структура витрат на виробництво продукції та послуг сільського господарства:							
- матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції	80,32	73,07	70,87	51,38	75,25	69,40	69,80
- витрати на оплату праці	8,12	10,87	13,32	19,62	6,67	8,17	9,01
- відрахування на соціальні заходи	1,86	3,24	4,86	7,30	2,35	2,77	3,20
- амортизація основних засобів	4,06	3,22	3,22	9,36	7,02	9,27	7,16
- інші витрати	5,64	9,61	7,72	12,35	8,70	10,40	10,82
$E(t)$	0,54	0,43	0,40	0,17	0,45	0,37	0,37
Структура товарної продукції:							
- зернові та зернобобові	66,96	48,02	16,84	27,87	33,00	36,96	47,15
- соняшник	13,04	39,74	64,38	44,82	49,27	57,35	27,27
- цукрові буряки (фабричні)	14,87	5,55	10,06	22,39	12,83	2,70	14,31
- картопля, овочі	0,11	-	-	-	-	-	-
- плоди, ягоди	0,00	0,01	0,91	0,72	1,21	0,01	9,42
- ВРХ у живій вазі	0,47	0,22	1,18	0,88	0,12	0,03	0,06
- свині у живій вазі	0,77	0,73	1,78	0,05	0,34	0,01	0,05
- молоко	2,71	4,35	4,50	2,63	2,46	2,52	1,53
- мед	0,24	0,33	0,17	0,27	0,13	0,22	0,22
- інша продукція тваринництва	0,83	1,04	0,17	0,36	0,64	0,20	-
$E(t)$	0,55	0,48	0,48	0,43	0,46	0,59	0,38
$K(c)$	0,45	0,39	0,41	0,35	0,39	0,49	0,26

Джерело: розрахунки автора

Дослідження показали, що за традиційною методикою визначення рівня спеціалізації на основі коефіцієнта структури товарної продукції (Кс) ПП «А/ф «Ватал» переважно має середній рівень спеціалізації (Кс знаходиться в діапазоні від 0,26 до 0,49), проте в 2008, 2010 та 2013 рр. підприємство мало високий рівень спеціалізації з переважним виробництвом зернових культур та соняшника. За ентропійним показником структури товарної продукції підприємство по всім рокам дослідження характеризується як вузькоспеціалізоване, із збалансованою та узгодженою структурою товарної продукції.

Проте дослідження інших структурних елементів сільськогосподарського підприємства вказують на недосконалість та розбалансованість його галузевої структури. Наприклад, за структурою чистого доходу (виручки) від реалізації продукції за галузями сільськогосподарського виробництва ентропійний показник знаходиться в межах від 0,77 до 1, що свідчить про високий рівень напруги всередині системи, що за умови довготермінового наближення до 1 може спричинити розпад системи, який у сільськогосподарському виробництві проявляється в падінні рівня рентабельності виробництва продукції, погіршенні стану земель, поглибленні деградаційних процесів. Недосконалою є й структура посівних площ: частка посівних площ під зерновими та зернобобовими культурами знаходиться в межах від 46,3% до 79,49%, частка під технічними культурами – від 18,76% до 52,8%, посівні площі під кормовими культурами відсутні або мають незначну (0,7% у 2011 р.) частку. При цьому, відповідно до нормативів [8], за умови спеціалізації підприємства на виробництві зерна, соняшника та продукції тваринництва частка посівних площ під зерновими культурами має знаходитись у межах від 50% до 80%, технічними – від 10% до 25%, кормовими – від 10% до 20%. Отже, враховуючи вплив багатьох факторів на галузеву структуру сільськогосподарських підприємств, застосування саме імітаційного моделювання дасть змогу здійснити експеримент з її складовими частинами.

Відомо, що сільськогосподарські показники, які застосовуються в математичному моделюванні, можна розділити на три групи. До першої групи відносяться параметри, багаторічні ряди яких підпорядковуються законам

розподілу ймовірностей; до другої – параметри з невизначеністю – для них закони розподілу невідомі, а для моделювання задаються тільки верхні та нижні значення; до третьої – параметри, між якими існують залежності [9; 10]. На основі виділених груп показників можна зробити висновок, що інформація для моделювання результатів виробництва продукції сільського господарства має різний ступінь достовірності, тому для гармонізації галузевої структури необхідно застосовувати такий алгоритм імітаційного моделювання, який функціонуватиме як в умовах невизначеності, так і за наявності залежності між параметрами моделі (рис. 1).

Із метою гармонізації галузевої структури досліджуваного підприємства необхідно змоделювати ситуацію збільшення частки чистого доходу (виручки) від реалізації продукції тваринництва, а саме молока, ВРХ і свиней у живій вазі та меду, яка, своєю чергою, зумовить зміни показників інших складових частин галузевої структури підприємства.

За наведеним алгоритмом доцільно формувати імітаційні моделі для кожного виду продукції. Наприклад, для формування імітаційної моделі з виробництва молока результативною ознакою обрано суму чистого доходу (виручки) від реалізації молока. Параметрами моделі є: поголів'я корів (X_1), витрати на виробництво одиниці продукції (X_2), кількість виробленої продукції в розрахунку на 1 гол. (X_3), ціна реалізації одиниці продукції (X_4). Незалежними параметрами є поголів'я корів та ціна реалізації продукції – вони визначаються шляхом генерації випадкових чисел за умови нормального розподілу в діапазоні від $X_{i_{min}}$ до $X_{i_{max}}$, ряди для інших параметрів моделі формуватимуться на основі рівнянь, що описують залежність між змінними, наприклад $X_2=f(X_1)$.

Основою для здійснення моделювання є аналіз залежності між параметрами моделі за результатами діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства з 2008 по 2014 р. (локальний рівень, варіант 1) та сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2014 р. (регіональний рівень, варіант 2). Так, для реалізації другого варіанту алгоритму виробництва молока сільськогосподарські підприємства Харківської області були згруповані у сім груп за критерієм поголів'я корів (табл. 2).

Із даних аналізу видно, що по мірі збільшення поголів'я, продуктивність корів збільшується нерівно-

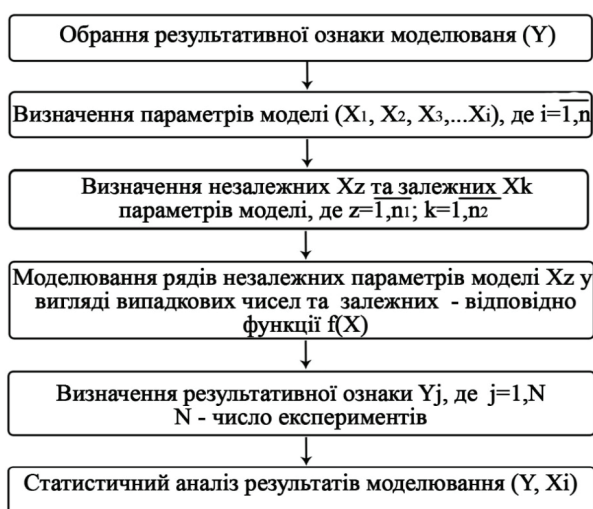


Рис. 1. Алгоритм імітаційного моделювання виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах в умовах невизначеності та наявності залежності між параметрами моделі

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Вплив поголів'я на продуктивність корів та виробничу собівартість молока в сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2014 р.

Групи підприємств за поголів'ям корів	Кількість підприємств у групі	Виробництво молока, ц/гол.	Виробнича собівартість, грн./ц	Чистий дохід (виручка), грн./ц
0-50	16	30,01	334,94	191,81
51-100	16	34,18	327,39	257,18
101-150	19	40,92	315,59	288,78
151-200	11	36,59	291,47	284,36
201-250	12	54,48	291,92	330,70
251-300	8	46,05	332,90	321,43
301-350	7	65,08	265,97	347,92
351-400	5	58,11	247,74	339,91
понад 400	27	69,39	275,48	356,14

Джерело: розраховано автором на основі статистичної звітності підприємств

мірно: найменший показник зафіксовано в сільськогосподарських підприємствах із чисельністю до 50 гол. – 30,01 ц/гол., найбільший – у сільськогосподарських підприємствах із чисельністю корів понад 400 гол. (69,39 ц/гол.). Зі збільшенням поголів'я зі 100 до 150 гол. відбувається зменшення виробничої собівартості, а також збільшення чистого доходу (виручки) від реалізації 1 ц молока. Аналіз показав, що між поголів'ям корів та виробництвом молока з 1 гол. існує кореляційний зв'язок (рис. 2).

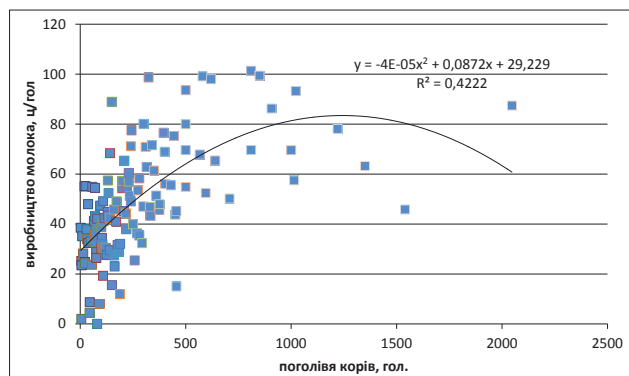


Рис. 2. Кореляційний зв'язок між поголів'ям (x) та продуктивністю корів (y) при виробництві молока в сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2014 р.

Варто відзначити, що продуктивність корів збільшується по мірі збільшення поголів'я до певної межі, а саме до 150 гол., потім продуктивність змінюється стрибкоподібно. Аналогічну тенденцію можна спостерігати по критерію чистого доходу (виручки) від реалізації молока, тому збільшення поголів'я корів для виробництва молока у ПП «А/ф «Ватал» у діапазоні від 100 до 150 гол. є виправданим та може мати економічну вигоду.

Поголів'я корів у ПП «А/ф «Ватал» протягом періоду дослідження є сталим, тому при побудові імітаційної моделі в обох варіантах доцільно застосовувати рівняння залежності між поголів'ям корів та їх продуктивністю, розраховане на основі аналізу даних регіонального рівня.

Дослідження зв'язку між продуктивністю корів та собівартістю 1 ц молока в ПП «А/ф «Ватал», показав, що між ними існує слабкий кореляційний зв'язок, який можна виразити рівнянням виду: $y = 0,5139x^2 - 32,454x + 805,82$. Схожі результати показують дослідження сільськогосподарських підприємств Харківської області (рис. 3).

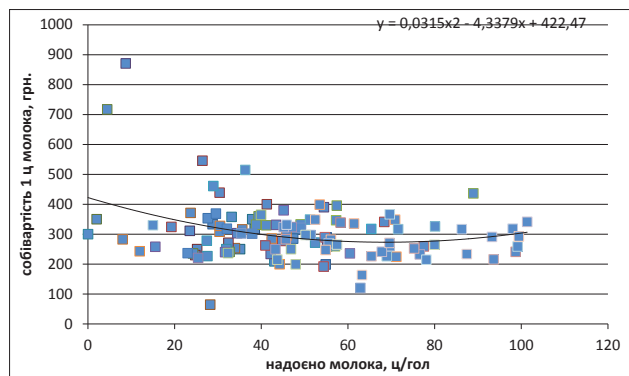


Рис. 3. Кореляційний зв'язок між продуктивністю корів (x) та собівартістю 1 ц молока (y) в сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2014 р.

Ціна реалізації одиниці продукції є незалежною від інших параметрів моделі, тому її значення будуть завдані за допомогою інструменту «Генератор випадкових чисел» за умови нормального закону розподілу в діапазоні від 277,11 грн./ц до 485,25 грн. (мінімальна та максимальна ціна реалізації 1 ц молока сільськогосподарськими підприємствами Харківської області в 2014 р.).

Для проведення імітаційного моделювання науковці рекомендують проводити від 500 до 2 000 експериментів, зазначаючи, що для гарної репрезентативної вибірки достатньо провести від 200 до 500 експериментів [2, с. 25]. У даному випадку в кожній імітаційній моделі виробництва продукції тваринництва буде проведено 500 експериментів.

Таким чином, можна сформулювати два варіанти вихідних даних для розробки імітаційної моделі виробництва молока у ПП «А/ф «Ватал» Краснокутського району Харківської області (табл. 3). У першому варіанті використовуються рівняння залежності між поголів'ям (X_1) та продуктивністю (X_2) корів та між продуктивністю корів (X_2) та виробничою собівартістю 1 ц молока (X_3) по досліджуваному підприємству (локальний рівень), у другому варіанті – залежності між тими ж параметрами на регіональному рівні (Харківська область).

Таблиця 3

Вихідні дані для розробки імітаційної моделі виробництва молока в ПП «А/ф «Ватал» Краснокутського району Харківської області з використанням залежних змінних

Показник	I варіант		II варіант	
	min	max	min	max
Кількість корів (X_1), гол.	100	150	100	150
Вироблено продукції, ц/гол. (X_2)				
Виробнича собівартість 1 ц, грн. (X_3)				
Ціна реалізації 1 ц. молока, грн. (X_4)	277,11	485,25	277,11	485,25
Кількість експериментів (N)	500			

Джерело: розрахунки автора

Розрахунки імітаційної моделі були проведені у табличному редакторі Excel. Для виявлення некоректності у вихідних даних та помилок у постановці завдання вчені рекомендують використовувати статистичний аналіз результатів моделювання [1, с. 116].

Статистичний аналіз було проведено за допомогою інструменту «Описова статистика», який дає змогу обчислити найбільш важливі для практичного аналізу характеристики розподілів. При цьому значення можуть бути визначені відразу для декількох досліджуваних змінних (табл. 4).

Аналіз показує, що коефіцієнт варіації параметрів моделі знаходиться в діапазоні від 0,03 (низька варіативність) до 0,23 (середня варіативність), що свідчить про те, що відхилення показників одне від одного та від середнього значення майже відсутні, а застосування рівнянь, що відображають залежності між змінним при імітаційному моделюванні, є доцільним та обґрунтованим.

За наведеним алгоритмом було розроблено імітаційні моделі виробництва ВРХ та свиней у живій вазі, а також меду в ПП «А/ф «Ватал», що дало змогу змоделювати результати діяльності підприємства за умови збільшення

поголов'я та визначити коефіцієнти галузевої структури підприємства (табл. 5). Результати імітаційного моделювання виробництва продукції сільського господарства, крім статистичного аналізу, можуть бути доповнені ймовірнісним аналізом, що забезпечить менеджера найповнішою інформацією про міру впливу ключових параметрів моделі на очікувані результати і можливі сценарії розвитку галузевої структури сільськогосподарського підприємства.

У результаті проведення імітаційного моделювання підприємство за структурою товарної продукції набуло середнього рівня спеціалізації як за коефіцієнтом K_c ($K_c = 0,25$), так і за ентропійним показником ($E(t) = 0,20$). За структурою чистого доходу (виручки) підприємство також можна ідентифікувати як середньоспеціалізоване ($E(t) = 0,21$). У разі досягнення ентропійного показника позначки у 0,15, підприємство вважатиметься диверсифікованим.

Висновок. Отже, в умовах економічного дисбалансу на локальному та регіональному рівнях, впливу багатьох факторів на результати діяльності сільськогосподарських підприємств, застосування імітаційного моделювання може стати потужним інструментом, за допомогою якого можна виявити слабкі та сильні сторони діяльності підприємства, визначити диспропорції, які гальмують його розвиток, та з високою мірою достовірності змоделювати результати виробництва продукції будь-якої галузі. Проте для отримання надійних та адекватних результатів необхідно передбачити створення бази даних, яка б могла застосовуватися під час моделювання результатів діяльності інших сільськогосподарських підприємств. Також слід передбачити застосування інструментів аналізу даних, до яких має доступ кожний користувач персонального комп'ютеру. Результати імітаційного моделювання можна використовувати для розробки оптимізаційної моделі використання ресурсів в умовах неповної інформації, що є основою для подальших досліджень.

Таблиця 4

Статистична характеристика змінних імітаційного моделювання виробництва молока у ПП «А/ф «Ватал» Краснокутського району Харківської області

	Поголів'я корів, гол. (X_1)	Вироблено продукції, ц/гол. (X_2)	Виробнича собівартість 1 ц, грн. (X_3)	Ціна реалізації 1 ц, грн. (X_4)	Чистий дохід (виручка) від реалізації молока, тис. грн. (Y)
I варіант					
Середнє значення	125	39,49	326,24	377,73	1872,52
Медіана	125	39,53	325,92	373,71	1810,50
Мода	118	38,95	321,33	310,07	-
Стандартне відхилення	14	1,10	8,99	62,36	422,40
Мінімум	100	37,55	311,77	277,29	1059,51
Максимум	150	41,41	343,07	485,23	3010,87
Коефіцієнт варіації	0,11	0,03	0,03	0,17	0,23
II варіант					
Середнє значення	125	39,51	300,29	380,92	1893,20
Медіана	125	39,49	300,30	380,02	1859,29
Мода	142	40,80	297,93	474,62	-
Стандартне відхилення	15	1,13	2,10	60,25	416,71
Мінімум	100	37,56	296,86	277,45	1059,55
Максимум	150	41,40	303,98	484,88	2923,30
Коефіцієнт варіації	0,12	0,03	0,01	0,16	0,22

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 5

Результати імітаційного моделювання галузевої структури ПП «А/ф «Ватал» Краснокутського району Харківської області

	До моделювання			Після моделювання		
	Чистий дохід (виручка), тис. грн.	Витрати на виробництво продукції, тис. грн.	Прибуток (збиток), тис. грн.	Чистий дохід (виручка), тис. грн.	Витрати на виробництво продукції, тис. грн.	Прибуток (збиток), тис. грн.
Рослинництво	40784,8	23054,7	17730,1	40784,8	23054,7	17730,1
Тваринництво	770,5	1481,9	-711,4	3429,87	3811,75	-381,88
- вирощування ВРХ у живій вазі	24,6	47,1	-22,5	1075,42	1376,08	-300,66
- вирощування свиней у живій вазі	18,7	97,6	-78,9	387,24	709,27	-322,03
- виробництво молока	634,3	1181,9	-547,6	1872,52	1621,22	251,30
- виробництво меду	92,9	155,3	-62,4	94,69	105,18	-10,49
Усього	41555,3	24536,6	17018,7	44214,67	26866,45	17348,22

Джерело: розрахунки автора

Список використаних джерел:

1. Братушка С.М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем / С.М. Братушка // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2(27). – С. 113–118.
2. Жадлун З.О. Імітаційне моделювання економічних процесів: [метод. посіб.] / З.О. Жадлун, Л.В. Галаєва, О.А. Жадлун. – Київ: НАУ, 2008. – 40 с.
3. Жерновий Ю.В. Імітаційне моделювання систем масового обслуговування: практикум / Ю.В. Жерновий. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 307 с.
4. Трегуб О.М. Теоретичні засади гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств / О.М. Трегуб // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 13. – С. 115–118.
5. Колков А.И. Гармонизация структуры как фактор экономического регулирования / А.И. Колков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kolkovsite.narod.ru/old/Notes/garm_struct.htm/.
6. Коньшева Л.К. Основы теории нечетких множеств: [учеб. пособ.] / Л.К. Коньшева, Д.М. Назаров. – СПб.: Питер, 2011. – 192 с.
7. Волькенштейн М.В. Энтропия и информация / М.В. Волькенштейн. – М.: Наука, 1986. – 192 с.
8. Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах у різних природно-сільськогосподарських регіонах: Постанова КМУ від 11.02.2010 р. № 164 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-p.
9. Галаєва Л.В. Моделювання галузевої структури сільськогосподарського підприємства: практикум / Л.В. Галаєва, Н.Г. Шульга, Н.А. Рогоза. – К.: НУБіП, 2008. – 35 с.
10. Федурин Н.И. Оценка сверху и снизу в моделях сельскохозяйственного производства в условиях неопределенности / Н.И. Федурин // Информационные технологии в образовании и науке. – Иркутск: ИСЭМ СО РАН, 2003. – С. 19–22.

Аннотация. В работе обоснована необходимость использования имитационного моделирования в качестве инструмента исследования и гармонизации отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий. Разработан универсальный алгоритм имитационного моделирования результатов производства продукции сельского хозяйства в условиях неопределенности и наличия зависимости между параметрами модели, использующий экономические результаты деятельности предприятий локального и регионального уровней.

Ключевые слова: модель, имитационное моделирование, отрасль, отраслевая структура, животноводство, сельскохозяйственное предприятие, гармонизация, энтропия.

Summary. The feasibility of imitation methods using as a tool of agricultural enterprises branch structure harmonization is substantiated in this article. The universal imitation-modeling algorithm of agriculture production, when the model parameters are inaccurate, or when one parameter is depend from another, created in this article. Besides, this algorithm enables to use for modeling the local or regional levels information.

Key words: model, imitation modelling, branch, branch structure, livestock, agricultural enterprise, harmonization, entropy.

Тришкіна Н. І.
*кандидат економічних наук, доцент,
директор Хмельницького торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету*

Trishkina N. I.
*PhD, Associate Professor,
Director Khmelnytsky Trade and Economic College
Kyiv National Trade and Economic University*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

STRATEGIC DIRECTIONS OF REFORM MEDIATION TRADING COMPANIES IN UKRAINE

Анотація. Предмет дослідження складає сукупність теоретичних, методологічних і практичних проблем, пов'язаних із розробкою стратегічних завдань підприємств, які займаються торговельною посередницькою діяльністю в системі маркетингу. У роботі розглянуто теоретичні визначення поняття «стратегія» та «стратегія підприємства», викладено авторське бачення стратегічних напрямів удосконалення посередницької діяльності торговельних підприємств України, які сприятимуть формуванню довгострокових цілей та розробці раціональних шляхів їх досягнення в умовах нестабільності середовища та ефективного функціонування. Наведені стратегічні напрями інноваційного підходу до реформування підприємств торговельної посередницької діяльності повинні стати основою для подальших досліджень, пов'язаних із проблемами розвитку виробничої діяльності та оптової торгівлі як складових економічної системи України.

Ключові слова: інновація, логістика, оптова торгівля, підприємство, роздрібна торгівля, склад, стратегія.

Вступ та постановка проблеми. Політичні та економічні перетворення, які відбуваються у світі та в Україні, обумовлюють активне переосмислення як економічної теорії, так і практичних напрацювань галузевих наук. Сучасний розвиток національної економіки відбувається в умовах фінансово-економічної кризи. Це ускладнює діяльність підприємств, які мають забезпечити свою конкурентоспроможність при обмеженій прогнозованості зовнішнього середовища.

У системі стратегічних напрямів реформування підприємства важливу роль відіграють економічні цілі, які можуть бути пов'язані зі зростанням ринкової вартості підприємства або досягненням інших економічних результатів господарської діяльності в перспективі. Як свідчить досвід вітчизняних підприємств, економічною ціллю їх стратегії є отримання максимально можливого прибутку. Однак максимізація прибутку може бути ціллю лише відносно короткого стратегічного періоду (не більше трьох років). Найбільш прийнятною стратегічною ціллю функціонування підприємства, як свідчить зарубіжний досвід, є максимізація його ринкової вартості. Отже, впровадження у вітчизняну практику моделі максимізації ринкової вартості підприємства буде сприяти гармонізації поточних та перспективних цілей розвитку підприємства, а в кінцевому підсумку – досягненню намічених стратегічних завдань підприємствами, які займаються торговельною посередницькою діяльністю, будуть сприяти підвищенню їх ролі у сфері товарного обігу. Отримання максимально можливого прибутку за рахунок збільшення обсягу продажу товарів та послуг та зменшення або стабілізації витрат буде не тільки забезпечувати досягнення самофінансування діяльності підприємства, а й сприяти зростанню його ринкової вартості. А якщо підприємство не розвивається, то воно зазнає краху. Це емпіричний здогад, який важко заперечити. Практика показала, що з усіх

новостворених підприємств через п'ять років виживають менше однієї шостої їх частини [1, с. 316]. Отже, в умовах нестабільності надзвичайно важливим постає питання подолання низки факторів, що здатні підняти на рівень розвитку або реформування вітчизняні підприємства, у тому числі й підприємства торговельної посередницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з теоретичними розробками стратегічних напрямів розвитку торговельних підприємств та проблемами вибору найбільш ефективного методу їх застосування, висвітлюють у наукових працях такі зарубіжні вчені: Ансофф І., Круглов М.І., Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., а також вітчизняні науковці: Балабанова Л.В., Бланк І.О., Бутинець Ф.Ф., Виноградська А.М., Войчак А.В., Лігоненко Л.А., Лагутіна В.Д., Мазаракі А.А., Мних Є.В., Орлов О.О., Радченко К.І., Ференц І.Д. та ін. Проте недостатньо дослідженим залишається коло питань, пов'язаних із запровадженням інноваційних підходів до розвитку посередницької діяльності торговельних підприємств України, узагальненням факторів та умов ефективного їх функціонування.

Метою даної роботи є аналіз понять «стратегія» та «стратегія підприємства», визначення стратегічних напрямів удосконалення посередницької діяльності торговельних підприємств України, що сприятиме формуванню довгострокових цілей та розробці раціональних шляхів їх досягнення в умовах нестабільності середовища та ефективного функціонування.

Результати дослідження. Ефективність стратегічних напрямів потребує насамперед вірного та чіткого розуміння їх сутності. Загальноприйнятого визначення понять «стратегія» та «стратегія підприємства» в економічній літературі ще досі не існує. Поняття «стратегія» та «стратегія підприємства» не включено й до Державного

стандарту України 3294-95 «Маркетинг. Терміни та визначення основних понять», уведеного в дію Наказом Держстандарту України від 28 грудня 1995 р. № 444. Однак розглядають поняття «стратегія адаптації продукції», «стратегія активного діяння», «стратегія маркетингу» та ін. Це було пов'язано з тим, що на той час у країні тільки розпочався процес оволодіння маркетинговою наукою і впровадження її інструментарію на вітчизняних підприємствах.

Термін «стратегія» походить від грецького *strategia* (стратос – військо, аго – веду). Отже, за походженням стратегія – військовий термін, тому він означає військо мистецтво, що вивчає закономірності та характер війни, теоретичні основи планування, підготовки і проведення масштабних військових операцій із задалегідь сформульованими стратегічними завданнями.

Сьогодні термін «стратегія» використовується в багатьох сферах суспільного життя. В економічній вітчизняній та зарубіжній літературі зустрічаються трактовки поняття «стратегія підприємства», які стверджують, що це:

- система організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства;

- обґрунтування перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища;

- генеральний напрям розвитку підприємства, який забезпечує узгодження його цілей і можливостей та інтересів усіх суб'єктів;

- ефективна ділова концепція досягнення конкурентних переваг підприємством;

- сукупність перспективних орієнтирів для роботи підприємства;

- план дій, що визначає пріоритети розв'язання проблем і ресурси для досягнення основної мети.

Отже, стратегія підприємства є цілком визначеною для кожного окремого підприємства і залежить від специфіки та стану розвитку ринків збуту, попиту, фінансових та інших ресурсів, умов зовнішнього середовища та різних внутрішніх факторів розвитку підприємства. Враховуючи це, на нашу думку, лише в комплексі всі визначення найбільш повно відображають суть поняття «стратегія підприємства», а саме: стратегія підприємства торговельної посередницької діяльності – це систематичний план потенційної його поведінки, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості.

Стратегію підприємства та її ефективність обумовлює значна кількість факторів. Вони різні за своєю природою, характером, сферою, ступенем і тривалістю впливу.

Передусім на стратегію будь-якого підприємства впливають зовнішні фактори. Вони представляють елементи середовища, в якому функціонує підприємство посередницької діяльності і здійснює свою торговельну діяльність. Дія цих факторів не залежить від конкретного підприємства, навпаки, під їхнім впливом створюються відповідні умови для розвитку (чи гальмування) сфери товарного обігу. Не менш значний вплив на стратегію підприємства здійснюють внутрішні фактори, що мають місце на самому підприємстві торговельної посередницької діяльності.

Серед зовнішніх та внутрішніх факторів є базові (основні) та другорядні фактори. Базові фактори визначають основні напрями стратегії та її ефективність, а друго-

рядні можуть коригувати деякі елементи стратегії та підвищувати її ефективність.

Зовнішні і внутрішні фактори можуть впливати протягом тривалого періоду часу (постійно) або тимчасово.

За своєю природою чи характером впливу всі фактори поділяються на три групи: економіко-фінансові, організаційно-правові, управлінські та соціально-психологічні. Кожна група представлена різноманітними факторами, які водночас є взаємозалежними і характеризуються значним впливом один на одного.

Загальну схему розробки стратегії діяльності торговельного підприємства пропонують Мазаракі А.А., Ліго-ненко Л.О., Ушакова Н.М. [2, с. 56].

Запропонована вченими структурно-логічна схема процесу формування стратегії реформування підприємства торговельної посередницької діяльності може бути рекомендована як універсальна для будь-якого підприємства. Основні етапи процесу формування стратегії реформування підприємства торговельної посередницької діяльності:

I. Визначення місії підприємства.

1. Аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів підприємства.

2. Аналіз конкурентної ситуації.

3. Аналіз фінансового стану підприємства.

4. Оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства та його конкурентоспроможності.

II. Визначення стратегічних цілей реформування підприємства.

III. Розробка системи функціональних стратегій.

Місія характеризує цільові орієнтири підприємства, визначає лише основні напрями поведінки підприємства на ринку і характеризує його відношення до процесів, що відбуваються в його зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Отже, місія кожного окремого підприємства торговельної посередницької діяльності передбачає визначення генеральної цілі діяльності підприємства і реалізація її на практиці буде сприяти виконанню загальної місії усіх підприємств оптової та роздрібною торгівлі. Необхідно відмітити, що цими питаннями вітчизняні торговельні підприємства ніколи не займалися, хоча загальна місія підприємств торгівлі, у тому числі й посередницьких, особливо в сучасних умовах, – це розвиток внутрішнього споживчого ринку і основи його – вітчизняного виробництва, яке здатне випускати конкурентоспроможні товари і задовольняти попит споживачів із різним рівнем доходів.

Для цього, на нашу думку, необхідно забезпечити державну підтримку підприємств торговельної посередницької діяльності, які цьому сприяють. Зокрема, доцільно було б запровадити диференційовану політику оподаткування прибутку підприємств торгівлі залежно від питомої ваги товарів вітчизняного виробництва у загальному обсязі товарообороту підприємства. Це, своєю чергою, підсилить зацікавленість підприємств торговельної посередницької діяльності у більш ефективній їх співпраці з товаропостачальниками і покупцями.

На сьогодні головною стратегічною метою підприємств торговельної посередницької діяльності в цілому є підвищення їх ролі, а відповідно, і частки оптового товарообороту як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

Стратегічний підхід до управління підприємством торговельної посередницької діяльності вимагає ретельного аналізу зовнішніх та внутрішніх факторів, конкурентної ситуації та фінансового стану підприємства. Це надасть можливість оцінити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, визначити його конкурентоспроможність,

знайти резерви покращання своєї діяльності, усунути недоліки та збільшити свої переваги.

Досягнення головної стратегічної мети діяльності підприємства торговельної посередницької діяльності, а також основних і допоміжних стратегічних напрямів діяльності забезпечується певним обсягом товарообороту, досягнення якого можливе лише при наявності відповідного обсягу та асортименту товарних ресурсів. Таким чином, діяльність підприємств торговельної посередницької діяльності щодо формування товарної політики є головною умовою та одним із основних інструментів досягнення стратегічних цілей підприємства.

У системі стратегічних напрямів діяльності підприємства важливу роль відіграють економічні напрями, які безпосередньо пов'язані зі зростанням ринкової вартості підприємства або досягненням інших економічних результатів господарської діяльності в перспективний період. На практиці, як свідчить досвід вітчизняних підприємств, основним економічним напрямом їх стратегії є отримання максимально можливого прибутку, що є умовою самофінансування діяльності підприємства та можливості зростання його ринкової вартості.

Фактори, які сприятимуть досягненню даної мети, – це забезпечення необхідного обсягу і структури товарних ресурсів із метою досягнення бажаних (запланованих) обсягів товарообороту і прибутку.

Основними умови досягнення мети є:

- дотримання вимог до визначеного підприємством оптимального обсягу і структури товарообороту;
- виконання умов договорів поставок;
- укладання договорів поставок із новими постачальниками товарів, зокрема вітчизняними товаровиробниками;
- розширення зони діяльності та укладання договорів поставок із новими оптовими покупцями;
- задоволення потреб споживачів;
- обґрунтована політика ціноутворення та гнучка система її регулювання;
- оперативне регулювання товарних запасів;
- надання покупцям різноманітних послуг при обслуговуванні;
- удосконалення форм обслуговування та системи стимулювання продажу товарів;
- ефективна реклама товарів, послуг та підприємства.

Однак максимізація прибутку може бути метою лише відносно короткого стратегічного періоду (не більше трьох років). Найбільш прийнятною стратегічною метою функціонування підприємства є максимізація його ринкової вартості. Цей показник, на думку Бланка І.О., відрізняється більш широким спектром і більш глибоким потенціалом росту порівняно з іншими цільовими показниками та надає можливість оцінки більш віддаленої перспективи функціонування підприємства. Модель максимізації ринкової вартості гармонізує поточні і перспективні напрями розвитку підприємства [3, с. 28].

Необхідність упровадження в практику діяльності вітчизняних підприємств цільової моделі, орієнтованої на ринкову вартість підприємства, підтверджує і зарубіжний досвід. Протягом останнього десятиріччя ця модель набула пріоритетного розвитку в США, Європі та Японії, тому що вона спрямована на як можна більш довготривалу прибуткову діяльність фірми. Оцінка вартості багатьох сучасних високотехнологічних компаній підтверджує, що акціонери позитивно сприймають діяльність менеджменту фірм, орієнтованих на довготривале зростання, навіть якщо на даний час вони не приносять прибутку [4, с. 10].

Разом із тим слід зазначити, що підприємство торговельної посередницької діяльності поряд з економічними напрямами повинно приділяти увагу й іншим або таким, що не пов'язані з економічними напрямами. Вони повинні бути пов'язані з рішенням соціальних завдань (наприклад, сформувавши асортимент товарів і послуг для задоволення попиту покупців із невисоким рівнем доходів), підвищення іміджу підприємства, забезпечення екологічної безпеки тощо. Дані цілі хоча прямо й не пов'язані з економічними, але опосередковано впливають на них і можуть суттєво їх підвищувати.

Стратегічні напрями реформування посередницької діяльності торговельних підприємств повинні базуватися на розробці довгострокових програм створення оптимального асортименту товарів і послуг та його оновлення, зорієнтованого на обраний цільовий ринок, з урахуванням змін кон'юнктури споживчого ринку та наявного ресурсного потенціалу підприємства.

Стратегічні напрями реформування посередницької діяльності торговельних підприємств повинні передбачати конкретні дії як виробників, так і споживачів. Відсутність стратегічних напрямів призводить до нестійкого асортименту товарів і послуг унаслідок впливу випадкових або короткостроково діючих факторів, втрати контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів, що пропонуються споживачам. Отже, товарна політика підприємства торговельної посередницької діяльності є основою для досягнення стратегічних напрямів підприємства.

Цільова установка товарної політики підприємства торговельної посередницької діяльності повинна бути спрямована на:

- знаходження для товарів і послуг перспективних сегментів;
- забезпечення послідовності рішень і заходів щодо формування оптимального товарного асортименту та номенклатури послуг;
- підтримку конкурентоспроможності товарів та послуг на заданому рівні;
- цілеспрямоване адаптування пропозиції товарів та послуг до вимог ринку, зокрема цільового сегменту, обраного підприємством.

Необхідно застосовувати стратегічний підхід до рішення завдань товарної політики на будь-якому господарському рівні, а значить, будь-яке рішення в зазначених напрямках повинно прийматися з урахуванням не тільки поточних інтересів, але й того, чи сприяє воно досягненню кінцевої мети. Це вимагає концентрації зусиль на вирішальних напрямках.

Товарна стратегія – це довгостроковий курс товарної політики, який розрахований на перспективу і який передбачає рішення принципових задач. В економічній літературі пропонуються наступні варіанти товарних стратегій: недиференційований маркетинг; концентрований маркетинг; диференційований маркетинг; сегментація та позиціонування товару. Розроблена на конкретний період (три-п'ять років і більше) товарна стратегія на протязі нього, як свідчить зарубіжний досвід багатьох фірм, практично не змінюється.

Отже, формування стратегічних напрямів посередницької діяльності торговельних підприємств на основі системного підходу в тісному взаємозв'язку з усіма складовими маркетингу створить більш повні можливості реалізувати не тільки поточні, короткострокові цілі та завдання підприємства, а й стратегічні на більш віддалену перспективу.

Висновки. Проведений аналіз формування стратегічних напрямів, які сприятимуть реформуванню посеред-

ницької діяльності торговельних підприємства країни, дав змогу зробити наступні висновки:

- діяльність підприємств торговельної посередницької діяльності, що досліджувалися, характеризується відсутністю стратегії розвитку, орієнтацією на короткострокові результати, матеріально-технічною базою, яка не відповідає сучасним вимогам. Це пояснюється досить помірною конкуренцією в цій сфері діяльності, а консерватизм сформованої ситуації вигідний підприємству, тому що дає йому можливість не витратити кошти на переустаткування, модернізацію, впровадження прогресивних технологій;

- вітчизняна інфраструктура підприємств торговельної посередницької діяльності не задовольняє

зростаючий попит суб'єктів ринку та вимагає уваги з боку інвесторів;

- оптова торгівля, у тому числі й торговельна посередницька діяльність, як складова економічної системи країни вимагає інноваційного підходу до визначення її ролі та функцій у народногосподарському комплексі, а відповідно, і визначеної державної програми розвитку.

Наведені у статті стратегічні напрями інноваційного підходу до реформування підприємств торговельної посередницької діяльності повинні стати основою для подальших досліджень, пов'язаних із проблемами розвитку виробничої діяльності та оптової торгівлі, як складових економічної системи України.

Список використаних джерел:

1. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Управленческий учет / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб. : Питер, 2001. – 128 с.
2. Економіка торговельного підприємства : [підручник для вузів] / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова ; під ред. проф. Н.М.Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
3. Бланк И.В. Торговый менеджмент / И.В. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.

Аннотация. Предмет исследования составляет совокупность теоретических, методологических и практических проблем, связанных с разработкой стратегических задач предприятий, занимающихся торговой посреднической деятельностью в системе маркетинга. В работе рассмотрены теоретические определения понятий «стратегия» и «стратегия предприятия», изложено авторское видение стратегических направлений совершенствования посреднической деятельности торговых предприятий Украины, которые будут способствовать формированию долгосрочных целей и разработке рациональных путей их достижения в условиях нестабильности среды и эффективного функционирования. Приведенные стратегические направления инновационного подхода к реформированию предприятий торговой посреднической деятельности должны стать основой для дальнейших исследований, связанных с проблемами развития производственной деятельности и оптовой торговли как составляющих экономической системы Украины.

Ключевые слова: инновация, логистика, оптовая торговля, предприятие, розничная торговля, склад, стратегия.

Summary. Purpose of the study is a set of theoretical, methodological and practical problems associated with the development of the strategic objectives of enterprises engaged in trade intermediary activity in the marketing system. This article examines the theoretical definition of “strategy” and “enterprise strategy”, stated the author’s vision of strategic directions of improvement of brokering commercial enterprises of Ukraine, which contribute to the formation of long-term goals of sustainable development and ways to achieve them in an unstable environment and efficient operation. These strategic directions innovative approach to reforming of trade mediation should be the basis for further studies related to problems of development of productive activities and wholesale trade as components of the economic system of Ukraine.

Key words: innovation, logistics, wholesale, enterprise, retail, warehouse strategy.

Трохимець О. І.
кандидат економічних наук, доцент,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Trohimets O. I.
PhD, Associate Professor,
Classic private university, Zaporizhzhya

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЦІНИ І ТАРИФИ НА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ

DETERMINATION OF THE MAIN FACTORS INFLUENCING THE PRICES AND TARIFFS FOR SOCIALLY-ORIENTED SERVICES IN UKRAINE

Анотація. У статті наведені основні фактори впливу на ціни і тарифи на соціально-орієнтовані послуги – комунальні послуги. Факторами виступають: державна політика щодо впровадження нових форм співробітництва щодо постачання послуг; монополізація ринку; стан та матеріально-технічне забезпечення постачальників послуг комунального господарства; антимонопольна політика; податкова політика; державна політика щодо ціноутворення; наявний дохід населення; споживання населенням; наявність пільг для населення; рівень безробіття; використання ресурсо- та енергозбереження; стан об'єктів інфраструктури ЖКГ. Фактори впливу предстало у вигляді когнітивної карти. Обґрунтована ступінь впливу факторів на ціни і тарифи на комунальні послуги.

Ключові слова: комунальні послуги, опалення, газ, ціни, фактори, населення.

Постановка проблеми. Соціально-орієнтовані послуги є вкрай необхідними для населення України. Пересічний громадянин з доходом середнім та нижче середнього відчуває на собі негативний вплив кризи, як економічної так і політичної, що проявляється у зменшенні доходу, збільшенні рівня інфляції та безробіття та підвищенні цін на соціально-орієнтовані товари та послуги. Особливо це відчувається при оплаті комунальних послуг, без яких неможливо уявити сучасне життя. Цінова політика щодо комунальних послуг була і залишається гострим та суперечливим питанням, враховуючи постійне збільшення населення при цінах і тарифах, які постійно підвищуються. Тому, необхідним є визначення факторів впливу на ціни і тарифи на соціально-орієнтовані послуги – у нашому дослідженні – комунальні послуги та визначення їх ступінь впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку та функціонування ринку комунальних послуг присвятили свої праці багато вітчизняних дослідників: Ю. О. Мирошниченко [7], Н. О. Ружинська [14], Ю. Г. Лега [5], О. В. Димченко [1], В. Л. Рибачук [13], О. Рудич [15]. У працях учених визначено основні проблемні питання ринку комунальних послуг.

Питання державного регулювання розвитку послуг комунального господарства України розкрито у працях Н. О. Ружинської. В цьому ж аспекті розглянуто питання комунальних послуг В. Л. Рибачук, а саме дослідження комунальних послуг як об'єкта державного управління в умовах ринкової економіки. Загальний огляд комунального господарства представлено в працях О. В. Димченко; механізми управління комплексом комунальних послуг наведено в роботах Ю. Г. Лега, Т. М. Качала, Н. Ф. Четова.

І.О. Панасенко здійснено огляд та проаналізовано матеріально-технічне забезпечення галузі ЖКГ. У працях Ю.О. Мирошниченко висвітлено розвиток житлово-комунального господарства в умовах децентралізації.

Проте, вкрай важливо навести комплексне дослідження основних факторів, які впливають на ціни і

тарифи на комунальні послуги та визначити особливий вплив кожного з них.

Мета статті – визначити, дослідити та проаналізувати систему факторів, які впливають на формування цін і тарифів на комунальні послуги, які відносяться до соціально-орієнтованих послуг (використовуючи когнітивне моделювання).

Викладення основного матеріалу. Згідно зі ст. 1 Закону України “Про житлово-комунальні послуги” № 1875-15 від 26.04.2014 р. [2], житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у житлових і нежитлових приміщеннях, будинках та спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил;

– комунальні послуги – результат господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреби фізичної чи юридичної особи в забезпеченні холодною та гарячою водою, водовідведенням, газо- та електропостачанням, опаленням, а також вивезення побутових відходів у порядку, встановленому законодавством.

У нашому дослідженні ми розглядаємо саме комунальні послуги та фактори, які впливають на формування цін і тарифів.

Відомо, що комунальні послуги з тепло-, водопостачання, водовідведення, а також електроенергія та газ відносяться до соціально-орієнтованих послуг та до товарів і послуг, які реалізуються за регульованими цінами й тарифами (згідно з Постановою КМУ від 13.06.2002 р. № 803 “Про заходи щодо проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку”). У нашому дослідженні ми розглядаємо саме комунальні послуги та фактори, які впливають на формування цін і тарифів.

Варто зауважити, що відповідно до ст. 7. Закону України “Про житлово-комунальні послуги” № 1875-15 від 26.04.2014 р., до повноважень органів місцевого самоврядування у сфері житлово-комунальних послуг належить [2]:

1) затвердження та реалізація місцевих програм у сфері житлово-комунального господарства, участь у розробленні та реалізації відповідних державних і регіональних програм;

2) встановлення цін/тарифів на житлово-комунальні послуги відповідно до закону;

3) затвердження норм споживання та якості житлово-комунальних послуг, контроль за їх дотриманням.

Виділимо основні фактори впливу на ціни і тарифи на комунальні послуги та проаналізуємо ступінь їхнього впливу: наявний дохід населення, індекс інфляції, стан матеріально-технічного забезпечення постачальників послуг, стан об'єктів інфраструктури ЖКГ, споживання, використання політики ресурсо- та енергозбереження, наявність пільг для населення, державна політика щодо ціноутворення, податкова політика, державна політика щодо впровадження нових форм співробітництва щодо постачання послуг (створення ОСББ, призначення керуючого), рівень монополії, антимонопольна політика держави.

Житлово-комунальне господарство України знаходиться у вкрай непростому становищі. Зазначимо, що регуляторами галузі виступає Кабінет Міністрів України, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. Оскільки галузь житлово-комунального господарства відноситься до галузі, в якій переважають підприємства-природні монополісти, то основним регулятором необхідно зазначити антимонопольний комітет.

Отже, ключовим питанням є ціни і тарифи на комунальні послуги. Цінові коливання викликані низкою факторів, які не тільки впливають на ціноутворення, а й підлягають взаємовпливу та взаємозалежності.

Основним елементом когнітивного моделювання є когнітивна карта [6], яка відображає суб'єктивні уявлення експертів (індивідуальні або колективні) щодо досліджуваної проблеми або ситуації, пов'язаної з функціонуванням та розвитком слабо структурованих структур. Основою побудови даної карти є виділення цільових і керуючих факторів, що відображають область дослідження. Цільові фактори – це найбільш важливі фактори, зміни в яких мають для дослідника найбільший інтерес. Досягнення бажаних змін цільових факторів розглядається як мета управління. Управляючі фактори – фактори, на які подаються керуючі імпульси (вплив) в модель. Після визначення факторів, необхідно навести взаємозв'язки між ними. Після когнітивного моделювання здійснюється сценарний аналіз.

Представимо фактори впливу на ціни і тарифи на комунальні послуги у вигляді когнітивної карти (рис. 1). З когнітивної карти видно, що на ціни і тарифи на комунальні послуги впливають наступні фактори: державна політика щодо впровадження нових форм співробітництва щодо постачання послуг (створення ОСББ, призначення керуючого); монополізація ринку; стан та матеріально-технічне забезпечення постачальників послуг комунального господарства; антимонопольна політика; податкова політика; державна політика щодо ціноутворення; наявний дохід населення; споживання населенням; наявність пільг для населення; рівень безробіття; використання ресурсо- та енергозбереження; стан об'єктів інфраструктури ЖКГ.

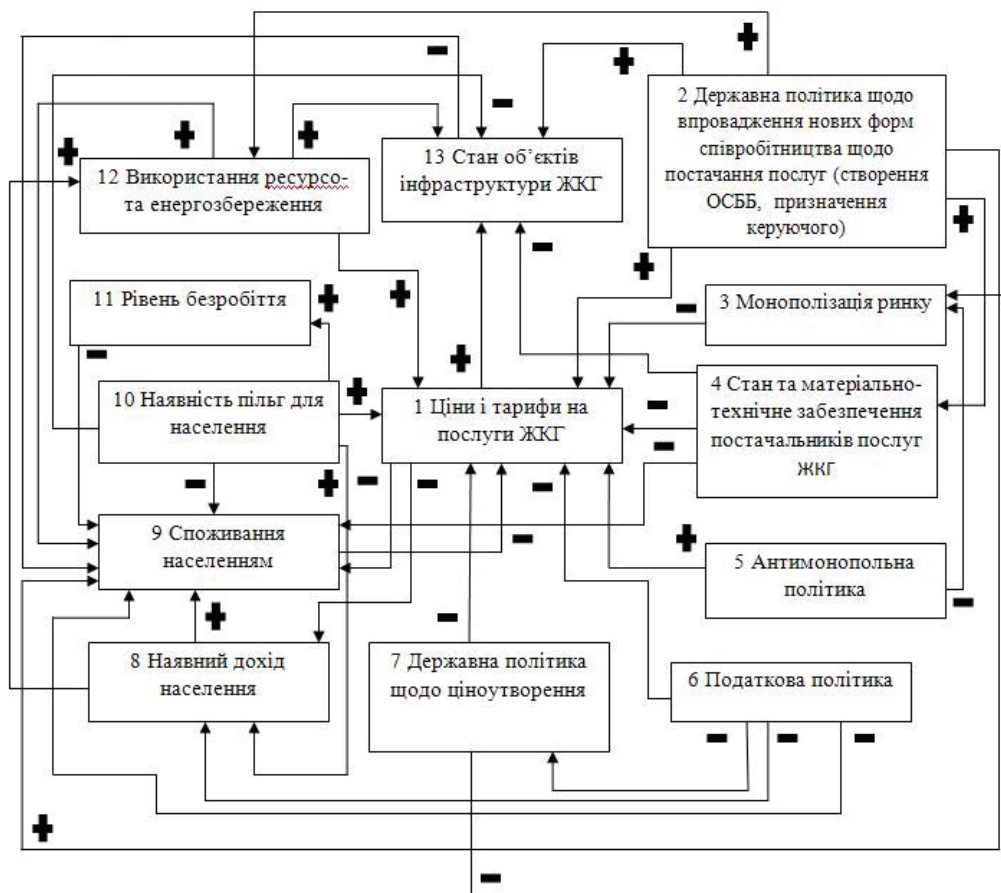


Рис. 1. Когнітивна карта факторів впливу на ціни і тарифи на комунальні послуги

Необхідно зазначити, що фактори мають вплив один на одного.

Втім, варто зауважити, що стан об'єктів інфраструктури ЖКГ не впливає на ціни за надання житлово-комунальних послуг.

Стан об'єктів ЖКГ. Як зазначає Панасенко І.О., морально застарілі технології виробництва послуг, через їх енергоємний механізм, мають вплив на рівень тарифів через збільшення витрат енергоносіїв та збільшення втрат послуг через чисельні uszkodження та аварії у тепловому та водопровідно-каналізаційному господарстві.

Отже, використання політики ресурсо- та енергозбереження привело б до доцільного та дружнього до природи відношення з боку споживачів послуг, та зменшило б загальну вартість за спожиті ресурси. Але, цей фактор також залежить від культури споживання населення. На жаль, не всі домогосподарства переходять на культуру споживання «дружно до природи», а споживають так, що нібито ресурси у нас необмежені та безкоштовні.

Державна політика щодо впровадження нових форм співробітництва щодо постачання послуг (створення ОСББ, призначення керуючого) позитивно вплине на норми споживання населенням та стан та матеріально-технічне забезпечення постачальників комунальних послуг.

Монополізація ринку негативно впливає на ціни і тарифи на комунальні послуги, адже по-перше, не дає змогу обирати між постачальниками комунальних послуг; по-друге, відсутність конкуренції на ринку дає змогу постачальникам послуг встановлювати як ціни так і рівень якості послуг, що надаються.

Стан матеріально-технічного забезпечення постачальників послуг негативно впливає як на ціну так і на підвищене споживання цих послуг. Зокрема, Н.О. Ружинська у своїх роботах підтверджує цей факт та зазначає, що втрати теплової енергії, водопостачання під час транспортування її до споживача перевищують норми [14; с. 75]. Також стан та матеріально-технічне забезпечення постачальників послуг ЖКГ негативно впливає на стан об'єктів інфраструктури ЖКГ.

Також, *стан об'єктів інфраструктури ЖКГ* здебільшого є застарілим та призводить до втрати ресурсів та надмірному, нецільовому їх споживанню (наприклад, температура опалення із запізненням регулюється при потеплінні в опалювальний період – спостерігається нецільове використання теплоенергії та її втрата; несправність трубопроводів та каналізаційних мереж у багатоквартирних будинках приводить до значних втрат водних ресурсів). Також, якщо не встановлювати лічильники, то населення платить за теплопостачання набагато більше ніж потребує для споживання.

Антимонопольна політика негативно впливає на монополізацію ринку галузі та має позитивні впливи сто-

совно цін і тарифів на комунальні послуги. Варто зауважити, що головною особливістю сфери житлово-комунального господарства є те, що вона включає в себе як підприємства які є суб'єктами природної монополії, так і ті, які можуть ефективно функціонувати в конкурентних умовах. Це обумовлено в першу чергу технологічними особливостями галузі і умовами формування сучасних систем життєзабезпечення територій, які пов'язані з мережевим постачанням ресурсів.

Податкова політика негативно впливає на державну політику щодо ціноутворення і відповідно ціни і тарифи на комунальні послуги (ціни і тарифи підвищуються), наявний дохід населення і на споживання комунальних послуг.

Державна політика щодо ціноутворення негативно впливає на монополізацію ринку та на ціни і тарифи на комунальні послуги.

Варто зазначити, що держава намагається привести тарифи для населення до економічно обґрунтованого рівня з точки зору їх вартості. Користуючись інформаційним матеріалом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунальних послуг, виділимо основні комунальні послуги, а саме: тепло-, водопостачання та водовідведення, газ, електроенергія.

Тарифи на природний газ.

Зазначимо, що в даний час граничні роздрібні ціни на природний газ для побутових споживачів регулюються кабінетом Міністрів України [16].

Постановою Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики і комунальних послуг № 583 от 03.03.2015 встановлені встановити роздрібні ціни на природний газ, що використовується для потреб населення (з урахуванням податку на додану вартість, збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності, тарифів на послуги з транспортування, розподілу і постачання природного газу за регульованим тарифом), у разі використання природного газу:

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг [11]. Наступним прикладом виступають тарифи на електроенергію. Згідно з даними Національної комісії, держава приводитиме тарифи на електрон енергію для населення до економічно обґрунтованого рівня. Для пересічного громадянина це означатиме підвищення тарифів в декілька етапів, а саме [11]:

Наявний дохід населення безпосередньо впливає на споживання населенням комунальних послуг. У разі підвищеного доходу споживання послуг підвищується (перерозподіл споживання). Втім, деякі громадяни намагаються раціонально споживати ресурси незалежно від доходу – тобто все залежить від свідомості громадян. Проте, використання енерго- та ресурсозберігаючих технологій спостерігається серед населення з рівнем доходу вищим, ніж

Таблиця 1

Порівняльна характеристика тарифів на електроенергію

3 ПДВ	Вересень 2015 р.		Березень 2016 р.		Вересень 2017 р.		Березень 2017 р.	
	коп/кВт. год	зростання у %	коп/кВт.год	зростання у %	коп/кВт. год	зростання у %	коп/кВт.год	зростання у %
Тариф 1 блоку	45,6	25%	57,0	25%	71,4	25%	90,0	25%
Тариф 2 блоку	78,9	25%	99,0	25%	120,0	30%	168,0	30%
Тариф 3 блоку	147,9	5%	156,0	5%	163,8	5%	168,0	3%
Середньо-зважений тариф	62,78	23%	77,30	23%	97,28	26%	122,83	26%
Економічно обґрунтований	122,83		122,83		122,83		122,83	

середній. Але, у разі низького доходу домогосподарств, населення намагається жити в режимі жорсткої економії. І в першу чергу – економія на споживанні комунальних послуг, адже останнім часом спостерігається тенденція підвищення цін і тарифів на зазначені послуги. Проте, прямого впливу на формування цін і тарифів на комунальні послуги наявний дохід населення не здійснює.

Пояснення до табл. 4: До 2009 року ми брали вказані дані за січень-грудень, до 2011 – на сайті Держкомстату представлена інформація за III квартал. З 2011 року – IV квартал, але ми зазначаємо дані за III квартал. З 2012 року представлені дані за III квартали.

У 2009 році спостерігається різке падіння наявного доходу населення внаслідок глибокої світової економічної кризи. Така тенденція приводить до несвочасної оплати за комунальні послуги та підвищеному рівню заборгованості населення за комунальні послуги.

Варто зауважити, що на споживання населенням комунальних послуг впливають ряд факторів: по-перше, це, як було зазначено вище, – наявний дохід населення; негативний вплив податкової політики, рівня безробіття та наявність пільг для населення; ціни і тарифи на послуги ЖКГ. Позитивно впливає використання ресурсо- та енергозбереження. Як було зазначено вище, стан об'єктів інфраструктури ЖКГ, який знаходиться у вкрай скрутному становищі, негативно впливає на рівень споживання населенням – а саме, спостерігається нерациональне використання ресурсів. У цього факту є дві причини: перша – незадовільний стан об'єктів інфраструктури ЖКГ, друга – байдужість населення та не усвідомлення окремими групами громадян необхідність ресурсо- та енергозбереження.

Наявність пільг для населення напряму впливає на ціни і тарифи на комунальні послуги та на рівень безробіття, позитивно впливає на наявний дохід населення та негативно впливає на стан об'єктів інфраструктури ЖКГ.

Заборгованість населення за комунальні послуги у січні 2015 року складала 13,045 млрд грн. Проте, певний відсоток населення вчасно сплачує за спожиті комунальні послуги. У зв'язку з підвищенням цін і тарифів на комунальні послуги та підвищенням рівнем інфляції домогосподарствам стало все складніше вчасно сплачувати комунальні послуги. Субсидії дають змогу домогосподарствам сплачувати споживання комунальних послуг.

Рівень безробіття негативно впливає на споживання комунальних послуг. Оскільки з втратою роботи рівень платоспроможності знижується, відповідно споживання комунальних послуг може зменшитись, але не суттєво. Цей фактор негативно вплине на платоспроможність громадян зі статусом безробітного.

Відповідно до таблиці, враховуючи рівень безробіття та кількість економічно активного населення та безробітного населення, найвищі показники припадають саме на кризові роки: 2009 (9,6 %) та 2014 р.(9,7%) – 2015 р.(9,5%).

Використання ресурсо- та енергозбереження позитивно впливають на стан об'єктів інфраструктури ЖКГ та на ціни і тарифи на комунальні послуги. Щодо споживання електроенергії, то варто зауважити, що споживачі можуть перейти на використання двозонного лічильника.

Враховуючи вищевикладений факт, слід акцентувати на тому, що Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, прийняла зміни до Порядку застосування тарифів на електроенергію.

Стан об'єктів інфраструктури ЖКГ впливає на використання ресурсо- та енергозбереження. Варто зауважити, що поступово громадяни стають свідомими у тому, що тільки від них самих залежать ті умови, в яких вони мешкають та знаходяться. Проте, їх частка незначна в порівнянні з тими, хто знімає з себе відповідальність за благополуччя своєї родини.

Таблиця 2

Наявний дохід населення України

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015**
Всього, млн.грн.	278386	362433	469683	637762	184166	220 640	272 049	301789	303 585	318 382	359217
у розрахунку на одну особу, грн	5908	7744,5	10097,9	13784,2	3998,2	4 807,7	5 950,1	6618,7	6 671,6	7 400,2	8380,2

Джерело: [10]

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

**Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Таблиця 3

Рівень безробіття в Україні 2005–2015 рр. (кількість населення в тис.)

Роки	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення*	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
2005	46929,5	20481,7	18886,5	1595,2	7,8%	891,9
2006	46646,0	20545,9	19032,2	1513,7	7,4%	784,5
2007	46372,7	20606,2	19189,5	1416,7	6,9%	673,1
2008	46143,7	20675,7	19251,7	1424,0	6,9%	596,0
2009	45962,9	20321,6	18365,0	1956,6	9,6%	693,1
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5%	461,1

Джерело: [10]

*за методологією МОП

Висновки. Підсумовуючи проведені дослідження можна встановити, що з-поміж факторів, які мають вплив на ціни і тарифи на соціально-орієнтовані послуги – у нашому прикладі – це комунальні послуги, визначено основні фактори впливу, які представлені у вигляді когнітивної карти. Аналіз системи факторів засвідчив, що вони не тільки впливають на ціни і тарифи на комунальні послуги, а ще й прямо та/або опосередковано впливають один на одного.

Комунальні послуги є соціально-орієнтованими послугами та повинні бути доступними для населення. Проте, беручи до уваги той факт, що ціни і тарифи на комунальні послуги постійно зростають, доходи громадян падають, безробіття та рівень інфляції зростає, зрос-

тає і заборгованість населення за отримані комунальні послуги. Субсидії не врятовують ситуацію, адже розмір субсидії різний у домогосподарствах, а деякі не отримують допомоги від держави взагалі. Суперечливим питанням є також якість комунальних послуг, які надаються, чи відповідає їх фактичне постачання нормативним показниками. Це пояснюється нездовольним становищем об'єктів інфраструктури житлово-комунального господарства, які надають послуги. Іншим фактором збільшення цін є невикористання енерго- та ресурсозберігаючих технологій.

Нові форми співробітництва щодо постачання комунальних послуг та використання енергозберігаючих технологій повинні оптимізувати стан сплати населенням за комунальні послуги.

Список використаних джерел:

1. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі : аналіз, проектування, управління: монографія / О.В. Димченко; Харк.нац.акад.міськ.госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 356 с. ISBN 978-966-695-151-2 С. 42-50.
2. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» № 1875-15 від 26.04.2014. – [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1875-15>
3. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками. Державна фіскальна служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-zbori-zbir-u-viglyadi-tsilovoi-nad/>
4. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності Державна фіскальна служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-zbori-zbir-u-viglyadi-tsilovoi-nad-vl/>
5. Лега Ю.Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним Комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки: монографія/ Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Четцова – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 220 с.
6. Макарова Г. Моделювання у прогнозуванні економічного потенціалу підприємства / Г. Макарова / ВІСНИК КНТЕУ. – 2013. – № 4. – С. 81-91.
7. Мирошніченко Ю.О. Реформування житлово-комунального господарства України в умовах децентралізації й деконцентрації влади та ресурсів [Текст] / Ю.О. Мирошніченко, О.А. Ханюкова // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. - Суми : СумДУ, 2015. - С. 481-482.
8. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/consumers/derzh-pidtrymka-energozabespechenya>
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунальних послуг України заборгованість населення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/stan-orlati-na-01.12.20154.pdf>
11. Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=19490>
12. Про нафту і газ: Закон України від 12.07.2001 № 2665-III (у редакції 12.07.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2665-14>
13. Рибачук В. Л. Житлово-комунальні послуги як об'єкт державного управління в умовах ринкової економіки / В. Л. Рибачук // Електронне наукове фахове видання. – № 3, 2012. – [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=483>
14. Ружинська Н. О. Житлово-комунальне господарство як об'єкт державного регулювання / Н. О. Ружинська / Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 2 (53). – С. 40 – 46.
15. Рудич О. Вплив антимонопольної політики держави на розвиток національної економіки / Ольга Рудич // Галицький економічний вісник – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 46. – № 3. – С. 40-46. – (Економіка та управління національним господарством).
16. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/tarif/gas/>

Аннотація. В статті определены основные факторы влияния на цены и тарифы на социально-ориентированные услуги - коммунальные услуги. Факторами выступают: государственная политика по внедрению новых форм сотрудничества по поставкам услуг; монополизация рынка; состояние и материально-техническое обеспечение поставщиков услуг коммунального хозяйства; антимонопольная политика; налоговая политика; государственная политика относительно ценообразования; располагаемый доход населения; потребления населением; наличие льгот для населения; уровень безработицы; использование ресурсо- и энергосбережения; состояние объектов инфраструктуры ЖКХ. Факторы влияния представлены в виде когнитивной карты. Обоснована степень влияния факторов на цены и тарифы на коммунальные услуги.

Ключевые слова: коммунальные услуги, отопление, газ, цены, факторы, населения

Summary. The article shows the main factors of influence on prices and tariffs for socially-oriented services - utilities. The factors are the following: state (governmental) policy for implementing new forms of cooperation in the provision of services; monopolization of the market; the state and technical support of the utilities service providers; antimonopoly policy; tax policy; government policies on pricing; disposable income of the population; consumption of the services by the population; availability of perks and benefits for the population; unemployment rate; the use of resources and energy conservation; state of infrastructure of the objects of utilities. The factors are represented in the form of a cognitive map. The degree of influence of factors on prices and tariffs for public utilities was explained.

Keywords: utilities, heating, gas prices, factors, population.

Труфен А. О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Trufen A. O.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Chernivtsi Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

РОЗВИТОК БЮДЖЕТІВ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД

THE DEVELOPMENT OF THE BUDGETS OF RURAL COMMUNITIES

Анотація. У статті охарактеризовано та проаналізовано розвиток бюджетів сільських громад, модель фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних громад, фінансова децентралізація бюджетів сільських рад.

Ключові слова: сільська територіальна громада, реформування, законодавча база, доходи сільської ради, джерела формування доходів, територіальна громада.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні формується державна політика в галузі розвитку сільських територій, які мають багаті природні ресурси, економічний і культурний потенціал, що може забезпечувати повну зайнятість, високий рівень якості життя наших громадян. Стратегічна мета фінансового забезпечення розвитку сільських територій – це формування економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної справедливості на селі. Однак сформована соціально-економічна ситуація на селі дає змогу стверджувати, що сільські території переживають системну кризу, основними проявами якої є низький рівень доходів сільського населення, високий знос основних виробничих засобів, насамперед, у сферах житлово-комунального господарства, транспорту, охорони здоров'я, слабкість розвитку виробничої інфраструктури, низький рівень розвитку малого та середнього бізнесу, зниження якості сільського життєвого середовища і загострення проблеми бідності населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку бюджетів сільських громад присвячені праці багатьох вчених: Т. Боголіб, О. Бугуцького, О. Булавки, М. Гриценка, В. Дієспарова, В. Карпенка, О. Онищенко, М. Орлатого, О. Павлова, І. Прокопи, П. Саблука, В. Юрчишина та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню даної теми присвячено дуже багато праць науковців, але в подальшому потрібно буде більше звернути увагу на дослідження механізму формування доходів сільських бюджетів, що стане запорукою їх успішного функціонування.

Мета статті. Охарактеризувати та проаналізувати розвиток бюджетів сільських громад.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні вчені, аналізуючи діяльність сільських територіальних громад і причини їх недостатнього фінансування, не лише теоретично обґрунтували шляхи наповнення місцевих бюджетів, але й дали конкретні практичні пропозиції, що були використані в розробці низки нових законів та указів, що прямо або опосередковано впливають на соціально-економічні умови життя сільського населення.

Починаючи з 2010 року, у сільському господарстві України помітні позитивні тенденції стабілізації та роз-

витку. Проте вони поки що майже не відбилися на умовах життя селян, адже не слід забувати, що впродовж 1990-1999 років обсяг виробництва сільськогосподарської продукції зменшився на 51,5 %. Це засвідчує глибину кризових процесів, а відтак потрібен достатньо тривалий час, щоб позитивні зрушення на селі стали помітні і відчутні кожному сільському жителю. Як відомо, майже не зростають реальні прибутки сільського населення, головним джерелом доходів селян залишаються надходження від низькопродуктивної праці в особистих підсобних господарствах. Практично припинилося оновлення матеріальної бази соціальної інфраструктури, майже не відновлюється діяльність підприємств сфери обслуговування [6].

Централізація системи фінансування ОМС, зокрема, їх базового рівня – сільських рад, стала одним із наслідків надмірної централізації повноважень, у тому числі й щодо можливості розпоряджатися ресурсами. Відповідно компетенція місцевого самоврядування щодо розпорядження локальними ресурсами вкрай обмежена. За таких умов місцеве самоврядування практично втратило первісну сутність свого функціонування. Адже у Європейській хартії [2] записано, що місцеве самоврядування означає право і спроможність ОМС у межах закону здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення.

Дотаційність більшості сільських бюджетів перевищує 70%, і лише на 30% вони формуються від власних доходів ОМС. У деяких країнах Європи за дотаційності понад 70% уводяться елементи прямого державного управління місцевим бюджетом.

Очевидною є необхідність посилення ролі територіальних громад в управлінні земельними ресурсами через передачу (повернення) їм повноважень розпорядження землями поза межами населених пунктів [5, с. 31]. У Верховну Раду подано законопроект «Про деякі заходи щодо посилення ролі територіальних громад в управлінні земельними ресурсами» від 02.12.2014 р. № 1159 [3], у якому записано: віднести до комунальної власності відповідних територіальних громад сіл, селищ, міст всі землі, розташовані за межами населених пунктів у межах територій сільських, селищних, міських рад, крім земель спеціального призначення.

Слід зазначити, що спершу Земельний кодекс України визначав юрисдикцію ОМС щодо розпорядження землею й за межами населених пунктів, і громада розпоряджалася нею до 1 січня 2002 р. (ст. 122 Земельного кодексу [4] в попередній редакції). У Плані заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (затверженому розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.06.2014 р. №591) [7] у п. 1 передбачено внесення змін до Земельного кодексу України щодо розширення повноважень ОМС з розпорядження земельними ділянками, у тому числі за межами населених пунктів (виконання – у вересні 2014 р.).

Із нововведень слід відзначити й те, що з 15 жовтня 2014 р. територіальні органи земельних ресурсів під час розгляду питань щодо надання у власність або користування земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності, надсилатимуть ОМС запити про висловлення позиції щодо можливості надання дозволу на розроблення документації із землеустрою (колегією земельного відомства прийнято відповідне рішення). Відповіді на ці запити мають стати підставою передачі у власність або користування цих земельних ділянок. Однак відповідного нормативно-правового документу немає.

Проводиться робота із забезпечення доступу голів сільських і селищних рад до необхідних реєстрів: Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, який став публічним з 2015 р. (однак містить інформацію лише за декілька останніх роки); з 6 жовтня 2015 р. відкрито реєстр власників земельних ділянок за запитом до Державного земельного кадастру (електронний сервіс). Таким чином, голови сільських і селищних рад зможуть за наявності кадастрового номеру земельної ділянки вив'язити, хто є власником цієї земельної ділянки, і краще контролювати надходження плати за землю чи ФСП до сільського бюджету.

Важливо унормувати обов'язковість реєстрації сільськогосподарських підприємств за фактичним місцем ведення діяльності. Для цього необхідно реєструвати структурні підрозділи цих підприємств зі статусом відокремлених за місцезнаходженням використовуваних у виробництві сільськогосподарських земель у межах певних адміністративно-територіальних одиниць базового рівня, зокрема сіл (очевидно ці села будуть місцями масового проживання задіяних у цих підприємствах працівників). Тоді б податки і платежі надходили у сільські бюджети. Чинний Цивільний кодекс України [11] допускає варіанти (ст. 93 визначає, що місцезнаходженням юридичної особи є фактичне місце ведення діяльності чи розміщення офісу), а Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» (у ст. 1 термін «місцезнаходження юридичної особи» подається як адреса органу або особи, які виступають від її імені (виконавчий орган)) більшою мірою орієнтує сплачувати податки (ФСП, ПДФО) за місцем розташування офісу.

Для прикладу, станом на 1 листопада 2013 р. у м. Київ було зареєстровано 659 (у 2014 р. – 616) діючих сільськогосподарських підприємств (зареєстровані юридичні особи та їх відокремлені підрозділи за основним видом діяльності), що майже стільки ж (дещо менше) за кількістю сільгоспідприємств як Івано-Франківській, Рівненській областях [8]. Кількість найманих працівників на підприємствах сільського господарства, зареєстрованих у м. Київ, становить 10,6 тис. осіб, або 1,8% від загальної кількості найманих працівників галузі. Таким чином, у бюджет міста надходить фіксований сільськогосподар-

ський податок і податок на доходи фізичних осіб від чималої кількості сільськогосподарських підприємств.

Щодо податку на доходи фізичних осіб, який був основним джерелом надходжень сільських бюджетів, то, крім збільшення частки сільських бюджетів при його розподілі, важливо унормувати надходження до відповідного бюджету за місцем реєстрації (проживання) платника податку. За нинішньої практики спрямування цього податку до бюджету за місцем розташування роботодавця обділеними виявляються саме сільські бюджети. На початок 2014 р. 55% зайнятого сільського населення працювали за межами місця реєстрації проживання, більшість (67%) з них – у містах і селищах міського типу [9, с. 101]. І ці процеси посилюються: кількість зайнятого сільського населення у містах і селищах міського типу на початок 2014 р. перевищувала рівень 2005 р. на 22% (у 2005 р. перевищувала рівень 2001 р. на 33%). А, отже, стягуваний з них податок надходить у бюджети міст і селищ, водночас як середовище їх проживання – село і сільська місцевість недоотримували необхідні фінансові ресурси для облаштування території і соціально-економічного розвитку.

Очевидним є те, що земельні ресурси і сільськогосподарське виробництво, які завжди були основою розвитку сільських громад (тим більше сільське господарство вже ряд років демонструє позитивний тренд розвитку щодо обсягів виробництва продукції, доходів, рентабельності), не виконують зараз такої ж ролі щодо наповнення сільських бюджетів і розвитку сільських громад. Важливо при децентралізації повноважень, ресурсів і фінансів максимально врахувати і забезпечити потреби та основи розвитку на базовому рівні – на рівні сільської громади.

На сьогодні здійснюється фінансова децентралізація бюджетів сільських рад, яка полягає в тому, що для розвитку сільських територій запропоновано об'єднання сіл в громади, яким державою надані додаткові повноваження і які повинні бути підкріплені фінансовою базою місцевих бюджетів і підтримкою з боку держави у вигляді трансфертів. Вирішення законодавчих, організаційних та соціальних потреб дасть змогу бюджетам сільських рад та об'єднаним громадам мати достатній обсяг коштів на виконання не тільки делегованих повноважень, а й розвитку та можливості сільських жителів отримувати якісні послуги.

Побудова ефективної моделі фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних громад можлива лише при орієнтуванні села та державної політики на забезпечення фінансової та адміністративно-управлінської самостійності сільських територій, тобто на випробувану європейськими державами модель бюджетного федералізму. Її впровадження в процес управління розвитком сільських територій: «з одного боку, створює у керівників сільських органів місцевого самоврядування достатній рівень мотивації для захоплення інвесторів вкладати кошти в економіку відповідних сільських територій, а з іншого, дає змогу найбільш раціонально розпоряджатися бюджетними коштами, спрямовуючи їх у ті сфери господарської діяльності, які є пріоритетними для кожної сільської території». Так, модель бюджетного федералізму сприяє вирішенню тих питань, які сьогодні особливо гостро стоять перед українським селом, а також дозволяє наблизити вітчизняну систему управління розвитком сільських територій до основних пріоритетів європейського розвитку держави та села зокрема [10, с. 130].

Висновки. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації залежать від якості проведених реформ, від умілого розпорядження сільськими радами наявними адміністративними, технічними та людськими ресурсами.

Список літератури:

1. Долженко І.І. Фінансове забезпечення розвитку сільських територій у контексті європейської інтеграції України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181\(5\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181(5)_4).
2. Європейська хартія місцевого самоврядування – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
3. Законопроект «Про деякі заходи щодо посилення ролі територіальних громад в управлінні земельними ресурсами» від 02.12.2014 р. № 1159 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52596.
4. Земельний Кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
5. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / за ред. д-ра екон. Наук І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. Та прогноз. НАН України». – К., 2016. – 70 с.
6. Коваль Г. Сільська територіальна громада в контексті завдань суспільного розвитку України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://el-zbirn-du.at.ua/2014_2/23.pdf.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» від 08.04.2015 р. № 349-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/591-2014-%D1%80>.
8. Сільське господарство України: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – С. 212.
9. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України. – 2014. – С. 6, с. 101.
10. Сторонянська І., Пелехатий А. Фінансове забезпечення розвитку сільських територіальних громад: монографія / Ірина Сторонянська, Андрій Пелехатий. – Львів: ДУ «ІРД імені М. І. Долишнього НАН України», 2014. – 190 с.
11. Цивільний кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

Анотація. В статтю охарактеризовано і проаналізовано розвиток бюджетів сільських обшин, модель фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних обшин, фінансова децентралізація бюджетів сільських обшин.

Ключевые слова: сільська територіальна обшина, реформування, законодавча база, доходи сільського обшини, джерела формування доходів, територіальна обшина.

Summary. The article describes and analyzes the development of the budgets of rural communities, the model of financial provision of development of rural territorial communities, financial decentralization of the budgets of rural councils.

Key words: rural territorial community, reform, legislation, incomes of the rural Council, sources of income, the local community.

Тюленев С. А.
*аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Інституту підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України*

Tiulenev S. A.
*Postgraduate Student of the Department of Personnel Management and
Labour Economics of the Institute of Training of Public
Service Employment of Ukraine*

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

THE MECHANISM OF REGULATION OF THE LABOUR MARKET IN CONDITIONS OF SYSTEM CRISIS

Анотація. У роботі розглянуто основи побудови сучасного механізму регулювання ринку праці з урахуванням негативних проявів системної кризи. Спираючись на аналіз ступеню впливу її складових (економічної, політичної, соціальної, демографічної, культурної), обґрунтована необхідність перегляду ступеню втручання держави в регулювання ринкової поведінки. Базуючись на методологічних підходах класичних та сучасних наукових шкіл, уточнено сутність та взаємозв'язок державного, договірного регулювання, саморегулювання ринку праці. Розглянуто складові механізму регулювання ринку праці. Представлено авторське визначення мети регулювання та функціонального забезпечення її реалізації. Уточнено зміст суб'єктів, об'єктів, принципів, методів (засобів), інструментів впливу на ринок праці. Багатогранність механізму регулювання ринку праці обумовлює доцільність посилення державного впливу для подолання наслідків системної кризи.

Ключові слова: системна криза, ринок праці, механізм регулювання, державне регулювання, договірне регулювання, саморегулювання.

Вступ та постановка проблеми. В Україні протягом останніх років спостерігається різке посилення кризових явищ: збільшується розмір тіньової економіки, нарощуються інфляційні процеси в кредитній, фінансовій, банківській сферах, які підсилюються воєнними діями на сході України, знижується ділова активність, збільшується міграція робочої сили у країни близького й далекого зарубіжжя, виникають проблеми працевлаштування внутрішньо переміщених осіб Донецької та Луганської областей тощо.

Криза має системний характер, бо охоплює економічну, політичну, соціальну, демографічну, культурну сфери. У таких умовах суспільство (в особі держави) має взяти на себе функції регулювання ринкової поведінки взагалі та ринку праці зокрема [1].

В Україні останнім часом було прийнято доленосні документи, які направлені на призупинення кризових явищ та вихід на новий етап соціально-економічного розвитку. Це, по-перше, ратифікація Угоди про асоціацію з ЄС і затвердження урядом Плану заходів з її імплементації в період до 2017 р. та, по-друге, презентація Президентом України «Стратегії реформ-2020» [2].

Для того щоб реформи були функціонально життєздатними, державі необхідно сконцентрувати зусилля на критично важливих напрямках, одним із яких є створення дієвого механізму регулювання ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ державного регулювання ринку праці, у тому числі аналізу сутності, активних і пасивних форм, функцій державного регулювання з точки зору практики, присвячено науковій праці Васильченко В., Дідківської Л., Одінцової Г., Шевченка Л. Питанням механізму функціонування та засадам регулювання ринку праці в теоретичному та приклад-

ному аспектах присвячено наукові праці Маршавіна Ю. [3, с. 21–22]. Удосконаленням механізмів та пріоритетів державного регулювання займаються Дружиніна В. [4, с. 67–71], Джегур Г. [5, с. 170], Дутчак І. [6, с. 106–112], Міненко В. [7, с. 7–11], Терно А. [8] та багато інших дослідників. Але поза їхньою увагою залишається розробка концепції поєднання механізмів регулювання, саморегулювання і договірного регулювання ринку праці.

Метою даної роботи є узагальнення теоретичних основ регулювання й саморегулювання ринку праці, розробка теоретико-методологічних підходів до формування єдиного механізму регулювання, саморегулювання і договірного регулювання ринку праці для подолання негативних проявів системної кризи.

Результати дослідження. Термін «системна криза» часто вживається для характеристики багатьох складних систем (технологічних, соціально-економічних, політичних, екологічних, організаційних тощо). Як правило, його розглядають у двох аспектах: перший – наявність складної структури причинно-наслідкових зв'язків не дає змоги вирішити одну проблему без вирішення сукупності проблем; другий – цілі всієї системи та правила взаємодії окремих частин не можуть бути підмінені цілями та інтересами будь-якої підсистеми.

Системна криза – це такий різновид кризи, яка породжується самою системою і яка не може бути подолана на основі сукупності власних ресурсів системи. Системна криза виражається в тому, що принципи, на яких вона базується, через ланцюг причинно-наслідкових зв'язків породжують явища в самій системі та (або) в навколишньому середовищі, які сприяють непридатності системи або можуть повністю її знищити.

Системна криза в Україні підсилює нагальну потребу вдосконалення діючого механізму регулювання ринку

праці в усіх його багатограних напрямках. Насамперед необхідно уточнити сутність державного регулювання й саморегулювання ринку праці.

Термін «регулювання» (від лат. *regulare* – підпорядковувати відповідному порядку, правилу, упорядковувати) трактується в літературних джерелах як здійснення цілеспрямованого впливу на соціально-економічну систему (окремі складові системи).

Механізм (від грец. *mechane* – система тіл) призначена для перетворення руху одного або декількох тіл в необхідні рухи інших тіл.

Використання терміну «механізм» при дослідженні ринку праці не випадкове, оскільки перший виражає повною мірою поняття цілісності, значення кожного елементу, структури, можливості взаємодії та взаємозв'язку, порушення яких призводить до зміни стрункості всієї системи та її складових. Поняття «механізм» глибоко та змістовно характеризує перебіг ринкових процесів у суспільстві. Він показує динаміку, засоби й характер переходу від одного стану системи до іншого.

Механізм регулювання ринку праці – це сукупність нормативних, законодавчих чи колективно-договірних актів, якими керуються партнери при реалізації політики зайнятості. Механізм регулювання ринку праці охоплює перелік економічних, соціальних, психологічних факторів, які визначають функціонування ринку праці. У вітчизняній науковій літературі, присвяченій проблемам регулювання ринку праці, відсутній єдиний підхід до цього напрямку.

Як правило, регулювання ринку праці розглядають як взаємоузгоджену роботу уряду, територіальних органів влади, спілки роботодавців, профспілок і керівників підприємств. Більшість науковців стверджують, що сучасний механізм регулювання ринку праці – це поєднання ринкового механізму саморегулювання економічних процесів і системи заходів державного сприяння зайнятості [3, с. 21].

Деякі дослідники стверджують, що механізм державного регулювання необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов'язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки [4, с. 67–71].

При розмаїтті наукових підходів до проблеми регулювання ринку праці необхідно чітко визначити в даному механізмі місце й роль договірної регулювання ринку праці, яке передбачає приведення генеральних, галузевих, територіальних угод, колективних й трудових договорів до сучасних умов системної кризи.

Механізм регулювання ринку праці в умовах системної кризи має охоплювати мету, функціональне забезпечення реалізації мети, суб'єкти, об'єкти, принципи, методи (засоби), інструменти впливу.

Враховуючи теоретичні здобутки щодо постановки мети регулювання ринку праці в умовах системної кризи, необхідно структурувати поєднання механізмів регулювання, саморегулювання і договірної регулювання ринку праці. Тоді мету регулювання ринку праці в умовах системної кризи можна сформулювати як чітке визначення пропорцій державного регулювання, саморегулювання та договірної регулювання ринку праці, обґрунтування граничного рівня втручання держави в процеси регулювання для вирішення багатограних питань зайнятості населення і соціального захисту безробітних.

Суб'єктами регулювання ринку праці є державні установи, організації та посадові особи, які формують державну політику, здійснюють цілеспрямований регулю-

вальний вплив на соціальні процеси у сфері ринку праці та трудових відносин відповідно до делегованих їм народом повноважень.

Об'єктами регулювання ринку праці є соціально-трудова відносина між працівником і роботодавцем на підставі діючого законодавства України та договірної регулювання цих відносин.

Принципи регуляторної політики держави на ринку праці, методи та інструменти їх втілення ретельно розглянуті вітчизняними науковцями в численних працях, присвячених даній проблемі.

Функціональне забезпечення реалізації мети регулювання ринку праці не розглядається в науковій літературі як цілісна система. Досліджуються лише функціональні підсистеми регулювання ринку праці, а саме: формування ринку праці, управління виробництвом, розподілом і використанням робочої сили.

В умовах системної кризи в Україні необхідно чітко визначити функції регулювання ринку праці. Найбільш правильним підходом є розгляд регулювання ринку праці як сукупності функцій управління, які здійснюються державними органами влади та підприємцями з метою збалансування попиту й пропозиції робочої сили.

Оскільки метою регулювання ринку праці є досягнення повної, продуктивної та вільно обраної зайнятості, то в процесі регулювання в рамках соціально-економічної кризи необхідно вирішувати такі планові завдання. Першим завданням є виявлення довгострокових перспектив розвитку ринку праці за допомогою реорганізації системи планування відповідно до викликів, які постали перед Україною сьогодні. Друге завдання (короткострокові та середньострокові плани) – чітке визначення заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків кризових явищ в економіці, створення нових робочих місць, насамперед для учасників АТО та внутрішньо переміщених осіб (ВПО), уникання масових звільнень працюючих, у тому числі подовженого безробіття. Заходи громадського впливу на ринок праці повинні враховувати інтереси працівників і роботодавців.

Організація регулювання ринку праці повинна охоплювати організацію роботи Державної служби зайнятості в умовах її повної перебудови, організацію ресстрації безробітних громадян за допомогою загальнонаціональної бази даних, організацію соціального захисту населення, у т. ч. учасників АТО та ВПО, професійне навчання безробітних за допомогою соціальних програм, що фінансуються зарубіжними партнерами, використання сучасних HR-технологій, у тому числі організацію психологічної підтримки учасників бойових дій, волонтерів, переселенців тощо.

В умовах економічної кризи можна запровадити конкурсне субсидування роботодавців, що заохотить їх створювати нові та зберігати наявні робочі місця, збільшувати кількість працюючих, підвищувати ефективність виробництва та використання робочої сили [9, с. 104–105].

Мотивація регулювання ринку праці повинна передусім вирішувати проблеми встановлення обґрунтованого розміру мінімальної заробітної плати, яка відповідає сучасним кризовим явищам в економіці, пов'язаним із падінням життєвого рівня населення внаслідок інфляції, зменшення рівня єдиного соціального внеску (з 01.01.2016 р. загальна ставка ЄСВ зменшена до 22%), економічного й соціального обґрунтування оптимального розподілу доданої вартості на працю та капітал, гармонізацію стандартів і норм праці відповідно до міжнародних норм, зменшення розбіжності між високооплачуваними та низькооплачуваними працівниками, впровадження норм Європейської соціальної хартії щодо формування

гарантій у сфері оплати праці, вдосконалення системи пенсійного забезпечення, дотримання норм Конституції України щодо єдиного підходу до пенсійного забезпечення громадян України, у т. ч. які проживають на тимчасово окупованих територіях, формування загальнонаціональної поваги до суспільно корисної праці як основи духовної сфери особистості, створення умов для професійного і кар'єрного зростання найманих працівників.

Контроль результатів регулювання ринку праці повинен включати виконання всіх управлінських функцій регулювання ринку праці та їх складових.

Висновки. Таким чином, регулювання ринку праці в умовах системної кризи є невід'ємною частиною реформування всього національно-економічного механізму. Системна криза в Україні підсилює нагальну потребу вдосконалення діючого механізму регулювання ринку праці в усіх його багатограних складових. Необхідно визначити мету, функції, уточнити принципи, методи, інструменти самого механізму з посиланням на прояви системної кризи.

Серйозної перебудови потребує договірне регулювання ринку праці в період системної кризи, а саме: раціональне сполучення державного та договірного регулювання; чітка спадкоємність угод різних рівнів; роз'єднання в часі й просторі укладання галузевих, територіальних угод із колективними договорами, що дасть можливість основні питання оплати праці включати в колективні договори після прийняття тарифних угод; визначення та розмежування в законодавстві понять «генеральна угода», «тарифна угода», що дасть змогу конкретизувати їх структуру й зміст, не допустити дублювання в колективних договорах; закріпити в законодавстві механізм і порядок укладання тарифних угод, особливо галузевого (міжгалузевого) рівня; розмежування обов'язків сторін соціального діалогу відносно зайнятості, охорони праці, гарантій, компенсацій тощо [10, с. 53–54].

Усе це потребує серйозних науково-практичних розробок, реального соціального діалогу всіх суб'єктів із метою побудови дієвого механізму ринку праці, здатного до гнучкого реагування на всі виклики сучасності.

Список використаних джерел:

1. Лібанова Е.М. Пошуки можливостей подолання системної кризи в Україні / Е.М. Лібанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitppt.com.ua/download.html?id=6831>.
2. «Стратегія реформ-2020» / Офіційний сайт Президента України, 25 вересня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.president.gov.ua/news/31289.html>.
3. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу : [монографія] / Ю.М. Маршавін. – К. : Альтерпрес, 2011. – 396 с.
4. Дружиніна В.В. Механізм державного регулювання ринку праці: теоретичний аспект / В.В. Дружиніна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 67–71.
5. Джегур Г.В. Державний механізм регулювання зайнятості населення та принципи його формування / Г.В. Джегур // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - № 9(88). – С. 170.
6. Дутчак І.Б. Структура та функції механізму державного регулювання фармацевтичного ринку в Україні / І.Б. Дутчак // Наукові записки. – 2007. – № 2(12). – С. 106–112.
7. Міненко В.Л. Теоретико-методологічні засади узгодження взаємодії механізмів державного регулювання і саморегулювання ринку праці / В.Л. Міненко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3(42). – С. 7–11.
8. Терно А.В. Регулювання ринку праці в умовах інноваційної моделі розвитку економіки / А.В. Терно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://orcid.org/0000-0002-3774-8771>.
9. Чернявська Ю.Б. Економічні важелі механізму державного регулювання ринку праці в Україні / Ю.Б. Чернявська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 8(75). – С. 104–105.
10. Лутай Л.А., Тюленев С.А. Регулювання ринку праці в умовах системної кризи / Л.А. Лутай, С.А. Тюленев // Ринок праці та зайнятість населення : зб. наук. праць ІПК ДСЗУ. – 2015. – № 3(44). – С. 48–54.

Аннотація. В работе рассмотрены основы построения современного механизма регулирования рынка труда с учетом негативных проявлений системного кризиса. Опираясь на анализ степени влияния его составляющих (экономической, политической, социальной, демографической, культурной), обоснована необходимость пересмотра степени вмешательства государства в регулирование рыночного поведения. Базируясь на методологических подходах классических и современных научных школ, уточнена сущность и взаимосвязь государственного, договорного регулирования, саморегулирования рынка труда. Рассмотрены составляющие механизма регулирования рынка труда. Представлено авторское определение цели регулирования и функционального обеспечения ее реализации. Уточнено содержание субъектов, объектов, принципов, методов (способов), инструментов влияния рынка труда. Многогранность механизма регулирования рынка труда обуславливает целесообразность усиления государственного воздействия для преодоления последствий системного кризиса.

Ключевые слова: системный кризис, рынок труда, механизм регулирования, государственное регулирование, договорное регулирование, саморегулирование.

Summary. The paper considers the foundations of building a modern mechanism for the regulation of the labour market taking into account the negative manifestations of a systemic crisis. Based on the analysis of the degree of influence of its components (economic, political, social, demographic, cultural), the necessity of revision of state intervention in the regulation of market conduct. Based on the methodological approaches of classical and modern scientific schools, clarified the nature and relationship of state, contractual regulation, self-regulation of the labour market. The components of the mechanism for the regulation of the labour market are considered. Presents the author's definition of the purpose of the functional regulation and ensure its implementation. Clarifies the meaning of subjects, objects, principles, methods (ways), instruments of the labour market. The versatility of the mechanism for the regulation of the labour market determines the appropriateness of the strengthening of the state influence the consequences of the systemic crisis.

Key words: systemic crisis, the labour market, the mechanism of regulation, state regulation, contract regulation, self-regulation.

Федосєєва Г. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри світового сільського господарства
і зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного аграрного університету*

Fedosieieva H. S.

*Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the World Agriculture and FEA
Mykolayiv State Agrarian University*

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

UKRAINE ON THE WORLD MARKET DAIRY PRODUCTS: ISSUES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Анотація. У роботі досліджено особливості діяльності підприємств молокопродуктового підкомплексу України. Наведено загальні напрями розвитку світового ринку молочної продукції. Визначено основних імпортерів української молочної продукції та названо перспективні ринки для розширення обсягів її експорту. Виокремлено проблемні питання функціонування українських підприємств молокопродуктового підкомплексу на світовому ринку та запропоновано напрями їх усунення.

Ключові слова: підприємства молокопродуктового підкомплексу, світовий ринок молочної продукції, експорт, імпорту, якість молочної продукції.

Вступ та постановка проблеми. Пріоритетність розвитку підприємств молокопродуктового підкомплексу в національній економіці України зумовлюється винятковою значущістю молока і молокопродуктів в життєдіяльності людини і суспільства та значним потенціалом даних підприємств у вирішенні світової продовольчої проблеми. Наразі державна політика щодо розвитку конкурентоспроможного ринку молока і молокопродуктів спрямовується на забезпечення ефективного розвитку молочної галузі, платоспроможного попиту населення в її продукції, потреби підприємств молокопереробної промисловості у сировині, створення умов для ефективного захисту внутрішнього ринку та сприяння просуванню молочної продукції на зовнішній ринок. Разом із тим в останні роки спостерігається тенденція до зниження рівня присутності вітчизняних підприємств на світовому ринку молочної продукції, що негативно впливає не лише на розвиток таких підприємств, а й на стан валютних надходжень до державного бюджету країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання адаптації до ринкових умов українських підприємств молокопродуктового підкомплексу, підвищення рівня їх конкурентоспроможності, визначення напрямів розвитку внутрішнього ринку молочної продукції та можливостей її просування на зовнішні ринки знайшли своє відображення в наукових працях відомих учених та експертів: Л. Антонюк, І. Баланюка, Т. Дудара, С. Дусановського, В. Збарського, Т. Зрїбняка, П. Канінського, Ю. Кернасюка, М. Коржинського, О. Костусєва, П. Макаренка, І. Михасюка, О. Павленко, А. Стельмашука, М. Хорунжого, О. Шпичака та ін. Водночас проблема визначення місця України на світовому ринку молочної продукції з урахуванням останніх тенденцій в його розвитку потребує більш детального дослідження.

Метою даної роботи є дослідження місця України на світовому ринку молочної продукції з урахуванням осо-

бливостей розвитку вітчизняних підприємств молокопродуктового підкомплексу та тенденцій світового ринку.

Результати дослідження. Україна за рахунок сприятливих агрокліматичних умов має значний потенціал для виробництва молока та молочних продуктів. Однак на даному етапі більшість підприємств молокопродуктового підкомплексу України, зокрема стан їх сировинної бази, потребують покращання.

Досліджено, що наразі спостерігається значний спад у виробництві молока всіма підприємствами України. Так, у 2015 р. в Україні було вироблено 10 682,4 тис. т молока, у порівнянні з 1990 р., в якому було вироблено 24 508,3 тис. т, відбулося зменшення на 99,6%, з 2000 р. – на 15,61%, з 2010 р. – на 5,03% [1; 2].

Установлено, що незважаючи на значний спад виробництва молока та молочних продуктів за останні роки, продуктивність корів в Україні з роками збільшується. Визначено, що середньорічний удій молока від однієї корови в 2015 р. у порівнянні з 1995 р. збільшився на 146,2% і склав 5 426 кг, у 1995 р. був 2 204 кг. В областях України середньорічний удій молока має значну похибку залежно від територіального розміщення та рівня розвитку сільського господарства. Так, у 2015 р. даний показник становив: у Вінницькій області – 5 635 кг, в Полтавській області – 6 154 кг, у Київській області – 6 170 кг, у Миколаївській області – 4 792 кг, у Херсонській області – 6 210 кг, у Закарпатській області – 2 636 кг [2].

Зменшення обсягів виробництва молока спричинило значний спад його реалізації. Так, реалізація молока та молочних продуктів з 1995 по 2015 р. зменшилася на 62,5% і склала 2 538,3 тис. т, у порівнянні з 1995 р. вона була 6 766,2 тис. т. Середньорічне споживання молока та молочних продуктів на одну особу в останні роки також має тенденцію до зменшення. Загалом по Україні, з 1995 по 2015 р. показник зменшився на 8,5% і склав 222,8 кг. Вважаємо, що крім скорочення виробництва вітчизняної

молочної продукції, основними причинами зменшення її споживання в Україні є: низька якість вітчизняної продукції; низький рівень доходів населення; постійне зростання цін реалізації молочних товарів.

Зазначимо, що серед країн світу найбільшим виробником молока всіх видів є Індія, частка якої в загальносвітовому обсязі виробленого молока протягом останніх років невідомо зростає і в 2014 р. становила 138,1 млн. т, або 18% світового виробництва. Сприятливі погодні умови, зокрема достатня кількість опадів, дали можливість розширити площі під пасовищами, що позитивно вплинуло на розвиток галузі в країні. Крім того, світове виробництво молока контролюють також країни ЄС – 15,6%, США – 12%, Китай – 6%, Пакистан – 5%. За даними Міжнародної організації з продовольства та сільського господарства ООН (FAO), Україна в середньому виробляє 1% світових обсягів молока [3].

Виробництво всіх видів молока і молочної продукції у світі, за попередніми даними FAO, у 2015 р. становило майже 800,7 млн. т, що на 1,5% більше проти 2014 р. Унаслідок скорочення попиту очікуваний обсяг торгівлі молочною продукцією за вказаний період зменшився на 1,7% і сягнув 71,3 млн. т у молочному еквіваленті, що становить майже 8,9% від виробництва в 2015 р.

Розглядаючи експорт молока та молочної продукції, зауважимо, що Україна на світовому ринку молочної продукції втрачає свої позиції, експорт знизився на 26% в 2015 р., адже основним експортним ринком збуту молочної продукції для України впродовж тривалого періоду традиційно була Російська Федерація, і втрата його створила певні проблеми для вітчизняної молочної галузі, що змушує здійснювати переорієнтацію на інші країни СНД та світу. Наразі українська молочна продукція експортується до Молдови, Вірменії, Азербайджану, Казахстану, Польщі, Японії, Алжиру, Грузії, Південної Кореї та ін.

Найбільшими за вартістю країнами – імпортерами молочних продуктів з України в 2015 р. були Бангладеш у групі УКТ ЗЕД «Молоко та вершки, згущені» – 10,5 млн. дол., Грузія «Молоко та вершки, згущені» – 7,7 млн. дол., Казахстан «Сири» – 13,5 млн. дол. і «Молоко та вершки, згущені» – 7,6 млн. дол., Російська Федерація «Сири» – 9,5 млн. дол. та Республіка Молдова «Сири» – 6,6 млн. дол. Досить значні обсяги експорту за товарною групою «Масло вершкове» здійснювалися до Марокко (5,7 млн. дол.), Азербайджану (4,7 млн. дол.) та Єгипту (4,5 млн. дол.) [4].

Що стосується світових імпортерів молочної продукції, то в лідерах є країни Азії. Причому, за даними FAO, в 2016 р. нарощувати імпорт будуть Саудівська Аравія, Індонезія, Малайзія, В'єтнам, Об'єднані Арабські Емірати, Японія та Південна Корея. Також досить потужними імпортерами молока і молочної продукції, які спроможні його наростити, є Алжир, Єгипет і Нігерія [3].

Вважаємо, що одним із перспективних і найбільш емких зовнішніх ринків збуту для вітчизняної молочної продукції поряд із країнами Азії і СНД є ринок ЄС. Хоча порівняльна характеристика вимог стандартів якості молока в Україні та країнах Європейського Союзу засвідчили, що через низку параметрів вимог стандартів на молоко в Україні не відповідають вимогам у країнах Європейського Союзу. Така неузгодженість стає серйозним торговельним бар'єром. Із молока низького гатунку неможливо виробляти широкий асортимент продукції, особливо молочні продукти для дітей. В Україні вимоги до якості сирого молока не такі жорсткі, як в ЄС, і допускають перевищення європейських показників у декілька разів. Так, допустимий вміст бактерій у вітчизняному

молоді значно перевищує міжнародні нормативи і робить його непридатним для виробництва продукції, конкурентоспроможної у світі, тобто українське молоко вищого класу відповідає за параметрами якості європейському молоку нижчого класу, ще прийнятному для переробки.

Дослідження показало, що із загального обсягу сировини, яка надходить на промислову переробку, майже 70% – молоко другого гатунку, яке отримане з приватних господарств, де утримуються одна-дві корови. Норми доїння та зберігання, які передбачають охолодження сировини до 4° С, там не витримуються, тому воно закуповується або другим гатунком, або як негативкове і потребує додаткових затрат на очищення, пастеризацію, що позначається на вартості готової продукції.

Встановлено, що підприємства молокопродуктового під комплексу України направляють максимум зусиль на виробництво продукції, конкурентоспроможної на ринках країн ЄС. Так, починаючи з 10 січня 2016 р. 10 українських виробників молочної продукції, згідно з рішенням Європейської Комісії, мають доступ на ринок ЄС: «Люстдорф» (Вінницька обл.); «Молочний дім» (Дніпропетровська обл.); «ЛакталісМиколаїв»; «Гадячсир» (Полтавська обл.); Львівський холодокомбінат, «Менський сир» (Чернігівська обл.); «Роменський молочний комбінат» та його філія в Недригайлові (Сумська обл.); «Золотоніський маслоробний комбінат» (Черкаська обл.); філія Яготинського маслозаводу «Яготинське для дітей» (Київська обл.).

Вважаємо, що наступним за пріоритетністю ринком для збуту української молочки є ринок Китаю, адже на китайському ринку досить високий попит на молочну продукцію. Крім того, для китайців смак молока незвичний і навіть дивний. Уперше молочні продукти з'явилися в Китаї трохи більше ста років тому, і то за примхою іноземців, а більша частина населення країни і сьогодні не дуже знайома зі смаком «білої води». Показник річного споживання молока на душу населення в Китаї становить 30 кг, що істотно нижче за світові показники, які варіюються в діапазоні 80–200 кг. А жителі США споживають молока майже в 10 разів більше, ніж китайці, – 260 кг на рік.

Разом із тим, згідно з прогнозами аналітиків, до 2018 р. споживання молока в КНР відчутно зростає і складе 37 кг на душу населення, а до 2024 р. цей показник досягне 44 кг. Для того щоб задовольнити такий попит, Китаю потрібно ще стільки ж молока, скільки його виробляють Австралія і Нова Зеландія.

На сьогодні в Китаї утримуються 5 млн. молочних корів, які виробляють 35,7 млн. т товарного молока на рік. Кількість великих ферм у країні з поголів'ям понад 1 000 голів – 706, а молочних компаній – 803. Проте внутрішнє виробництво не може повністю покрити попит на ринку, хоча на сьогодні самозабезпеченість молоком у Китаї – найвища в Азії і становить 80%.

Є також економічний бік питання в Китаї. Вкрай невідгодно виробляти натуральне молоко для 1,4 млрд. населення, тим більше коли існує дешева альтернатива – соєве молоко. Пакет соєвого молока об'ємом 0,2 л обійдеться в 2 юані (6,67 грн.) – тобто 33,3 грн. за 1 л.

Вартість молочних продуктів іноземного виробництва значно вища. Літр німецького молока обійдеться в 16 юанів (53,6 грн.), австралійського – 18 юанів (60,30 грн.), новозеландського – 20 юанів (67 грн.). На ринку Китаю також присутні молочні продукти польського виробництва, які менш популярні серед китайців, тому їх ціна нижча – 8 юанів (26,30 грн.) за 1 л.

Аналізуючи динаміку імпорту молочних продуктів у Китай за 2010–2014 рр., можна побачити значне збільшення його обсягів. У 2014 р. у порівнянні з 2010 р.

значно збільшився імпорт незбираної молочної продукції – на 10 в. п., сухого знежиреного молока – на 2 в. п., вершкового масла та сиру – на 160,9% і на 143,5% відповідно.

Згідно зі статистичними даними, зараз тільки 300 млн. з 1,4 млрд. жителів Китаю регулярно п'ють молоко. Але навіть цей, на перший погляд, «скромний» показник дає на виході ринок обсягом в 1 млн. т. А мода на здорове харчування та якісні продукти сприяє збільшенню імпорту.

Що стосується можливості реалізації свого експортного потенціалу українськими підприємствами на зазначеному ринку, то наприкінці вересня 2015 р. дозволи на експорт молочної продукції до Китаю отримали 18 українських компаній: «Прометей», «Охтирський сиркомбінат», «Роменський молочний комбінат», «Миргородський сироробний комбінат», «Старокостянтинівський молочний завод», «ЕлітмолКиїв», «Техмолпром», «Золотоніський маслоробний комбінат», «Баштанський сирзавод», «Ічнянський молочно-консервний комбінат», «Літинський молочний завод», «Бершадьмолоко», «Дубномолоко», «Клуб сиру», «ТЕРРА ФУД», «Жашківський молокозавод», «Хмельницький завод СОМ «Молочний візит». Продуктова лінійка, спрямована на експорт, представлена сухим молоком, молочною сироваткою та сиром [5].

Варто зазначити, що українська влада шукає шляхи активізації співпраці з Китайською Народною Республікою, у тому числі в аграрній сфері. Україна запустила альтернативний транзитний маршрут у Китай в обхід РФ. Так, 15 січня 2016 р. з Іллічівська відправився демонстраційний рейс контейнерного поїзду за маршрутом Україна – Грузія – Азербайджан – Казахстан – Китай (через Каспійське та Чорне моря). Перевезення вантажу цим маршрутом складе 10–12 діб, а в перспективі цей термін може скоротитися до дев'яти днів, що є дуже хорошим показником для проходження такої відстані – майже 6 000 км [5].

Запуск нового маршруту відбувся після того, як Росія ввела ембарго на українські товари, але виявилось, що про цей маршрут говорили набагато раніше. У вересні 2015 р.

у Пекіні в рамках міжурядової підкомісії з питань торгівлі представники України обговорили питання «Великого шовкового шляху» і включення туди України. Було підписано спільний протокол із цього приводу. Китай чітко зафіксував позицію офіційного Пекіну, що партнерство України в розбудові «Великого шовкового шляху» є надзвичайно важливим сигналом для китайського та українського бізнесу [5].

Висновки. Отже, крім спаду виробництва молочної продукції в Україні, проблемним питанням функціонування вітчизняних підприємств на світовому ринку є якість сировини. Так, висока частка людської праці у виробничому процесі безпосередньо призводить не лише до погіршення якості виробленого молока, а й до зростання витрат переробних підприємств на переробку неякісного молока і (або) до зниження якості молочних продуктів, що виготовляються з цього молока. На нашу думку, використання доїльних апаратів на підприємствах підвищить продуктивність тваринницької праці й якість молока.

Однак, окрім ручної праці на тваринницьких фермах та відсутності автоматизації основних виробничих процесів, існує низка не менш актуальних проблем, пов'язаних з якістю молочної продукції:

- фальсифікація молочних продуктів та розміщення на упаковці завідомо неправдивої інформації, використання дешевих заміників молока;

- невідповідність вітчизняних вимог до якості молока сировини вимогам міжнародних стандартів;

- відсутність систем управління якістю, що передбачають контроль продовольчого ланцюга «від лану до столу».

Вважаємо, що раціональне впровадження інвестицій, економія за рахунок масштабу виробництва, диференціація виробництва продуктів, узгодження дій державних органів та недержавних організацій, направлених на підтримку вітчизняних підприємств, дасть змогу посилити конкурентні позиції українським виробникам молочної продукції на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Тваринництво України у 2014 р. : статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Виробництво продукції тваринництва в Україні у 2015 р. : статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org>.
4. Кернасюк Ю. Потенціал українського молока на світовому ринку / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/4669-potentsial-ukraiinskogo-moloka-na-svitovomu-rynku.html>.
5. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/20188>.

Анотація. В работе исследованы особенности деятельности предприятий молокопродуктового подкомплекса Украины. Приведены общие направления развития мирового рынка молочной продукции. Определены основные импортеры украинской молочной продукции и названы перспективные рынки для расширения объемов ее экспорта. Выделены проблемные вопросы функционирования украинских предприятий молокопродуктового подкомплекса на мировом рынке и предложены направления их устранения.

Ключевые слова: предприятия молокопродуктового подкомплекса, мировой рынок молочной продукции, экспорт, импорт, качество молочной продукции.

Summary. In work features of enterprises of milk sub Ukraine. Shows the general direction of the global dairy market. Determined main importers of Ukrainian dairy products and promising markets called for expansion of its exports. Thesis there is determined issues of functioning of Ukrainian enterprises sub of milk on the world market and proposed ways of their elimination.

Key words: sub company of milk, dairy products the world market, exports, imports, quality dairy products.

Фицик Л. А.

*кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Уманського національного університету садівництва*

Fytsyk L. A.

*Candidate of Historical Sciences,
Associate Professor at the Department of Economic Theory
Uman National University of Horticulture*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ М. БУНГЕ У 80–90-Х РОКАХ ХІХ СТ.

THE PRINCIPAL DIRECTIONS OF THE ECONOMIC REFORMS IMPLEMENTED BY M. BUNGE DURING THE 80–90-s OF THE XIXTH CENTURY

Анотація. У роботі досліджується реформаторська діяльність видатного вітчизняного вченого-економіста ХІХ ст. М.Х. Бунге на посадах міністра фінансів та голови Кабінету міністрів Російської імперії. Розглядаються умови, в яких вона здійснювалась. Акцентовано увагу на кризових явищах в економіці та їх проявах. Виділено основні напрями економічних реформ. Виявлено, що розроблені М.Х. Бунге реформаторські проекти та реалізовані ним економічні перетворення багато в чому перекликаються із загальним спрямуванням та змістом сучасних економічних процесів в Україні.

Ключові слова: М.Х. Бунге, міністр фінансів, економічні кризи, реформаторська діяльність, Російська імперія, державне регулювання економіки.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні кризові явища в економіці України супроводжуються безпрецедентним падінням ВВП, збільшенням зовнішнього боргу та бюджетного дефіциту, зниженням інвестиційної та інноваційної активності. Особливе місце при розробці стратегії економічного розвитку країни має займати дослідження позитивного вітчизняного історичного досвіду соціально-економічного реформування в умовах криз, який, на жаль, залишається ще недостатньо вивченим, та його практичне застосування.

Зважаючи на це, актуальності набуває системне дослідження функціонування економіки періоду другої половини ХІХ – початку ХХ ст., так званої епохи «Великих реформ», коли за досить короткий період Російська імперія досягла вражаючих успіхів в економічному розвитку і яка глибоко співзвучна нинішнім процесам ринкового реформування в Україні.

У даному аспекті велике значення набуває звернення до наукового та практичного доробку видатного українського вченого-економіста, державного діяча Російської імперії, теоретика та практика реформ другої половини ХІХ ст. Миколи Християновича Бунге.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських учених-економістів, що зверталися у своїх працях до окремих аспектів теоретичної спадщини М.Х. Бунге та їх впливу на подальший господарський розвиток Російської імперії, можна виділити Л.П. Горкіну, С.М. Злупка, П.М. Леоненка, Т.В. Гайдай, В.М. Фещенко, Л.В. Вернигору та ін.

Політику держави в економічній системі вченого досліджували Ю. Ущатовський, погляди М. Бунге на роль та функції держави у трансформаційній економіці досліджувала Н.І. Гражевська, ідеї державного регулювання економіки та його науково-практичному доробку вивчали А.О. Маслов та О.П. Курбет.

Спробу об'єктивного аналізу змісту та наслідків реформаторської діяльності М.Х. Бунге на посаді міні-

стра фінансів здійснив В. Кудлак, його роль у проведенні фінансових реформ в Російській імперії наприкінці ХІХ ст. та внесок у розвиток теорії грошей, кредиту та кредитно-грошового обігу знайшли відображення в працях В.В. Небрата, О.В. Ходченко, В.І. Гринчуцького та Т.Б. Пиндус.

Однак науково-практичний доробок видатного вченого-реформатора досліджений ще недостатньо. Вимагає більш ґрунтовного вивчення так званий «петербурзький період» життя М.Х. Бунге, коли реалізовувалася більшість його економічних програм, виокремлення основних складових, реформаторського курсу, зокрема соціального.

Метою даної роботи є виявлення основних напрямів реформаторської діяльності М.Х. Бунге в роки найбільш плідної його практичної діяльності – 80–90-х років ХІХ ст. на посадах міністра фінансів (із 1882 р.) та голови Кабінету міністрів (1887–1895 рр.) у період кризових явищ у світовій економіці.

Результати дослідження. Микола Християнович Бунге (1823–1895) – один із найвидатніших українських учених-економістів, державний діяч та публіцист, одна з найпомітніших постатей Російської імперії ХІХ ст. Більше 30 років пов'язували Миколу Християновича з Київським університетом, в якому він пропрацював на 30 різних посадах (зокрема, тричі обирався ректором) до 1880 р.

Завершивши свою педагогічну кар'єру в Київському університеті, М.Х. Бунге переїздив до Санкт-Петербурга, де з 1879 по 1881 р. виконував обов'язки товариша міністра фінансів, а з 1882 р. протягом шести років працював на посаді міністра фінансів Російської імперії. З 1887 по 1895 рр. М.Х. Бунге – голова Кабінету міністрів.

Петербурзький період діяльності Бунге співпав із небаченими раніше кризовими явищами у капіталістичній економіці – періодом так званої «Довгої депресії» 1873–1896 рр., яка проявилася в різних країнах із різною інтенсивністю, проте мала однакові прояви: це був період стрімкого падіння рівня цін, низьких темпів економічного

зростання та масового зубожіння населення. У Росії Довга депресія проявилася як три окремі рецесії (1874–1877 рр., 1881–1886 рр. та 1891–1892 рр.), у проміжку між якими економіка відновлювалася.

До 1882 р. криза перевиробництва охопила провідні галузі, і скорочення виробництва продовжувалося до 1887 р. Так, за підрахунками радянського економіста С. Струмліна, продукція тільки десяти провідних підприємств у 50 губерніях Європейської Росії зменшилася з 503,4 млн. руб. у 1882 р. до 426,9 млн. руб. у 1886 р., або на 15,2%. Також у ці роки відбувся спад і в машинобудівній галузі – на 31,1%, шкіряній – на 29,5%, текстильній – на 25,9% [16, с. 123]. У роки кризи значно скоротилася виплавка сталі, падали ціни на кам'яне вугілля, чавун, бавовну, цукор.

Криза загострила протиріччя в розвитку промислового капіталізму, ускладненого кріпосницькими пережитками, недостатністю внутрішнього накопичення капіталу, прогресуючою вузькістю ринку.

Промислова криза ускладнювалася низькими врожаєми 1882 і 1885 рр., а також світовою аграрною кризою, яка призвела до зниження попиту на промислові товари [13, с. 492].

Аграрна криза в Росії призвела до падіння закупівельних цін на зерно, величезного накопичення нереалізованих запасів хліба, скорочення посівних площ, розорення багатьох поміщицьких та селянських господарств. Вона супроводжувалася масовим безробіттям та зниженням споживання сільськогосподарської продукції, утруднюючи та відтягуючи цим самим перехід до похваллення промисловості [19, с. 14]. На поглиблення економічної кризи значною мірою вплинуло зовнішньополітичне становище імперії Романових та падіння вексельного курсу рубля на європейських біржах [4, с. 40].

Щодо третьої рецесії, яка розпочалася в Росії у 1890 р., то слід відзначити, що вона мала свої особливості. Це була циклічна криза періоду переходу від капіталізму вільної конкуренції до монополістичного капіталізму. Це також була третя циклічна криза, яка перепліталася з довготривалою аграрною кризою останньої чверті XIX ст. І те й інше наклали серйозний відбиток на її перебіг, назрівання і розгортання. Вона була слабша і коротша минулих циклічних криз та розгорталася в менш гострих формах, ніж у США та Західній Європі. Проте як звичайна криза вона стала важливим фактором зубожіння робітників – роки кризи і депресії були періодом великого підйому страйкового руху робітників.

Отже, Російська імперія в останній третині XIX ст. пережила дві світові промислові та світову аграрну кризу, яка тривала більше двох десятиріч [8, с. 1].

Стрибокподібний розвиток економіки, яка супроводжувалася структурними кризами, породжував потребу в координації процесів, в антикризових заходах із боку держави. На перший план мала вийти держава як інститут, здатний частково взяти на себе тягар проблем щодо впорядкування процесів в економіці та забезпечити її стабільний розвиток.

Самодержавство зіштовхнулося з необхідністю вироблення нових програм реформ, спрямованих на поліпшення економічної та політичної ситуації в країні, тому прихід у Міністерство фінансів відомого вченого, економіста М.Х. Бунге стало великою перемогою, викликало великі сподівання у суспільстві. У цьому призначенні бачили визнання авторитету науки і необхідності спеціальних знань для керівництва економічною політикою. У вересні 1880 р. М.Х. Бунге за дорученням Олександра II підготував програму записку про завдання економіч-

ної політики. Головна увага в ній була зосереджена на фінансовому стані країни, зокрема крізово на головні симптоми післявоєнної фінансової кризи: ріст бюджетних дефіцитів та державного боргу, інфляцію та падіння рубля. У записці вчений пропонував заходи, спрямовані на подолання вказаних проблем [15, с. 115, 118].

Важливого значення М.Х. Бунге надавав «влаштуванню народного господарства за участю держави», у тому числі вдосконаленню правових засад розвитку ринкових відносин, подоланню бюджетного дефіциту на основі скорочення державних витрат на утримання армії та чиновництва [6, с. 121].

Після трагічної загибелі Олександра II новий імператор Олександр III 1 січня 1882 р. призначив М.Х. Бунге міністром фінансів. Відомий український вчений М.І. Туган-Барановський уважав, що Бунге став істинним реформатором економічної політики саме тому, що він прийшов на посаду міністра фінансів як добросовісний учений, який добре обізнаний з економічною наукою, економічною та фінансовою політикою Заходу [14, с. 260].

На вищих державних посадах М.Х. Бунге як державник-реформатор очолив проведення економічних перетворень, спрямованих на остаточний розрив Росії з феодальним минулим, поступальний розвиток суспільства шляхом створення ринково-підприємницького середовища та глибокого соціального реформування. Саме на цьому шляху, як влучно підкреслює Т. Гайдай, він прагнув залучення країни до когорти цивілізованих, економічно розвинених держав. Це реформування економічного середовища, створення умов для конкуренції, розвиток відносин власності, підприємництва та ін. [5, с. 13].

Особливої уваги заслуговує насамперед застосування М.Х. Бунге бюджетно-податкових важелів впливу на економічний розвиток країни в кінці XIX – на початку XX ст., у чому відчувався вплив німецької історичної школи, засновником якої був Ф. Ліст (1789–1846).

Погляди її представників імпонували вченому, адже базувалися на еволюційному характері економічних систем, необхідності виявлення закономірностей народногосподарського процесу, специфічних для кожної стадії економічного розвитку і для окремої країни в залежності від забезпечення ресурсами та активному державному втручанню в економіку [9, с. 3]. М.Х. Бунге, за прикладом Німеччини після об'єднання у 1871 р., намагається посилити державну підтримку насамперед обробної промисловості Росії.

Використовуючи багатий досвід реформ Миколи Християновича на вищих державних посадах та їх висвітлення науковцями, намагатимемося виокремити їх основні напрями.

1. Подальше реформування аграрних відносин. Слід підкреслити, що розуміння Бунге суті аграрних відносин визначалося його теоретичними поглядами: він був палким прихильником приватного землеволодіння і вважав право повного розпорядження землею реалізацією принципу свободи підприємництва; ще в «Положеннях» 19 лютого 1861 р., які розроблялися з його участю, була закладена ідея звільнення кріпаків із землею за викуп і перетворення в перспективі на власників наділів [17, с. 74]. Це, на думку вченого, дало б змогу позбавитись патріархальності общинного землеволодіння та вирішило б проблему обезземелення. Тому для поширення дрібного землеволодіння М.Х. Бунге було ініційовано заснування в 1882 р. Селянського банку, який започаткував державне іпотечне кредитування.

Регулювання селянського землеволодіння шляхом полегшення умов для виникнення приватної власності

мало сприяти становленню класу середніх власників. Це давало змогу, з одного боку, стабілізувати суспільство, оскільки саме селянин-власник повинен стати опорою та фундаментом держави, а з іншого – значно збільшити ефективність сільського господарства, стимулювати його розвиток та підвищити добробут села.

2. Реформування податкової системи. Подальше реформування аграрних відносин М.Х. Бунге пов'язував із поступальною ліквідацією залишків феодално-кріпосницької залежності селян у вигляді зниження викупних платежів селян та переведення їх на обов'язковий викуп. Цим він намагався позбавити селянство від надмірного податкового тягара та перенести частину податків на заможні верстви населення. У результаті зниження викупних платежів удалося дещо послабити податковий тягар на сільське населення. Так, до 1 січня 1892 р. із загальної суми первісного капітального боргу 886,3 млн. руб. було списано 167,6 млн. руб., тобто 18,9% [15, с. 129].

Наступним пріоритетом після зниження викупних платежів стало скасування феодалного подушного податку та перехід до податку на дохід.

Про успіх реформи свідчать дані про скорочення протягом 1882–1887 рр. надходжень від подушного податку: якщо у 1882 р. обсяги надходжень від нього становили 54,8 млн. руб., то вже у 1887 р. – тільки 1,3 млн. руб. [7, с. 250]. Наступним кроком запроваджується прибутковий податок, який мав на меті стимулювати приватну ініціативу та розвиток конкурентних відносин.

Прогресивні методи оподаткування дали змогу не тільки значно поповнити державу скарбницю, а й сприяти розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі та транспорту [12, с. 102].

Податкова реформа, на думку В. Степанова, «поклала початок модернізації системи оподаткування і тим самим сприяла процесу індустріалізації країни» [15, с. 149].

І хоча після відставки М.Х. Бунге податкові реформи так і не були продовжені, деякі його рекомендації були взяті до уваги С.Ю. Вітте.

3. Реформування фінансової сфери. Слід зазначити, що в роки промислових та аграрних криз кредитна система Російської імперії переживала застій. Учений розуміє, що розвиток приватного кредиту, а саме приватного банківського сектору, є підґрунтям економічного добробуту, і в роки міністерської діяльності вживає заходів для посилення урядового контролю насамперед над операціями комерційних банків заради захисту інтересів вкладників. Російський історик В. Степанов, який ґрунтовно вивчав соціально-економічні реформи М. Бунге, слушно зазначив, що лише під час його міністерської діяльності почалися істотні поліпшення в кредитній системі Російської імперії [15, с. 150].

Спираючись на фактичний матеріал, можна стверджувати, що фінансова система Російської імперії в період перебування Миколи Християновича Бунге на міністерській посаді хоч і не була позбавлена певних, доволі серйозних проблем, але міністром було проведено ряд успішних реформ, спрямованих на подолання кризових явищ. Проведені ним перетворення у фінансовій сфері були найбільш вдалим.

Посилаючись на досвід західних країн, міністр фінансів М.Х. Бунге у вересні 1880 р. писав: «Визнаючи, що держава зобов'язана приходити на допомогу підприємствам, що мають державне значення, і що в Росії такі випадки повинні мати місце частіше, ніж у Західній Європі, не можна не визнати, однак, явищем аномальним, що приватні особи і акціонерні товариства звертаються за позичками і допомогою до уряду в той час, коли

у нас існує багато приватних банків» [2, с. 140]. Для такої аграрної країни, якою була Російська імперія в другій половині XIX ст., успіх ринкових реформ суттєво залежав від фінансової підтримки села, ефективної політики кредитування сільського господарства. Тому, по-перше, було відновлено доступний і порівняно недорогий земельний кредит. У 1882 р. із метою «полегшення селянам всіх найменувань способів до купівлі землі» було засновано Державний селянський поземельний банк. Через три роки (1885 р.) було організовано «з метою підтримки землеводіння потомствених дворян» Державний дворянський земельний банк.

По-друге, відбулися суттєві зміни у сфері регулювання діяльності активно-пасивних операцій комерційних банків.

По-третє, при М.Х. Бунге суттєво змінився характер діяльності Державного банку Російської імперії, який у початковий період свого функціонування займався лише фінансуванням наслідків від ліквідації системи старих банків [18, с. 89].

У центрі уваги Міністерства фінансів і Державного банку була також підтримка та порятунок товариств взаємного кредиту, комерційних та акціонерних банків.

4. Реформування грошової системи. Як економіст-практик і державний діяч, який багато років займався проблемами грошового обігу, М. Бунге виступив із програмою відновлення системи золотого монометалізму, яка, на його переконання, в перспективі є найбільш прийнятною для Росії системою грошового обігу. Ще навесні 1884 р. за його вказівкою було припинено продаж за кордон золота, яке поступало за рахунок зовнішніх запозичень та митних зборів. Ця операція проводилася з метою підтримки курсу рубля, сприяла інтеграції Росії з передовими країнами заходу [18, с. 90].

Важливою подією стало утвердження 17 грудня 1885 р. нового монетного статуту: замість 83 1/3 проби для срібної та 88-ї для золотої монети була прийнята 900-та проба за зразком більшості європейських держав [15, с. 204]. Ці зміни мали за мету наблизити монету Росії до європейських стандартів, закріпити довіря до неї на світовому ринку та спростити розрахунки в закордонних платежах.

Напередодні відставки Бунге в Міністерстві фінансів у цілому склалася концепція майбутньої грошової реформи, сенс якої полягав у девальвації рубля та переході до золотого монометалізму, хоча економічна криза та депресія в промисловості відстрочили грошову реформу на декілька років.

Таким чином, саме завдяки розпочатим М.Х. Бунге перетворенням були створені передумови для грошової реформи, яку провів у 1895–1897 рр. С. Вітте, і він був одним із перших, хто не тільки теоретично, а й практично заклав основи її майбутнього успіху [3, с. 35; 10, с. 105].

5. Митна політика. У 1882 р., коли криза перевиробництва охопила провідні галузі, М.Х. Бунге почав працювати над виробленням торгово-промислової політики держави і в 1885 р. виділяє її основні напрями, серед яких – полегшення умов виникнення торгово-промислових підприємств та акціонерних компаній; розвиток технічної освіти; модернізація торгово-промислового законодавства; посилення митної підтримки. Це було необхідно реалізовувати, беручи до уваги фактичне відставання Росії від країн Західної Європи майже на півстоліття.

У результаті кропіткої роботи Бунге добився невеликого, але стійкого перевищення експорту над імпортом і вже починаючи з 1882 р. торговельний баланс незмінно був активним. Митна політика сприяла індустріалізації

країни. Незважаючи на аграрну кризу та депресію в промисловості, притік іноземних капіталів в індустрію не тільки не скоротився, навіть зріс [15, с. 16].

6. Соціальна політика. Особливе місце у реформаторській діяльності Миколи Християновича Бунге на посаді міністра фінансів Російської імперії займало соціальне питання. Комплексне соціально-економічне реформування він прагнув досягти шляхом як зростання загальних економічних показників, так і реального добробуту широких мас населення, що мало стати фундаментом розвитку та зміцнення держави та внутрішнього ринку [12, с. 105].

Як основоположник та один із найяскравіших представників Київської економічної школи XIX ст. він уважав, що негативні наслідки капіталізму в соціальній сфері можна пом'якшити за допомогою державної соціальної політики. Особливо високо вчений оцінював праці американського економіста, представника класичної школи політекономії Г.Ч. Кері (1793–1879), якому вдалося виявити позитивний взаємозв'язок між економічним розвитком і життєвим рівнем робітників, довівши, що оплата праці зростає швидше, ніж винагорода за капітал. Для М.Х. Бунге це стало важливим аргументом у суперечці з прихильниками соціалістичного шляху розвитку, які стверджували, що розвиток капіталізму супроводжується зuboжінням трудящих [9, с. 6].

В.Я. Кудлак, який досліджував соціальний чинник у реформаторській діяльності Бунге, акцентує увагу на тому, що вирішення найгостріших соціальних проблем він бачив переважно у взаєминах соціальних груп і держави, а не окремих індивідів [11, с. 21]. Для підвищення життєвого рівня незаможних верств населення потрібно не стільки збільшувати видатки з бюджету на соціальні програми, скільки створювати необхідні передумови для реалізації

їх власної ініціативи, спрямованої для досягнення добробуту. На думку М. Бунге, держава повинна «сприяти придбанню нерухомої власності і накопиченню капіталу» для кожного члена суспільства, тим самим створюючи передумови для розвитку підприємництва. Він також відстоював ідею участі робітників у прибутках підприємства шляхом акціонування, що повинно сприяти матеріальній підтримці працівників і покращити якість та умови праці [11, с. 24].

Свою програму соціально-економічних перетворень М. Бунге найповніше виклав у своєрідному політичному заповіті, який отримав назву «Потойбічні нотатки», котрий був складений вже після його відставки. Значна частина цієї праці присвячена соціальним проблемам та шляхам їх вирішення, вони нерозривно пов'язуються із загальним процесом ліберальних економічних реформ.

Висновки. Таким чином, за час свого перебування на міністерській посаді, в умовах економічної кризи та наступної депресії М.Х. Бунге вдалось розпочати практичну реалізацію комплексу масштабних реформаторських проектів: подальше реформування аграрних відносин; здійснення модернізації фіскальної системи; реформування фінансово-кредитної та грошової системи, зокрема початок інновацій у сфері державного іпотечного кредитування, ініціювання заснування Селянського банку, зміцнення державного кредиту та довіри до державних цінних паперів, здійснення підготовчої роботи для проведення грошової реформи; започаткування революційних перетворень у сфері регулювання трудових відносин тощо.

Розроблені М.Х. Бунге реформаторські проекти та реалізовані ним економічні перетворення багато в чому перекликаються із загальним спрямуванням та змістом сучасних економічних трансформаційних перетворень в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бунге Н.Х. Загробные заметки / Н.Х. Бунге // Река времени ; публ. В.Л. Степанова. – М., 1995. – Кн. 1. – С. 198–254.
2. Бунге Н.Х. О финансовом положении России / Н.Х. Бунге ; публ. А.П. Погребинского // Исторический архив. – 1960. – № 2. – С. 132–143.
3. Вернигора Л. Місце М. Бунге в розвитку вітчизняної економічної думки другої половини XIX століття / Л. Вернигора // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2006. – № 84. – С. 34–37.
4. Власенко В.Е. Денежная реформа в России 1895–1898 гг. / В.Е. Власенко. – К., 1949. – 217 с.
5. Гайдай Т.В. Поєднання наукових традицій в умовах становлення вітчизняної економічної теорії у другій половині XIX ст.: феномен М.Х. Бунге / Т.В. Гайдай // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2006. – № 84. – С. 12–16.
6. Гражевська Н.І. М. Х. Бунге про роль та функції держави в трансформаційній економіці / Н.І. Гражевська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2006. – № 84. – С. 21–24.
7. Гринчуцький В.І., Пиндус Т.Б. Роль М.Х. Бунге у проведенні фінансових реформ у Російській імперії (наприкінці XIX ст.) / В.І. Гринчуцький, Т.Б. Пиндус // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2005. – Вип. 37–38. – С. 245–253.
8. Жданков А.В. Изменение условий сельскохозяйственного производства в Европейской части России конца XIX века под влиянием аграрного кризиса / А.В. Жданков. – Л., 1976. – 35 с.
9. Клинов В.Г. Россия XIX века: актуальные аспекты развития экономической мысли и народнохозяйственной политики / В.Г. Клинов // Мировое и национальное хозяйство. – 2009. – № 2. – С. 1–13.
10. Кудлак В.Я. Основні аспекти ринкових реформ видатного вітчизняного вченого-економіста та державного діяча М.Х. Бунге (кінець XIX ст.) / В.Я. Кудлак // Історія народного господарства та економічної думки України : зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 39–40. – С. 70–81.
11. Кудлак В.Я. Роль соціального чинника у реформаторській діяльності М.Х. Бунге / В.Я. Кудлак // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 21–25.
12. Кудлак В., Кудлак Г. Ринкові реформи М.Х. Бунге на посаді міністра фінансів Російської імперії (кінець XIX ст.) / В. Кудлак, Г. Кудлак // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 100–108.
13. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. Том II / Л.А. Мендельсон. – М. : Издательство социально-экономической литературы, 1959. – 766 с.
14. Небрат В.В. Вклад М.Х. Бунге у розвиток теорії грошей, кредиту та кредитно-грошового обігу / В.В. Небрат // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2005. – Вип. 37–38. – С. 253–264.
15. Степанов В.Л. Н.Х. Бунге: Судьба реформатора / В.Л. Степанов. – М. : РОССПЭН, 1998. – 398 с.
16. Струмилин С. Промышленные кризисы в России / С. Струмилин // Проблемы экономики. – 1940. – № 2. – С. 120–131.
17. Ушаповський Ю. Київська економічна школа XIX ст. у контексті зародження інституціоналізму / Ю. Ушаповський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 70–80.

18. Ходченко О.В. Вплив ідей західної економічної думки на ліберальні реформи в кредитній системі Росії та України в другій половині XIX століття / О.В. Ходченко // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2007. – Вип. 39–40. – С. 82–95.
19. Яковлев А.Ф. Экономические кризисы в России / А.Ф. Яковлев. – М., 1955. – С. 127–140.

Аннотация. В работе рассматриваются основные направления реформаторской деятельности выдающегося отечественного ученого-экономиста XIX в. Н.Х. Бунге на должностях министра финансов и председателя Кабинета министров Российской империи. Акцентировано внимание на кризисных явлениях в экономике, их проявлениях, в условиях которых осуществлялось реформирование. Установлено, что разработанные Н.Х. Бунге реформаторские проекты и реализованные экономические преобразования во многом созвучны общим направлениям и содержанию современных экономических процессов в Украине.

Ключевые слова: Н.Х. Бунге, министр финансов, экономические кризисы, реформаторская деятельность, Российская империя, государственное регулирование экономики.

Summary. The article deals with the reformatory activity of the famous national academic economist of the XIXth century M. Bunge on the positions of Minister of Finance and the Chairman of the Cabinet of Ministers in the Russian Empire. The conditions under which his reforms were implemented are considered. The crisis developments in economics are emphasized. Main economic reforms directions are marked. It has been established that reformatory projects developed and economic conversions implemented by M. Bunge are consistent with the general direction and the essence of the modern economic processes in Ukraine.

Key words: M. Bunge, Minister of Finance, crisis developments, reformatory activity, the Russian Empire, state economic regulation.

УДК 657:658

Фоміна О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету*

Fomina O. V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Candidate Doctor of Science of the Accounting Department,
Kyiv National University of Trade and Economics*

РОЗВИТОК ФУНКЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING FUNCTIONS

Анотація. У роботі проаналізовано підходи до визначення функцій управлінського обліку, запропоновані різними вченими. Зокрема, визначено та систематизовано основні функції управлінського обліку з огляду на завдання інформаційного забезпечення управління підприємством торгівлі в сучасних економічних реаліях. Обґрунтовано роль функцій управлінського обліку в інформаційному забезпеченні сучасного менеджменту вітчизняних підприємств з урахуванням сучасних проблем економіки.

Ключові слова: аналітична функція, організаційно-комунікаційна функція, облікова функція, планово-контрольна функція, функції управлінського обліку.

Вступ та постановка проблеми. Управлінський облік як соціально-економічне явище на підприємстві постійно розвивається: розширюються його функції, збільшується набір вирішуваних ним завдань, різноманітнішими стають методи, активніше забезпечує інформацією прийняття не лише оперативних, але й стратегічних управлінських рішень.

Сучасний управлінський облік має базуватись на формуванні та використанні його функціональної користості для системи управління, оскільки він повинен забезпечувати координацію, взаємодію та узгодженість окремих елементів менеджменту підприємства в досягненні ним тактичних та стратегічних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних питань функцій управлінського обліку присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців: Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуська, С.Ф. Голова, К. Друрі, Г.Г. Кірейцева, В.Б. Моссаковського, Л.В. Нападівської, І.Б. Садовської, Я.В. Соколова, М.Г. Чумаченка та ін. Однак, як зазначає І.Б. Садовська, сучасна економічна наука володіє достатніми теоретичними надбаннями щодо ведення управлінського процесу. Вони частково запроваджені на підприємствах, але не є цілісною системою, сформованою внаслідок переплетіння інформаційних потоків, та не задовольняють повною мірою потреби

управлінців у даних, необхідних для прийняття оперативних та стратегічних рішень [1, с. 164]. Саме тому залишається багато проблемних питань щодо сутності і ролі функцій управлінського обліку, що потребують більш детального дослідження.

Метою даної роботи є розвиток та обґрунтування функцій управлінського обліку і визначення їх ролі в інформаційному забезпеченні менеджменту вітчизняних підприємств з урахуванням сучасних проблем економіки.

Результати дослідження. Різні підходи до визначення складу та змісту функцій управлінського обліку не сприяють його розвитку, а лише поглиблюють проблему. Поділяємо думку І.Б. Садовської щодо того, що функції управлінського обліку доцільно розглядати з позицій трьох взаємопов'язаних аспектів: наукового, практичного і навчально-освітнього. У такому разі, беззаперечно, буде досягнута мета і реалізована його головна функція забезпечення інформаційним ресурсом системи управління. Результат залежатиме від синергетичного ефекту поєднання науки, практики і безперервного навчання суб'єктів управлінського обліку [2, с. 282].

До основних функцій управлінського обліку Л.В. Нападовською були віднесені:

- інформаційна – забезпечення керівників усіх рівнів управління інформацією, яка необхідна для більш ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень;

- контрольна – контроль та оцінка результатів діяльності структурних підрозділів та окремих виконавців, а також підприємства в цілому; досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства, ефективності прийнятих рішень та їх впливу на результати діяльності підприємства; оцінка критеріїв майбутнього й поточного потенціалів і забезпечення ефективного механізму управління стратегією підприємства;

- прогнозна – інформаційне забезпечення перспективного планування та спрямування розвитку підприємства на досягнення його стратегічних цілей;

- аналітична – інформаційне забезпечення аналізу відхилень фактичних затрат і результатів діяльності окремих центрів відповідальності від запланованих (прогнозних) на основі широкого використання економіко-математичних методів і моделювання;

- комунікаційна – управлінська інформація є засобом прямого та зворотного зв'язку між рівнями управління, функціональними та структурними підрозділами, внутрішнім і зовнішнім середовищем [3, с. 179].

Розширенню функцій управлінського обліку, через реалізацію яких передбачалось відображення змін, тенденцій, закономірностей поведінки його об'єктів, присвячено наукову працю Г.Г. Кірейцева. Цим було підкреслено вагомий роль суб'єктів облікової діяльності у вирішенні управлінських завдань сучасного менеджменту [4, с. 5].

Зовнішні функції, згідно з баченням ученого, впливають на об'єкти управлінського обліку через механізм управління, в основу якого покладено економічні потреби, інтереси, економічні та правові відносини, котрі постійно розвиваються [4, с. 42]. У працях Г.Г. Кірейцева знаходиться місце обґрунтування науково-пізнавальної функції, орієнтованої на пізнання і наукове трактування нових об'єктів управління (інтелектуального капіталу, трансакційних витрат, агентських відносин, знань як активу), визначення кінцевих результатів діяльності в умовах невизначеності та інституціональних обмежень, яка у зв'язку зі змінами в економічних і правових відносинах ускладнюється, що потребує вдосконалення методології управлінського обліку. Розвиток нової науково-пізнавальної функції

обліку уможливується за умови процедурного підходу щодо розкриття взаємозв'язку економічних дій та їхньої сутності, із використанням новітніх інформаційних технологій, статистичних методів, а також застосуванням нової його методології.

Внутрішні функції управлінського обліку, на думку вченого, полягають у виконанні його робочих прийомів, технічних елементів професійної діяльності працівників облікового і управлінського апарату. До таких функцій управлінського обліку для підприємств торгівлі можуть бути віднесені функції спостереження, вимірювання кількісних параметрів, вимірювання якісних властивостей, оцінювання, реєстрація фактів господарської діяльності, процесів і агентських відносин, визначення результативності, моделювання управлінської і торговельної діяльності.

На думку І.Б. Садовської, виділення таких трьох основних функцій, як діагностична, оціночна і прогнозна, є найбільш обґрунтованим і таким, що забезпечує оптимальне поєднання теорії та практики [2, с. 164].

Так, Б.І. Валуєв взагалі визначив інформаційну облікову функцію як фундаментальну, узагальнюючу і сервісну для всіх інших функцій управління – планування, організації, координації, мотивації, контролю [5]. Думка вченого є вельми слушною, оскільки основною метою управлінського обліку є інформаційне забезпечення менеджменту в прийнятті управлінських рішень, реалізація якої наразі здійснюється на основі сучасних інформаційних технологій.

Управлінський облік як знання представлений теорією, а як дія – практикою. Синергетичний ефект виявляється у виробленні завдань, які вирішуватимуться системою інформаційного забезпечення управління підприємством.

Під завданням розуміють логічне висловлення, яке можна представити символічно наступним чином:

$$F: \langle V; W \rangle, \quad (1)$$

де V – задані умови;

W – те, що необхідно знайти.

При цьому вислів включає множинність фактів господарського життя (F), відібраних для вирішення завдань, та склад операторів, тобто правил переведення F у W . W – не передбачає проект вирішення облікової задачі. Її вирішення, тобто процедура, потребує виконання в заданій послідовності визначених дій, у результаті яких множинність F перетворюється в W . Пошук W автоматично передбачає наявність невизначеності (ентропії). Невизначеність (H) присутня в будь-якому завданні. Оскільки невизначеність виникає через відсутність повної та достатньої інформації щодо самого завдання та обмежених можливостей її сприйняття [6, с. 17].

Символьне представлення аналізу завдань обліку здійснено без зв'язку з їх змістом та впливом особливостей економічних галузей, тому математичний опис цих завдань є, певною мірою, універсальним та може бути відправною точкою при формулюванні завдань управлінського обліку, що обумовлені його метою.

Отже, метою управлінського обліку є забезпечення менеджерів корисною інформацією для планування, контролю та прийняття управлінських рішень. У системі управлінського обліку також здійснюється оцінка прийнятих рішень на різних рівнях управління та відповідності стратегії підприємства. Досягнення мети базується на виконанні визначених завдань, які, з іншого боку, забезпечують функції управлінського обліку.

Відповідно, основними завданнями системи управлінського обліку є підготовка інформації для:

- утримання підприємством вигідних і важливих ринкових позицій та розробка перспектив довгострокового розвитку;

- забезпечення стійкого фінансового стану підприємства;

- зменшення ризику помилок та збільшення можливостей системної реалізації завдань, що стоять перед підприємством;

- посилення керованості підприємства та створення надійних передумов для його стратегічного розвитку.

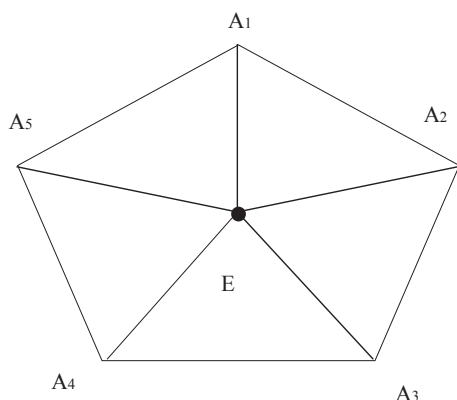
Розширення функцій управлінського обліку здійснюється за рахунок збільшення набору вирішуваних ним завдань. Постійно зростаючі потреби бізнесу в інформаційній підтримці управлінських рішень у реалізації стратегії підприємства поставили перед управлінським обліком, окрім оперативних завдань, також завдання стратегічного характеру.

Завдання управлінського обліку є похідними його сутності. Вирішення завдань управлінського обліку реалізується через його функції.

Обґрунтування ж щодо призначення функцій управлінського обліку можна побачити не в усіх дослідженнях і пояснення їх дещо розрізняються. Так, у К.С. Нагірської аналітична й оціночна функції об'єднуються в одне пояснення та розкриваються як «надання інформації про результати діяльності в необхідних аналітичних розрізах, що дає можливість оцінити менеджерів різних рівнів та діяльність центрів відповідальності» [7].

А.В. Глуценко і Е.Н. Самедова пояснюють викладений набір функцій як похідний від функцій управління, а тому взагалі перераховують їх без будь-якого розкриття [8].

Для визначення складу функцій управлінського обліку доцільним є використання моделі трактування функцій бухгалтерського обліку, запропонованої А. Бурландом [9, с. 344], яка представлена на рис. 1.



*A1 – відносини підприємства з державою;
A2 – відносини підприємства з клієнтами (покупцями, замовниками);
A3 – відносини підприємства з постачальниками;
A4 – відносини зі службовцями та робітниками;
A5 – відносини з власниками;
E – точка перетину інтересів осіб, пов'язаних із підприємством, що відображає функції бухгалтерського обліку.*

Рис. 1. Модель трактування функцій бухгалтерського обліку за А. Бурландом

Виходячи з представленої моделі, точка E є точкою перетину інтересів користувачів облікової інформації, що відображає сукупність функцій обліку, які повинні забезпечувати ефективне управління підприємством.

Отже, мета й завдання системи управлінського обліку реалізуються через його функції, які повинні тісно взаємодіяти з функціями управління.

Таким чином, функції управлінського обліку полягають у: забезпеченні інформацією всіх рівнів управління, контролю і прийняття оперативних управлінських рішень; формуванні інформації, яка служить засобом внутрішнього зв'язку між рівнями управління; контролі та оцінці результатів діяльності структурних підрозділів і всього підприємства; перспективному плануванні та координації розвитку підприємства в майбутньому на основі оцінки результатів діяльності. Зазначене дає змогу виділити такі функції управлінського обліку: облікову, аналітичну, планово-контрольну, організаційно-комунікаційну.

Облікова функція управлінського обліку полягає в зборі, реєстрації, вимірюванні та акумулюванні інформації про об'єкти управлінського обліку.

Аналітична функція управлінського обліку полягає в аналізі та коригуванні раніше прийнятих управлінських рішень, наданні та інтерпретації інформації за допомогою інструментарію управлінського обліку.

Планово-контрольна функція управлінського обліку реалізується через розробку бюджетів та контроль їх виконання відповідно до концепції управління по відхиленням.

Організаційно-комунікаційна функція управлінського обліку пов'язана з роботами щодо проектування та моделювання системи управлінського обліку та управлінської звітності; удосконалення системи управлінського обліку по мірі зростання інформаційних потреб користувачів інформації управлінського обліку.

Фундаментальним аспектом організації управлінського обліку є інформаційні взаємовідносини, які пов'язують вище керівництво з нижчими рівнями працівників, виконавців із споживачами інформації управлінського обліку. Налагоджений зворотній зв'язок забезпечує можливість розподілу і координації завдань з урахуванням повноважень, відповідно до поставлених цілей. Розробка внутрішніх інформаційних зв'язків трансформується у формування та представлення управлінської звітності за рівнями контролю.

Висновки. Вирішення сучасних економічних проблем можливо здійснити шляхом відповідності управлінського обліку запитам системи управління. Успішне управління діяльністю підприємств може здійснюватись лише за умов наявності чітко визначених планів, ідентифікації інформації, необхідної для аналізу ситуацій, прийняття рішень та ефективного контролю їх виконання. Відсутність необхідної інформації примушує керівників підприємств при розробці рішень опиратись на інтуїцію, підвищуючи ризик прийняття невірного рішення. Зазначене обґрунтовує такі функції управлінського обліку: облікову, аналітичну, планово-контрольну, організаційно-комунікаційну, які у своїй сукупності вирішують проблему інформаційного забезпечення менеджменту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Садовська І.Б. Розвиток діагностичної функції управлінського обліку / І.Б. Садовська // Вісник НТУ «ХП». – 2009. – № 36. – С. 163–171.
2. Садовська І.Б. Розвиток функцій управлінського обліку в умовах інституціональних змін/ І.Б. Садовська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4(28). – С. 281–286.
3. Нападовська Л.В. Базові принципи управлінського обліку / Л.В. Нападовська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(139). – С. 173–181.

4. Кірейцев Г.Г. Развитие бухгалтерского обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : [монографія] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 236 с.
5. Валуев Ю.Б. Процесно-функціональне управління промисловим підприємством : [монографія] / Ю.Б. Валуев. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 298 с.
6. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
7. Нагірська К.С. Наукова концепція управлінської звітності: системний підхід до побудови і розвитку / К.С. Нагірська // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1(56). – С. 78–86 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/532.pdf>.
8. Глушенко А.В., Самедова Е.Н. Концептуальные основы управленческого учета / А.В. Глушенко, Е.Н. Самедова // Финансы. Бухгалтерский учет. – 2012. – № 4 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.volsu.ru/struct/general/services/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-2%2821%29-2012/4.pdf>.
9. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : [учеб. пособ. для вузов] / Я.В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

Аннотация. В работе проанализированы подходы к определению функций управленческого учета, предложенные различными учеными. В частности, определены и систематизированы основные функции управленческого учета, учитывая задачи информационного обеспечения управления предприятием торговли в современных экономических реалиях. Обоснована роль функций управленческого учета в информационном обеспечении современного менеджмента отечественных предприятий с учетом современных проблем экономики.

Ключевые слова: аналитическая функция, организационно-коммуникационная функция, учетная функция, планово-контрольная функция, функции управленческого учета.

Summary. Analyzed approaches to the definition of management accounting functions offered by various scientists. In particular, defined and systematized the basic functions of management accounting given the task information of management of trade enterprise in modern economic realities. It substantiates the role of the functions of management accounting in the information support of modern management of domestic enterprises with current problems of economy.

Key words: analytic function, organizational and communication function, accounting function, planning and control function, management accounting functions.

УДК 327.7:338.439

Халатур С. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Khalatur S. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Finance Department*

Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ЯК ВЕКТОР ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ

FOREIGN TRADE DEVELOPMENT OF UKRAINE AS A VECTOR OF GLOBAL FOOD PROBLEM SOLUTION

Анотація. У роботі розглянуто проблему нестачі продовольства, яка набула глобального характеру і являє сьогодні багатofакторне складне утворення. Досліджено основні правила та інструменти спільної торговельної політики. Визначено вплив сучасних інтеграційних процесів на розвиток зовнішньої торгівлі України, у тому числі на торгівлю продукцією агропромислового комплексу.

Ключові слова: зовнішня торгівля, продовольча безпека, економічна інтеграція, глобальна система, економічне регулювання.

Вступ та постановка проблеми. Наприкінці ХХ ст. людство стикнулося з цілою низкою глобальних проблем, які загрожують йому виродженням і знищенням. Висновки груп учених, що виконували дослідження на замов-

лення Римського Клубу, а також результати конференцій і самітів ООН, рекомендації яких одержали практичне втілення в Декларації тисячоліття 2000 р., показали, що вже сьогодні світ наражається на зростаючу небезпеку таких

проблем, як: депопуляція і старіння населення в розвинених країнах і одночасно вибухове зростання населення у бідних країнах, нестача продовольства і ресурсів, інтенсивне забруднення навколишнього середовища і необхідність упровадження принципово нової енергетики, відставання більшості країн у переході до нових технологічних укладів тощо [1; 2].

За даними FAO, близько мільярда людей на планеті голодують. Сучасна географія місць, де відзначений гострий дефіцит найбільш необхідних продуктів харчування, охоплює низку країн, що розвиваються, Африки, Азії та Південної Америки, серед яких найбільш складна ситуація в Уганді, Малі, Нігері, Сомалі, Киргизстані, Таджикистані, Гондурасі, Гватемалі.

Таким чином, на початку XXI ст. проблема нестачі продовольства набула глобального характеру і являє сьогодні багатofакторне складне утворення, що має економічні, соціальні, технологічні, біологічні, історичні, етнічні, географічні, політичні та моральні корені. Як наслідок, особливої уваги набуває питання нарощування виробництва і зовнішньої торгівлі аграрною продукцією країнами, які мають для цього відповідні передумови. А саме до таких країн відноситься й Україна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук шляхів вирішення продовольчої проблеми і розширення зовнішньої торгівлі продукцією агропродовольчого комплексу завжди були предметами уваги багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: С. Аміна, В. Волеса, В. Власова, К. Гойї, А. Гордєєва, О. Довгаля, З. Ільїної, А. Ішханова, Р. Карбоу, Є. Ковальова, Г. Клинові-Дацюк, Н. Литвинцева, Г. Мартіна, Н. Мусис, В. Мовчан, Дж. Форрестера, Б. Чернякова, Х. Шуманна, В. Бойка, О. Богуцького тощо [2–9].

Питання глобальної продовольчої проблеми потребує проведення додаткових досліджень щодо пошуку найбільш перспективних напрямів збільшення зовнішньої торгівлі України продукцією сільськогосподарського виробництва в умовах сучасних інтеграційних процесів.

Метою даної роботи є пошук найбільш перспективних напрямів збільшення зовнішньої торгівлі України продукцією сільськогосподарського виробництва в умовах сучасних інтеграційних процесів.

Результати дослідження. Сьогодні Україна вийшла на якісно новий рівень участі в міжнародному розподілі праці та міжнародної інтеграції, що безпосередньо впливає на розвиток її зовнішньої торгівлі в умовах суттєвого впливу глобалізаційних процесів. Саме глобалізаційні процеси, посилення регіональної економічної та політичної інтеграції є визначальними характеристиками сучасної світової економіки і безпосередньо впливають на забезпечення національної конкурентоспроможності країн у глобальному масштабі і визначення напрямів вирішення основних проблем економічного розвитку.

Економічна інтеграція – процес розвитку стійких взаємозв'язків сусідніх держав, що веде до їх поступового економічного злиття, заснований на проведенні цими країнами злагодженої міждержавної економіки і політики [3, с. 83]. Іншими словами, економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів і надалі приймає форму міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами.

Участь країн в інтеграційних об'єднаннях забезпечує їм низку переваг у процесі економічного розвитку, до найбільш значущих з яких можна віднести: більш широкий доступ господарюючих суб'єктів до різного роду ресурсів – фінансових, трудових, матеріальних, новітніх технологій, а також можливість виробляти продукцію з розрахунку на більш ємкий (регіональний) ринок; можливість оперувати на більш широкому міжнародному (інтеграційному) ринковому просторі; створення привілейованих умов для фірм країн-учасниць, захист їх певною мірою від конкуренції зі сторони фірм третіх країн; сумісне рішення країнами-учасницями складних соціально-економічних, науково-технічних, екологічних та інших проблем [6, с. 252].

Погляд на інтеграцію як на процес, що розвивається від простих до складних форм, дав змогу здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу. Класичною класифікацією стала схема американського дослідника Б. Баласса, яка пропонує розрізняти співпрацю й інтеграцію. Якщо процес співпраці припускає проведення дій, спрямованих на зменшення різного роду дискримінації, то процес інтеграції припускає повне усунення дискримінації. Баласса виділив декілька видів економічної інтеграції в залежності від ступеня тісноти економічних зв'язків між країнами, що наведено в табл. 1 [7, с. 327–328].

Таким чином, найбільш простим видом інтеграції, за якого між країнами світу існує мінімум економічних зв'язків, є зони преференційної та вільної торгівлі. Цей вид інтеграції передбачає впровадження торгівлі без митних тарифів, податків, зборів та кількісних обмежень усередині інтеграційного об'єднання, при цьому тарифи для інших країн зберігаються. Найбільш часто зони вільної торгівлі створюються на обмежений період часу та по відношенню до певних груп товарів, найчастіше – промислових. Скасування мит щодо продукції АПК носить обмежений характер. Між країнами, що входять до зони вільної торгівлі, зберігаються кордони та контроль проходження товарів.

Участь будь-якої держави в процесі економічної інтеграції є об'єктивною і необхідною умовою її подальшого розвитку. Водночас світова практика інтеграції має тенденцію відходу від «жорстких» форм, таких як утворення на основі наднаціонального регулювання. На зміну цим тенденціям приходить лібералізована інтеграція, що спирається на договірне торгово-економічне співробітництво.

Таблиця 1

Види економічної інтеграції

Основні характеристики	Ліквідація митних бар'єрів у взаємній торгівлі	Єдині тарифи відносно третіх країн	Вільне пересування капіталів і робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Етапи					
Зона преференційної торгівлі	часткова	–	–	–	–
Зона вільної торгівлі	+	–	–	–	–
Митний союз	+	+	–	–	–
Спільний ринок	+	+	+	–	–
Економічний союз	+	+	+	+	–
Повна інтеграція	+	+	+	+	+

Джерело: складено автором на основі [7, с. 327–328]

Першим базовим зовнішнім фактором, що вплинув на умови участі України в сучасних процесах економічної інтеграції, стало її членство в СОТ з травня 2008 р. СОТ є наступником Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ) і була створена згідно з рішенням Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, який відбувався протягом 1986–1994 рр. і в якому взяли участь 130 країн-учасниць. Головним результатом Уругвайського раунду стало прийняття 15 квітня 1994 р. Марракеської угоди про заснування СОТ, яка набула чинності з 1 січня 1995 р. Світова організація торгівлі не тільки інкорпорувала в себе всю систему угод ГАТТ, але й істотно їх розвиває, дедалі більше прокладаючи шлях до лібералізації торгівлі та формування справді глобальної системи економічного регулювання [1, с. 4].

Угода про заснування СОТ передбачає створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні відносини, і контролю за реалізацією угод і домовленостей Уругвайського раунду [9, с. 18]. СОТ – це інституційна структура для організації виконання багатосторонніх угод і домовленостей, що містяться в додатках; вона також виконує функції організатора майбутніх торговельних переговорів і функції арбітра у врегулюванні суперечок [4, с. 23]. СОТ функціонує багато в чому так само, як і ГАТТ, але при цьому здійснює контроль більш широкого спектру торговельних угод (включаючи торгівлю послугами і питання торговельних аспектів прав інтелектуальної власності) і має значно більші повноваження у зв'язку з удосконаленням прийняття рішень і їхнього виконання членами організації.

СОТ має базові принципи, чіткі цілі, системні функції і розгалужену організаційну структуру. Головними завданнями СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі, забезпечення її справедливості та передбачуваності, сприяння економічному зростанню та піднесенню економічного добробуту людей [9, с. 18].

Незважаючи на всю різноплановість правових документів, що втілюють результати Уругвайського раунду і створюють правову систему СОТ, існує низка ключових моментів, що визначають їх значення для кожної країни – учасниці СОТ і для розвитку її зовнішньої торгівлі. До цих моментів слід віднести такі: правові документи Уругвайського раунду визначають правила, якими повинні керуватися уряди в галузі торгівлі товарами, послугами, у сфері охорони прав інтелектуальної власності; сполучення національних правових систем у цій галузі через їх вирівнювання з нормами СОТ створює загальний правовий простір для розвитку міжнародної торгівлі й, отже, для діяльності безпосередніх учасників торгівлі; намір країн – учасниць СОТ використовувати в якості основних правових умов режим найбільшого сприяння і національний режим у всіх областях, що входять до компетенції СОТ; значне посилення функцій контролю та огляду того, як країни – учасниці СОТ виконують взяті на себе зобов'язання, і створення з цією метою необхідного організаційного механізму; намір країн – членів СОТ вирішувати спірні та конфліктні ситуації шляхом консультацій, переговорів і пошуку компромісів. Із цією метою угоди СОТ передбачають необхідний організаційний механізм [4, с. 30–35].

Угода про СОТ і вхідні в неї домовленості передбачають, що країни – члени СОТ повинні провести взаємні переговори про зниження бар'єрів у торгівлі товарами і послугами. Переліки цих зобов'язань також входять як складова частина в пакет домовленостей. Вони становлять кілька десятків об'ємних томів і носять суто кон-

кретний характер. Невід'ємною частиною СОТ є також унікальний механізм урегулювання торговельних суперечок, який є центральним елементом у справі забезпечення передбачуваності багатосторонньої торговельної системи.

Другим центральним фактором впливу на зовнішню торгівлю України в сучасних умовах є двохетапне підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р., яке гостро ставить питання щодо вивчення основних аспектів спільної торговельної та сільськогосподарської політики ЄС для можливості поступового «вбудовування» агропромислового комплексу України у відповідний європейський простір.

Під категорією «торговельна політика» доцільно розуміти сукупність заходів, які приймаються керівними органами певних цілісних політико-економічних утворень (у даному випадку інституціями ЄС) регулювання взаємовідносин між господарськими суб'єктами у сфері торгівлі. У широкому розумінні торговельна політика стосується торгівлі як традиційними товарами (матеріальними), так і торгівлі послугами та факторами виробництва (працею, капіталом, інтелектуальною власністю тощо). Торговельна політика держав світу (у тому числі й ЄС) спрямована на протекціонізм національних виробників, посилення їх конкурентоздатності на міжнародній арені і лібералізацію зовнішньоторговельних зв'язків [3].

Проблема узгодження позицій окремих країн і створення спільної торговельної й агропромислової політики для Європейського Союзу як одного з найуспішніших інтеграційних об'єднань країн світу завжди була актуальною в період після Другої світової війни. Поняття «єдина торговельна політика ЄС» з'явилося в Договорі 1957 р. про заснування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), відомому як Римський договір [5; 10].

Спільна торговельна політика, СТП (Common commercial policy) – сукупність рішень та заходів, які приймають інституції ЄС із метою регулювання торгівлі з третіми країнами [2]. Мета єдиної торговельної політики Співтовариства проголошена у ст. 131 Договору і полягає в прагненні сприяти гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовій відміні обмежень у міжнародній торгівлі і зниженню митних бар'єрів. Тобто СТП є фактично політикою Співтовариства у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Основні правила СТП стосуються: забезпечення функціонування митного союзу та спільного ринку; захисту глобальних інтересів ЄС у світовій торгівлі, що забезпечується через субсидування експорту та квотування імпорту; підвищення ролі ЄС у світовій торгівлі. Основними інструментами СТП є: правила експортно-імпорتنних операцій; митно-тарифне регулювання; захист внутрішнього ринку від негативного зовнішньоторговельного впливу; тарифні преференції ЄС; квоти та ліцензування зовнішньоторговельних операцій та інші заходи регулювання.

Сьогодні правила й інструменти СТП носять жорстко протекціоністський характер. Серед них особливу роль відіграють: загальний митний тариф – однаковий тариф на товари, ввезені в країну з будь-якої держави, яка не є членом ЄС; режими квотування імпорту зобов'язують держави-члени запроваджувати єдині квоти на ввезення певних товарів в ЄС; застосування антидемпінгових процедур – запровадження імпорتنних тарифів та мінімальних цін для товарів, які продаються в ЄС за дискримінаційними цінами, що може зашкодити європейському виробнику; процедура обмеження експорту – між експортером

та імпортером укладається угода щодо обмеження обсягу поставок товарів, яка спрямована на запобігання антидемпінговим процедурам із боку імпортера [8].

У межах Загальної системи преференцій (ЗСП) ЄС має преференційні угоди з абсолютною більшістю учасників СОТ, які передбачають зниження митних тарифів для їхньої продукції при постачанні на ринок ЄС. Окрім того, ЄС має низку торговельних угод із групами країн (Європейського економічного простору, ЄАВТ) та окремими країнами (країнами Середземномор'я, Мексикою, ПАР, а також з Україною) [6].

Водночас ЄС спрямовує зусилля, щоб мати міцнішу позицію на світовій арені, відіграючи провідну роль у формуванні майбутнього глобального економічного порядку через «Велику двадцятку» та відстоюючи європейські інтереси шляхом активного використання всіх існуючих інструментів. Частина зростання, яке Європа

повинна генерувати до 2020 р., повинна походити з країн з економікою, що розвивається, оскільки їх середній клас зростатиме та імпортуватиме товари та послуги, щодо яких ЄС має конкурентні переваги. Як найбільший торгово-економічний союз ЄС має переваги від того, що є відкритим для світу та приділяє значну увагу тому, до яких заходів вдаються інші країни з розвинутою економікою або економікою, що розвивається, для передбачення майбутніх тенденцій та адаптації до них.

Висновки. Таким чином, вплив сучасних інтеграційних процесів на розвиток зовнішньої торгівлі України, у тому числі на торгівлю продукцією агропромислового комплексу, проявляється у відповідних умовах членства в СОТ, в умовах участі країни в регіональних економічних об'єднаннях, а також дії специфічних умов спільної торговельної й аграрної політики ЄС, що відбиваються в умовах Угоди про асоціацію України з ЄС.

Список використаних джерел:

1. Аналітична доповідь Центра Розумкова «Україна і СОТ» // Нацбезпека і оборона. – 2002. – № 6.
2. Волес В. Творення політики в Європейському Союзі / В. Волес, Г. Волес ; пер. з англ. Р. Ткачук. – К. : Основи, 2004. – 871 с.
3. Довгаль О.А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобальної світової економіки (Питання теорії і методології) : [монографія] / О.А. Довгаль. – Х. : НУА, 2004. – 320 с.
4. Дюмулен І.І. Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 271 с.
5. Казімір Р. Історія європейської інтеграції: Від декларації Шумана до розширення на Схід / Р. Казімір ; пер. з англ. І. Андрейко, А. Максимук. – Перемишль : Парламент Молоді, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.youth.crimeastar.net/.../index5.html>.
6. Клинова-Дацюк Г.Д. Україна та інтеграційні процеси в сучасній Європі : [навч. посіб.] / Г.Д. Клинова-Дацюк. – Рівне : НУВГП, 2012. – 189 с.
7. Литвинцев Н.Н. Международные экономические отношения / Н.Н. Литвинцев. – М. : Российская политическая энциклопедия, 2001. – 512 с.
8. Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис ; пер. з англ. – К. : К. І.С., 2005. – 466 с.
9. Мовчан В. Україна і СОТ: структура, порядок прийняття рішень і процедури / В. Мовчан // Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій ; за заг. ред. Д.В. Ляпіна. – К. : Ін-т власності і свободи ; LAT&K, 2010. – С. 16–41.
10. Правова та інституційна основи Європейського Союзу : [підруч.] / А.І. Грицяк, В.В. Говоруха, В.Ю. Стрельцов. – Х. : Магістр, 2009. – 620 с.

Анотація. В роботі розглянута проблема нехватки продовольства, которая приобрела глобальный характер и представляет сегодня многофакторное сложное образование. Исследованы основные правила и инструменты совместной торговой политики. Определено влияние современных интеграционных процессов на развитие внешней торговли Украины, в том числе на торговлю продукцией агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: внешняя торговля, продовольственная безопасность, экономическая интеграция, глобальная система, экономическое регулирование.

Summary. In the article it is considered the problem of the food deficit, which has become global and now it is multifactorial complex formation. The basic rules and tools of common commercial policy are investigated. It is described the influence of modern integration processes on the development of Ukrainian foreign trade, including the trade of agricultural products.

Key words: foreign trade, food security, economic integration, global system, economic regulation.

Хоменко О. А.
аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

Khomenko A. A.
Postgraduate

State Agrarian and Engineering University in Podilya

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ УПРАВЛІННЯ

FINANCIAL SAFETY OF ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX AND ORGWARE OF HER MANAGEMENT

Анотація. У роботі обґрунтовано сутність та сформовано структуру організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою як ключової складової економічної безпеки підприємств агропромислового комплексу. Визначено основні параметри формування організаційного забезпечення в системі фінансової безпеки підприємства. Досліджено структурний аспект організаційного забезпечення з метою визначення найбільш доцільних методів, інструментів та документального супроводу для управління системою фінансової безпеки підприємства. Розглянуто особливості організації управління фінансовою безпекою. Обґрунтовано значення забезпечення управління фінансовою безпекою підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: організаційне забезпечення, фінансова безпека, економічна безпека, управління фінансовою безпекою, загроза, ризик.

Вступ та постановка проблеми. Функціонуючи в умовах невизначеності та постійної дестабілізації економіки, вітчизняні підприємства стикаються з різними загрозами та ризиками, які призводять до зростання небезпеки передусім стосовно їх фінансової сфери, яка є основою діяльності господарюючих суб'єктів агропромислового комплексу.

Стабільність функціонування та темпи розвитку підприємств у ринковій економіці обумовлюється багато в чому станом його фінансів, саме тому дослідження проблем забезпечення фінансової безпеки було і залишається актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансової безпеки підприємства займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: О. Арєф'єва, О. Барановський, І. Бланк, К. Горячева, Л. Донець, О. Захарова, Т. Іванюта, А. Козаченко, С. Мочерний, В. Мунтіян, М. Реверчук, С. Покропивний, Л. Птащенко, А. Штангрет та ін. Попри сформовану теоретико-методичну базу в питаннях дослідження фінансової безпеки підприємств складний характер фінансових відносин суб'єктів господарювання постійно спонукає до пошуку нових ідей у системі врегулювання даного питання.

Зважаючи на фактичну відсутність теоретичних та практичних розробок щодо забезпечення та управління фінансовою безпекою сільськогосподарських формувань, визначено необхідність здійснення управління фінансовою безпекою як гарантування стійкого фінансового стану підприємства.

Метою даної роботи є дослідження поняття організаційного забезпечення як координатора формування стійкого і чіткого механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу, що є запорукою його стабільного розвитку.

Результати дослідження. Сільськогосподарські підприємства посідають визначальне місце у розвитку сільських територій. Для більшості сіл вони залишаються

основним джерелом робочих місць та соціального відтворення. Саме тому управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств має не лише суто економічний характер, а й глибокий соціальний аспект.

Фінансова безпека сільськогосподарського підприємства – це такий стан його господарських ресурсів, що забезпечує раціональну галузєво-організаційну структуру підприємства, враховуючи географічне розташування та природно-кліматичні умови його діяльності, за якого воно здатне ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища, а також досягати поставлених цілей і завдань на основі реалізації обраної ним стратегії розвитку.

Концептуальні засади Закону України «Про основи національної безпеки України» постали як домінуючі основи визначення фінансової безпеки з точки зору макроекономічних процесів регулювання в дослідженнях відомих вітчизняних учених. Значна кількість дослідників розглядають питання забезпечення фінансової безпеки на макрорівні в контексті формування національної або економічної безпеки країни, галузі, сектору [1, с. 84]. Такого методичного підходу додержуються В.М. Мельник [2, с. 113] та О.В. Гривківська [3, с. 181], які серед основних елементів фінансової безпеки розглядають бюджету, валютну, грошово-кредитну, боргову, безпеку страхового і фондового ринків, банківську безпеку.

Фінансова безпека – це поняття, що вміщує комплекс методів, засобів і заходів захисту економічних інтересів держави на макрорівні, корпоративних структур, фінансової діяльності суб'єктів господарювання на мікрорівні. Визначення поняття фінансової безпеки є досить складним і неоднозначним. Кожен автор подає власне трактування, але переважна група науковців розглядає фінансову безпеку підприємства як складову економічної безпеки.

Фінансова безпека підприємств агропромислового комплексу у вузькому розумінні – це їх здатність функціонувати в якості суб'єктів господарювання за існуючого

рівня ресурсного забезпечення та обраної спеціалізації виробництва.

Фінансова безпека підприємств агропромислового комплексу в широкому розумінні – це їх здатність досягти належного рівня конкурентоспроможності за будь-якого ступеня впливу можливих ризиків і загроз.

Організаційно-економічні засади управління фінансовою безпекою сільськогосподарських підприємств повинні будуватися на основі реалізації чітко визначеної її стратегії. Вона, своєю чергою, має виходити з наявного їх виробничого потенціалу. Ця стратегія є основним внутрішнім орієнтиром формування економічної безпеки сільськогосподарського підприємства, що задає параметри всього її розвитку. Стратегія економічної безпеки сільськогосподарських підприємств повинна максимально враховувати можливі чинники як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, що можуть перешкоджати в процесі її реалізації.

Відповідно до Концепції сталого розвитку фінансової безпеки сільського господарства (Sustainable Development Conception), сталий розвиток досліджують як певний процес, що підлягає керуванню, який базується насамперед на системному підході та сучасних інформаційних технологіях. Саме вони сприяють швидкому моделюванню різних векторів розвитку галузі, а також передбачають високу точність прогнозування їх результатів, можливість обрати максимально раціональний варіант. Концепцію може бути використано як імперативну настанову в управлінні фінансовою безпекою підприємств сільського господарства, зорієнтовану на їх розвиток [4, с. 36].

Концепції стратегічного управління (Strategic Management Conceptions) стосуються безперервних процесів оцінки зовнішнього середовища, формулювання організаційних цілей, ухвалення рішень, направлених на створення і утримання конкурентних переваг, здатних забезпечити прибутковість у довгостроковій перспективі для забезпечення фінансової безпеки сільського господарства. Втім, такі концепції, будучи зорієнтованими на «потреби завтрашнього дня», торкаються й питань розробки докладного тактичного плану, направлено на поетапне здійснення обраної стратегії. Концепція є підґрунтям управління фінансовою безпекою на засадах «твердих змін» та настановою такого управління, зорієнтованого на досягнення стратегічних цілей підприємства. Слід зазначити, що світова практика підприємництва виявила, що організації, які досягли значних результатів у конкурентній боротьбі, завдячують цьому впровадженню концепції стратегічного управління.

Дослідження теорії та практики функціонування агропромислових підприємств дало змогу визначити основні аспекти формування їхньої фінансової безпеки:

1) системоутворюючим фактором формування фінансової безпеки є рівень забезпеченості підприємств ресурсним потенціалом, зокрема фінансовими ресурсами;

2) фінансова безпека формується шляхом забезпечення збалансованої структури капіталу та активів, фінансових потоків та зобов'язань підприємства, що віддзеркалюється у формуванні фінансової архітектури розвитку суб'єкта господарювання;

3) фінансова безпека є домінуючим чинником, який визначає фінансовий стан та рівень ліквідності підприємств; забезпечує можливості нарощування інвестиційних потоків та підвищення інвестиційного рейтингу підприємств агропромислового виробництва;

4) кількісно відображається в покращанні показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання; є основою підвищення ринкової вартості агропро-

мислового бізнесу, реалізації його фінансових стратегій розвитку та інтересів власників;

5) дає змогу проводити своєчасний моніторинг та нівелювати фактичні та потенційні ризики і загрози та реалізувати довгострокову фінансову стратегію розвитку підприємств.

Головним критерієм забезпечення фінансової безпеки вітчизняних підприємств є здатність протидіяти наявним і можливим ризикам, загрозам та дії несприятливих факторів внутрішнього та зовнішнього характерів.

Ефективність функціонування системи фінансової безпеки підприємства залежить від механізмів її забезпечення. Механізм забезпечення фінансової безпеки – це певний набір інструментів, таких як методи, засоби, ресурси, нормативно-правова база та управлінський хист, які, взаємодіючи між собою, покликані досягати поставлених цілей на шляху вирішення питання забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства відбувається шляхом здійснення певних дій над її об'єктами, серед яких прибуток, джерела й об'єми фінансових ресурсів, структура капіталу, структура грошових потоків, структура активів, інвестиції, фінансові ризики, система фінансових інновацій і т. д. [5]. Необхідно підкреслити, що ефективність функціонування такого механізму найбільшою мірою визначається рівнем організаційного забезпечення, що виконує роль певного зв'язуючого фактору між усіма суб'єктами та об'єктами безпеки.

Саме організаційне забезпечення, яке покликане сприяти чіткості контролю рівня безпеки через формування необхідної внутрішньої документації, обов'язків працівників фінансової сфери стосовно гарантування безпеки, здатне забезпечити ефективне регламентування системи фінансової безпеки.

Узагальнюючи вищеподані трактування та враховуючи суть поняття фінансової безпеки підприємства, на нашу думку, організаційне забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства можна визначити як комплекс внутрішніх положень і правил, які регламентують створення умов для гарантування потрібного для існування та розвитку рівня безпеки за рахунок забезпечення системи фінансової безпеки необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами системи та суб'єктами зовнішнього середовища, адаптації системи до зміни умов функціонування та удосконалення для забезпечення її стійкості та життєздатності.

Метою організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства є підтримка його стійкого фінансового стану та забезпечення умов для стабільного функціонування і розвитку підприємства згідно з наміченими цілями.

Основними складовими організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства є:

- організація ресурсного забезпечення, яке включає в себе фінансові, кадрові, інформаційні та матеріально-технічні ресурси;
- організація внутрішньої служби безпеки;
- розроблення та удосконалення методичного забезпечення;
- розроблення та удосконалення документації, що регламентує правові аспекти дії суб'єктів безпеки;
- організація взаємовідносин із зовнішніми суб'єктами безпеки.

Організаційне забезпечення можливо розглядати в двох аспектах – динамічному та структурному.

Динамічний (процесний) аспект організаційного забезпечення полягає в організації, координації та контр-

олі всіх процесів, що протікають у системі фінансової безпеки підприємства, найбільшою мірою це стосується фінансових операцій.

Структурний аспект полягає в організації всіх елементів в одну структуру і передбачає структурування методів, засобів, інструментів і технологій у процесі здійснення діяльності по забезпеченню фінансової безпеки підприємства, а також сукупність нормативно-правової документації, яка регламентує діяльність системи фінансової безпеки підприємства згідно з чинним законодавством та відповідно до поставлених цілей підприємства.

У процесі структуризації, тобто визначення необхідних складових елементів організаційного забезпечення, вибір методів та інструментів для управління фінансовою безпекою підприємства визначає і перелік необхідного документального супроводу, а також системи зв'язків між елементами системи фінансової безпеки підприємства.

Організаційне забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства – це система субординаційних, координаційних та взаємозалежних зв'язків усередині підприємства та за його межами, а також сукупність організаційних методів аналізу, контролю, звітності, проектування та правових норм, утілених у внутрішні нормативні документи, за допомогою яких підприємство здатне захиститися від негативного впливу зовнішнього середовища та унеможливити виникнення внутрішніх викликів, загроз та ризиків, тим самим гарантуючи безпечні умови для розвитку.

Одним із найважливіших напрямів забезпечення фінансової безпеки підприємств агропродовольчої сфери є своєчасне проведення антикризових заходів, тобто підприємство повинно розробити антикризову програму [6, с. 101].

Отже, основними завданнями безпеки підприємств агропромислового комплексу є: зміцнення дисципліни праці та підвищення її продуктивності; захист законних прав та інтересів керівників і персоналу; формування та

захист інтелектуального потенціалу; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; інформаційне забезпечення діяльності; запровадження світових стандартів у діяльність та освоєння нових технологій виробництва; недопущення або мінімізація залежності підприємства від недобросовісних партнерів.

Забезпечення фінансової безпеки на рівні підприємства залежить від економічних, організаційних та інших заходів держави щодо підтримання її на належному рівні. Простежується тісний зв'язок між ринковими перетвореннями у фінансово-кредитній сфері країни та зростанням рівня забезпеченості фінансової безпеки підприємств.

Фінансова безпека держави виступає як такий стан фінансово-кредитної сфери держави, що характеризується збалансованістю та якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання та населення і в цілому ефективного функціонування національної економічної системи та соціальний розвиток.

Висновки. Функціонування системи фінансової безпеки підприємства, головне завдання якої полягає в гарантуванні стійкого фінансового стану підприємства як запоруки його стабільного розвитку, пов'язано із науково організованою взаємодією всіх елементів системи, що є неможливим без організаційного забезпечення, яке, будучи сформованим відповідно до масштабів та специфіки діяльності певного суб'єкта господарювання, регламентує процес гарантування фінансової безпеки. Відтак, вважаємо, що проблема організаційного забезпечення сьогодні потребує подальшого дослідження, результати якого повинні сприяти підвищенню рівня фінансової безпеки підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Мельник В.М. Фінансова архітектура національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансової діяльності : [монографія] / В.М. Мельник, Н.В. Бичкова. – Тернопіль : Астон, 2012. – 244 с.
3. Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства : [монографія] / О.В. Гривківська. – Тернопіль : Астон, 2012. – 340 с.
4. Акименко В.В. Механізм управління фінансовою самодостатністю регіону / В.В. Акименко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(1). – С. 35–42.
5. Штангрет А.М. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення : [монографія] / А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський, М.М. Караїм. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.
6. Шамрай М.І. Методика оцінки фінансової складової економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / М.І. Шамрай // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. 2. – С. 101–106.

Анотація. В роботі обоснована сутність і створена структура організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою як ключової складової економічної безпеки підприємств агропромислового комплексу. Визначені основні параметри формування організаційного забезпечення в системі фінансової безпеки підприємства. Детально розглянуто структурний аспект організаційного забезпечення з метою визначення найбільш цілесобразних методів, інструментів, а також документального супроводу для управління системою фінансової безпеки підприємства. Розглянуті особливості організації управління фінансовою безпекою. Обосновано значення забезпечення управління фінансовою безпекою підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України.

Ключевые слова: організаційне забезпечення, фінансова безпека, економічна безпека, управління фінансовою безпекою, загроза, ризик.

Summary. The article substantiates the essence and formed structure of organizational support financial management security, as a key component of economic security of enterprise of agroindustrial complex. The main parameters of formation of organizational support in the system of financial security company. Investigated the structural aspect of organizational support, for the purpose of determining the most appropriate methods, tools and documentary support, to manage the system of financial security company. The features of organization of management financial safety are considered. The value of providing of management financial safety of enterprises of agroindustrial complex is reasonable on the modern stage of socio-economic development of Ukraine.

Key words: organizational support, financial security, economic security, management financial safety, threat, risk.

Чижишин О. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

Chyzyshyn O. I.

*Candidate of Economic Sciences,
Docent of Department of Fundamental and Special Subjects
of Educational and Scientific
Chortkiv Institute of Entrepreneurship and Business
of Ternopil National Economic University*

ЗНАЧЕННЯ І СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

THE MEANING AND ESSENCE OF SOCIAL RESPONSIBILITY UNDER CONDITIONS OF THE MARKET ECONOMY

Анотація. Статтю присвячено дослідженню сутності та необхідності застосування соціальної відповідальності у вітчизняному бізнесі. Запропоновано низку заходів для вдосконалення податкової системи, відродження галузей промислового виробництва, покращання якості та безпечності вітчизняної продукції, поліпшення експортно-імпортних стосунків із країнами ЄС.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, ринкова економіка, соціальні ініціативи, бухгалтерський облік, економічні результати, продуктивність праці.

Вступ та постановка проблеми. Нині в умовах глобальної економіки до організації підприємницької діяльності висуваються нові, більш суворі вимоги. Є дві мети, задля яких здійснюється господарська діяльність: перша полягає в отриманні прибутку, а друга – в одержанні соціального ефекту. Останній досягається, переважно, державою, певними неприбутковими та благодійними організаціями, фондами. Решта видів підприємств спрямовують свої зусилля на отримання сум прибутку і не прагнуть до другої мети. Подібна ситуація провокувала створення відповідних підприємств, що за мінімальних витрат намагались отримати максимальні суми прибутків і робили таке за рахунок погіршення якості готової продукції (товарів, робіт, послуг). Через згадані вище обставини підприємство не може прагнути тільки першої мети, а й зобов'язане виконувати другу. Негативні наслідки діяльності людини разом із її бажанням допомогти суспільству створили передумови для утвердження соціальної відповідальності бізнесу.

Відповідальна поведінка бізнесу пов'язана із вирішенням проблем екологічного та соціального характеру, оскільки саме однією із причин їх виникнення стала діяльність як великих корпорацій, так і невеликих фірм. Потреба постійного збагачення «людини економічної», отримання вигоди в поєднанні з опортуністичною поведінкою дали поштовх до утворення великих виробничих утворень, а зосередження в їх власності значних фінансових ресурсів сприяло суттєвому розширенню сфери впливу підприємств на розвиток суспільства. Саме тому вирішення соціальних, економічних та екологічних питань можливе за умови спільних зусиль існуючих інституційних утворень у процесі формування соціально відповідальної діяльності, де підприємства відіграють важливу роль.

Підприємства є організаціями, які утворюють люди (його засновники та працівники) та які взаємодіють із людьми (постачальниками, покупцями, споживачами, місцевою громадою). Їх господарська діяльність чинить безпосередній та опосередкований вплив на зовнішнє і внутрішнє середовище, який може бути як позитивним, так і негативним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням соціальної відповідальності займаються видатні вчені з часів Сократа й Аристотеля, сучасними ж дослідниками даної проблеми є Буян О.А., Грішнова О.А., Деркач В.А., Євтушенко В.А., Єлагін В.П., Жук В., Колот А.М., Посохов І.М., Шаповал В.М.

Соціальні ініціативи, направлені на підтримку добробуту громади та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, що є одним із інтересів суспільства, формують довіру з боку населення до діяльності бізнесу й опосередковано впливають на підвищення попиту на продукцію чи послуги.

Отже, соціальна відповідальність необхідна бухгалтеру для якісного ведення обліку та формування фінансової звітності, підприємцю – для гарантій одержання прибутку, а суспільству – для збереження моральних норм, прав та свобод громадян.

Це дає нам підстави стверджувати, що в економіці з'являється третя мета як симбіоз двох попередніх. Суть її в тому, що підприємство зобов'язане нести соціальну відповідальність за власну підприємницьку діяльність, а отже, частину свого прибутку воно має спрямовувати на досягнення соціального ефекту.

Метою даної роботи є дослідження сутності та необхідності застосування соціальної відповідальності у вітчизняному бізнесі.

Результати дослідження. Донедавна соціальними питаннями переважно займалась держава, а підприємство

лише сплачувало податки й очікувало за це від неї захисту власних інтересів. Як писав батько політичної економії, англійський економіст А. Сміт (1723–1790), держава виконує функцію так званого «сторожового пса». Проте нині соціально свідомим має бути передусім підприємство, стежити не тільки за процесом формування сум прибутку, а й спрямовувати його відповідну частку на забезпечення соціального ефекту (рис. 1).

Які переваги це забезпечить за різними напрямками економічного розвитку підприємства? Зокрема, що:

- *економіки і маркетингу*: підвищується імідж підприємства, що приваблює нових споживачів та інвесторів;
- *управління персоналом*: поліпшується якість роботи персоналу, адже він відчуває себе більш захищеним;
- *обліку і звітності*: правдиве відображення даних у фінансовій звітності за рахунок покращання соціальної свідомості працівників облікової служби, а також визначення відповідних загальних показників, які можна згодом деталізувати у нефінансовому звіті,

котрий дає змогу прогнозувати соціальну безпеку на майбутнє;

– *оподаткування*: держава повинна зменшити суми податків і платежів для підприємств, що впроваджують у свою діяльність соціальні стандарти, так, щоб ці підприємства могли більше свого прибутку спрямовувати на соціальну безпеку власного бізнесу або соціально незабезпеченим верствам населення.

Отже, ще в XIX ст. актуалізуються ідеї, започатковані американським економістом, основоположником інституціоналізму в економічній теорії Т.Б. Вебленом (1857–1929), який виявив суттєвий вплив соціальних явищ на політичну економію. Звісно, погляди цього науковця відмінні від сучасних, адже сьогодення творить новітні дефініції, моделі та способи їх застосування.

У вітчизняному бізнесі соціальна відповідальність не займає належного місця, адже він характеризується високим рівнем застосування тінювих операцій і низькою інвестиційною привабливістю. Проте розпочаті в Україні

політичні зміни та майбутні реформи є основою для посилення контролю дотримання цивілізованих правил функціонування ринкової економіки, застосування злочинних схем відмивання брудних коштів.

Для прикладу, розглянемо відому піраміду А. Маслоу, з якої можна зробити висновок, що соціальна відповідальність належить не до інстинктивних чи фізичних потреб людини, а до вищих – моральних, що спонукають її до творчого самовдосконалення (рис. 2).

Ми згодні з професором А.М. Колодом, який вважає, що до об'єктивних причин доцільності підвищення соціальної відповідальності всіх суб'єктів економічної діяльності та інститутів суспільства слід відносити:

- втрату стійкості економічного розвитку, що потребує формування нових опор і задіяння нових чинників економічної динаміки;
- поглиблення асиметрії економічного та соціального розвитку, яка дедалі більше загрожує економічній і соціальній безпеці;
- посилення проблеми конкурентоспроможності, що обумовлює пошук нових способів і засобів набуття конкурентних переваг;
- загострення конкуренції за ресурси стійкого розвитку, особливо за найбільш цінні та продуктивні – людські;
- послаблення соціокультурних, моральних настанов соціальної діяльності більшості суб'єктів підприємництва;
- поширення ліберальних концепцій соціально-трудової сфери, часті прояви десоціалізації стосунків у сфері праці;
- превалювання концепції «людини економічної» над концепціями «людини соціальної» та «людини соціально відповідальної», неадекватне розуміння діалектики економічного й



Рис. 1. Основні переваги від упровадження соціальної відповідальності
Джерело: розробка автора

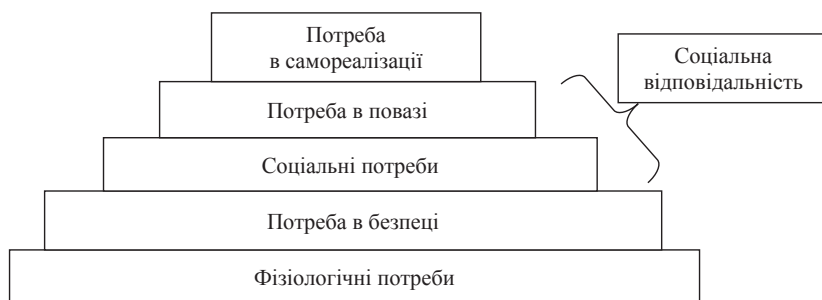


Рис. 2. Місце соціальної відповідальності в теорії А. Маслоу [1, с. 204]

соціального розвитку багатьма представниками як бізнесу, так і владних структур;

- ерозію «культури солідарності», нерідкі випадки формування так званого *суспільства індивідів*;

- посилення екологічних проблем, що близькі до катаклізмів регіонального та національного масштабів [2, с. 75].

Отже, соціальна відповідальність не є модним трендом, а вимогою часу, що формувалась століттями, умовою виживання людини у XXI ст. Етимологія слова «соціальна відповідальність» нині уже повністю сформована, однак потрібен стандарт, норматив чи закон, котрий давав би чітке трактування суті соціальної відповідальності.

Соціальна відповідальність – це зобов'язання щодо виконання тих чи інших моральних, етичних, економічних, екологічних норм, що встановлені державою, суспільством до підприємства, недотримання яких вимагає від порушника відповідати за свої помилки та провини.

Соціальна відповідальність бізнесу виникає у зв'язку з діяльністю низки суб'єктів, що відповідним чином впливають на об'єкти у соціальній сфері.

До об'єктів соціальної відповідальності бізнесу відносять необоротні і оборотні активи, зобов'язання, капітал, витрати та доходи, що пов'язані з виконанням певних соціальних заходів.

Суб'єктами соціальної відповідальності бізнесу вважають власників підприємства (організації, закладу), його менеджерів та рядових працівників, акціонерів, а також представників державних і місцевих органів влади, громадських організацій, підрядників, субпідрядників, замовників, покупців та ін.

Слід мати на увазі й те, що соціальна відповідальність є не лише способом контролю, вона є життєутворюючим елементом діяльності особи. У будь-якій ситуації людина обирає власний, притаманний тільки їй спосіб поведінки. Цей вибір зумовлений її світоглядом, потребами, інтересами, переконаннями, морально-етичними особливостями характеру. При цьому відповідальність проявляється як міра свободи: якщо сутність свободи полягає в наявності альтернатив, вибору, то відповідальність є нічим іншим як оцінкою вибору, вчинків, рішень, їх користі чи шкоди для суспільства й навколишнього середовища. Під впливом домінуючих у суспільстві норм, звичаїв, традицій, а також світогляду, внутрішніх переконань у людини формується власна оцінка вчинків, думок, дій, тобто власне бачення соціальної відповідальності.

Держава в особі органів державної влади повинна бути зацікавленою в тому, щоб представники суспільства, роздумуючи над здійсненням своїх дій, урахували можливі втрати та шкоди для держави – інституту, який впливає на життя всіх без винятку мешканців. Це пов'язано з тим, що держава отримує від соціально відповідальної діяльності її представників значно вищу вигоду, ніж тоді, коли перекадатиме зобов'язання вирішувати проблеми з ліквідації негативних наслідків діяльності на себе. Пов'язано це з економією видатків державного бюджету на соціальні потреби. Оскільки, наприклад, очистити забруднену воду, яка використовувалась в технологічних цілях на підприємстві значно дешевше, ніж очистити водні басейни Землі від промислових стоків. Іншим прикладом можна вважати витрати держави із ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській атомній електростанції. Тому державний контроль у поєднанні зі стимулами до соціально відповідальної поведінки представників суспільства повинен стати прерогативою у діяльності державних інститутів.

Зацікавленими в діяльності підприємства можуть бути як внутрішні, так і зовнішні сторони. До зацікавлених

сторін можна віднести менеджерів, співробітників, клієнтів, інвесторів, акціонерів та постачальників. Також до них можна включити уряд, суспільство в цілому та місцеві громади. Всі ці сторони впливають на:

- використання природних ресурсів як частини виробничих процесів;

- конкуренцію у відносинах з іншими організаціями на ринку;

- створення можливостей для працевлаштування;
- розподіл багатства, створеного в рамках фірми для власників фірми;

- екологічні чинники [3, с. 28–29].

До основних представників зовнішніх організацій можна віднести конкурентів, постачальників, споживачів, громадські організації, що спонукають підприємницьку діяльність до розвитку. Зовнішні організації формують середовище, в якому виростає новий бізнес.

Виходячи із зазначеного, варто зауважити, що соціальна відповідальність бізнесу визначається такими положеннями:

- виконання укладених умов договору щодо постачання оборотних і необоротних активів;

- випуск якісної продукції чи надання послуг для дотримання стандартів якості з метою задоволення потреб споживача згідно із Цивільним кодексом України, Законом України «Про захист прав споживачів», Правилами побутового обслуговування населення;

- встановлення оптимальної ціни на продукцію, товари, послуги відповідно до вимог ринку;

- виконання етичних норм при формуванні договорів та реалізації продукції із зовнішніми суб'єктами;

- дотримання екологічних вимог із метою збереження довкілля;

- провадження здорової конкуренції відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції»;

- контроль держави над формуванням здорової конкуренції з метою розвитку ринкової економіки та створення умов для посилення громадського контролю.

Соціальна відповідальність перед зовнішніми організаціями повинна бути не лише примусовим законодавчим явищем, але й внутрішньою свідомістю кожного підприємця, кожного працівника. Лише спільними зусиллями зовнішніх організацій та персоналу підприємств можна побудувати економічно розвинену державу.

Основні результати діяльності з утвердження соціальної відповідальності Європейської Комісії викладені у стратегії «Європа-2020», резолюції щодо соціальної відповідальності «Внесок корпоративної соціальної відповідальності у сталий розвиток». Приписи даних документів передбачають підготовку висококваліфікованих працівників, сприяння зростанню рівня зайнятості та створення робочих місць; боротьбу зі зміною клімату, розвиток «зелених технологій», збільшення частки поновлювальної енергії, зменшення викидів забруднюючих речовин.

Висновки. Таким чином, основними ініціативами, які свідчать про соціально відповідальну діяльність підприємств, є:

- виробництво якісної, безпечної для споживання та довкілля продукції (удосконалення технології виробництва, запровадження наукових досліджень і використання раціональних моделей продукції, технічне оснащення господарських процесів);

- своєчасне виконання взятих зобов'язань за договорами та угодами між партнерами;

- проведення заходів щодо уникнення дискримінації в процесі праці та її оплати (виплата заробітної плати працівникам відповідно до їх трудових обов'язків, мотивація

працівників у відповідності до їх досягнень у трудовій діяльності; виконання соціальних гарантій перед працівниками, у тому числі на формування соціального пакету; навчання, підготовка, підвищення кваліфікації працівників, утримання об'єктів соціальної інфраструктури тощо);

– створення безпечних для життя і здоров'я працівників умов праці (придбання, експлуатація необоротних активів, призначених для охорони праці; захист працівників від шкідливих факторів виробництва; навчання правилам поведінки з охорони праці та техніки безпеки);

– надання благодійної допомоги незахищеним верствам населення, створення проектів, метою яких є вирішення конкретної проблеми, поширеної для цільової громади (наприклад, допомога при боротьбі з ВІЛ/СНІД, туберкульозом), розробка заходів із захисту довкілля, біорізноманіття.

Дані заходи дадуть змогу попередити втрати підприємств у формі штрафів за завдані суспільству збитки, податкових платежів за використані ресурси, забруднення природних оболонок Землі, створити позитивну репутацію та розширити ринки збуту.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф Котлер. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
2. Колот А.М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : [монографія] / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колога. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
3. Даниленко О.А. Управління соціальною відповідальністю організації / О.А. Даниленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/973/1/Danylenko.pdf>.

Анотація. Стаття посвячена дослідженню сутності і необхідності застосування соціальної відповідальності в українському бізнесі. Представлено ряд заходів для удосконалення податкової системи, відродження окремих промислових галузей, покращення якості та безпеки української продукції, покращення експортно-імпорتنих відносин з країнами ЄС.

Ключевые слова: соціальна відповідальність, бізнес, ринкова економіка, соціальні ініціативи, бухгалтерський облік, економічні результати, продуктивність праці.

Summary. Article deals with investigation the essence and necessity of application of social responsibility in our domestic business. The system of measures is offered for improving the tax system, revival of industrial sectors, improving the quality and safety of domestic products, improvement of export-import relations with EU countries.

Key words: social responsibility, business, market economy, social initiatives, accounting, economic results, productivity.

УДК 332.142.6

Шапуров О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії*

Shapurov A. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance of
Zaporozhye State Engineering Academy*

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ВЕКТОРА СТАЛОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

INNOVATIVE MECHANISMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL VECTOR OF METALLURGICAL ENTERPRISES OF THE ZAPOROZHYE REGION

Анотація. У роботі розглянуто основні чинники екологічних проблем Запорізького регіону. Визначено групи екологічних проблем. Проаналізовано поточні шляхи вирішення екологічних проблем. Розглянуто екологічний стан регіону та основні металургійні підприємства-забруднювачі. Сформовано інноваційні механізми екологічного вектору металургійних підприємств.

Ключові слова: інноваційні механізми, екологічний вектор, ринок екологічних інновацій, податкові екологічні пільги, капіталізація інтелектуального продукту.

Вступ та постановка проблеми. Металургійна промисловість є однією з базових галузей сучасного індустріального суспільства та належить переважно до III–IV технологічних укладів. На етапах раннього капіталізму металургійне виробництво стало провідним видом діяльності як у технологічному прогресі, так і в економічній діяльності. Воно було лідером у технологіях, організації виробництва, оплаті праці, організаційно-правових формах виробництва.

У більшості наукових праць вітчизняних учених визначені основні економіко-технічні, потенціалотворюючі вектори розвитку металургійного виробництва:

- вектор модернізації: вилучення морально та фізично застарілих агрегатів та нерентабельних виробництв, поліпшення технології виробництва, завершення будівництва та реконструкція незакінчених об'єктів металургійного комплексу; постійне освоєння інноваційних видів металопродукції та збільшення випуску продукції з високою доданою вартістю;

- вектор конкурентоспроможності: зменшення енергетичної матеріалоемності продукції, трудових витрат та удосконалення інфраструктури та впровадження досягнень науково-технічного прогресу, агресивна збутова стратегія;

- вектор глобалізації: консолідація (домінування) глобальних транснаціональних корпорацій (ТНК), переміщення металургійного виробництва в регіони з більш низькою собівартістю.

Екологічний вектор розвитку в діяльності металургійних підприємств майже не розглядається.

Внаслідок значної залежності від тенденцій стратегічного розвитку світового металоринку і міжнародних металургійних компаній та організацій усе більшого значення набуває екологічна політика підприємств, так як недотримання відповідних стандартів може призвести до неможливості збуту власної продукції [1, с. 3].

Вітчизняні металургійні компанії, незважаючи на значне посилення уваги до питань екологічності виробництва та продукції, відстають від своїх основних конкурентів за темпами зниження обсягів викидів забруднюючих речовин, упровадженням відповідних техніки й технологій та формуванням у власників і співробітників підприємств відповідального ставлення до проблем охорони навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку різних векторів металургійної промисловості присвячено чимало досліджень науковців та практиків, зокрема О.І. Амоші, С.С. Аптекаря, К.В. Гумельюк,

Л.М. Кузьменко, Л.Г. Червової, М.Г. Чумаченка та ін. Але поза увагою науковців залишаються питання формування регіонального екологічного вектору із сучасними інноваційними механізмами розвитку.

Метою даної роботи є формування інноваційних механізмів розвитку регіонального екологічного вектору.

Результати дослідження. Запорізький регіон стабільно займає третє-четверте місце серед регіонів країни за рівнем забрудненості від стаціонарних джерел забруднення. Питома вага регіону за рівнем забрудненості в загальних показниках країни складає 4,8–6,5%. Найбільш забрудненим містом є м. Запоріжжя (питома вага забруднення – 38,3–51%) [2, с. 71].

Основними чинниками екологічних проблем Запорізького регіону є:

- несприятлива структура промислового виробництва області, орієнтована на розвиток гірничо-металургійного та енергетичного комплексу, зі значною концентрацією екологічно небезпечних виробництв;

- висока питома вага застарілих ресурсоемних та енергосмних технологій, недостатній рівень застосування інновацій та ресурсозберігаючих технологій;

- інтенсивне використання природних ресурсів протягом багатьох років без урахування об'єктивних законів розвитку та відтворення природно-ресурсного потенціалу регіону, що призвело до накопичення дисбалансів в екологічній сфері;

- високий ступінь техногенного навантаження на область негативно впливає на стан навколишнього природного середовища, призводить до надмірного забруднення поверхневих і підземних вод, повітря і земель, нагромадження у великих кількостях побутових та промислових відходів, у тому числі небезпечних [4, с. 169].

Основні групи екологічних проблем, які можна сформувати в системі сталого розвитку регіону:

- 1) стан атмосферного повітря: значні показники щільності викидів (10,9 т/км²); значні викиди на душу населення від стаціонарних джерел (116,7 кг на рік, 319 г за добу) [5, с. 2];

- 2) проблеми водних ресурсів: забруднення водних об'єктів скидами забруднюючих речовин зі зворотними водами промислових підприємств, підприємств житлово-комунального господарства, порушення гідрологічного та гідрохімічного режимів малих рачок області; забруднення підземних водоносних горизонтів; підтоплення територій регіону, проблема шахтних і кар'єрних вод [5, с. 13];

Таблиця 1

Викиди забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення, тис. т

Країна/регіон/місто	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	4131,6	4374,6	4335,3	4295,1	3190,4
Запорізька область	217,5	229,3	207,6	245,9	206,7
Питома вага області	5,3	5,2	4,8	5,7	6,5
Запоріжжя	109,6	117	92,3	94,1	86,7
Питома вага м. Запоріжжя у Запорізькому регіоні	50,4	51,0	44,5	38,3	41,9

Джерело: складено на основі [3]

Таблиця 2

Викиди від технологічних процесів металургійних підприємств країни та області

Технологічні процеси	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Технологічні процеси в чорній металургії та вугільній промисловості (Україна)	901680,1	889568,0	638845,9
Технологічні процеси в кольоровій металургії (Україна)	39834,2	34156,1	26562,9
Технологічні процеси металургійних підприємств Запорізького регіону	80500	83800	77300

Джерело: складено на основі [3]

3) земельні ресурси, ліса, надра: активізація екзогенних геологічних процесів на узбережжі Азовського моря; збільшення порушень та відпрацьованих земель у регіоні до 2,94 тис. га (0,1%) [4, с. 37–52].

Основний внесок у забруднення атмосферного повітря м. Запоріжжя та області вносять промислові підприємства – найбільші забруднювачі, викиди яких становлять 70–80% від загального валового обсягу викиду забруднюючих речовин.

Майже 37–45% викидів від загальної кількості забруднюючих речовин по області займають підприємства чорної та кольорової металургії. Технологічні процеси металургійних підприємств регіону в загальних викидах металургії країни складають 6–8%. Найбільше металургійне підприємство – забруднювач атмосферного повітря – ВАТ «Запоріжсталь» [5, с. 7].

Обсяги викидів металургійних підприємств країни та Запорізького регіону наведені в табл. 2.

Крім ВАТ «Запоріжсталь» основними металургійними підприємствами забруднювачами є: ПАТ «Запорізький завод феросплавів», ПАТ «Запоріжжкокс», ПАТ «Український графіт», ПАТ «Дніпроспецсталь», ДП «Запорізький титаномагнієвий комбінат», ПАТ «Запоріжвогнетрив».

Обсяг викидів забруднених речовин металургійних підприємств м. Запоріжжя наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Стан викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами основних підприємств-забруднювачів металургійної галузі Запорізької області за 2014 р.

№ з/п	Назва об'єкту	Всього викидів, т/рік
1	ВАТ «Запоріжсталь»	59287,87
2	ПАТ «Запорізький завод феросплавів»	15709
3	ПАТ «Запоріжжкокс»	2996,407
4	ПАТ «Український графіт»	1285
5	ПАТ «Дніпроспецсталь»	682,825
6	ДП «Запорізький титаномагнієвий комбінат»	852,819
7	ПАТ «Запоріжвогнетрив»	365

Джерело: складено на основі [4, с. 16]

Основні поточні шляхи вирішення екологічних проблем, які здійснюються для покращання екологічного стану в регіоні:

1) В Запорізькій області розроблена Обласна комплексна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки, яка затверджена Рішенням Запорізької обласної ради від 28.03.2013 р. № 29.

2) Для поліпшення екологічної ситуації на узбережжі Азовського моря до Регіональної цільової програми «Питна вода Запорізької області на 2012–2020 роки», затвердженої Рішенням Запорізької обласної ради від 31.05.2012 р. № 10 включені наступні заходи:

- «Зовнішні мережі і споруди водопостачання і каналізації сел. Кирилівка», термін реалізації – 2013–2015 рр.;
- «Реконструкція водопроводу від с. Шелюги до сел. Кирилівка», термін реалізації – 2012–2016 рр. [4, с. 24].

Таким чином, трансформація національної економіки та забезпечення позитивної динаміки продуктивних сил України потребують подальшої оптимізації та поступової гармонізації природно-ресурсного, науково-технічного та

еколого-економічного потенціалів в єдину систему цінностей стратегічних пріоритетів нашої держави.

Упровадження інноваційних механізмів розвитку екологічного вектора металургійних підприємств повинно розглядатись виходячи з основних рівнів: держави, галузі та окремого підприємства.

На рівні держави необхідно впроваджувати наступні заходи:

1) встановлення єдиних правил та вимог щодо екологічно обґрунтованого господарювання, яке не призводить до різких змін природно-ресурсного потенціалу, а підтримує й підвищує продуктивність природних комплексів чи окремих об'єктів, облагороджує їх;

2) забезпечення єдиних вимог господарської діяльності, за яких не порушується здатність біосистем до самовідтворення, самоочищення й саморегулювання, розвиваються та поширюються рекреаційна, оздоровча, й курортна інфраструктури, поліпшуються естетичні характеристики ландшафтів, умови проживання загалом;

3) упровадження єдиних інструментів екологізації природоохоронної діяльності (екологічної експертизи, екологічного аудиту, екологічного страхування) у контексті забезпечення сталого розвитку регіону [6, с. 42];

4) створення гнучкої спеціалізованої системи екологічного оподаткування.

Необхідно повністю змінити підходи та ставки екологічного оподаткування відповідно до досвіду країн ЄС.

Крім фінансових цілей, екологічні податки покликані стимулювати екологічну поведінку платників, що має сприяти зменшенню навантаження на довкілля та забезпечувати охорону навколишнього середовища. Європейські екологічні податки поділяються на сім груп за сферами використання: енергетичні податки (на моторне паливо, на енергетичне паливо, на електроенергію); транспортні податки (податки на пройдені кілометри, щорічний податок із власників, акцизи при купівлі автомобіля); плата за забруднення (емісія забруднюючих речовин в атмосферу і викиди у водні басейни); плата за розміщення відходів на звалищах та їх переробку; податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін (руйнування озонового шару); податок на шумовий вплив; плата за використання природних ресурсів;

5) створення ринку екологічних інновацій у галузі металургії. Структурно ринок екологічних інновацій повинен складатись із первинного ринку, де здійснюється обмін проміжних результатів екологічно орієнтованого інноваційного процесу в інформаційній формі, а також формується їх потенційний економічний ефект, та вторинного ринку, де об'єктом купівлі-продажу є кінцевий результат екологічно орієнтованого інноваційного процесу [4, с. 24];

6) створення механізмів державного розвитку інновацій для екологізації.

Основними механізмами можуть бути: надання податкових канікул підприємствам із безвідходним виробництвом; надання субсидій збитковим підприємствам, які не можуть упроваджувати екологічні інновації; підтримка створення приватних підприємств, орієнтованих на надання соціально-екологічних послуг населенню.

На рівні галузі та підприємства необхідно впроваджувати наступні заходи:

1) впровадження концепції ліквідації наслідків екодеструктивного впливу за рахунок сумісного фінансування роботодавця та робітника екологічних наслідків діяльності підприємства;

2) формування нормативних об'ємів капіталовкладень в екологічні інновації та оновлення виробництв;

3) створення венчурних дивізіонів найбільших металургійних компаній;

4) участь у державних та міжнародних екологічних інноваційних проектах, обмін технологіями із залученням іноземних інвестицій, експорт технологій у рамках корпорацій;

5) капіталізація інтелектуального продукту, інвестиції в нематеріальні активи з екологічною складовою та створення умов до запровадження сучасних інновацій.

Висновки. Металургійна промисловість є однією з базових галузей сучасного індустріального суспільства та належить переважно до III–IV технологічних укладів.

У більшості наукових праць вітчизняних учених визначені основні економіко-технічні, потенціалотворюючі вектори розвитку металургійного виробництва: вектор модернізації, вектор конкурентоспроможності, вектор глобалізації. Екологічний вектор розвитку в діяльності металургійних підприємств майже не розглядається.

До трійки найбільш забруднених регіонів країни входить саме Запорізький регіон. Показники обсягу споживання, обсягу викидів на одиницю валового регіонального продукту, середній показник викидів від стаціонарних джерел засвідчують це.

Запорізький регіон стабільно займає третє-четверте місце серед регіонів країни за рівнем забрудненості від стаціонарних джерел забруднення.

Основними чинниками екологічних проблем Запорізького регіону є: несприятлива структура промислового виробництва області, висока питома вага застарілих ресур-

соемних та енергоємних технологій, інтенсивне використання природних ресурсів протягом багатьох років, високий ступінь техногенного навантаження на область.

Основні групи екологічних проблем, які можна сформувати в системі сталого розвитку регіону: значні викиди атмосферного повітря, проблеми водних ресурсів, жахливий стан земельних ресурсів, лісів, надр.

Основний внесок у забруднення атмосферного повітря м. Запоріжжя та області вносять металургійні підприємства – найбільші забруднювачі, викиди яких становлять 70–80%.

Необхідно впроваджувати інноваційні механізми розвитку екологічного вектора металургійних підприємств:

- на рівні держави: встановлення єдиних правил та вимог щодо екологічно обґрунтованого господарювання; забезпечення єдиних вимог господарської діяльності, за яких не порушується здатність біосистем до самовідтворення, самоочищення та саморегулювання; впровадження єдиних інструментів екологізації природоохоронної діяльності; створення гнучкої спеціалізованої системи екологічного оподаткування; створення ринку екологічних інновацій у галузі металургії; створення механізмів державного розвитку інновацій для екологізації;

- на рівні галузі металургії та окремого підприємства: участь у державних та міжнародних екологічних інноваційних проектах; капіталізація інтелектуального продукту; формування нормативних об'ємів капіталовкладень в екологічні інновації; впровадження концепції ліквідації наслідків екодеструктивного впливу.

Список використаних джерел:

1. Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку : зб. наук. праць / НАН України, Ін-т економіки пром-сті ; редкол.: О.І. Амоша (голов. ред.), І.П. Булеєв (відп. ред.) та ін. – Київ, 2014. – 394 с.
2. Профіль Запорізької області. Аналітично-описова частина до стратегії розвитку Запорізької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zrda.gov.ua/assets/files/APR/Profil-Zaporozhskoj-oblasti-dlya-territorij.pdf>.
3. Довкілля України. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Екологічний паспорт Запорізької області 2014 року / Міністерство екології та природних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/protection/protection1/zaporizka>.
5. Екологічний профіль Запорізької області / Запорізька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000045/45149.pdf.
6. Віленчук О.М. Проблеми формування еколого-економічного простору в контексті регіонального розвитку / О.М. Віленчук // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 42–47.

Аннотація. В работе рассмотрены основные факторы экологических проблем Запорожского региона. Определены группы экологических проблем. Проанализированы текущие пути решения экологических проблем. Рассмотрено экологическое состояние региона и основные металлургические предприятия-загрязнители. Сформированы инновационные механизмы экологического вектора металлургических предприятий.

Ключевые слова: инновационные механизмы, экологический вектор, рынок экологических инноваций, налоговые экологические льготы, капитализация интеллектуального продукта.

Summary. The article discusses the main factors of environmental problems of Zaporozhye region. The groups of ecological problems are determined. Current solutions of environmental problems are analyzed. The ecological state of the region and the major metallurgical enterprises are observed. Innovative mechanisms of ecological vector of metallurgical enterprises were formed.

Key words: innovative mechanisms, ecological vector, the market environment of innovation, tax environmental benefits, the capitalization of intellectual products.

Шевченко Л. Я.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Shevchenko L. Y.

Candidate of Economics, Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade named
after Mykhail Tugan-Baranovsky

СУТНІСТЬ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

ESSENCE OF THE INTEGRATED ACCOUNT AND HIS CONSTITUENTS

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до формування системи інтегрованого обліку підприємства, її сутності. Досліджено такі складові інтегрованого обліку, як контроль та аналіз, їх значення в системі управління виробництвом. Переглянуто принципи коригування бюджету. Звернено увагу на нерозривність процесу планування з процесом контролю при застосуванні інтегрованого обліку.

Ключові слова: аналіз, бюджетування, інтегрований облік, контроль, управлінські рішення.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні намітилася тенденція інтегрування всіх видів обліку і бюджетування, контролю й аналізу в процес управління виробництвом, який вимагає дотримання загальних закономірностей менеджменту та відображає взаємозв'язки між різними елементами управлінської системи процесу виробництва. Сюди входять розробка і освоєння нової продукції, асортиментної політики, технологічного менеджменту, забезпечення виробництва матеріально-виробничими ресурсами; розробка і проведення кадрової політики; забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції; підвищення ефективності виробництва; організація, вибір методів і каналів збуту; визначення організаційної структури управління, тобто наявні компоненти вимагають створити нову інтегровану систему, підпорядковану принципам централізації та децентралізації в управлінні й організації обліку, їх поєднанню, орієнтації на довгострокові цілі розвитку підприємства та широку участь його працівників в управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку концептуальних основ інтегрованого обліку внесли такі провідні вчені, як О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, В.Ф. Максимова, Н.М. Малюга та ін., але питання застосування концепції інтегрованого обліку суб'єктами господарювання висвітлені недостатньо.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розробки методу формування концептуальних засад створення системи інтегрованого обліку та його складових.

Результати дослідження. Під інтеграцією облікової системи прийнято розуміти вид об'єднання в єдиному обліковому процесі планування й обліку ресурсів, активів, технологій, факторів виробництва, інформації, збутових мереж та ін.

На сьогоднішній день не існує не тільки усталених теоретичних уявлень про інтеграцію, а й єдиного визначення. На нашу думку, інтегрована облікова система передбачає таке об'єднання, у результаті створення якого утворюється система нового економічного рівня. Процес інтеграції проявляється в установленні різного роду

зв'язків між елементами, у перерозподілі елементами системи завдань і зміні функцій елементів, що об'єднуються (інтегруються).

Інтегрована система обліку – це об'єднання (кооперація) діючих елементів господарювання для досягнення спільних цілей. У міру свого зростання системи можуть поділятися на окремі частини, а їх спільне завдання – розбиватися на кілька підзавдань. Однак для того щоб система залишалася життєздатною, частини повинні бути об'єднані між собою.

Розглядаючи сутність інтегрованого обліку, слід визначити причини його відокремлення від загальної системи бухгалтерського обліку в провідних західних країнах, необхідності, доцільності його відокремлення в Україні, а також розкрити його місце в системі управління підприємством та його підрозділами.

У сучасних умовах розвитку економіки технології не стоять на місці, та й бізнес вимагає все більшого ступеня інтеграції багатьох управлінських рішень. Саме тенденція до інтеграції обліково-аналітичних даних дала змогу багатьом підприємствам, що спеціалізуються на моніторингу виробництва продукту, виділити багато систем в особливі групи, які отримали назву інтеграції.

Розгляд форм взаємин свідчить про те, що паралельно процесу інтеграції обліку, аналізу і контролю відбувається розширення потенційних можливостей використання всіх складових управління та загалом процесу господарювання.

Регулярне зіставлення досягнутих результатів із запланованими дає можливість аналізувати відхилення і своєчасно ухвалювати необхідні рішення. Зовнішні умови можуть змінюватися, для цього в корпоративний бюджет слід також вносити необхідні корективи. Крім того, варіації зовнішнього середовища повинні сприйматися системою планування окремо від відхилень, що виникли через причини внутрішнього характеру.

Жорсткий бюджет складається для одного фіксованого (планового) рівня виробництва і, отже, не враховує відмінностей між постійними і змінними витратами, тому такий бюджет малопридатний для управлінського аналізу відхилень за витратами в тому випадку, якщо фактичний рівень виробництва істотно відрізняється від планового.

Ще один важливий теоретичний аспект – принципи перегляду і коригування бюджету. Не секрет, що практично будь-який бюджет час від часу потребує відповідного коригування. Це зовсім не означає, що такий план був складений неякісно, просто з плином часу життя вносить корективи в ті прогнози і передумови, на підставі яких був сформований бюджет.

Особливо слід підкреслити інтеграційні можливості спеціалізованих систем бюджетування, адже для успішного функціонування система бюджетування повинна мати можливість обмінюватися інформацією з іншими системами управління, що задіяні на підприємстві. Звідси – система планування повинна входити до інтегрованої системи обліку.

Для систематизації та структурування показників планування в системі передбачений план рахунків, який, по суті, є структурою планових, або бюджетних, статей. План рахунків може мати ієрархічну структуру і передбачати деталізацію планових і фактичних даних до потрібного рівня.

Планування, прогнозування та аналіз господарської інформації можуть здійснюватися як в одній, так і в декількох валютах. Для кожного з центрів фінансової відповідальності зазначається його локальна (базова) валюта.

Мабуть, можна сказати, що саме спеціалізовані системи планування і бюджетування сьогодні найбільш затребувані підприємствами – як за кордоном, так і в Україні. Досвід численних упроваджень систем бюджетування (у тому числі за участю авторів) дає змогу зробити узагальнення і висновки, які, своєю чергою, можуть бути досить цінними при реалізації аналогічних проектів.

Недоліки в частині функцій аналізу та контролю виявляються у відсутності можливості переглядати окремі параметри і показники в різних аналітичних розрізах, відсутності уніфікації внутрішньої управлінської звітності та можливості поглибленого аналізу інформації, що накопичується.

У результаті співробітники планово-економічних та бухгалтерських служб підприємств виявляються завантажені великим об'ємом рутинної роботи, пов'язаної з формуванням бюджетів, їх коригуванням, збором фактичної інформації та виявленням відхилень. У цих умовах часу на аналітичну роботу практично не залишається, а сам аналіз носить поверхневий характер, без глибокого вивчення фактів.

Як показує досвід упровадження і використання спеціалізованих систем планування і бюджетування обліку і контролю, саме такі системи беруть на себе більшу частину рутинної роботи, забезпечують контроль цілісності і несуперечності даних, забезпечують можливість участі в цих процесах десятків співробітників, що представляють різні підрозділи підприємства. Важливим моментом є здатність економічної системи приймати дані з різних джерел, включаючи облікові програмні продукти, електронні таблиці та системи власної розробки. Таким чином, за допомогою спеціалізованих систем бюджетування й обліку названі вище проблеми успішно усуваються.

Це означає, що сучасний господар повинен володіти всією необхідною інформацією для оперативного прийняття економічно обґрунтованих рішень. Для вирішення цього завдання на допомогу йому приходять інформаційні технології. Втім, інформаційні технології добрі настільки, наскільки дають змогу вирішити актуальні проблеми і реалізувати методологічні підходи, найбільш важливі для підприємства.

Головна з проблем, з якою підприємство стикається до впровадження систем бюджетування, – процеси планування займали занадто багато часу, але при цьому

кількість ітерацій узгодження була явно недостатньою, а часу на аналіз самого плану і результатів його виконання майже не залишалося. Крім того, зусилля з підтримки бюджетної моделі були занадто великі, адміністрування вимагало значних витрат часу і коштів, у тому числі і на «механічні» дії.

Завдання формування обліково-фінансової та управлінської звітності підприємства можна вирішувати на основі методології ведення прогресивного інтегрованого обліку, яка передбачає виділення у структурі підприємства центрів доходів, або профіт-центрів, та центрів витрат, або кост-центрів. Центри доходів (профіт-центри) – це підрозділи, що формують у результаті своєї діяльності дохід, а центри витрат (кост-центри) – підрозділи, які здійснюють облік, контроль, технічний супровід здійснених операцій. Звідси під бюджетуванням в інтегрованому обліку слід розуміти процес планування. Відповідно, бюджет (або кошторис) – це план. Планування – особливий тип процесу прийняття рішень, який охоплює діяльність усього підприємства і всіх його структурних підрозділів.

Процес планування нерозривно пов'язаний із процесом контролю. Без контролю планування стає безрезультатним. Воно поряд із контролем повинно бути однією з функцій управління і являти собою процес визначення дій, які повинні виконуватись в майбутньому. Будь-яке підприємство, яке досягло середнього розміру і, як наслідок, має таку організаційну структуру, при якій служби підприємства володіють певним рівнем самостійності, потребує чіткого планування і дійового контролю його виконання.

Планування і контроль є необхідними атрибутами управління підприємством. При цьому під управлінням розуміється процес забезпечення діяльності підприємства для досягнення його цілей відповідно до намчених планів. Планування, як стратегічне, так і тактичне, допомагає контролювати всю виробничу діяльність підприємства і його підрозділів. Без наявності плану керуючому, як правило, залишається тільки реагувати на обстановку замість того, щоб її щоденно контролювати і регулювати. Бюджет, будучи складовою частиною плану, сприяє чіткій і цілеспрямованій діяльності підприємства, організованій роботі всього колективу.

Бюджет, будучи складовою частиною управлінського контролю, створює об'єктивну основу оцінки результатів діяльності підприємства в цілому і його підрозділів. При відсутності бюджету, порівнюючи показники поточного періоду з попередніми, можна дійти помилкових висновків, а саме: показники минулих періодів можуть включати результати низькопродуктивної роботи. Поліпшення цих показників означає, що підприємство стало працювати краще, але свої можливості воно не вичерпало. При використанні показників попередніх періодів слід урахувати можливості, що з'явилися, але яких не існувало в минулому.

Бюджет – основа для оцінки виконання плану центрами відповідальності та їх керівників: робота менеджерів оцінюється за звітами про виконання бюджету; порівняння фактично досягнутих результатів із даними бюджету вказує області, на які слід звернути увагу. Нарешті, за допомогою бюджету здійснюється аналіз відхилень, що мають місце. Бюджет, який охоплює загальну діяльність підприємства, називається генеральним. Його мета – об'єднати і підсумувати кошториси та плани різних підрозділів підприємства, так звані часткові бюджети. У результаті складання генерального бюджету створюються: прогнозований баланс; план прибутків і збитків; прогноз руху грошових коштів.

Бюджет може розроблятися на річній основі (з розбивкою за місяцями) і на основі безперервного планування (коли протягом I кварталу переглядається кошторис II кварталу і складається кошторис на I квартал наступного року, тобто бюджет весь час проектується на рік вперед).

Мета фінансового бюджету полягає в розробці прогнозованого балансу, який є результатом як фінансових, так і нефінансових операцій підприємства. Він складається з використанням даних плану прибутків і збитків, бюджету капітальних вкладень і прогнозу руху грошових коштів.

Виходячи з бюджету продажів, розробляють виробничий бюджет, на основі якого складають бюджет придбання сировини і матеріалів, бюджет праці та загальновиробничих витрат. Далі готують бюджет витрат з маркетингу і бюджет комерційних витрат.

Усі поточні бюджети повинні бути тісно взаємопов'язаними. Прогноз продажів – перший крок у процесі складання бюджету підприємства. Від прогнозу продажів залежить весь виробничий бюджет, на основі якого формується бюджет придбання (використання) сировини і матеріалів, бюджети трудових і загальновиробничих витрат.

Однією з основних функцій фінансового директора є аналіз кожного процесу, який передбачає фінансові транзакції, для того, щоб визначити, де є ризик втрати активів, і встановити точки контролю, що запобігають їх появі.

Відхилення, виявлені на етапі пофакторного аналізу прибутку, дають змогу оцінити ступінь ефективності використання придбаних ресурсів. Вони виявляються в результаті порівняння нормативної величини використаних ресурсів з їх фактичним споживанням і обчислюються наступним чином: Відхилення з продуктивності = (Фактичний обсяг використаних ресурсів - Планований обсяг використаних ресурсів) x Стандартна ціна на ресурси.

Перевірка здійснення планів із боку керівника підприємства, менеджерів (визначення стану об'єкта, зіставлення фактичних результатів із плановими, перегляд планів, якщо стає зрозумілим, що вони не можуть бути виконані, виявлення відхилень від запланованого та їх регулювання) носить назву управлінського контролю.

Будь-яке управлінське рішення ґрунтується на оцінці діяльності, де управлінське планування і система контролю цілком взаємодіють між собою. На цій стадії управління керівник має інформацію у вигляді звітів виконавців, де зосереджено кількісний вимір фактичного стану об'єкта. Часто у звітах порівнюються фактичні та бюджетні дані, виявляються відхилення. Це дає змогу концентрувати увагу на негативних процесах і виявляти проблеми, які потребують вирішення в майбутньому (наприклад, перегляд зобов'язань з постачання продукції окремим покупцям).

Досить часто ймовірність помилок настільки мала, що бухгалтери можуть цілком ігнорувати їх та не перейматися введенням спеціального контролю. У разі високої ймовірності появи помилок необхідно впровадити систему перевірок, що покликана запобігти або миттєво розпізнавати майже всі проблеми за винятком хіба що самих незвичайних.

Система контролю вимагає певних витрат і часом заважає плавному функціонуванню процесів. Якщо для здійснення контролю потрібні додаткові працівники, то, ймовірно, необхідний ретельний аналіз кінцевого зменшення ризиків. Якщо цього немає, то чи потрібний такий контроль? Аналогічним чином, якщо система контролю

передбачає широкомасштабне втручання у високоефективний процес, то цілком логічно пошукати альтернативний підхід, що забезпечує такий же рівень контролю, але зловні, і, можливо, він набагато дешевший.

Встановлені заходи контролю можуть мати превентивний характер, націлений на виявлення проблем, що виникають, наприклад онлайн перевірка цін персоналом, що забезпечує введення даних про клієнтські замовлення, або спосіб виявлення, який виявляє проблеми після того, як вони виникли. Всі ці фактори – передбачуваний ризик, витрати та ефективність – будуть впливати на потребу підприємства в системах контролю, а також на те, який тип контролю – превентивний або такий, що виявляє – передбачається «вбудувати» в процес господарювання.

Переважає більшість транзакційних проблем, від яких захищає контроль, є ненавмисними помилками працівників. Зазвичай їх легко виявити і виправити, якщо є встановлені відповідні точки контролю. Однак потенційна втрата активів, якої найбільше бояться господарі, відбувається не в результаті таких помилок, а через свідоме шахрайство окремих службовців, оскільки ці транзакції навмисно приховують (маніпулюються), що досить сильно ускладнює їх виявлення. Найбільш поширеними видами шахрайства є: крадіжка грошей та інвестицій; зловживання видатковим рахунком; спотворення фінансової звітності; крадіжка основних засобів; крадіжка запасів зі складу і в дорозі; неповернення авансових виплат; придбання запасів для особистого користування; «відкати» постачальників.

В окремих підприємствах проблеми шахрайства стоять гостріше, оскільки сама обстановка сприяє їх вчиненню. Наприклад, рішучі заходи керівництва на підвищення прибутку можуть вести до викривлення фінансової звітності з метою «дати цифру». Отже, шахрайство набагато ймовірніше, якщо на підприємстві відбувається стрімке зростання показників, є проблеми в управлінській ієрархії, або якщо контроль не вводиться паралельно зі змінами в організаційній структурі підприємства. Існують десятки видів реального контролю над активами, які можна використовувати для підтримки фінансової та звітної дисципліни на підприємстві, але їх потрібно знати та вміло використовувати.

Висновки. Таким чином, із вищенаведених визначень можна виділити наступні концепції інтегрованого обліку:

а) інтегрований облік – це не тільки всебічний та достовірний облік всього майна підприємства, витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції, що застосовуються в нашій господарській практиці, а й аналіз у співставленні з планом та контроль операцій для прийняття ефективних управлінських рішень;

б) під інтегрованим обліком розуміється не тільки процес відображення показників бюджету та факт їх здійснення, але й обробка всіх облікових і планових даних, їх аналіз та контроль;

в) в інтегрованому обліку головна увага приділяється виявленню будь-яких відхилень від плану, прийняттю рішень і контролю своєчасного і повного забезпечення інформацією управлінських кадрів;

г) інтегрований облік, крім планових облікових і аналітичних завдань, виконує функції в області управління основними засобами, витратами, запасами, випуском, рентабельністю продукції та відображення прийнятих рішень. Бухгалтери, що набувають навички інтегрованого обліку, пов'язують їх з діями керівників, які приймають рішення.

Список використаних джерел:

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ / М.А. Вахрушина. – М. : Омега-Л, 2004. – 126 с.
2. Кольвах О.И. Компьютерная бухгалтерия для всех / О.И. Кольвах. – Ростов н/Д : Феникс, 1996. – 124 с.
3. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет : [учеб. пособ.] / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 306 с.
4. Кузнецова Л. Развитие бухгалтерского учета на основе бенчмаркинга: теория, методология, практика : дис. ... д.э.н. : спец. 08.00.12 / Л.Н. Кузнецова. – Ростов-на-Дону, 2005. – 480 с.
5. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 1998. – 30 с.
6. Стиглиц Дж.Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке / Дж.Е. Стиглиц. – М. : Мысль, 2005. – 538 с.
7. Сучасний бухгалтерський облік і контроль: проблеми розвитку : [монографія] / Під ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2014. – 42 с.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к формированию системы интегрированного учета предприятия, ее сущности. Исследованы такие составляющие интегрированного учета, как контроль и анализ, их значение в системе управления производством. Пересмотрены принципы корректировки бюджета. Обращено внимание на неразрывность процесса планирования с процессом контроля при применении интегрированного учета.

Ключевые слова: анализ, бюджетирование, интегрированный учет, контроль, управленческие решения.

Summary. It is in-process considered scientifically are methodical approaches of forming of the system of the integrated account of enterprise, her essence. Such constituents of the integrated account as control and analysis and their value are investigational in control system by a production. Principles of adjustment of budget are revised. Paid attention to unbreak of planning process with the process of control at application of the integrated account. т for translation

Key words: analysis, budgeting, integrated account, control, administrative decisions.

УДК 657.37

Шевчук К. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Shevchuk K. V.

Candidate of Economic Science,

Associate Professor of Accounting and Auditing Department

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ В ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

THE ROLE AND PARTICULARITIES OF FORMATION OF MANAGERIAL REPORTING IN THE BUSINESS'S ACCOUNTING AND INFORMATION SYSTEM

Анотація. У роботі визначено місце та роль управлінської звітності в обліково-економічній системі підприємства, розглянуто особливості її формування. Проаналізовано та узагальнено економічний зміст категорії «управлінська звітність». Визначено етапи організації системи управлінської звітності на підприємстві. Аргументована важливість визначення критеріїв оцінки якості управлінської звітності. Визначено напрями підвищення ефективності впровадження управлінської звітності.

Ключові слова: управлінський облік, управлінська звітність, центр відповідальності, користувачі інформації, управлінське рішення, якість управлінської звітності.

Вступ та постановка проблеми. У даний час для більшості підприємств проблема вдосконалення звітної інформації набуває все більшого значення. Особливості організації управлінської звітності визначаються особливостями діяльності господарюючого суб'єкта та його організаційної структури. У зв'язку з цим при формуванні системи управлінської звітності важливим аспектом є чітка організація послідовності її формування на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти формування управлінської звітності досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: Бутинець Ф.Ф., Кірейцев Г.Г., Карпова Т.П., Нагірська К.Є., Нападовська Л.В., Пушкар М.С., Озеран В.О., Сльозко Т.М. та ін. Проте в економічній літературі управлінська звітність, на відміну від інших видів звітності, досліджена недостатньо. При цьому відсутній єдиний підхід навіть до самого терміну «управлінська звітність».

Прийняття управлінських рішень значно залежить від якості даних управлінської звітності. Надмірне перевантаження управлінської звітності обліково-аналітичною інформацією, використання надто складних методик і розрахунків та низка інших факторів не завжди призводять до отримання очікуваного ефекту від прийняття управлінських рішень. Незважаючи на важливу роль управлінської звітності у прийнятті виважених управлінських рішень, питання її формування потребують подальших досліджень.

Метою даної роботи є визначення місця та ролі управлінської звітності в обліково-інформаційній системі підприємства та особливостей її формування.

Результати дослідження. Елементом комунікації та зворотного зв'язку між користувачами звітної інформації та обліковою системою є звітність. Для забезпечення результативного управлінського впливу на процеси відтворення саме управлінська звітність стає найбільш надійним інформативним джерелом, що реалізується через функції та завдання звітності.

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до термінології даного виду звітності. Так, одні автори використовують термін «внутрішньогосподарська звітність», другі – «управлінська звітність», поєднують «управлінську (внутрішньогосподарську) звітність», треті – «внутрішньоорганізаційна управлінська звітність».

Булгакова С.В. та Подобедова Н.В. стверджують, що поняття «внутрішня звітність», «управлінська звітність» є недостатньо інформативними. Доцільно використовувати термін «внутрішньоорганізаційна управлінська звітність» [1].

На нашу думку, саме назва «управлінська звітність» найбільш повно розкриває зміст даного терміну, оскільки саме управлінський персонал використовує даний вид інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Для характеристики управлінської звітності доцільно використовувати ознаки, які виділяють її серед інших видів звітності та визначають її місце в інформаційно-обліковій системі підприємства.

Король С.Я. зазначає, що «ототожнення управлінської звітності з внутрішньогосподарською або оперативною, а також визначення її місця як доповнення до фінансової звітності, що формується в межах бухгалтерського обліку, не відповідає сучасній практиці та вимогам до інформаційного забезпечення управління підприємством і, головне, не враховує новітні функціональні можливості комп'ютеризації обліку» [2, с. 326].

Управлінська звітність за своєю сутністю є не лише джерелом інформації, але й засобом формалізації вимог внутрішніх користувачів до облікової інформації. Вона виконує організаційну роль при виборі методики обліку й узагальнення даних. Необхідно чітко усвідомити, що на відміну від бухгалтерського обліку і звітності (який безперервно збирає інформацію про всі об'єкти обліку) в системі управлінського обліку збирається і обробляється тільки така інформація, яка необхідна для складання конкретних форм звітності відповідно до вимог користувачів [2].

У системі управління підприємством управлінська звітність є одним із важливих елементів зворотного зв'язку в системі внутрішнього управління і в цілому є результатом функціонування системи управлінського обліку.

Створення цінності в системі управлінського обліку – це й є «виробництво» ключової інформації, яка забезпечує конкурентні переваги будь-якому підприємству. У сучасному розумінні в терміні «управлінський облік» усе більше наголос робиться на слові «управлінський», оскільки організація і методика цього виду обліку направ-

лена на рішення саме управлінських задач. Виникнення та існування управлінського обліку обумовлені конкретною ціллю – допомогти внутрішнім користувачам приймати більш обґрунтовані рішення [3].

Отже, інформація управлінської звітності призначена виключно для внутрішнього використання, і для отримання необхідних даних використовують методичні прийоми не лише бухгалтерського обліку, але й інших дисциплін.

Дослідження інформаційних запитів, що зумовлені функціями управління, дають змогу виділити три основні групи функцій, які реалізуються при формуванні інформації в системі управлінської звітності: планування та бюджетування; визначення фактичних показників та їх аналіз; контроль виконання тактичних та стратегічних цілей підприємства. Реалізація даних функцій вимагає проведення процедур, що орієнтовані на виконання в різних часових проміжках: оперативному, тактичному та стратегічному. Крім того, досвід упровадження системи управлінської звітності на підприємствах свідчить, що в сучасних умовах намітилися тенденції до спеціалізації облікової роботи на наступні види: методологічні розробки, системні рішення, постановка задач, створення планів та програм дій тощо [4].

У межах окремого підприємства управлінська звітність матиме індивідуальні риси, але при цьому необхідні загальні теоретичні положення, методологія процесу формування обліково-аналітичної інформації управлінської звітності, розробка яких забезпечить можливість вибору із наявних альтернатив найбільш обґрунтованого варіанта для конкретного підприємства.

Ще однією суттєвою характеристикою управлінської звітності є її візуалізація. Візуалізація управлінської звітності – це подання обліково-аналітичної інформації у вигляді, який сприяє її найкращому розумінню користувачами. Візуалізація звітності означає насамперед відмову від стереотипів сприйняття управлінської звітності як таблиці з даними. Управлінський звіт може бути поданий у вигляді діаграми, графіків тощо. Не секрет, що графічні об'єкти сприймаються користувачами інформації краще, ніж таблиці. Правильно сформований звіт дає змогу не лише скоротити час користувачів звітності на сприйняття інформації, але й прискорити прийняття управлінських рішень, тому при розробці системи управлінської звітності компанії повинен бути врахований фактор візуального сприйняття інформації [5].

Управлінському персоналу необхідні не лише поточні дані, а й відповідним чином систематизована та узагальнена інформація, тому особливої актуальності набуває автоматизація формування управлінської звітності. Створена відповідним чином обліково-аналітична база більшою мірою відповідатиме вимогам користувачів і сприятиме підвищенню ефективності управління підприємством.

Найбільш поширеною формою організації управлінської звітності є побудова її за центрами відповідальності. При цьому виділяють: центри прибутку, центри доходів, центри витрат, центри інвестицій. Існують також інші групування центрів відповідальності в розрізі інших ознак.

Організація управлінської звітності за центрами відповідальності дає змогу підприємству організувати систему обліку так, що витрати і доходи акумулюються за центрами відповідальності та відображаються у звітах на певних рівнях управління за принципом контрольованості витрат.

Проте, на думку Чижевської Л.В. та Кулікової Н.Т., така побудова системи управлінської звітності має недолік – вона не дає змоги центрам відповідальності опера-

тивно координувати свою діяльність у відповідності до результатів інших, пов'язаних підрозділів [4].

Неможливо визначити чіткий порядок організації управлінського обліку для кожного підприємства, але можна визначити фактори, що впливають на його побудову, а також визначити загальні принципи організації обліку для управлінських потреб.

Організація бухгалтерського управлінського обліку на підприємстві, як зазначає Довжик О.О., складається з трьох етапів: методологічного, технічного, організаційного. На першому етапі обирається модель управлінського обліку в залежності від його мети, визначаються об'єкти та методи обліку витрат, а також елементи бухгалтерського обліку, які можуть служити для формування інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, це – план рахунків управлінського обліку, складання калькуляційних статей та ін. На другому, технічному, етапі обирається склад реєстрів аналітичного обліку, форми внутрішньої звітності і визначення напрямку руху інформації всередині підприємства. Третій етап передбачає розподіл обов'язків між працівниками в системі управлінського обліку [3].

Чижевська Л.В. та Кулікова Н.Т. наголошують, що для успішної організації адаптивної системи управлінської звітності на підприємстві необхідно передбачити організаційні, методичні та технологічні аспекти на трьох стадіях функціонування такої системи, що передбачатиме процедуру постійного удосконалення системи управлінської звітності. Завданням на організаційній стадії є забезпечення максимальної гнучкості процесу складання управлінської звітності шляхом передбачення максимальної кількості можливих варіантів і способів поєднання показників, побудови форм та способів їх представлення. На цьому етапі обра на облікова політика одержує відповідне оформлення, щоб задовольнити формальні вимоги, які зазначаються в наказі про систему управлінської звітності підприємства. На етапі складання управлінської звітності відбувається функціонування системи управлінської звітності у звичному режимі «запит – відповідь (результат)». На етапі адаптаційних змін забезпечуються постійний розвиток та методологічна рефлексія системи управлінської звітності до мінливих умов внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що покликана забезпечити швидку реакцію на їх зміни з наступною перебудовою такої системи [4].

Писаренко Т.М. зазначає, що при формуванні системи управлінської звітності потрібно: визначити форму, терміни подання звіту і відповідального за його складання; скласти схему формування управлінських звітів, визначити власників вихідної інформації, а також наділити відповідального за звіт працівника певними повноваженнями, тобто адміністративно дозволити йому отримати інформацію у її власників; визначити користувачів інформації та встановити дозволені для них межі отримання інформації. Впровадження управлінської звітності на підприємстві може здійснюватися за такими етапами: формування групи управління процесом розробки і впровадження управлінської звітності; розробка корпоративних стандартів управлінської звітності; розробка конкретних форм управлінської звітності підприємства [6].

Ураховуючи проведений аналіз, зазначимо, що організація системи управлінської звітності на підприємстві може здійснюватися за такими етапами:

- організаційний (створення групи (комітету) з управління проектом; створення робочих груп; дослідження інформаційних запитів; розробка форм облікових реєстрів та їх впровадження; створення та впровадження програмного забезпечення тощо);

- основний, або методологічний (визначення оптимального складу та структури облікового персоналу; визначення об'єктів документування та носіїв інформації; визначення переліку та розробка форм звітності; затвердження періодичності складання та строків подання звітності; розробка стандартів звітності тощо);

- адаптаційний (діагностика та моніторинг управлінської звітності; удосконалення існуючої системи управлінської звітності відповідно до впливів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства тощо).

При впровадженні системи управлінської звітності важливо в управлінських звітах усунути дублювання одних і тих же показників. Надмірна деталізація та періодизація звітності замість сприяння обґрунтованості управлінських рішень, як правило, стає причиною непродуктивних витрат робочого часу як працівників бухгалтерського обліку, так і управлінського персоналу.

Хомин П.Я. наводить основні критерії формування системи управлінських звітних показників: адекватність, нейтральність, доказовість, точність, значимість, цінність, стабільність, актуальність, детальність, гнучкість, повнота, лаконічність, доступність, економічність [7].

Систему управлінської звітності можливо створити лише за умов згрупованості інформаційних даних, узгодженості та форми звітів, функціонального підходу до нагромадження та узагальнення інформації.

Якість управлінської звітності визначається відповідно до потреб та вимог користувачів на основі низки критеріїв, кожен з яких виділяє окремий її аспект. У зв'язку з тим, що інформацію управлінської звітності не завжди можна характеризувати як абсолютно точну, виникає проблема з її тлумаченням та правильним використанням, тому використовується низка якісних характеристик управлінської звітності, які є критеріями для її оцінки.

При формуванні управлінських та фінансових звітів існують певні відмінності щодо встановлення критеріїв оцінки якості. Це пов'язано з різними запитамі користувачів, цінністю рішень та можливими ризиками внаслідок спотворення чи необґрунтованого вибору методики обчислення звітних показників. В умовах ринкової економіки баланс між економічними вигодами і витратами стає одним із найбільш дієвих обмежень якісних характеристик управлінської звітності.

Якісні характеристики є атрибутами, що роблять подану в управлінській звітності інформацію корисною для користувачів. Відтак, практична цінність управлінської звітності як обліково-аналітичної інформації реалізується через критерій корисності, придатності інформації для прийняття ефективних рішень.

Управлінська звітність повинна припускати можливість проведення подальшого аналізу з мінімальними витратами часу, що є ознакою аналітичності, робити висновки і приймати на їх основі економічно обґрунтовані управлінські рішення [8].

Важливого значення в процесі формування системи управлінської звітності набуває періодичність її подання, при цьому основним критерієм при виборі періодичності складання та подання звітних форм є надання необхідної інформації, доки вона актуальна і прийняті на її основі управлінські рішення будуть ефективними та своєчасними.

Практичний досвід показав, що успішне функціонування системи управлінського обліку сприяє ефективній реалізації функцій загальної системи управління підприємством. Розробка та впровадження системи управлінської звітності повинна базуватися на співпраці менеджерів різних рівнів та облікових працівників.

Для підвищення ефективності впровадження управлінської звітності на підприємствах необхідно спрямувати діяльність за такими напрямками:

- визначення осіб, відповідальних за складання та подання управлінських звітів;
- розробка стандартизованих форм управлінської звітності (з урахуванням особливостей підприємства);
- визначення строків подання звітності і, відповідно, налагодження чіткої подачі даного виду звітності;
- налагодження взаємозв'язку системи управлінської звітності з аналітичною системою підприємства.

Висновки. Система управлінської звітності підприємства є одним із найважливіших елементів узагальнення

інформації, яка необхідна її користувачам. При цьому джерелом цієї інформації для складання управлінської звітності є різні складові, що знаходяться за межами системи бухгалтерського обліку, що спричинює використання розширеної інформаційної бази підприємства та інших додаткових джерел. Саме тому система управлінської звітності має об'єднувати широке інформаційне поле для задоволення інформаційних потреб керівництва при прийнятті управлінських рішень. Особливої актуальності набуватиме автоматизація процесу формування управлінської звітності з метою створення єдиного інформаційного простору і забезпечення її користувачів своєчасною і достовірною інформацією.

Список використаних джерел:

1. Булгакова С.В. Внутренняя управленческая отчетность: структура видов и форм / С.В. Булгакова, Н.В. Подобедова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 6. – С. 138–151.
2. Король С.Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування / С.Я. Король // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 325–331.
3. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174–179.
4. Чижевська Л.В. Організаційні засади системи управлінської звітності промислового підприємства / Л.В. Чижевська, Н.Т. Куликова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/6. – С. 125–129.
5. Зима Ю.П. Розробка моделі управлінської звітності з використанням інформаційних технологій / Ю.П. Зима // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 158. – № 2. – С. 148–153.
6. Писаренко Т.М. Послідовність впровадження управлінської звітності на промисловому підприємстві / Т.М. Писаренко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 226–232.
7. Хомин П.Я. Формування звітності в підсистемах управлінського, фінансового й податкового обліку : [монографія] / П.Я. Хомин. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 350 с.
8. Садовська І.Б. Критерії оцінки якості управлінської звітності / І.Б. Садовська, К.Є. Нагірська // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв : МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2015. – Вип. 3. – С. 899–904.

Аннотация. В работе определены место и роль управленческой отчетности в учетно-экономической системе предприятия, рассмотрены особенности ее формирования. Проанализировано и обобщено экономическое содержание категории «управленческая отчетность». Определены этапы организации системы управленческой отчетности на предприятии. Аргументирована важность определения критериев оценки качества управленческой отчетности. Определены направления повышения эффективности внедрения управленческой отчетности.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческая отчетность, центр ответственности, пользователи информации, управленческое решение, качество управленческой отчетности.

Summary. This article defines the place and role of managerial reporting in the business's economic accounting system, and explains the particularities of its formation. Economic content of the 'managerial reporting' category was analyzed and generalized. Phases of organization of the business's managerial reporting system were determined. The importance of defining the criteria for evaluation of managerial reporting quality was substantiated. Areas of improving the effectiveness of managerial reporting were identified.

Key words: managerial accounting, managerial reporting, center of responsibility, information users, managerial decision, quality of managerial reporting.

Шевчук Ж. А.

*кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Федорчук Н. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Shevchuk J. A.

*Candidate of Historical Sciences,
Associates Professor, Department of Enterprise Economics
State Agrarian and Engineering University in Podilya*

Fedorchuk N. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associates Professor Department of Enterprise Economics
State Agrarian and Engineering University in Podilya*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL ARE IN UKRAINE

Анотація. У роботі розглянуто основні проблеми та принципи формування сталого економічного розвитку з погляду інституціональної теорії, обґрунтовано фактори, що впливають на вибір стратегії сталого розвитку, та проаналізовано поточну ситуацію інституціонального середовища в Україні. Результатом дослідження є спроба привернути увагу до основних напрямів модернізації інституціональної системи України, а саме: розвитку інститутів державного втручання і регулювання економіки; вдосконалення ринкових механізмів; виділення та узагальнення інституціональних складових макроекономічного рівня; розвитку інститутів, орієнтованих на соціальну сферу, подолання бідності, підтримання населення, забезпечення високого рівня життя; вибору оптимальної моделі розвитку, що враховувала б інституціональний аспект формування системи України.

Ключові слова: інституціональне середовище, національна економіка, інституціональні зміни, реформування, глобальні індекси.

Вступ та постановка проблеми. Відродження інституціоналізму на початку ХХІ ст., посилення його впливу на ліберальні та кейнсіанські концепції дали можливість багатьом українським економістам-історикам не лише описати соціальні аспекти економічного життя, а й глибше вивчити інституціональне середовище, вплив його суб'єктивних факторів на становлення підприємництва, на функціонування ринкового механізму національної економіки.

Жодна ринкова економіка неможлива без відповідних інституцій. Жодне реформування економічної системи неможливе без певної стратегії економічного розвитку з погляду сучасного інституціоналізму.

Світовий досвід пропонує низку заходів економічної політики щодо формування ефективної моделі ринкової економіки: ефективну інституціональну політику, державну стратегію формування системи ефективних інститутів, стабільну макроекономічну політику, галузевий та інфраструктурний розвиток тощо. Та, на жаль, це не дає відповіді на болючі питання української дійсності: чому в Україні погіршилась якість життя, знизилась макроекономічні показники, процвітає корупція.

Відповідь на ці питання одна. Сьогодні ми маємо недо-розвинуте інституціональне середовище – економічно нестабільне господарство, несформовані базисні інститути економічних відносин та інститути громадських відносин. Криза, що відбувається сьогодні в Україні, –

результат інституціональних прорахунків, що вилилися в надмірну девальвацію національної валюти і доларизацію національної економіки, у неефективність інститутів фінансово-кредитної системи, споживацьку спрямованість системних та структурних зрушень, сировинну орієнтацію експорту.

Вирішити ці проблеми лише шляхом окремих реформ чи часткових стабілізаційних заходів неможливо. Наразі потрібні радикальні зміни інституціонального середовища розвитку національного господарства через інституціоналізацію норм, правил, принципів, які унеможливають розвал малого та середнього бізнесу, незаконність використання природних ресурсів та надр, інвестиційно привабливих високоліквідних державних об'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями сучасної української інституціональної теорії, інституціонального перетворення та розкриття суті понять «інститут», «інституціональні зміни», «інституціональне середовище» займалися Д. Медоуз, М. Месарович, Е. Пестель, Я. Тінберген, Я. Хоменко, С. Могилюк, Б. Букринський, С. Желаєва, В. Сактоєва, К. Циренова, А. Даниленко, В. Мунтіян, О.Є. Попов, Л.О. Українська, І.М. Колесніченко, Н.І. Бережна, Д.О. Шілов, Л.Ю. Гордієнко, І.В. Мещерякова, Ю. Ущаровський, О. Яременко. Даній проблемі присвячені наукові праці О. Соскіна, А. Чухна, В. Кредісова, І. Москаленка, М. Данько, Ф. Хамідулліна

та ін., чітких роботах висвітлені структурні елементи інституціонального середовища та впливу його елементів на темпи соціально-економічного розвитку.

Так, В. Кредісов уважає, що інституціональне середовище має вирішальне значення для вибору цілей, ідеологій, правил гри, шляхів, моделей, етапів, механізмів соціальних перетворень суспільної системи. Інституціональні умови відтворення економічної системи залежать від якості легітимних суспільних інститутів. Вони утворюють інституціональну систему, в якій реалізуються складні виробничі, економічні, соціальні, екологічні, побутові відносини всіх суб'єктів громадського суспільства [1, с. 46].

Ф. Хамідуллін стверджує, що інституціональне середовище складають формальні та неформальні правила, формальні обмеження, неформальні обмеження, механізми примусу, які визначають інституціональні зміни, на основі яких укладаються інституціональні угоди [2, с. 97].

І.М. Колесніченко визначає інституціональне середовище як сукупність базових соціальних, політичних, юридичних та економічних правил, що визначають рамки поведінки людей. Складовими інституціонального середовища виступають: правила соціального життя суспільства, функціонування його політичної сфери, базові правові норми – Конституція, конституційні та інші закони тощо [3, с. 16].

Із наведених думок українських вчених, видно, що перехід до ринкових інститутів в Україні за роки незалежності не зміг створити удосконалену систему інституцій, які б змогли ефективно забезпечити інституціональне підґрунтя сталого економічного розвитку.

Метою даної роботи є аналіз проблем розвитку інституціонального середовища в Україні та виявлення оптимальної стратегії щодо вирішення проблеми нормального і стабільного функціонування соціальної, економічної й екологічної сфер життєдіяльності суспільства, а також наявності внутрішньої збалансованості економічної системи, здатності створювати стабільне і рівноважне зростання протягом довгострокового періоду.

Результати дослідження. З усіх течій сучасної економічної думки саме інституційна теорія найкраще пояснює дію рушійних сил та закономірностей процесів перетворення, що переживає Україна в ХХІ ст. Один із найважливіших висновків теорії інституціоналізму полягає в тому, що тенденції еволюційного соціально-економічного розвитку суспільства визначаються не стільки розуміннями поточної економічної і політичної вигоди тих чи інших суспільних груп, скільки суспільними інститутами, закріпленими в їхній свідомості та в організаційних формах їхньої діяльності, стійкими традиціями і нормами поведінки, які відповідають ментальним особливостям населення [4, с. 21].

Інституційне забезпечення трансформації економічної системи, наповнення інститутів адекватним способом мислення, звичками, традиціями й урахування їх у процесі трансформування системи є визначальною умовою успіху реформ і створення вдосконаленого інституціонального середовища.

Українські дослідники, трактуючи теорію інституціоналізму, зазначають, що вона представляє собою «... концепцію економічної теорії, яка в економічній системі синтезує роль соціальних, правових, організаційних, політичних, етичних, ментальних, економічних інститутів у процесі їхнього функціонування» [5, с. 63]. Теорія інституціоналізму вивчає та пропонує шляхи вдосконалення інституціонального середовища, під яким, зокрема, мається на увазі:

- сукупність основоположних соціальних, політичних та економічних правил, що обмежують людську поведінку [5, с. 287];

- рівень підприємницького й управлінського потенціалу, а також соціологічної та правової системи [6, с. 63];

- сукупність різнорівневих інститутів, що розглядається як інституційна матриця формальних правил і неформальних обмежень [7, с. 26].

Інституціональне середовище доцільно розглядати в площині систем відносин «економіка – політика», «економіка – право», «економіка – мораль», «економіка – ідеологія», «економіка – культура» тощо. У кожній із цих систем відносин формується і діє свій набір інститутів, причому як формальних, так і неформальних, які в цілому формують інституціональне середовище суспільства. Узагальнюючи численні теоретичні підходи до визначення інституціонального середовища, можна подати таке визначення цього терміну: інституціональне середовище – це сукупність найважливіших фундаментальних соціальних, правових, політичних, економічних, морально-етичних, культурних правил і норм, що визначають поведінку та взаємовідносини у суспільстві, у тому числі між суб'єктами господарювання і державою, і повинні бути спрямовані на підвищення ефективності економіки та якості життя населення.

Науковцями Львівського регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень основні проблеми інституціонального регулювання економіки України поділено на два блоки [11]:

1. Проблеми, пов'язані з економіко-політичною ситуацією:

- обмеженість інформації, яка необхідна для прийняття рішень владними органами зі створення адекватного сучасним вимогам ринку інституціонального середовища;

- недосконалість демократичних інститутів (бюрократія на всіх рівнях управління проводить такі рішення, які гарантують отримання для неї економічної ренти за рахунок суспільства);

- неспроможність держави передбачити та ефективно контролювати наслідки прийнятих нею рішень.

Економічний сегмент охоплює сфери і напрями розвитку, в яких функціонують економічні суб'єкти і підприємці. Основними кількісними параметрами цього сегмента є ВВП, показники інфляції, безробіття, середньостатистична зарплата та ін. Політичний сегмент визначає, як організовані законотворча діяльність, політичні та виборні процеси і всі аспекти взаємозв'язків між підприємцями, політичною елітою й урядом. Як підсумковий чинник при цьому виокремлюють регуляторну та фіскальну політику щодо бізнесу, порядок отримання ліцензій та дозволів тощо.

Рівень розвитку інституціонального середовища значно впливає на економічні процеси завдяки підвищенню ефективності товарного і грошового обігу та надання суб'єктам ринку комплексу ринкових послуг, що створюють сприятливі умови для виробничої та господарської діяльності. Розгляд інституціонального середовища передбачає виділення інституціональних складових макроекономічного характеру, що впливають на ефективність господарської діяльності суб'єктів ринку, на підвищення конкурентоспроможності. Ці складові пов'язані з управлінням і регулюванням окремих сфер, галузей, видів економічної діяльності, економічних, суспільних відносин (науково-технічні, фінансові, інвестиційні, соціальні чинники і заходи щодо покращання управління, перебування інститутів управління цими сферами).

2. Проблеми, викликані особливостями взаємодії формальних і неформальних інститутів:

- загальна слабкість розвитку демократичних і формальних механізмів специфікації та захисту прав власності;

- використання формальних інститутів владними структурами як джерела «отримання ренти» з підприємницьких структур;

- існування можливостей уникнення та невиконання формальних правил як за рахунок недосконалості нормативно-правової бази, так і за рахунок готовності владних структурних органів не виконувати її;

- обмеженість застосування формальних інституціональних практик у результаті розповсюдження неформальних практик ведення бізнесу;

- дорожня та неефективність застосування формальних практик у процесі господарської діяльності.

На сьогодні в Україні сформувалася непропорційна структура інституціонального середовища, де переважають неформальні відносини та інститути. Деструктуризація інституціонального середовища призвела до швидкого економічного спаду та соціальних катаклізмів. Важливим елементом стала поява формальних інститутів, які закріпили соціальну нерівність. Корупція стала елементом не лише неформальної, але й формальної інституціональної системи України.

Оцінка інституціонального середовища України показала, що проблеми та недоліки існують майже в усіх ланках адміністративної, політичної, організаційно-правової, фінансово-монетарної політики.

Так, за даними Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), за розрахунками індексу глобальної конкурентоспроможності країн світу Україна у 2014-2015 рр. опинилася на 76-му місці серед 148 країн світу. А по підіндексу ефективності інститутів – на 130-му, що на сім позицій вище, ніж у 2013 р. [8]. Причинами цього є: високий рівень корупції; непрозорість інститутів; непередбачуваність політики уряду; незадовільний стан захисту прав власності.

Важливим фактором успішного інституціонального середовища є високий рівень дотримання законів у країні. Загальновідомою є залежність між рівнем дотримання верховенства права та економічним розвитком країни. Вказану залежність можна інтерпретувати наступним чином: чим вищий Індекс верховенства закону, тим ефективнішим є інституційне середовище в країні, а також вищі темпи економічного розвитку.

У 2015 р. Україна, згідно з Індексом верховенства закону, знаходиться на 70-му місці з 102 країн. Слабкими місцями країни є: дотримання законів – 80-е місце; необмежена державна влада – 77-е місце; висока корупція – 84-е місце; відсутність порядку і безпеки – 87-е місце [8].

Ще однією проблемою неінституціональної перебудови України є несприятливість ведення бізнесу, що вимірюється за допомогою Індeksu легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index). Незважаючи на позитивну динаміку даного показника за останні роки – із 152-го місця в 2012 р. до 96-го у 2015 р., – усе ще існує значний потенціал для вдосконалення, зокрема, підключення до мереж електропостачання (185-е місце), захисту прав інвесторів (109-е місце), зовнішньої торгівлі (154-е місце) та вирішення проблем неплатоспроможності (142-е місце) [10].

Не менш важливим напрямом інституційної модернізації є протидія корупції, високий рівень якої призводить до посилення процесів тінізації української економіки та значних соціально-економічних втрат.

Так, згідно з Індексом сприйняття корупції (The Corruption Perceptions Index) від організації Transparency International, Україна знаходиться на 142-му місці з 175 країн, що означає один із найгірших результатів у світі [9]. Про надмірно високий рівень корупції свідчать умови існування інституту хабара в Україні: корупційний платіж часто здійснюється не за порушення чиновником діючих норм і правил, а за виконання державною установою належних їй функцій. Високе поширення корупції є наслідком не лише низького рівня розвитку демократичних інститутів і громадянського суспільства, але й небажання уряду проводити реформи, оскільки в протилежному випадку буде втрачено доступ до адміністративної ренти.

Однією із найважливіших умов повномасштабної неіндустріалізації промисловості є наявність інституту економічної свободи, ефективність якого визначається Індексом економічної свободи (ІЕС). Так, згідно з даним Індексом, Україна в 2015 р. отримала оцінку 46,9, утративши за рік одразу 2,4 бали. Це спричинило падіння в рейтингу на сім сходинок – до 162-го місця, що є одним із найбільших знижень у даному році (у 2014 р. – 49,3 бали та 155-е місце). Погіршення відбулось за 8-ма з 10-ти показників, але найбільше падіння спостерігалось у сфері захисту прав власності (143-тє місце), управлінні державними витратами та регулюванні цін (143-тє місце), рівень конкуренції (137-е місце) [8].

Сьогодні держава, не маючи чіткого економічного механізму, сама стає головним гальмом на шляху соціально-економічних реформ. Щоб вийти з такої ситуації, у країні повинні існувати не лише інститути, які фіксують правила і норми людської поведінки, але й організації, які ефективно контролюють їх фактичне виконання. Та, як бачимо, вся національна законодавча база, починаючи з основних економічних понять, значною мірою не відповідає сучасним міжнародним та європейським правилам із різних сфер господарської діяльності.

І, як наслідок, інституціональні зміни явно не спрямовані на те, щоб українська економіка набула внутрішнього стимулу до саморозвитку, який починає діяти лише в умовах конкуренції, а не монополізації. Спостерігаються хронічна незавершеність інституціональних реформ, система м'яких бюджетних обмежень, перерозподіл власності, який не відповідає інтересам українського суспільства, фактично повна незахищеність прав власності, неефективність і корумпованість сформованої системи державного управління.

Висновки. Інституціональне середовище в Україні ще досить слабе, тому основні напрями модернізації інституціональної системи на сучасному етапі передбачають:

1. Розвиток інститутів державного втручання і регулювання економіки для використання сукупності регулюючих форм та методів як монетарного і фінансового характеру, так і безпосередньо державного регулювання.

2. Вдосконалення ринкових механізмів: регулювання валютних курсів, процентних ставок, забезпечення стабільності на основі інфраструктури.

3. Виділення та узагальнення інституціональних складових макроекономічного рівня, що дасть можливість виявляти найбільш проблемні напрями інституціональних перетворень і формувати підходи до їх подолання. Головну роль у цих процесах повинна виконувати держава та її органи на всіх рівнях управління.

4. Розвиток інститутів, орієнтованих на соціальну сферу, подолання бідності, підтримання населення, забезпечення високого рівня життя.

5. Впровадження інноваційних процесів через залучення інвестицій у сфери економіки.

6. Забезпечення формальних рамок функціонування устрою держави, що допомогло б удосконалити механізми контролю над суб'єктами господарювання, знизити рівень корупції, тіньової економіки та забезпечити

більш відкрите і прозоре функціонування політичного аспекту.

7. Вибір оптимальної моделі розвитку, що враховувала б інституціональний аспект формування системи України.

Список використаних джерел:

1. Кредісов В. Роль біхевіоральних чинників у побудові ринкової інституційної системи / В. Кредісов // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 46–50.
2. Хамидуллин Ф.Ф. Формирование институциональной среды развития системы малого предпринимательства : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Ф.Ф. Хамидуллин. – Казань, 2007. – 20 с.
3. Колесніченко І.М. Інституціональна економіка : [конспект лекцій] / І.М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 216 с.
4. Ватаманюк З. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / З. Ватаманюк. – Львів : Новий світ – 2000, 2005. – 648 с.
5. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : [навч. посіб.] / А.А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
6. Історія економічних учень / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник [та ін.] ; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.
7. Манцуров І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки : [монографія] / І.Г. Манцуров. – К. : НДЕІ, 2011. – 655 с.
8. World Economic Forum [Electronic resource]. – Access mode : <https://ru.wikipedia.org>.
9. The Corruption Perceptions Index / Transparency International [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.transparency.org/>.
10. Index of Economic Freedom / The Wall Street Journal & The Heritage Foundation [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.heritage.org/>.
11. Регіональний філіал Національного інституту стратегічних дослідження у м. Львів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://contest.dffd.gov.ua/>.

Аннотація. В работе рассмотрены основные проблемы и принципы формирования устойчивого экономического развития с точки зрения институциональной теории, обоснованы факторы, которые влияют на выбор стратегии устойчивого развития, и проанализирована текущая ситуация институциональной среды в Украине. Результатом исследования является желание привлечь внимание к основным направлениям модернизации институциональной системы Украины, а именно: развитию институтов государственного вмешательства в регулирование экономики; совершенствованию рыночных механизмов; выделению и обобщению институциональных составляющих макроэкономического уровня; развитию институтов, ориентированных на социальную сферу, преодолению бедности, поддержке населения, обеспечению высокого уровня жизни; выбору оптимальной модели развития, которая учитывала бы институциональный аспект формирования системы Украины.

Ключевые слова: институциональная среда, национальное хозяйство, институциональные изменения, реформирование, глобальные индексы.

Summary. The main issues and principles of formation of stable economic development are covered in the context of institutional theory; the facts that influence the choice of strategy of sustainable development are motivated, and the current situation of institutional environment in Ukraine is reviewed. That is why the main directions of the modernization of the institutional system should include development of the state intervention institutions and economy regulation; improving of the marketing mechanisms; selection and synthesis of institutional components of the macroeconomic level; development of the institutions focused on the social sphere, the poverty reduction, maintaining the high standards of living; choosing the optimal development model that includes the institutional aspect of forming system of Ukraine.

Key words: institutional environment, national economy, institutional transformations, reforming, Global Indices.

Шереметинська О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Національного університету харчових технологій*

Баталова О. А.

*старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування
Національного університету харчових технологій*

Шереметинський М. А.

*старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування
Національного університету харчових технологій*

Sheremetynska O. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Management and Administration Department
National University of Food Technologies*

Batalova H. A.

*Lecturer of Management and Administration Department
National University of Food Technologies*

Sheremetynskiy M. A.

*Lecturer of Management and Administration Department
National University of Food Technologies*

ОСОБЛИВОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРЕМІЩЕННЯ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ

FEATURES OF THE CUSTOMS CONTROL AND REGULATION OF CULTURAL VALUES MOVEMENT

Анотація. У роботі розглянуто теоретико-практичні аспекти переміщення культурних цінностей через кордон України. Досліджено діючу нормативну базу в цій сфері та виділено ключові проблеми, що виникають при митному контролі переміщення культурних цінностей через кордон у сучасних умовах. Вивчено склад та структуру культурних цінностей та особливості їх розмитнення. Розглянуто методичні засади оцінки культурних цінностей та особливості контролю з боку митних органів. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму розмитнення культурних цінностей, що переміщуються через кордон.

Ключові слова: культурні цінності, зовнішньоекономічна діяльність, переміщення, митний контроль.

Вступ та постановка проблеми. Перевезення культурних цінностей через кордон України ніколи не було простим та безпроблемним. Будучи достатньо специфічним товаром, культурні цінності важко ідентифікувати простому громадянину або рядовому працівнику митниці. Більш того, вони є популярним предметом контрабанди, адже при достатньо скромних габаритах та невеликій впізнаваності об'єкти культурної цінності можуть коштувати мільйони.

На даний момент на території України діє певний перелік законодавчих актів, а також існує встановлений порядок митного контролю культурних цінностей, проте він не є досконалим.

Актуальність дослідження зумовлена зростаючими обсягами переміщення культурних цінностей а також наявними проблемами у сфері митного регулювання цього напрямку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості митного контролю культурних цінностей і перспективи регулювання цього напрямку досліджували багато вітчизняних і зарубіжних фахівців. Вагомий внесок у розвиток даної наукової проблематики зробили Пучков А., Дем'янчук С., Гаращук В., Ківалов С., Гребельник О.,

Бережнюк І. та ін. Але недостатньо досліджено проблеми, що виникають у фізичних осіб, які здійснюють переміщення культурних цінностей через кордон.

Метою даної роботи є дослідження механізмів митного контролю культурних цінностей, нормативної законодавчої бази, що регулює дане питання, існуючих проблем цього сектору та шляхів їх вирішення.

Результати дослідження. Переміщення через митний кордон України культурних цінностей здійснюється відповідно до Закону України «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей», який регулює відносини, пов'язані з вивезенням, ввезенням та поверненням культурних цінностей, і спрямований на охорону національної культурної спадщини та розвиток міжнародного співробітництва України у сфері культури [7].

Культурні цінності (згідно зі ст. 1 вищезазначеного Закону) – це об'єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичне, етнографічне та наукове значення і підлягають збереженню, відтворенню та охороні відповідно до законодавства України, а саме:

- оригінальні художні твори живопису, графіки та скульптури, художні композиції та монтажні з будь-яких

матеріалів, твори декоративно-прикладного і традиційного народного мистецтва;

- предмети, пов'язані з історичними подіями, розвитком суспільства та держави, історією, наукою і культурою, а також такі, що стосуються життя та діяльності видатних діячів держави, політичних партій, громадських і релігійних організацій, науки, культури та мистецтва;

- предмети музейного значення, знайдені під час археологічних розкопок;

- складові частини та фрагменти архітектурних, історичних, художніх пам'яток і пам'яток монументального мистецтва;

- старовинні книги та інші видання, що становлять історичну, художню, наукову та літературну цінність, окремо чи в колекції;

- манускрипти та інкунабули, стародруки, архівні документи, включаючи кіно-, фото- і фонодокументи, окремо чи в колекції;

- унікальні та рідкісні музичні інструменти;

- різноманітні види зброї, що мають художню, історичну, етнографічну та наукову цінність;

- рідкісні поштові марки, інші філателістичні матеріали, окремо чи в колекції;

- рідкісні монети, ордени, медалі, печатки та інші предмети колекціонування;

- зоологічні колекції, що становлять наукову, культурно-освітню, навчально-виховну або естетичну цінність;

- рідкісні колекції та зразки флори і фауни, мінералогії, анатомії та палеонтології [9].

Культурні цінності, що тимчасово ввозяться в Україну, підлягають реєстрації в порядку, встановленому Державною службою контролю за переміщенням культурних цінностей разом із Державною митною службою України.

Митні органи здійснюють контроль переміщення культурних цінностей через митний кордон України у взаємодії зі спеціально уповноваженим державним органом по контролю переміщення культурних цінностей через державний кордон України та спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері архівної справи і діловодства в порядку, встановленому законом [3].

Відповідно до ст. 27 Митного кодексу України, товари, що переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю, можуть підлягати контролю переміщення культурних цінностей.

Митне оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, завершується тільки після здійснення огляду культурних цінностей працівником митниці та перевірки відповідних документів, що засвідчують їх походження та вартість.

Ст. 8 Закону України «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей» від 21.09.99 р. № 1068-XIV визначено, що спеціально уповноваженим державним органом виконавчої влади по контролю переміщення культурних цінностей через державний кордон України є Державна служба контролю за переміщенням культурних цінностей через державний кордон України при Міністерстві культури і мистецтв України.

Державна служба контролю виконує покладені на неї завдання у взаємодії з Головним архівним управлінням України, Національною комісією з питань повернення в Україну культурних цінностей, Державною митною службою України, правоохоронними органами.

Крім цього, згідно зі ст. 21 Закону, культурні цінності, що ввозяться в Україну, підлягають реєстрації в порядку, встановленому Міністерством культури і мистецтв України, Головним архівним управлінням України разом із Державною митною службою України. Під час ввезення

культурних цінностей на територію України митному органу подається свідоцтво на право їх вивезення, якщо це передбачено законодавством держави, звідки ввозяться культурні цінності. Видачу свідоцтв здійснює Державна служба контролю або уповноважений Державної служби контролю з певною територією обслуговування в таких містах, як Київ, Дніпропетровськ, Одеса, Чернівці, Ужгород, Херсон.

За відсутності такого свідоцтва ввезені цінності підлягають затриманню митними органами України до встановлення їх власника та одержання його доручення щодо подальшого переміщення або використання цих цінностей. Таке доручення має бути підтвержене дипломатичним представництвом або консульською установою країни, громадянином якої є власник культурних цінностей.

Вивезенню з України не підлягають:

- культурні цінності, занесені до Державного реєстру національного культурного надбання;

- культурні цінності, включені до Національного архівного фонду;

- культурні цінності, включені до Музейного фонду України [9].

Культурні цінності, що вивозяться з України, декларуються в установленому законодавством порядку митному органу України, який здійснює контроль їх переміщення, та митне оформлення декларування здійснюється на умовах, установлених частинами 1, 4–8, 10 ст. 374 Митного кодексу України [4].

Під час здійснення контролю мистецтвознавець (у разі його наявності) та посадова особа митного органу звіряють подані культурні цінності з інформацією, що міститься у свідоцтві та доданих до нього переліку і фотографіях, оформлених відповідно до вимог законодавства. Свідоцтво залишається в митному органі, який здійснив їх митне оформлення.

Якщо культурні цінності не відповідають інформації, що міститься у свідоцтві та/або доданих до нього переліку і фотографіях, мистецтвознавець на зворотному боці свідоцтва робить запис «Заявлені до вивезення культурні цінності не відповідають тим, що подані для контролю», проставляє відтиск особистої номерної печатки, дату, у відтиску печатки – підпис і вилучає це свідоцтво.

При вилученні свідоцтва мистецтвознавець складає акт про вилучення свідоцтва (у двох примірниках), який підписують власник культурних цінностей, мистецтвознавець та посадова особа митного органу. Вилучене свідоцтво та акт передаються до Державної служби контролю, яка вносить до Реєстру порушень порядку переміщення культурних цінностей через державний кордон України дані про власника цієї культурної цінності з подальшим наданням такої інформації правоохоронним органам. Другий примірник акту залишається у власника культурних цінностей.

Підставою для ввезення культурних цінностей на митну територію України є подання митному органу свідоцтва на право їх вивезення, якщо це передбачено законодавством держави, звідки вивозяться культурні цінності. За відсутності такого свідоцтва ввезені цінності підлягають затриманню митними органами України до встановлення їх власника та одержання його доручення щодо подальшого переміщення або використання цих цінностей.

Таке доручення має бути підтвержене дипломатичним представництвом або консульською установою країни, громадянином якої є власник культурних цінностей [9]. Пропуск та оподаткування культурних цінностей, які ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України, здійснюється наступним чином.

Товари (за винятком підакцизних), сумарна фактурна вартість яких не перевищує еквівалент 1 000 євро, що ввозяться громадянами на митну територію України у ручній поклажі та/або у супроводжуваному багажі, не підлягають письмовому декларуванню. Якщо сумарна фактурна вартість становить більше 1 000 євро та/або загальна вага становить більше 50 кг, товар підлягає письмовому декларуванню та оподатковується ввізним митом за ставкою 10% і податком на додану вартість за ставкою, встановленою Податковим кодексом України. Також письмовому декларуванню підлягають цінності, виготовлені 50 і більше років тому, незалежно від їх вартості та способу переміщення через митний кордон України [1].

На сьогоднішній день існує три форми свідоцтва або ліцензії. Разова ліцензія видається на вивезення з метою відчуження культурної цінності і на тимчасове вивезення культурної цінності. Отримує її людина, яка вивозить культурну цінність. Більше того, така ліцензія може бути видана на цілий список культурних цінностей, які повинні бути одного типу, вивозитися з одного місця і ввозитися, якщо це тимчасове ввезення, знову-таки тільки через той самий пункт.

Другий вид ліцензії – це тимчасова ліцензія, яка, за умови гарантії, припускає термін дії три роки. Тобто її отримує людина, яка постійно на певний термін вивозить якусь культурну цінність. Наприклад, при гастрольній діяльності це можуть бути костюми чи музичний інструмент.

Третій вид ліцензії – загальна ліцензія, яка дається довгостроково, вона багаторазова. У різних країнах термін різний, у французів, наприклад, він становить 20 років. Але це знову все-таки тимчасове ввезення. У січні 2004 р. в Україні було спрощено формуляри для отримання цієї ліцензії і прийнято як можливий варіант електронну форму зазначеної ліцензії. Це спрощує процедуру та наближує Україну до європейського досвіду.

Проте проблема в тому, що в країнах Європи ця ліцензія хоч і видається державними компетентними службами, аналогічними нашій Держслужбі контролю вивезення культурних цінностей, проте самі бланки та дозвільні документи, а отже, і первинний контроль здійснюється в

митній адміністрації. Більше того, держава встановлює, яким митницям, тобто яким митним бюро вона дає право на видачу цих документів. Тобто ввезення передбачає лише реєстрацію в Держслужбі контролю. Згідно з українським законодавством, митниця повинна здійснити свій контроль, дублюючи функції інших компетентних органів та витрачаючи на це масу часу.

У багатьох іноземців виникають проблеми при переміщенні культурних цінностей на територію України. Наприклад, іноземець може завезти певні цінності на нашу територію, проте зіткнеться з проблемою під час її вивезення назад. Це відбувається тому, що немає координації вітчизняної системи з європейською та зі світовою системами. Поки держава не вирішить це питання – спрощення ввезення, тимчасове ввезення або ввезення з метою відчуження, – ефективність контролю переміщення культурних цінностей буде низькою, оскільки виникатиме питання, наскільки законно вивезені культурні цінності з інших країн. За українським законодавством необхідно, щоб культурні цінності були законно ввезені, тобто необхідна наявність дозвільного документа, якщо він передбачається тією країною, звідки вивозиться предмет. Проте до кінця не зрозуміло, що робити, якщо країна походження не видає такий документ, не вбачаючи в цьому необхідності, або людина не знала про особливості митного контролю культурних цінностей на території України і вчасно не звернулася до свого консульства.

Висновки. Підводячи підсумки, необхідно сказати, що Україна на даний момент приймає активну участь у процесах реформації митного контролю культурних цінностей, проте існує широкий спектр проблем у цій області, що потребують вирішення. Таким чином, на шляху до покращення ситуації та вирішення проблеми варто адаптувати законодавчі норми та параметри дозвільної документації у відповідності з європейськими. Другий момент полягає в необхідності розширення присутності компетентних органів, які зможуть видавати ліцензії на вивезення культурних цінностей, адже наявність представництв лише у великих містах обмежує можливості тих, хто живе в більш віддалених точках.

Список використаних джерел:

1. Гаращук В.М. Митний контроль в Україні: шляхи становлення й розвитку / В.М. Гаращук // Проблеми законності. – 2004. – Вип. 66. – С. 97–103.
2. Дем'янчук С.Г. Моделі гуманізованого митного контролю / С.Г. Дем'янчук // Проблеми інформатизації та управління. – 2004. – Вип. 9. – С. 56–59.
3. Корнева Т.В. Митний контроль в Україні: організаційно-правові питання / Т.В. Корнева. – К., 2003.
4. Митний кодекс України // «Голос України». – 2012. – №№ 73–74.
5. Пахомов С.І. Деякі проблемні питання застосування митного законодавства України / С.І. Пахомов // Митна справа. – 2002. – № 3. – С. 47–50.
6. Рекомендації Президії Вищого господарського суду України від 14.07.2005 р. № 04-5/218 «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із застосуванням законодавства України з питань митної справи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
7. Шеремета П.М. Правове регулювання митної діяльності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / П.М. Шеремета. – Одеса, 1999.
8. Закон «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Анотація. В работе рассмотрены теоретико-практические аспекты перемещения культурных ценностей через границу Украины. Исследована действующая нормативная база в этой сфере и выделены ключевые проблемы, возникающие при таможенном контроле перемещения культурных ценностей через границу в современных условиях. Изучены состав и структура культурных ценностей и особенности их растаможивания. Рассмотрены методические основы оценки культурных ценностей и особенности контроля со стороны таможенных органов. Предложены пути совершенствования механизма растаможивания культурных ценностей, перемещаемых через границу.

Ключевые слова: культурные ценности, внешнеэкономическая деятельность, перемещение, таможенный контроль.

Summary. In this article have been considered the theoretical and practical aspects of cultural value movement across the Ukrainian borderline. The current regulatory framework has researched and keys problems which increased during the custom control of cultural value in current condition have defined. Studied composition and structure of cultural values and features of their clearance. Methodical bases of assessment of cultural values and features of control by the customs authorities. Ways of improving the mechanism of clearance of cultural property moving across the border.

Key words: cultural value, foreign economic activity, movement, custom control.

УДК 339.732.4:339.94(477)

Шинкар В. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Яцко Л. Б.

*старший викладач кафедри обліку та аудиту
Ужгородського національного університету*

Яцко Г. В.

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Shynkar V. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*

Yatsko L. B.

*Senior Lecturer of Accounting and Audit Department
Uzhgorod National University*

Yatsko G. V.

*Lecturer of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ МАКРОЕКОНОМІЧНУ ПОЛІТИКУ

INTERNATIONAL MONETARY FUND AND ITS IMPACT ON GLOBAL MACROECONOMIC POLICY

Анотація. У роботі розглянуто вплив Міжнародного валютного фонду на систему глобальної макроекономічної політики в сучасних умовах. Проаналізовано діяльність МВФ у таких трьох основних напрямках, як нагляд за валютною політикою країн-членів, кредитно-фінансова діяльність та надання технічної допомоги. Основне завдання в аспекті реалізації зазначених напрямів – підтримати стійке економічне зростання шляхом забезпечення безперебійного функціонування міжнародної валютно-фінансової системи. За допомогою комплексності діяльності МВФ реалізується значний вплив на глобальну макроекономічну політику.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, технічна допомога, кредитно-фінансова діяльність, валютний нагляд, пільгове кредитування, кредитування на загальних умовах.

Вступ та постановка проблеми. Глобалізація висуває нові вимоги стосовно взаємодії національних урядів, взаємовідносин державного та приватного секторів економіки, координації заходів економічної політики з зовнішніми партнерами з метою досягнення конкурентних переваг. Однак така співпраця несе в собі певні загрози, пов'язані із швидким поширенням на світовий ринок проблем, що виникають на локальних чи національних ринках. Для протидії таким загрозам було створено низку міжнародних та

регіональних організацій, наймасштабнішою за обсягом сфери впливу є Міжнародний валютний фонд.

Глобальність МВФ виражається через консолідацію в його складі 188 країн-членів, практично всіх цивілізованих країн світу задля регулювання валютно-кредитних відносин між державами-членами і надання їм фінансової допомоги при валютних ускладненнях, що викликаються дефіцитом платіжного балансу, шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті.

Членство в МВФ накладає на країни певні обов'язки, що носять переважно рекомендаційний та, в окремих випадках, обов'язковий характер. Виконання рекомендацій або вимог, поставлених МВФ перед низкою країн, тією чи іншою мірою впливають на функціонування міжнародної валютної системи як підсистеми глобальної макроекономічної політики. Важливо з'ясувати, за допомогою яких інструментів МВФ може впливати на дану систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження діяльності Міжнародного валютного фонду та його впливу на функціонування міжнародної економічної системи зробили провідні вітчизняні вчені Філіпенко А.С., Салтинський В.В., Боринець С.Я., Вергун В.А. та ін. Однак поза увагою науковців залишаються питання впливу кредитно-фінансової діяльності МВФ на національні економіки в системі ефективної економічної політики з подолання кризових явищ у сфері трьох основних напрямів діяльності МВФ: нагляді за валютною політикою країн-членів, кредитно-фінансовою діяльністю та надання технічної допомоги.

Метою даної роботи є дослідження Міжнародного валютного фонду в аспекті впливу на глобальну макроекономічну політику.

Результати дослідження. В основі діяльності Міжнародного валютного фонду лежать три найосновніші функції:

- здійснення нагляду за валютною політикою країн-членів;
- реалізація кредитно-фінансової діяльності;
- надання технічної допомоги [2, с. 224].

Процес нагляду здійснюється у відповідності до ст. 4 Статуту МВФ «Щорічна оцінка економічної політики». У рамках цієї щорічної перевірки стану фінансової сфери МВФ виявляє можливі ризики для стабільності міжнародної валютної системи та надає рекомендації про необхідні

коректування глобальної макроекономічної політики [3]. Таким чином, він допомагає міжнародній валютно-фінансовій системі служити її основній меті – сприяти обміну товарами, послугами та капіталом між країнами, підтримуючи тим самим стійке економічне зростання.

Тобто МВФ здійснює нагляд за політикою країн-учасниць на предмет її відповідності зобов'язанням, які приймає країна, вступаючи до Фонду.

Нагляд МВФ має два основні аспекти:

- нагляд на **двосторонній основі**, або оцінка економічної політики кожної держави-члена та надання рекомендацій із питань політики;
- нагляд на **багатосторонній основі**, або спостереження за світовою економікою [2, с. 187].

Завдяки інтеграції нагляду на двосторонній і багатосторонній основі МВФ може забезпечувати більш комплексний аналіз «вторинних ефектів», тобто того, як політика однієї країни може впливати на інші країни.

Нагляд на двосторонній основі проводиться у форматі консультацій – двосторонньому діалогу з питань економічної політики з владою країни, а не пряму оцінку країни Фондом. Місія МВФ, як правило, – зустрітися з посадовими особами з уряду і центрального банку, а також іншими зацікавленими сторонами, такими як члени парламенту, представники бізнес-еліти, громадянського суспільства та профспілок, щоб допомогти оцінити економічну політику і напрямок економічного розвитку країни.

Експерти МВФ подають доповідь до Виконавчої ради МВФ для обговорення, після чого консультації завершуються, і резюме засідання з відповідними рекомендаціями передається владі країни.

Здійснювати нагляд у валютній сфері за великою кількістю учасників достатньо складно, наприклад, у 2015 фінансовому році МВФ провів 131 консультацію [4]. Із метою ефективності реалізації даної функції з 2016 р.

Таблиця 1

Види та умови угод непільгового кредитування [3]

Кредитний механізм (рік введення)	Ціль	Умови	Поступне здійснення купівель і моніторинг
Угоди «стенд-бай» (1952 р.)	Коротко- і середньострокова допомога країнам, в яких виникли короткострокові труднощі фінансування платіжного балансу	Прийняття політики, яка забезпечить упевненість у тому, що труднощі фінансування платіжного балансу країни-члена будуть вирішені на протязі розумного періоду часу	Як правило, квартальні купівлі (фактичне надання засобів), обумовлені дотриманням критеріїв реалізації та інших умов
Механізм розширеного фінансування (1974 р.)	Більш довгострокова допомога для підтримки структурних реформ країн-членів із метою вирішення труднощів платіжного балансу довгострокового характеру	Прийняття програми терміном дії до чотирьох років, які включають структурні перебудови з щорічним детальним представленням засобів макроекономічної політики на наступні 12 місяців	Квартальні або піврічні купівлі (фактичне надання засобів), обумовлені дотриманням критеріїв реалізації та інших умов
Гнучка кредитна лінія (2009 р.)	Гнучкий інструмент використання кредитних траншів для задоволення всіх потреб, пов'язаних із фінансуванням платіжного балансу, потенційних або фактичних	Дуже міцні перспективні макроекономічні детермінанти, основа економічної політики і демонстровані протягом певного часу позитивні результати	Затверджені суми доступні відразу і на весь період дії угоди за умови завершення середньострокового огляду по завершенні одного року
Лінія превентивної підтримки і ліквідності (2011 р.)	Інструмент для країн із надійними економічними показниками і обгрунтованою економічною політикою	Стійка основа економічної політики, стійкі зовнішньоекономічні позиції і наявність доступу до ринку, у тому числі стійкість фінансового сектора	Значний авансовий доступ при умові дотримання оглядів кожні півроку (програма на 1-2 роки)
Спеціальні механізми			
Інструмент для прискореного фінансування (2011 р.)	Швидке надання фінансової допомоги всім країнам-членам, які терміново потребують фінансування платіжного балансу	Зусилля по подоланню труднощів платіжного балансу (можуть включати попередні заходи)	Прямі купівлі без необхідності в повній програмі або оглядах

Фонд посилив нагляд у трьох сферах за валютною політикою країн-членів:

- розробка стандартів звітності по відповідних показниках про стан економіки;
- переведення нагляду за економічною політикою на постійну основу;
- акцент нагляду і консультативної роботи поставлений на політику валютних курсів, стан балансу руху капіталу. Підвищена увага до країн, які здійснюють вплив на регіональну і світову економіку [4].

Наступний напрям функціонування Міжнародного валютного фонду – кредитно-фінансова діяльність – займає центральне місце в урегулюванні криз. Кредити МВФ призначені для надання державам-членам сприяння у вирішенні проблем платіжного балансу, стабілізації економіки і відновленні стійкого економічного зростання.

У широкому розумінні МВФ здійснює два види кредитування, позичаючи кошти за непільговими відсотковими ставками і надаючи країнам, що розвиваються, кредити на пільгових умовах, при яких процентні ставки є низькими, а в деяких випадках – нульовими [2, с. 245].

У сфері непільгового кредитування використовується п'ять видів програм.

Як бачимо з табл. 1 угоди «стенд-бай» довгий період залишались єдиним основним кредитним інструментом Фонду. Після світової фінансової кризи 2007–2009 рр. МВФ розширив свій кредитний інструментарій. Одна з головних цілей полягала в укріпленні інструментів для попередження кризових явищ шляхом створення Гнучкої кредитної лінії та Інструментів прискореного фінансування.

Згідно з даними табл. 2, у 2015 фінансовому році Виконавча рада затвердила дев'ять угод у рамках непільгового

Таблиця 2

**Угоди, затверджені в рамках Рахунку загальних ресурсів
у 2015 фінансовому році по непільговому кредитуванню, млн. СПЗ [4]**

Країна-учасниця	Вид угоди	Дата вступу в силу	Затверджена сума
Нові угоди			
Грузія	«Стенд-бай» на 36 місяців	30 червня 2014 р.	100,0
Гондурас	«Стенд-бай» на 36 місяців	3 грудня 2014 р.	77,7
Кенія	«Стенд-бай» на 12 місяців	2 лютого 2015 р.	352,8
Мексика	Гнучка кредитна лінія на 24 місяці	26 листопада 2014 р.	47 292,0
Марокко	Лінія превентивної підтримки і ліквідності на 24 місяці	28 червня 2014 р.	3 235,1
Республіка Польща	Гнучка кредитна лінія на 24 місяці	14 січня 2015 р.	15 500,0
Республіка Сербія	«Стенд-бай» на 36 місяців	23 лютого 2015 р.	935,4
Сейшельські острови	Механізм розширеного фінансування на 36 місяців	4 червня 2014 р.	11,4
Україна	Механізм розширеного фінансування на 36 місяців	11 березня 2015 р.	12 348,0
Всього		79 852,5	
Підвищення доступу по домовленості*			
Боснія і Герцеговина	«Стенд-бай» на 36 місяців	30 червня 2014 р.	84,6
Всього		79 937,1	

*У випадку підвищення ліміту кредитування вказується тільки сума підвищення

Таблиця 3

Домовленості, затверджені в 2015 фінансовому році по пільговому кредитуванню, млн. СПЗ [4]

Країна-учасниця	Дата вступу в силу	Затверджена сума
Нові трьохрічні угоди в рамках розширеного кредитного механізму		
Чад	1 серпня 2014 р.	79,9
Гана	26 червня 2014 р.	14,0
Гренада	2 вересня 2014 р.	365,3
Киргизька Республіка	1 серпня 2014 р.	79,9
Ємен	26 червня 2014 р.	14,0
Всього	1 190,0	
Підвищення доступу по угодам у рамках розширеного кредитного механізму*		
Бурунді	23 березня 2015 р.	10,0
Чад	27 квітня 2015 р.	26,6
Кот-д'Івуар	5 грудня 2014 р.	30,1
Гвінея	11 лютого 2015 р.	45,1
Ліберія	26 вересня 2014 р.	32,3
Сьєрра-Леоне	26 вересня 2014 р.	25,9
Сьєрра-Леоне	2 березня 2015 р.	51,9
Всього	321,9	

Країна-учасниця	Дата вступу в силу	Затверджена сума
Нові угоди по кредитному механізму «стенд-бай»		
Гондурас	3 грудня 2014 р.	51,8
Кенія	2 лютого 2015 р.	135,7
Всього	187,5	
Фактичне надання ресурсів		
Центрально-африканська Республіка	14 травня 2014 р.	8,4
Центрально-африканська Республіка	18 березня 2015 р.	5,6
Гамбія	2 квітня 2015 р.	7,8
Гвінея	26 вересня 2014 р.	26,8
Гвінея-Бісау	3 листопада 2014 р.	3,6
Ліберія	23 лютого 2015 р.	32,3
Всього	117,0	
Разом		1 816,4

*У випадку підвищення доступу показана тільки сума збільшення

фінансування МВФ на загальну валову суму 80 млрд. спеціальних прав запозичень, або, згідно з курсом СПЗ до долара США, на загальну валову суму 112 млрд. дол. США.

Пільгове кредитування МВФ реалізує в рамках таких угод, як: розширений кредитний механізм, механізм кредитів «стенд-бай», механізм пришвидшеного фінансування.

У 2015 фінансовому році МВФ прийняв зобов'язання про надання кредитів на суму 1,8 млрд. ЗПЗ країнам, що розвиваються, з низьким рівнем доходів з метою скорочення бідності і сприяння економічному зростанню, профінансувавши 22 країни – члени МВФ (табл. 3). Сукупний об'єм непогашених пільгових кредитів 58 країнами – членами МВФ становив 6,3 млрд. СПЗ на кінець квітня 2015 р.

Обсяг кредитних ресурсів, затверджених у 2015 фінансовому році в рамках пільгового кредитування, є значно меншим по відношенню до непільгового і дорівнює 1 816, 4 млн. СПЗ, тоді як на загальній основі кредитування ця сума складає 79 937, 1 млн. СПЗ.

Третій напрям діяльності МВФ – це технічна допомога, яка полягає в сприянні країнам-членам у здійсненні ними: монетарної політики, валютної політики, банківської діяльності, бюджетної і податкової політики, упорядкуванні статистики, у розробці фінансового й економічного законодавства та підготовки кадрів для реалізації вищезазначених реформ.

Технічна допомога здійснюється шляхом направлення місії МВФ у центральні банки та міністерства фінансів країни або інші відомства. Така допомога надається на прохання країни – члена МВФ. Експерти місії працюють у країні як правило два-три роки [3].

Технічна допомога є одним із стратегічних напрямів діяльності Фонду, про що свідчить її частка у структурі сукупних витрат на основні види діяльності МВФ у 2015 фінансовому році, яка складає приблизно 22%, наприклад частка витрат на кредитно-фінансову діяльність дорівнює 15% [4]. Для отримання технічної допомоги країна-член надсилає запит до МВФ.

Висновки. Таким чином, Міжнародний валютний фонд впливає на формування глобальної макроекономічної політики шляхом нагляду за валютною політикою країн-членів, реалізації кредитно-фінансової діяльності та надання технічної допомоги.

МВФ насамперед виступає моніторинговим центром, що покликаний передбачити можливі кризові явища у функціонуванні світової валютної системи за допомогою нагляду за валютною політикою країн-членів. Цю функцію Фонд реалізує комплексно, на двох рівнях, окремо по кожній країні. На основі отриманих даних вивчаються тенденції розвитку міжнародної валютної системи загалом. Однак ефективність моніторингу і моделювання на його основі перспектив розвитку залежить від достовірності даних, наданих національними економіками.

Слід зауважити, що реалізація кредитно-фінансової діяльності займає центральне місце в діяльності МВФ. Динамічний розвиток світового господарства та нові виклики у вирішенні економічних криз, на нашу думку, стимулювали розширення кредитного інструментарію Фонду. Після світової економічної кризи 2007–2009 рр. стало зрозумілим, що вимоги двох існуючих інструментів, угоди «стенд-бай» і механізму розширеного фінансування, не доцільно використовувати по відношенню до країн із різним розвитком. У результаті з'явилися нові програми, такі як: «гнучка кредитна лінія», «лінія превентивної підтримки і ліквідності», «інструмент для прискореного фінансування». Позитивним, на нашу думку, є те, що у зв'язку з нерівномірністю розвитку світового господарства для країн із низьким рівнем доходів розроблена система пільгового кредитування, що покликана зменшити диференціацію країн за економічним розвитком та не поглиблювати економічні труднощі в значених країнах. Однак негативним є те, що відсоток такого кредитування по відношенню до непільгового є незначним.

Технічна допомога надається МВФ на основі запитів країн – членів МВФ та покликана сприяти розвитку окремих сфер народного господарства шляхом проведення навчання, консультування, організації семінарів, конференцій. Наприклад, для підготовки кадрів у рамках технічної допомоги у Вашингтоні створено Інститут МВФ. Він організує курси і семінари з підвищення кваліфікації державних службовців із країн – членів МВФ.

Отже, вважаємо, що в більшості випадків вплив МВФ на глобальну макроекономічну політику є позитивним, своєчасним та необхідним у сучасних реаліях світового економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Салтинський В.В. Особливості організації кредитування національних економік Міжнародним валютним фондом / В.В. Салтинський // Фінанси України. – 2009. – № 32. – С. 65–67.
2. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини / А.С. Філіпенко, С.Я. Боринець, В.А. Вергун. – К., 2009. – 255 с.
3. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/>.
4. Annual Report of the Executive Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/index.htm>.
5. World Economic Outlook Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29>.

Анотація. В работе рассмотрено влияние Международного валютного фонда на систему глобальной макроэкономической политики в современных условиях. Проанализирована деятельность МВФ по таким трем основным направлениям, как наблюдение за валютной политикой стран-членов, кредитно-финансовой деятельностью и оказание технической помощи. Основная задача в аспекте реализации указанных направлений – поддержать устойчивый экономический рост путем обеспечения бесперебойного функционирования международной валютно-финансовой системы. С помощью сложности деятельности Фонда реализуется значительное влияние на глобальную макроэкономическую политику.

Ключевые слова: Международный валютный фонд, техническая помощь, кредитно-финансовая деятельность, валютный надзор, льготное кредитование, кредитование на общих условиях.

Summary. The influence of the International Monetary Fund on the system of global macroeconomic policy in modern conditions. The activity of the IMF in three main areas: oversight of the monetary policy of the member countries of credit and financial activities and technical assistance. The main problem in terms of implementation of these areas to support sustainable economic growth by ensuring smooth functioning of the international monetary and financial system. With the complexity of the Fund realized a significant impact on global macroeconomic policy.

Key words: International Monetary Fund, technical assistance, credit and finance, foreign exchange supervision, preferential loans, loans in general terms.

Штогрин Г. С.

*молодший науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

Shtogrun G. S.

*Junior Scientific Research
Institute of Nature Use Economy and Stable Development
National Academy of Sciences of Ukraine*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

WAYS BY IMPROVING THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF UKRAINE

Анотація. У роботі розкриваються основні проблеми, які стосуються процесу реформування житлово-комунального господарства України. Особлива увага зосереджується на вдосконаленні еколого-економічного реформування житлово-комунального господарства. Досліджено причини кризового стану даної галузі. Проаналізовано нормативно-правову базу, визначено основні принципи, форми та методи її управління. Виявлено основні еколого-економічні проблеми.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, система регулювання розвитку житлово-комунального господарства, житловий фонд, відходи, формування регіональних програм.

Вступ та постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економіці України зумовлюють необхідність удосконалення законодавства житлово-комунального господарства як зони соціальної сфери, яка займає самостійне місце в наданні матеріальних та нематеріальних послуг населенню.

За своїм змістом і структурою житлово-комунальне господарство є складним і багатогранним об'єктом управління. Для його виробничо-господарської діяльності характерні специфічні особливості: організаційна побудова за територіальними і галузевими ознаками, соціальний відгук на результати діяльності, нерівномірність попиту і пропозиції послуг.

Ситуація, що склалася в житлово-комунальному господарстві України, викликає ряд негативних наслідків, насамперед це невдоволеність споживачів послуг. У результаті відбувається значне відставання прибутків підприємств і організацій від експлуатаційних витрат, що знижує темпи їх розвитку. Заміна фізично застарілого й морально зношеного обладнання значною мірою сприяла б зменшенню ціни житлово-комунальних послуг і економії енергоресурсів. Розв'язання проблемної ситуації потребує нових методів управління житлово-комунальним господарством, що базуються на принципах самофінансування, державного і громадського контролю, розвитку конкурентоспроможного середовища на основі демонополізації галузі, принципах соціальних гарантій.

Обґрунтування теоретичних, методичних і практичних основ вдосконалення еколого-економічного механізму регулювання розвитку житлово-комунального господарства дає змогу вирішити вказану проблемну ситуацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та практичні питання, присвячені проблемі розвитку житлово-комунального господарства як галузі, яка є одночасно найважливішим елементом економічного і соціального середовища, знайшли відображення в працях багатьох закордонних учених-економістів: В. Барнза, Л. Ледебура, Р. Віна, К. Хаксевера, Б. Рендера,

Р. Рассела, Р. Мердіка. Їх розробки враховують функціонування житлово-комунального господарства в країнах, для яких характерні розвинуті ринкові стосунки. Активізацію досліджень проблем житлово-комунального сектора економіки в Україні пов'язують із початком ринкових трансформацій. Значний внесок у розробку даної тематики зробили Т.М. Качала, Г.О. Крамаренко, В.І. Срібний, Л.Г. Чернюк, Б.М. Данилишин, Г.І. Онищук, В.І. Пила, В.П. Ніколаєв, В.І. Куценко та ін., у роботах яких наводиться широкий спектр підходів до вирішення зазначених проблем.

Враховуючи всебічний ґрунтовний аналіз стану та проблем житлово-комунального господарства, вищенаведені дослідження потребують подальшого поглиблення та вивчення проблем розвитку житлово-комунального господарства, усвідомлення соціально-економічної сутності галузі в ринкових умовах і визначення її місця у структурі суспільного виробництва та управління.

Метою даної роботи є виявлення еколого-економічних проблем розвитку житлово-комунального господарства та визначення шляхів поліпшення ситуації в даній галузі.

Результати дослідження. Житлово-комунальне господарство України – одна з найбільших галузей економіки країни, яка має великий вплив на щоденне життя кожної людини та на ситуацію в країні загалом. За весь період незалежності України в галузі накопичуються невирішені проблеми, що дає підстави говорити про стан системної кризи, яка щодалі поглиблюється. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України включає: житловий фонд; види економічної діяльності з надання комунальних послуг населенню та суб'єктам господарювання (електро-, тепло-, газо-, водопостачання і водовідведення, обслуговування систем внутрішньобудинкових комунікацій); підприємства та організації, задіяні в благоустрої та утриманні в прийнятному експлуатаційному стані житлового фонду, нежитлових будівель і споруд, їх прибудинкових територій, населених пунктів і систем розселення в цілому.

Характеристика ЖКГ пов'язана з комплексністю галузі, яка характеризується великою кількістю підгалузей (рис. 1).

Серед основних проблем, що існують у житлово-комунальній галузі, можна виділити наступні:

- 1) недосконалість загальної системи оподаткування для обслуговуючих організацій;
- 2) застарілий житловий фонд;
- 3) недостатнє бюджетне фінансування ремонту житлового фонду;
- 4) пасивне ставлення мешканців до утримання приміщень загального користування і прибудинкових територій;
- 5) низька ефективність роботи комунальних підприємств;
- 6) недоступність ринку комунальних послуг для приватних структур;
- 7) недосконалість тарифної політики держави;
- 8) неналежне поведіння у сфері відходів.

Незважаючи на високий рівень приватизації житла, питання організації обслуговування будинків, в яких є приватизовані квартири, залишається проблемним. Велика кількість дрібних власників, вимоги соціального захисту населення та обумовлена об'єктивними причинами неліквідність неподільного майна спільного користування у житловому господарстві стримують залучення зовнішніх фінансових ресурсів, не дають змоги використати механізм майнових гарантій повернення банківських кредитів і забезпечення економічних інтересів інвесторів, яке б сприяло будівництву [1, с. 123–124, 127].

Останнім часом мешканці міста все частіше висловлюють своє невдоволення щодо якості надання житлово-комунальних послуг, яке спричинене передусім тим, що невчасно вирішуються питання поточного та капітального ремонту будинків, що призводить до передчасного руйнування житлового фонду.

Активному розробленню та запровадженню нової системи державного регулювання у житлово-комунальному господарстві перешкоджали:

- незавершеність реформи місцевого самоврядування та міжбюджетних відносин. Остаточного не визначено правил розподілу повноважень та обов'язків щодо управління і фінансування між центральними та місцевими органами влади, що призводить до невідповідності ресурсів отриманим повноваженням і неспроможності виконувати свої обов'язки;
- політичні спекуляції навколо галузі, що надає суспільно важливі послуги. У більшості регіонів влада продовжує уникати перетворень, що можуть призвести до шоків дій – підвищення тарифів або припинення надання послуг.

Останнім часом вироблення державної політики у сфері житлово-комунального господарства активізувалося, що пояснюється, зокрема:

- збереженням збитковості підприємств у галузі;
- зростанням невдоволення населення якістю комунальних послуг, що зумовлює рішучіші та далекоглядніші дії з реформування галузі місцевими органами влади;
- неналежним поведінням із відходами.

Із поширенням регіональних ініціатив із реформування галузі та активним залученням приватного сектору виникає потреба в запровадженні єдиних національних принципів та інструментів регуляторної політики у сфері житлово-комунального господарства [7, с. 20–21].

Відсутність єдиних національних принципів та інструментів регуляторної політики (щодо тарифоутворення, ліцензування та стандартизації) не дає змоги підвищити ефективність регіональної політики, врахувавши об'єктивні відмінності. За браку такої системи існує великий ризик хаотичних перетворень, результат яких у довгостроковій перспективі може виявитися неефективним.

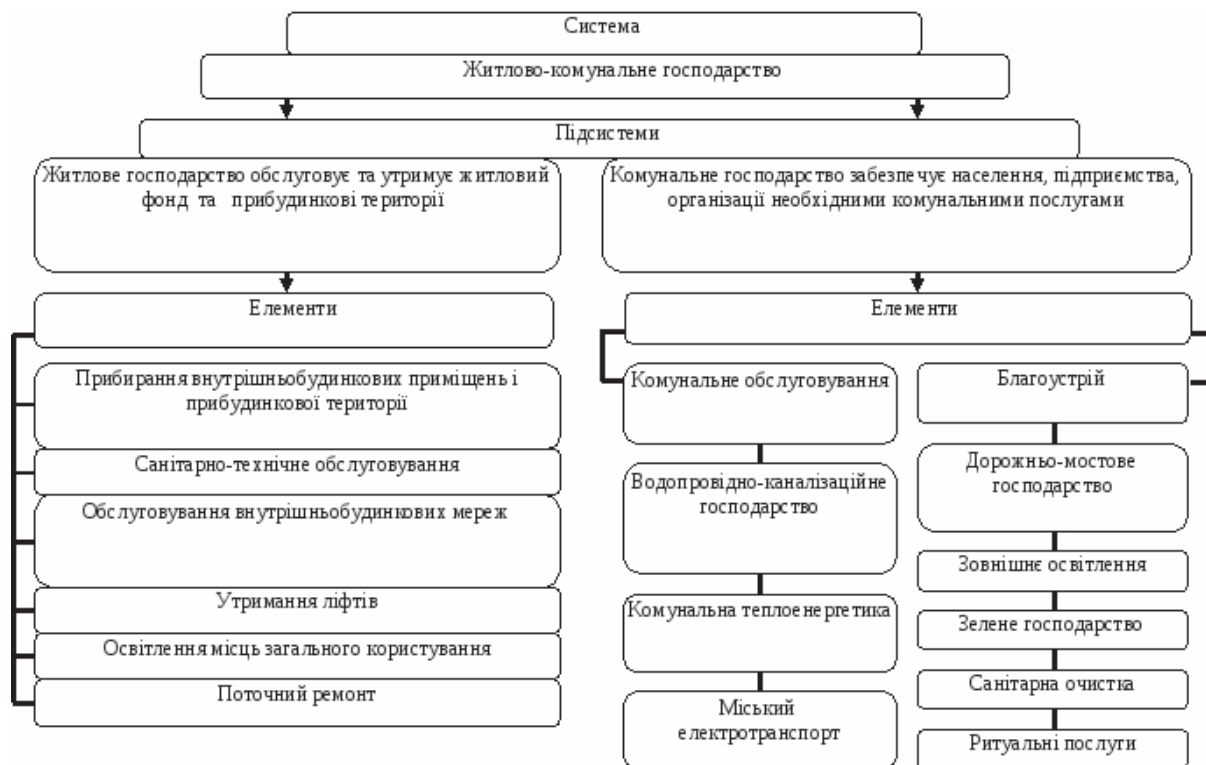


Рис. 1. Система житлово-комунального господарства міста

Держава має гарантувати доступ усіх громадян до послуг водо-, теплопостачання і водовідведення, оскільки вони є життєво необхідними для існування людини. Основною ознакою цих послуг є їхня універсальність: вони мають бути повсюдно поширеними та загальнодоступними, а їх якість має бути рівномірно високою. Загальнодоступність послуг означає можливість усіх, у тому числі найбідніших, громадян користуватися послугами.

Оскільки тарифи мають якомога повніше враховувати витрати на надання послуг, забезпечення доступу найбідніших громадян може відбуватися лише за підтримки держави. В Україні така підтримка має форму пільг і субсидій, а також соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям. Попри те, що всі перелічені способи підтримки мають свої хиби, найприйнятнішим є надання субсидій.

Хоча тарифи за роки незалежності неабияк зросли, вони досі не покривають витрат на надання послуг природних монополій, тому реформування ринків водо-, теплопостачання і водовідведення супроводжуватиметься подальшим зростанням тарифів, що може негативно позначитися на здатності малозабезпечених верств населення платити за послуги. Водночас попит на воду за певного мінімального рівня споживання нееластичний за ціною, тому за зростання тарифів на житлово-комунальні послуги держава має гарантувати доступ до води належної якості в мінімальних життєво необхідних обсягах усім членам суспільства

Однією з гострих екологічних проблем розвитку ЖКГ в Україні є поводження з твердими побутовими відходами. У 2014 р. показник зібраних відходів склав 250 кг на рік на одну особу. В цілому загальна маса цих відходів у 2014 р. склала 10,8 млн. т, які захоронюються на 6 тис. сміттєзвалищах і полігонах загальною площею понад 9 тис. га. Нині кількість перевантажених сміттєзвалищ становить 960 од. (16%), а 1138 од. (19%) не відповідають нормам екологічної безпеки [8].

Успішне вирішення проблеми збирання та вивезення побутових відходів у населених пунктах можливе лише за умови реалізації органами місцевого самоврядування таких етапів:

- розробка, затвердження та практична реалізація схеми санітарного очищення, правил благоустрою населених пунктів;
- встановлення норм утворення побутових відходів для різних категорій споживачів (населення, бюджетні установи, інші організації);
- встановлення економічно обґрунтованих тарифів на вивезення побутових відходів;
- визначення на конкурсних засадах виконавця послуг з упродовження роздільного збирання й вивезення побутових відходів, укладання з ним договору на термін не менше ніж п'ять років;
- сприяння в укладанні договорів із власниками відходів. Як один із варіантів – укладання публічного договору на послуги з вивезення відходів.

Що ж стосується тарифів, то в результаті дослідження встановлено, що вдосконалення тарифної політики повинно базуватися на скороченні реальних утрат у процесі виробництва, транспортування і споживання послуг ЖКГ; виключенні зі складу собівартості витрат, які не належать до витрат на виробництво і реалізацію послуг; підвищенні рівня науково-методичного обґрунтування нормативної бази житлово-комунальних тарифів; формуванні конкурентного середовища в процесі житлово-комунального обслуговування споживачів. Виникає потреба в розробці методичних рекомендацій з удосконалення програм реформування і розвитку житлово-комунального господарства,

які включають: прогноз розвитку житлово-комунального господарства регіону за підгалуззями з метою визначення тенденцій розвитку галузі; інтегральну оцінку стану житлово-комунального господарства регіону в містах і районах; поглиблене обґрунтування програмних цілей, строків і механізмів їх реалізації; механізм еколого-економічного оздоровлення галузі через приведення тарифів до економічно обґрунтованого рівня і скорочення витрат підприємств ЖКГ; мінімізацію впливу житлово-комунального господарства на екологічну ситуацію регіону.

Альтернативним варіантом утримання та експлуатації житла, а також реалізації права громадян щодо їх участі у місцевому самоврядуванні є формування ОСББ як найбільш прогресивної форми самоорганізації громадян [4, с. 5; 5, с. 4]. Ключовою особливістю реформування житлово-комунального господарства є активне делегування органам місцевої влади функцій регулювання та управління підприємствами. Нова структура управління та задекларована програмою реформування галузі політика залучення приватного сектору створює нові вимоги до системи державного регулювання природних монополій у сфері житлово-комунального господарства.

Державна політика з питань реформування житлово-комунального господарства, що втілюватиметься у місті, базується на таких основних принципах [3]:

- пріоритетність платоспроможного права всіх споживачів щодо задоволення їх потреб в якісних житлово-комунальних послугах;
- забезпечення громадян із низьким рівнем доходів житлово-комунальними послугами відповідно до державних соціальних стандартів;
- державна підтримка забезпечення сталого функціонування і динамічного розвитку сфери житлово-комунального господарства;
- удосконалення системи управління житлово-комунальним господарством;
- стимулювання інвестиційних процесів у галузі житлово-комунального господарства;
- ефективне використання грошових, людських та матеріальних ресурсів виробниками/виконавцями та споживачами житлово-комунальних послуг;
- пріоритетність інноваційного розвитку систем життєзабезпечення міста;
- прозорість прийняття рішень стосовно тарифної політики, організація громадських обговорень та слухань із проблемних питань житлово-комунального господарства;
- відповідальність органів виконавчої влади за ефективне використання майна територіальної громади міста та за діяльність підприємств житлово-комунального господарства стосовно виконання вимог нормативно-правових актів, які діють у житлово-комунальній сфері, прийняття рішень із питань життєзабезпечення міста та забезпечення їх реалізації;
- формування житлового фонду соціального призначення [2, с. 5].

Упродовження заходів щодо вдосконалення організаційно-економічного та екологічного механізму управління житлово-комунальним господарством приводить до зміни показників, що характеризують діяльність підприємств, організацій і галузі в цілому, тому необхідно враховувати вплив цих заходів на зниження собівартості продукції, послуг, зростання продуктивності праці, приріст обсягу виробництва і т. п.

Задоволення потреб населення регіону в житлово-комунальних послугах необхідної кількості і видів можливе лише при забезпеченні необхідними виробничими потужностями відповідно до раціональних норм [6, с. 70–73].

Становлення ринкової, соціально та екологоорієнтованої економіки вимагає нових підходів до регулювання такої важливої сфери, як житлово-комунальна, через яку реалізуються інтереси кожної людини. Ця надзвичайно важлива галузь надає фізичним і юридичним особам необхідні житлово-комунальні послуги та забезпечує життєдіяльність усього суспільного організму. Оскільки житлово-комунальний сектор є ключовим елементом будь-якої економічної системи, державне управління ним є складовою соціально-економічної політики як потужна рушійна сила економічного зростання. Це виводить проблематику державного управління житлово-комунальним господарством у ранг найважливіших теоретико-прикладних досліджень. Практичним результатом має стати визначення ефективних механізмів управління підприємствами й організаціями житлово-комунального господарства усіх форм власності. При переході до ринкових економічних відносин наявна структура управління не відповідає сучасним вимогам розвитку населених пунктів: вона є архаїчною, за принципом побудови громіздкою, орієнтованою на дотаційні схеми фінансування. Базові підприємства позбавлені самостійності, що негативно впливає на підвищення ефективності їх діяльності та вишукування прогресивних форм господарювання, тому державна політика повинна бути спрямована на формування ринкових механізмів розвитку житлово-комунального господарства, зокрема на проведення демонополізації, формування конкурентного середовища в житлово-комунальному комплексі, розвиток нових форм і механізмів договірних відносин у системі надання комунальних послуг та запровадження холдингової форми управління підприємствами і організаціями житлово-комунального господарства.

На сьогодні важливим напрямом реформи житлово-комунального господарства повинна стати демонополізація галузі, створення конкурентного середовища в системі управління та обслуговування житлово-комунальної сфери, що дасть змогу власникам житла і об'єктів комунального призначення вибирати того чи іншого суб'єкта управління, який зможе забезпечити необхідний рівень обсягів і якості робіт та послуг за найнижчими цінами.

Висновки. Отже, аналіз підходів до реформування і розвитку житлово-комунального господарства в роки незалежності України дав змогу сформулювати низку принципів, форм та методів управління для підвищення ефективності заходів реформування галузі:

- здійснення житлово-комунальної реформи повинно проводитися комплексно за рахунок вирішення двох основних завдань реформи – переходу до самофінансування ЖКГ за рахунок підвищення частки платежів населення в його фінансуванні й підвищення ефективності розвитку ЖКГ за рахунок його включення в ринкові відносини;

- витрати виробників послуг повинні сплачувати споживачі з урахуванням кількості й якості послуг, що дасть змогу звільнити бюджетні кошти і запобігти перетворенню міських бюджетів у бюджети ЖКГ;

- принципи соціальних гарантій, бо житлово-комунальна реформа є складовою частиною соціальної політики;

- принципи державного і суспільного контролю. Об'єктами контролю повинні стати якості житлово-комунальних послуг і об'єктивність витрат житлово-комунального господарства, що належать до сплати;

- принцип розвитку конкурентного середовища на основі демонополізації галузі. Необхідно виділити реальні напрями, де можуть з'явитися підприємства-конкуренти, і організувати на початковому етапі їхню підтримку.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо сприяння будівництву (зі змінами і доповненнями) : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1997. – № 48. – Ст. 358.
2. Про житловий фонд соціального призначення(зі змінами і доповненнями) : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – №№ 19–20. – Ст. 159.
3. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки. (зі змінами і доповненнями) : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2004. – № 46.– Ст. 512.
4. Положення «Про Міністерство з питань житлово-комунального господарства України» : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 травня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/717-2007-п>.
5. Положення «Про Державний комітет України з питань житлово-комунального господарства» : Указ Президента України від 19 серпня 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/2002>.
6. Указ Президента України «Про Концепцію ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг» від 28 грудня 2007 р. № 1324/2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1324/2007>.
7. Битяк Ю.П. Адміністративне право України : [посібник] / За ред. Ю.П. Битяка. – К. : Юрінком Інтер, 2005. – 350 с.
8. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2014 р. / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.minregion.gov.ua/zhkh/Blahoustri-terytoriy/stan-sferi-povodzhennya--z-pobutovimi-vidhodami-v-ukrayini-za-2014-rik-452219/>.

Анотація. В роботі розкриваються основні проблеми, касаючі процесу реформування жилищно-комунального господарства України. Особое внимание сосредоточивается на совершенствовании эколого-экономического реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Исследованы причины кризисного состояния данной отрасли. Проанализирована нормативно-правовая база, определены основные принципы, формы и методы ее управления. Выявлены основные эколого-экономические проблемы.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, система регулирования развития жилищно-коммунального хозяйства, жилой фонд, отходы, формирование региональных программ.

Summary. The article covers the main issues relating to the process of reforming housing and communal services of Ukraine. Special attention is focused on improving the ecological and economic of reforming housing and communal service. Investigated the reasons of the crisis state of the branch. Analyzed the regulatory framework, the basic principles, forms and methods of management. It was found the basic ecological and economic problems.

Key words: housing and communal services, system of regulation of housing and communal services development, housing, waste, formation of regional programs.

Щербай Г. О.

викладач кафедри фінансово-економічної безпеки та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

Shcherbay H. O.

Lecturer in Financial Economic Security and Intellectual Property Department of
Ternopil National Economic University

ШЛЯХИ ПОКРАЩАННЯ УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТИ

METHODS TO IMPROVE CONDITIONS OF INTELLECTUAL PROPERTY IN UKRAINE: STATUTORY AND REGULATORY ASPECTS

Анотація. Статтю присвячено проблемним питанням покращання умов розвитку інтелектуальної власності в Україні. Обґрунтовано висновок про недостатній рівень дослідженості нормативно-правового та облікового аспектів покращання умов розвитку інтелектуальної власності в Україні. Здійснено аналіз авторських підходів до вирішення проблеми розвитку інтелектуальної власності. Досліджено досвід України з питань розвитку інтелектуальної власності, нормативно-правовий та обліковий аспекти. Сформовано рекомендації щодо шляхів вирішення проблемних питань покращання умов розвитку інтелектуальної власності в Україні.

Ключові слова: інтелектуальна власність, нормативно-правовий аспект, обліковий аспект, оцінка, документальне забезпечення.

Вступ та постановка проблеми. Існують різні шляхи покращання умов розвитку та системи захисту інтелектуальної власності. Найпоширенішими з них є сприяння залученню інвестицій у створення нових знань, сприяння поширенню нових знань через заохочення правовласника розмістити свої винаходи та ідеї на ринку, а також формування бізнес-інноваційним шляхом виключного права на використання й продаж розроблених технологій, товарів і послуг. За відсутності таких прав економічно цінна інформація може бути присвоєна без компенсації конкурентоспроможними суперниками. Зважаючи на те що інформація є формою суспільного блага, вона повинна бути до певної міри відкритою, щоб ті, хто хоче нею скористатися, знали її першоджерело та умови використання. Натомість у сучасних умовах існує проблема, коли потенційні споживачі не можуть знайти автора-розробника, щоб використувати його винаходи. З економічної точки зору соціально ефективно забезпечити широкий доступ до нових технологій і продукції, коли вони будуть розроблені. Існує фундаментальний компроміс між цими цілями. Надмірно захищена система прав інтелектуальної власності може обмежити соціальні вигоди від винаходу, зменшити стимул для його поширення. З іншого боку, надмірно слабка система може знизити цінність інновації і вона не в змозі буде забезпечити адекватну віддачу на інвестиції. Таким чином, баланс політики конфіденційності щодо винаходів має бути знайдено, адже це відповідає ринковим умовам і сприятиме економічному національному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема тиці покращання умов розвитку прав на інтелектуальну власність присвячено низку праць вітчизняних учених і практиків. Зокрема, дослідження цих питань здійснювали Ю. Бошицький, М. Паладій, Н. Бочарова, В. Жаров, Ю. Капіца, Т. Шевельова, М. Жадан, Ю. Григоренко та ін.

Зокрема, М. Паладій справедливо стверджує, що значна кількість об'єктів права інтелектуальної власності в Україні не бере участь у цивільному обороті. Нові товари, послуги, об'єкти авторського права і суміжних прав, на

які поширюються права інтелектуальної власності, не представлені навіть на національному ринку, а це величезний резерв як для економіки держави в цілому, так і для прибутку окремих підприємств. Інноваційний процес є багатоступінчастим комплексом робіт, в якому задіяні як автори, винахідники, новатори, так і виробники, менеджери, котрі займаються виготовленням і просуванням продукції на внутрішній і зовнішній ринки [7, с. 638, 639].

Ю.Л. Бошицький вважає, що необхідно удосконалити ринок прав на результати інтелектуальної діяльності, державну систему правової охорони інтелектуальної власності та перетворити науковий потенціал країни на дієвий ресурс економічного зростання. Визнання інтелектуальної діяльності такою, що забезпечує успішний розвиток усіх інших форм суспільно корисної діяльності, зумовлює необхідність зосередження державних можливостей (творчий потенціал, матеріальні ресурси, кошти тощо) на всебічному розвитку інтелектуальної діяльності [4, с. 164].

Н. Бочарова акцентує увагу на тому, що порушення прав інтелектуальної власності не тільки впливає на розвиток міжнародної торгівлі та стабільність національних економік, але й гальмує інновації, знижує рівень зайнятості, скорочує податкові надходження. Виявилася тенденція диверсифікації продукції, яка є предметом контрафакції. До традиційних видів (одяг, продукти харчування, електроніка, предмети розкоші) додаються нові (іграшки, взуття, деталі автомашин, сонцезахисні окуляри). Але найбільш небезпечною є тенденція зростання підробок, які загрожують здоров'ю та безпеці людей. На кордонах вилучається все більше медпрепаратів, контрафактних косметичних товарів і предметів особистої гігієни. Їх кількість постійно зростає, а висока якість робить неможливою їх ідентифікацію без спеціальної експертизи. Новими явищами стали використання Інтернету в торгівлі продукцією, яка є копією відомих марок виробників, а також транспортування малих партій літаками й поштою (повітряний та поштовий трафіки) [3, с. 424].

У цих умовах актуалізується проблема обліку прав на інтелектуальну власність як основа їх захисту від недобросовісних споживачів. Із цього приводу М.І. Жадан та Ю.О. Григоренко вважають, що підґрунтям досконалості облікового відображення об'єктів права інтелектуальної власності має стати гармонізація правового та фінансового законодавства, а також взаємодія елементів системи бухгалтерського обліку. При цьому основними напрямками гармонізації законодавства мають стати: узгодження нормативно-правової бази щодо об'єктів права інтелектуальної власності; установлення єдиних чітких критеріїв ідентифікації об'єктів права інтелектуальної власності; запровадження системного та обґрунтованого підходу у визначенні вартості об'єктів права інтелектуальної власності; забезпечення досконалості процесу організації, ведення та управління об'єктами права інтелектуальної власності, активами суб'єктів господарювання [6, с. 175].

Особливу увагу науковці приділяють проблематиці покращання умов розвитку прав на інтелектуальну власність. Однак окремі дослідники висловлюють думки про необхідність удосконалення сучасної системи захисту прав інтелектуальної власності, вимагають вироблення рекомендацій щодо удосконалення чинного вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності. Перспективним напрямом наукових досліджень у такому разі є встановлення єдиних критеріїв ідентифікації нематеріальних активів та прав на інтелектуальну власність як їх складової, розробка системи оцінки та формування ідентичних її базових засад в юриспруденції та бухгалтерському обліку.

Метою даної роботи є пошук шляхів покращання умов розвитку інтелектуальної власності в Україні, оптимізації нормативно-правового та облікового аспектів, пов'язаних із використанням прав на неї, а завданням – вироблення рекомендацій щодо удосконалення чинного вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності, підвищення якості обліку нематеріальних активів із метою створення необхідного обліково-інформаційного забезпечення для ефективного управління об'єктами права інтелектуальної власності.

Результати дослідження. Питаннями розвитку інституту інтелектуальної власності в Україні займаються такі організації, як Всеукраїнська асоціація патентних повірених, Всеукраїнська асоціація інтелектуальної власності, Всеукраїнська асоціація авторських і суміжних прав, Товариство винахідників і раціоналізаторів України, Українська асоціація власників товарних знаків України тощо. Їхня діяльність спрямована на формування ефективного правового поля використання інтелектуальної власності. Попри це в Україні продовжують існувати проблеми в цьому напрямі, особливо через недосконалість бухгалтерського законодавства.

Згідно із законодавством України, право власності на будь-який об'єкт інтелектуальної власності документується договорами між замовником і виконавцем; патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин; свідоцтвами на знаки для товарів і послуг, на твори науки, літератури і мистецтва, у тому числі на програмний продукт та інформаційну базу даних, науково-технічну інформацію; ліцензійними договорами на часткову або повну передачу прав на об'єкти інтелектуальної власності; часткою статутного фонду у вигляді об'єктів права інтелектуальної власності певної юридичної особи; статтею «Нематеріальні активи» балансу юридичної особи тощо [2].

Операції, пов'язані з використанням прав на об'єкти інтелектуальної власності в системі бухгалтерського

обліку вимагають оформлення первинних документів – актів, інвентарних карток та інвентаризаційних описів. Основою їх заповнення виступають договори, патенти, свідоцтва тощо.

Процес обліку та правового забезпечення інтелектуальної власності пов'язаний із низкою проблем, таких як: виробництво контрафактної продукції, відсутність узгодженої системи охорони і захисту прав інтелектуальної власності, нерозвиненість інститутів, що забезпечують комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності, формування венчурного капіталу, забезпечення патентної чистоти продуктів інноваційної діяльності. Проблема піратства та поширення контрафактної продукції є однією з найбільших проблем в Україні. За даними Міжнародного альянсу захисту інтелектуальної власності, Україна є однією з найнебезпечніших країн-піратів. У лютому 2015 р. Міжнародний альянс захисту інтелектуальної власності оприлюднив Звіт про охорону і захист авторського права, в якому інформує про недостатні дії уряду України, направлені на боротьбу з явищами, які привели Україну до визнання США країною піратом номер один у світі. Протягом декількох останніх років головні претензії США стосувалися трьох критичних проблем у сфері прав інтелектуальної власності в Україні – відсутності ефективних і системних засобів боротьби з порушенням авторського права і суміжних прав в Інтернеті, несправедливого, непрозорого адміністрування системи збору авторської винагороди та недосконалості механізмів запровадження ліцензійного програмного забезпечення урядовими установами України [1].

Для покращання умов розвитку інтелектуальної власності в Україні необхідно застосовувати для власників сайтів, які розміщують на безоплатній основі книги, музику, кіно тощо, судове переслідування та кримінальну відповідальність, а також зобов'язати провайдерів надавати інформацію в правоохоронні органи про порушення прав інтелектуальної власності в Інтернеті. Провайдерам, які ефективно борються з Інтернет-піратством, надати правові стимули.

Важливим напрямком покращання умов розвитку інтелектуальної власності також є розвиток страхування інтелектуальної власності та приведення цієї галузі у відповідність до світових стандартів. Специфіка страхування об'єктів інтелектуальної власності пов'язана зі значними ризиками, що виникають у процесі здійснення нововведень, придбання патентних ліцензій, у тому числі організаційними, трансляційними, податковими, інфляційними, кредитними ризиками, ризиком нежиттєздатності, що виникає у зв'язку з інноваційною природою інтелектуальної власності, тощо. Водночас унікальність та неповторність результатів інтелектуальної творчої діяльності, нерозвиненість ринку інтелектуальної власності, неналежне інформаційне забезпечення викликають значні труднощі під час оцінювання нематеріальних активів, не дають змогу формалізувати та уніфікувати процедури страхування, установити середній рівень ризику тощо [2].

Одним із шляхів покращання умов розвитку інтелектуальної власності є комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності. На думку А. Прохорова, комерціалізація ІВ – це процес виділення коштів на створення об'єктів інтелектуальної власності та поетапного контролю їх витрачання, включаючи оцінку і передачу завершених і освоєних у промислових умовах результатів інтелектуальної діяльності [8]. Інтелектуальна власність має ряд специфічних ознак, які суттєво впливають на характер комерціалізації: нематеріальність (відсутність матері-

ально-речовинного змісту) об'єктів ІВ; відсутність фізичного зносу; можливість одночасного використання одного об'єкту багатьма суб'єктами (потенційна або фактична) власників майнових прав на ІВ).

При цьому під комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності Г. Ступнікер розуміє процес активної реалізації технологічного капіталу підприємства як складової його інтелектуального капіталу з метою підвищення прибутку і забезпечення зростання ринкової капіталізації підприємства [9]. Важливою умовою комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності повинно стати ефективне державне регулювання та детальне вивчення досвіду розвинених країн у сфері державного регулювання комерціалізації інтелектуальної власності. Крім того, вимагає подальшого розвитку обліково-аналітичне відображення результатів цього процесу, оскільки в чинній системі обліку є низка невирішених проблемних

питань, які стосуються як документального забезпечення, так і рахунків бухгалтерського обліку.

Висновки. З наведеного вище випливає, що вдосконалення правового забезпечення інтелектуальної власності недостатньо для вирішення проблеми її ефективного використання в господарській діяльності. Необхідний відповідний розвиток обліково-аналітичного забезпечення нематеріальних активів, оскільки права на інтелектуальну власність належать до них. Підґрунтям такого розвитку може стати узгодження бухгалтерського й юридичного законодавства, а також використання позитивного зарубіжного досвіду з цих питань. Перспективним напрямом наукових досліджень є встановлення єдиних критеріїв ідентифікації нематеріальних активів та прав на інтелектуальну власність як їх складової, розробка системи оцінки та формування ідентичних її базових засад в юриспруденції та бухгалтерському обліку.

Список використаних джерел:

1. Абдуліна І. Міжнародний Альянс з інтелектуальної власності (ІПА) оприлюднив звіт про охорону і захист авторського права у 2015 р. / І. Абдуліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: intelvlas.com.ua.
2. Базилевич В. Інтелектуальна власність / В. Базилевич, В. Ільїн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17280924/ekonomika/problemi_perspektivi_rozvitku_intelektualnoyi_vlasnosti_ukrayini.
3. Бочарова Н.В. Методологічні засади боротьби світової спільноти з інтелектуальним піратством і контрафакцією / Н.В. Бочарова // Актуальні проблеми держави і права. – 2014. – № 72. – С. 424–428.
4. Бошицький Ю.Л. Шляхи модернізації та оптимізації правового регулювання інтелектуальної власності в Україні / Ю.Л. Бошицький // Часопис Київського університету права. – 2014. – С. 164–170.
5. Голубева Т.С. Механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності / Т.С. Голубева // Економічні науки. – 2010. – № 7(26). – С. 56–59.
6. Жадан М.І., Григоренко Ю.О. Гармонізація нормативних актів з питань обліку об'єктів права інтелектуальної власності / М.І. Жадан, Ю.О. Григоренко // Сталый розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 175–183.
7. Паладій М. Удосконалення державної системи правової охорони інтелектуальної власності – найважливіша складова інноваційного розвитку України / М. Паладій // Світ. – 2010. – №№ 35–36. – С. 7.
8. Прохоров А.Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / А.Н. Прохоров // Вестник Тюменского гос. ун-та. – 2011. – № 11. – С. 66–70.
9. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструменту управління інтелектуальним капіталом / Г.Л. Ступнікер // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 163–170.
10. Handelsgesetzbuch [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://translate.google.com.ua/translate?hl=uk&sl=de&u=http://www.gesetze-im-internet.de/hgb/&prev=search>.
11. IAS 38 IntangibleAssets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS-technical-summaries/Documents/IAS38-English.pdf>.

Анотація. Стаття посвячена проблемним вопросам удешевлення умов розвитку інтелектуальної власності в Україні. Обоснован вывод о недостаточном уровне изученности нормативно-правового и учетного аспектов улучшения условий развития интеллектуальной собственности в Украине. Осуществлен анализ авторских подходов к решению проблемы развития интеллектуальной собственности. Исследованы опыт Украины в вопросах развития интеллектуальной собственности, нормативно-правовой и учетной аспекты. Сформированы рекомендации относительно путей решения проблемных вопросов по улучшению условий развития интеллектуальной собственности в Украине.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, нормативно-правовой аспект, учетный аспект, оценка, документальное обеспечение.

Summary. The article is devoted to the problem of improving conditions for the development of intellectual property in Ukraine. It is grounded the lack of research in statutory and regulatory aspects of improving conditions for the development of intellectual property in Ukraine. The analysis is carried out of the approach to the problem of intellectual property. It is analyzed the experience of Ukraine in the development of intellectual property, statutory and regulatory aspects. The recommendations are formed on the methods of solving the issues to improve conditions of the development of intellectual property in Ukraine.

Key words: intellectual property, statutory and regulatory aspects, account aspect, valuation, documentary securing.

Юнацький М. О.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»

Yunatsky M. O.
Senior Lecturer of Department of Accounting and Audit
PHEI «Institute of Business Administration»

КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

CONCEPTUAL BASIS OF FORMATION OF THE ENTERPRISE'S REGISTRATION POLICY FOR RECORD-KEEPING AIMS

Анотація. У роботі досліджено основні причини появи облікової політики та сутність облікової політики, що є необхідним для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних управлінських рішень. Обґрунтовано основні завдання, які забезпечують організацію бухгалтерського обліку на підприємстві як цілісної системи. Висвітлено зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на формування облікової політики функціонування господарюючої системи. Розроблено концепцію формування облікової політики у вигляді моделі, за допомогою якої забезпечується єдність мети, завдання, принципів та етапів формування облікової політики для бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облікова політика, формування, облік, обліковий процес, концепція, фінансова звітність.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах діяльності підприємств формування облікової політики є складним, трудомістким та водночас відповідальним процесом, що має передбачати вибір альтернативних варіантів обліку в межах існуючого законодавства. Основна мета діяльності підприємства може бути досягнута лише в разі правильно організованої системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, що, своєю чергою залежить від доречно обраних методів обліку та правильного розподілу прав та обов'язків персоналу підприємства.

Організація роботи підприємства та облікового процесу починається з формування облікової політики. Для того щоб ефективно сформувавши облікову політику підприємства, обов'язково потрібно враховувати особливості діяльності підприємства та стратегію його розвитку на тривалу перспективу. Це дасть можливість оперативно організувати бухгалтерський облік на підприємстві.

Більшість бухгалтерів сприймають облікову політику як такий документ, що обов'язково повинен бути на підприємстві, але особливого значення як інструменту забезпечення облікового процесу не надають. Даний документ формується поверхнево, не враховуючи особливостей певного підприємства, тобто не має ані чіткого процесу формування, ані алгоритму проведення. Якщо ж обліковці намагаються розробити облікову політику ґрунтовно, то їм стають на перешкоді безліч проблем [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблемних питань щодо особливостей формування облікової політики присвячено багато праць як вітчизняних так і зарубіжних учених, зокрема: Р.А. Алборова, Х. Андерсена, Т.В. Барановської, С.Л. Берези, Л.А. Бернстайн, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, М.Ф. Ван Бреда, П.М. Герасима, С.Ф. Голова, В.А. Дерія, А.О. Єфремова, Л.В. Івченко, З.Ф. Канурної, Г.Г. Кірейцева, Н.П. Кондракова, С.М. Міщенко, В.В. Панкова, О.І. Пилипенка, М. Портера, М.С. Пушкаря, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, В.Г. Швеца, М.І. Кутера, а також Г. Уолка, Дж. Френсіса та ін. Незважаючи на цілісність результатів,

в роботах цих авторів недостатньо повно розкриваються складові облікової політики при її формуванні. Також варто детальніше зупинитися на питанні концептуальної основи формування облікової політики підприємства для цілей бухгалтерського обліку.

Метою даної роботи є визначення факторів, які впливають на формування облікової політики, а також надання комплексної концепції формування облікової політики підприємства у вигляді моделі.

Результати дослідження. Поняття «облікова політика» (accounting policies) у міжнародну практику обліку офіційно було впроваджено в листопаді 1974 р. у зв'язку з прийняттям, а з 1.01.1975 р. – введенням в дію Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку № 1 «Розкриття облікової політики» [2, с. 2]. В Україні поняття «облікова політика» з'явилося в бухгалтерській термінології на початку 90-х років ХХ ст. у результаті перекладу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Потреба в цьому виникла у зв'язку з відмовою України від жорсткої державної регламентації фінансової звітності та введенням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, адекватних міжнародним [3, с. 19].

За словами проф. Ф.Ф. Бутинця, причинами появи облікової політики в ринкових умовах є:

- альтернативні варіанти щодо організації і ведення бухгалтерського обліку, передбачені законодавчими документами;

- розширення видів діяльності та організаційно-правових форм суб'єктів господарювання;

- зміна ролі бухгалтера в господарському житті підприємства від простого реєстратора господарських операцій до активного його учасника [4, с. 41].

Згідно із Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», підприємство самостійно визначає облікову політику, обирає форму бухгалтерського обліку, розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів, затверджує правила

документообігу і технології обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку [5]. Отже, вибір альтернативного варіанту ведення обліку того чи іншого об'єкту обліку повинен обов'язково бути закріплений в обліковій політиці підприємства, формування якої завершується затвердженням керівництвом підприємства Наказу про облікову політику.

На думку О.В. Олійник та Т.В. Барановської, правильно сформована облікова політика суттєво впливає на величину показників собівартості, прибутку, податку на прибуток, показників фінансового стану підприємства. Ознайомлення з обліковою політикою дає змогу здійснювати порівняльний аналіз показників діяльності підприємства за різні звітні періоди, а також порівняльний аналіз діяльності різних підприємств [6, с. 476].

Згідно зі ст. 1 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [5]. Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки», облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів [7]. Однак, на нашу думку, дані визначення в законодавчих актах є надто вузькими і відображають лише частину завдання, яке повинна виконувати облікова політика на підприємстві, адже основним завданням облікової політики є забезпечення організації бухгалтерського обліку на підприємстві як цілісної системи, яка має охоплювати всі аспекти (елементи) облікового процесу – теоретичний, методичний, технічний та організаційний (рис. 1).

Облікова політика підприємства хоча і охоплює всі сторони обліку (теоретичні, методичні, технічні і організаційні), але обов'язково буде відрізнятися на різних підприємствах, оскільки наведені елементи теоретичного, методичного, технічного й організаційного аспектів облі-

кової політики не є вичерпними. Підприємство має право розширити їх, доповнюючи іншими елементами.

Ф.Ф. Бутинець зазначає, що «облікова політика підприємства – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей)» [4, с. 10]. Своєю чергою, О.А. Красноперова зауважує, що облікову політику можна визначати як один із основних документів, що встановлюють правила ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Зазвичай облікова політика складається з двох розділів: загальних положень і способів ведення бухгалтерського обліку [9, с. 14]. П.Є. Житний акцентує увагу на тому, що функції облікової політики не слід зводити лише до процесу складання фінансових звітів. Звичайно, ці процеси є складовою облікової політики, проте вони є продуктом тільки кінцевих господарських подій минулого періоду. Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень треба мати не тільки поточну оцінку господарських процесів, а й попередню оцінку для здійснення контролю та обґрунтування економічного рівня майбутнього стану виробництва. Саме управлінська спрямованість облікової політики має сенс, оскільки повною мірою може вплинути на процеси господарювання. Усе це свідчить про те, що облікова політика охоплює широке коло завдань, вирішення яких стосується напрямів економічного розвитку та підвищення ефективності господарювання [10, с. 62–63].

Як зазначає Н.В. Секіріна, облікова політика підприємства повинна забезпечувати:

- повноту відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності;
- відображення в бухгалтерському обліку фактів господарської діяльності виходячи не тільки з їх правової форми, а й з економічного змісту фактів і умов господарювання;
- тотожність даних аналітичного обліку за оборотами та залишками. За відповідними рахунками синтетичного обліку на перше число кожного місяця, а також

показниками бухгалтерської звітності даних синтетичного й аналітичного обліку;

- раціональне й ощадливе ведення бухгалтерського обліку, враховуючи умови господарської діяльності та розмір підприємства [11].

Дотримання даних умов при формуванні облікової політики підприємства забезпечить раціональний процес облікової роботи на підприємстві.

Особливо гострою є проблема відсутності методичного забезпечення, яка дала б змогу вибирати та обґрунтовувати облікову політику підприємства. Якщо в наукових дослідженнях останніх років намагаються дати відповідь на питання, що таке облікова політика, то питання, як формувати облікову політику, залишається поза увагою науковців [12].

При формуванні облікової політики одним із головних завдань є виокремлення тих факторів, які більшою мірою впливають на функціонування господарчої системи. Тому на вибір і обґрунтування облікової політики підприємства впливає низка факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх (рис. 2).

Поряд із зовнішніми та внутрішніми факторами, що впливають на формування облікової



Рис. 1. Аспекти облікової політики

Джерело: систематизовано на основі [8, с. 65]

політики, необхідно виділити спеціальні фактори, до яких відноситься технічне забезпечення та наявність ефективної системи інформаційного забезпечення підприємства.

З точки зору В.В. Панкова, бухгалтер при формуванні облікової політики має виконувати три дії: 1) діяти у відповідності до прийнятих стандартами бухгалтерського обліку правил у випадках єдино можливого передбаченого способу; 2) здійснювати вибір одного способу обліку господарських операцій або організації документообігу у випадку існування декількох допустимих стандартами бухгалтерського обліку; 3) самостійно розробляти відповідні способи обліку або організації у випадку відсутності таких [13, с. 84]. Дотримання даного підходу до формування облікової політики забезпечить формування єдиної комплексної системи бухгалтерського обліку та ефективну організацію роботи облікового персоналу.

На нашу думку, облікова політика підприємства представляє собою комплексну концепцію, яка відображає систему регулювання бухгалтерського обліку. Поняття «концепція» (від лат. conceptio – розуміння, система) являє собою певний спосіб розуміння та трактування будь-якого явища. Відповідно до принципів формальної логіки, концептуальна основа може бути сформульована за допомогою або дедукції, або індукції.

У першому випадку дослідник виходить із деяких загальних об'єктивно діючих закономірностей та перетворює їх в положення до формалізованого ім'язнання; даний підхід більшою мірою притаманний природничим наукам. В іншому випадку теоретичні побудови здійснюються шляхом узагальнення фактичних подій; даний підхід домінує в суспільних науках, зокрема в економічних дослідженнях, коли теорія формується виходячи з вимог практики та як її узагальнення [14, с. 136–137].

М.С. Пушкар у своїй праці «Метатеорія обліку, або Якою повинна бути теорія» [15, с. 115–123] стверджує, концепція призначена для того, щоб виявити всі елементи, входи і виходи, ієрархічну структуру елементів, механізм перетворення даних бухгалтерського обліку в інформаційні ресурси та його інструментарій. Упорядкування та визначення ієрархії елементів системи бухгалтерського обліку дає можливість створити образ науки, виявити сильні та слабкі сторони теорії, усвідомити проблеми та шляхи їх вирішення.

Призначення облікової політики необхідно розглядати щодо призначення самого бухгалтерського обліку, складовою якого вона є. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільною є розробка концепції формування облікової політики підприємства, а тому повинна забезпечувати єдність мети, завдання, принципів та етапів формування облікової політики для бухгалтерського обліку. До формування концепції облікової політики підприємства слід використовувати раціональний підхід, за допомогою якого буде обумовлено подальший вибір облікових підходів та відображення інформації для користу-

вачів різних рівнів. Це дасть змогу розкрити мету, зміст і принципи облікової політики щодо фактів господарського життя діяльності підприємства.

Зважаючи на викладене вище, можна відобразити концепцію формування облікової політики підприємства у вигляді моделі (рис. 3).

Аналізуючи дані рис. 3, можна простежити залежність концепції облікової політики (САР – concept of accounting policies) від таких її складових, як:

- М – основна мета формування облікової політики;
 - Е – етапи формування облікової політики;
 - З – зміст формування облікової політики;
 - Р – принципи формування облікової політики;
 - Н – інтерпретація норм для розробки стандартів обліку;
 - І – інтереси користувачів облікової інформації;
 - О – цілі бухгалтерської звітності;
 - Q – характеристика даних у системі бухгалтерського обліку;
 - А – постулати бухгалтерського обліку;
 - Т – техніка та технологія бухгалтерського обліку.
- Виконання концепції формування облікової політики можливе лише за умови, що ведення бухгалтерського

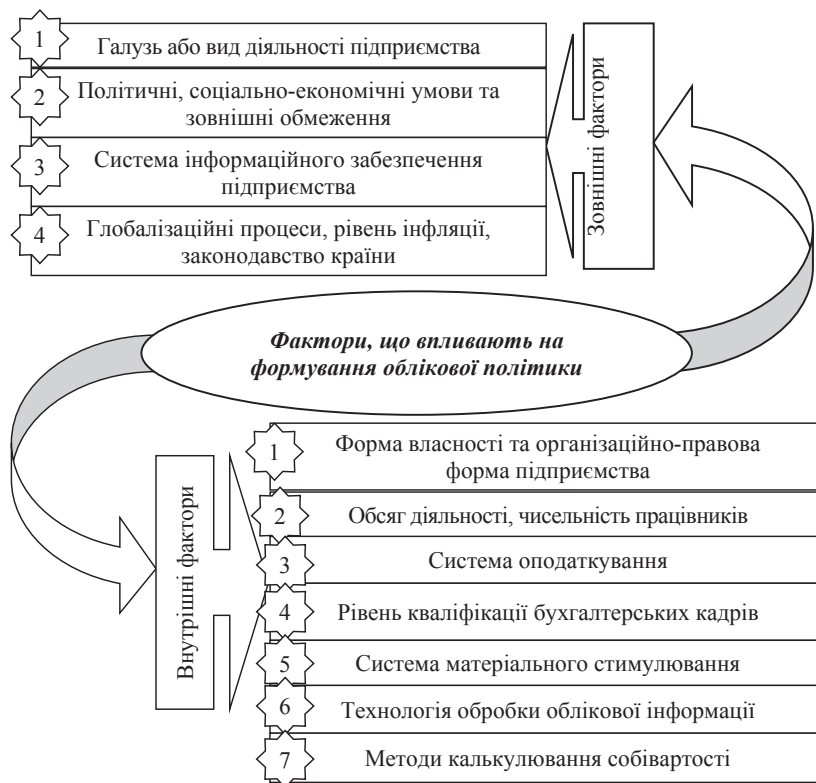


Рис. 2. Фактори, що впливають на формування облікової політики

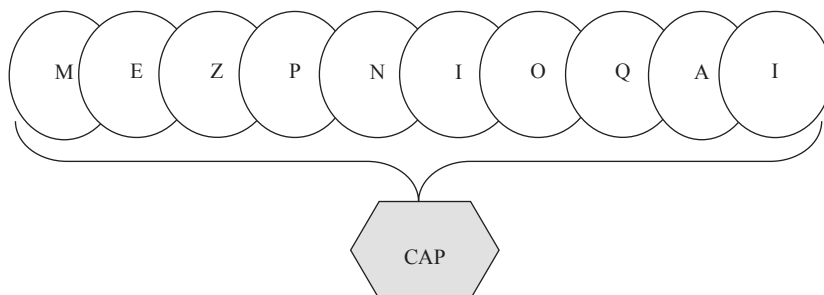


Рис. 3. Модель формування облікової політики підприємства

обліку та складання фінансової звітності ведеться відповідно до однозначно трактованих і загальноприйнятих правил, які конкретизуються в технічних процедурах. Основним складовим елементом даної концепції є послідовність формування облікової політики, яка передбачає структурування етапів і конкретизує дії особи, відповідальної за складання документа на кожному його етапі.

Висновки. Отже, концепція формування облікової політики містить підходи до відображення всіх фактів господарського життя, які враховують вимоги користувачів бухгалтерської інформації та спрямовані на достовірне представлення інформації у звітності, а також є фундаментальною основою для створення та побудови єдиної цілісної системи стандартів, що враховує сферу дії фінансової звітності, цілей її формування, основи побудови, які включають базові принципи, якісні характеристики інформації, елементи фінансової звітності, критерії її визнання та види оцінки. Проте варто зауважити, що у зв'язку зі зміною економічних реалій концепцію формування облікової політики на підприємстві необхідно постійно вдосконалювати, наближуючись до одних чи інших теорій бухгалтерського обліку.

Концепція формування облікової політики забезпечує користувачів корисною інформацією для прийняття

управлінських рішень; забезпечує зрозумілою інформацією інвесторів та кредиторів для прогнозування майбутніх грошових потоків підприємства; забезпечує доречною інформацією щодо економічних ресурсів і зобов'язань підприємства, результатів операцій і подій, які можуть призвести до змін у складі ресурсів і зобов'язань; передбачає надання не лише фінансової звітності, а й інші засоби представлення фінансової і нефінансової інформації; включає перелік користувачів звітності з поділом їх на безпосередньо зацікавлених у даних фінансової звітності та тих, для кого вона не має суттєвого значення.

Таким чином, у сучасному інформаційному середовищі необхідно враховувати вимоги користувачів бухгалтерської інформації, що спрямовані на достовірне представлення облікової інформації у звітності підприємства, що є фундаментальною основою для створення та побудови єдиної цілісної системи облікових стандартів, а також облікові теорії як базу для формування концепції, оскільки поєднують у собі особливості фактів господарської діяльності та потреб різних користувачів. Тому концепцію формування облікової політики слід розглядати як набір взаємопов'язаних «ідеальних» концепцій, які потрібно враховувати при формуванні звітності для отримання достовірної та неупередженої інформації.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко О.М. Проблеми формування облікової політики. Напрями її удосконалення / О.М. Бондаренко, М.П. Білан // Економічний вісник – 2011. – № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prer/2011_31/Bilan.pdf.
2. Янчева Л.М. Генезис облікової політики та її економічна сутність / Л.М. Янчева, Н.С. Акімова // Зб. наук. пр. ХДУХТ «Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг». – 2008. – № 1(7). – 69 с.
3. Житній П. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення / П. Житній // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 19–22.
4. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович. – Житомир : Рута, 2009. – 528 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
6. Олійник О.В. Витрати підприємств як об'єкт облікової політики: організаційно-методичні положення / О.В. Олійник, Т.В. Барановська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 1(31). – С. 469–478.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
8. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
9. Красноперова О.Л. Учетная политика организаций на 2004 год / О.А. Красноперова. – М. : Главбух, 2003. – 240 с.
10. Житний П.Є. Системний аспект облікової політики / П.Є. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 62–65.
11. Секіріна Н.В. Проблеми визначення облікової політики підприємства / Н.В. Секіріна // Вісник ДонНУЕТ. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2010_30_2/Sekirina.pdf.
12. Облікова політика як інструмент управління бухгалтерським обліком // Облікова політика : [навч. посіб.] / За ред. Г.М. Давидова. – К. : Знання, 2010.
13. Панков В.В. Институциональная теория бухгалтерского учёта и аудита : [учеб. пособ.] / В.В. Панков. – М. : ИнформБюро, 2011. – 168 с.
14. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
15. Пушкар М.С. Метатеорія обліку, або Якою повинна бути теорія : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2007 – 359 с.

Анотація. В роботі досліджені основні причини появи учетної політики і сутність учетної політики, яка необхідна для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних управлінських рішень. Обґрунтовані основні завдання, які забезпечують організацію бухгалтерського учёта на підприємстві як цілісної системи. Освітлені зовнішні і внутрішні фактори, які впливають на формування учетної політики функціонування господарюючої системи. Розроблена концепція формування учетної політики в формі моделі, з допомогою якої забезпечується єдиність цілей, завдань, принципів і етапів формування учетної політики для бухгалтерського учёта.

Ключевые слова: учетная политика, формирование, учет, учетный процесс, концепция, финансовая отчетность.

Summary. In this article the principal reasons of appearance of registration policy and the essence of registration policy that is a necessity for all users of the financial reporting with the aim of acceptance of corresponding administrative decisions are investigated. Basic tasks, that provide organization of book-keeping on the enterprise as integral system are considered. External and internal factors which influence on formation of registration policy of functioning of the managing system are elucidated. The conception of the formation of registration policy as a model, by means of which the unity of aim, task, principles and stages of the formation of registration policy for a record-keeping is developed.

Key words: registration policy, forming, account, registration process, conception, financial reporting.

УДК 336.71

Швец Н. Р.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Юшкалюк А. А.

*аспірант кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Shvez N. R.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Finance and Credit Department
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

Yushkaliuk A. A.

*Postgraduate Student of the Finance and Credit Departmen
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ РИЗИК БАНКУ ТА ЗАГАЛЬНА МЕТОДОЛОГІЯ ЙОГО ОЦІНКИ

INTEGRATED FINANCIAL RISK OF THE BANK AND FUNDAMENTAL METHODOLOGY OF ITS EVALUATION

Анотація. У роботі розглянуто загальні питання визначення сутності поняття інтегрального фінансового ризику банківської установи та основні його компоненти. Досліджено теоретичні та практичні аспекти оцінки інтегрального фінансового ризику. Особлива увага приділяється аналізу міри ризику та методів інтеграції.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, інтегральний фінансовий ризик, міра ризику, VaR, методи інтеграції, копула.

Вступ та постановка проблеми. У міжнародній банківській практиці процес управління ризиками розглядається як ключовий напрям банківського ризик-менеджменту. Значна увага приділяється вивченню ризикових сфер і основних видів ризиків, пошуку ефективних методів контролю, оцінювання та моніторингу ризиків, а також створенню відповідних систем управління. Особливої актуальності набуває питання інтегрального ризику, за допомогою якого банківська установа зможе агрегувати всі фінансові ризики до єдиного показника, що підвищить ефективність використання фінансових ресурсів на покриття даних ризиків та значно полегшить управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Будучи актуальною сучасною практикою в банківській сфері розвинених країн світу, інтеграційні моделі оцінки ризиків не мають широкого поширення в Україні. Так, дослідженням даних моделей у зарубіжній науковій літературі займаються: К. Романо, Т. Йошиба, Г. Пенікас, М. Вербік,

К. Кудек, Е. Кол, Р. Нельсен, Г. Бортнікова, Т. Владимиrowa, Ф. Джоріона, М. Лор, Л. Бородовскі. В Україні дане питання досліджують такі науковці, як: Л. Примостка, О. Лисенок, Л. Сергєєва, О. Марковський, М. Бодрецький, М. Ребрик, П. Бідюк, А. Кроптя, О. Окунев. У той же час роботи перерахованих учених і фахівців присвячені окремим методам та аспектам вимірювання ризиків, і лише частково розглядаються проблеми вимірювання ризиків на інтегрованій основі. Крім того, недостатньо висвітленими залишаються загальні правила та вимоги до процедур агрегації ризиків, як із боку наглядових органів, так і всередині банківської установи, відсутній єдиний підхід до вибору міри ризику та її параметрів. Також нагальним питанням залишається вибір оптимальних методів інтеграції ризиків для конкретної банківської установи.

Метою даної роботи є визначення поняття «інтегральний фінансовий ризик банківської установи» і методологія його оцінки.

Результати дослідження. Для того щоб побудувати модель оцінки інтегрального фінансового ризику, необхідно розмежувати його компоненти. Традиційно інтегральний фінансовий ризик банку визначають як випадкову величину, що характеризує відносне відхилення очікуваного прибутку від його фактичного значення, або відносну зміну рентабельності активів банку. Зауважимо, що і перше і друге визначення, по суті, є еквівалентними. Тільки в першому випадку розглядається абсолютний розмір ризику, а в другому – відносний, який припадає на одиницю активів банку [5; 10; 13; 15].

Для ідентифікації та оцінки інтегрального фінансового ризику банку необхідно провести класифікацію його компонент (фінансових ризиків банку). Найбільш послідовний підхід до класифікації ризиків представлений у стандарті з управління ризиками (Risk Management Standard), розробленому Інститутом ризик-менеджменту (IRM), Асоціацією ризик-менеджменту та страхування (AIRMIC) спільно із Федерацією Європейських асоціацій ризик-менеджерів (FERMA) [4]. Для ідентифікації та оцінки інтегрального ризику при класифікації ризиків-компонент найбільш доцільно виділити групи ризиків, які будуть відповідати наступним ознаками:

- не перетинатися один з одним (наприклад, інвестиційний і кредитний ризики перетинаються);
- сумарно представляти інтегральний ризик банку (наприклад, майже в жодній класифікації не присутній бізнес-ризик, хоча зміна обсягів продажу призводить до зміни прибутку, тобто виникнення ризику);
- вимірюватися на єдиній основі (наприклад, як абсолютні або відносні зміни прибутку або як абсолютні або відносні зміни приросту вартості банку);
- вимірюватися синхронно (тобто в одні моменти часу);
- мати можливість використання аналогічних методів і процедур для оцінки та управління ними.

На нашу думку, наступна класифікація фінансових ризиків банку є необхідною для ідентифікації та оцінки інтегрального фінансового ризику банку:

- кредитний ризик;
- ринковий ризик (фондовий, валютний, процентний ризики);
- ціновий ризик зміни банківських тарифів;
- операційний ризик;
- бізнес-ризик.

Для майбутніх фінансових потоків банку, пов'язаних із розширенням діяльності, ризик можна пов'язати з відхиленням фактичного чистого операційного доходу банку від його планового значення. Ці ризики можна назвати стратегічними, або бізнес-ризиками, так як вони пов'язані з відхиленням обсягів продажів банківських продуктів від запланованого рівня [14, с. 167–168]. На практиці бізнес-ризиками рідко є об'єктом ризик-менеджменту, хоча сучасні вимоги стратегічного управління диктують таку необхідність. У разі відхилення фактичних продажів банківських продуктів від запланованих значень необхідно виявити їх причину і скоригувати плани, так як у результаті недоотримання цього прибутку в банку зменшиться і обсяг капіталу, який буде покривати ризики, а також використовуватися для фінансування програм розвитку банку. Організаційно ці функції реалізуються в процесах стратегічного планування. Однак бізнес-ризиками впливають на величину інтегрального ризику і тому повинні бути відображені в моделі його формування як наслідок невиконання плану продажів банківських продуктів (ринкові бізнес-ризиками) та зміни цін на банківські продукти під впливом кон'юнктури ринку (цінові бізнес-ризиками).

Проаналізувавши класифікації ризиків, ми пропонуємо ввести таке визначення інтегрального фінансового ризику. Під інтегральним фінансовим ризиком банку розуміємо відносне відхилення прибутку від запланованої величини в результаті дії різних факторів ризику: порушень контрагентами своїх зобов'язань (кредитний ризик), ринкової переоцінки всіх видів відкритих позицій (фондовий ризик, валютний ризик), зниження чистих процентних доходів (процентний ризик), зниження чистих комісійних та інших доходів (ціновий ризик зміни банківських тарифів), зростання собівартості бізнес-процесів (операційний ризик), неправильного вибору маркетингової стратегії, що приводить до зниження обсягу операційного прибутку (бізнес-ризик).

Спираючись на дане визначення інтегрального фінансового ризику, розглянемо методологію вимірювання та оцінки даного ризику.

Методичні складнощі інтеграції ризиків за видами пов'язані, по-перше, з тим, що визначення змісту одного виду ризику та часовий горизонт, які можуть варіюватися або навіть за портфелями всередині однієї банківської організації, часто відображають природу банківського бізнесу або міру складності виміру його ризиків.

Методологія інтеграції передбачає визначення двох основних параметрів: вибір одиниці обліку і підхід до комбінування компонентів ризику (метод інтеграції).

1. Одиниця обліку має дві головних характеристики: міра ризику та часовий горизонт, які можуть варіюватися в моделях індивідуальних ризиків і вимагають гармонізації при побудові моделі інтегрального фінансового ризику банку [9, с. 258].

Під часовим горизонтом розуміють проміжок часу, протягом якого здійснюється розрахунок ризику (відповідно до документів Базельського комітету з банківського нагляду – десять днів, до методики Risk Metrics – один день). Найчастіше розрахунок здійснюється з часовим горизонтом від одного до десяти днів, при цьому 10 днів використовується для розрахунку величини капіталу, що покриває можливі збитки.

Базельський комітет із банківського нагляду рекомендує підходити до вибору міри ризику, базуючись на наступних принципах[2]:

- Інтуїтивна зрозумілість інтерпретації – міра ризику повинна забезпечувати зрозумілість трактування, наприклад понять «очікуваний ризик» і «неочікуваний ризик».

- Стабільність – незначні зміни параметрів моделі не повинні приводити до значних змін результатів розрахунку.

- Простота розрахунку – вибір більш складної міри ризику повинен бути виправданий вигодами від такого розрахунку (наприклад економія капіталу у зв'язку з урахуванням взаємозв'язків між чинниками ризику).

- Зрозумілість для вищого менеджменту – міра ризику повинна використовуватися вищим менеджментом на постійній основі.

- Ознаки випадкових величин: монотонність, гомогенність (схильність портфеля до певного ризик-фактору), субаддитивність (ризик агрегованого портфеля є меншим сум ризиків портфелів, що входять до його складу).

- Можливість вагової декомпозиції (розподілу капіталу) – розподіл капіталу на постійній основі по бізнес-лініям/підрозділам з урахуванням ефектів диверсифікації.

Ризик – це випадкова величина, яка в загальному випадку може приймати нескінченну кількість значень. Випадковою величиною X називається функція $X(\omega)$, що відображає простір елементарних подій Ω у множині дійсних чисел R . Тому коли говорять про міру ризику,

йдеться, зокрема, про ймовірнісну міру, під якою в математиці розуміють розподіл випадкової величини. Основною характеристикою розподілу випадкової величини є її функція розподілу $F(x)$, якій притаманні наступні властивості [6, с. 83–85]:

- вона не спадає: якщо $x_1 < x_2$, то $F(x_1) \leq F(x_2)$;
- існують межі $\lim_{x \rightarrow -\infty} F(x) = 0$, $\lim_{x \rightarrow +\infty} F(x) = 1$;
- вона в будь-якій точці неперервна зліва

$$F_{x_0-0} = \lim_{x \rightarrow x_0-0} F(x) = F_{x_0}$$

Але так як працювати з нескінченним числом значень ризику при його аналізі не дуже зручно, то в якості аналізованих показників ризику використовуються окремі характеристики даного розподілу випадкової величини, такі як математичне очікування, стандартне відхилення, VaR, ES та ін.

Слід зазначити, що далеко не кожен із цих показників є класичною мірою у математичному розумінні, так як міра ризику $\rho(X)$ повинна бути когерентною і задовольняти наступні вимоги [12, с. 180–185]:

– монотонність: якщо X_1 та $X_2 \in G$ і $X_1 \leq X_2$, то $\rho(X_1) \geq \rho(X_2)$. Це означає, що при порівнянні двох портфелів, які систематично показують різний рівень прибутковості, ризик портфеля з меншою прибутковістю буде вище;

– трансляційна інваріантність (інваріантність щодо зсуву): якщо $X \in G$ від'ємний, то для будь-якого $\alpha \geq 0$, $\rho(\alpha + X) = \rho(X) - \alpha$. Іншими словами, додавання в портфель безризикового активу на суму α зменшує ризик цього портфеля на цю ж величину;

– позитивна однорідність: для будь-яких $\lambda \geq 0$ і $X \in G$, $\rho(\lambda X) = \lambda \rho(X)$. Це означає, що зміна розміру портфеля в λ разів повинна призвести до зміни його ризику в таке ж число разів;

– субаддитивність: для будь-яких X_1 та $X_2 \in G$, $\rho(X_1 + X_2) \leq \rho(X_1) + \rho(X_2)$. Ця властивість показує, що міра ризику повинна враховувати можливість диверсифікації портфеля, яка передбачає, що ризик портфеля не повинен бути більше суми ризиків складових його елементів.

Серед найбільш розповсюджених в ризик-менеджменті мір ризику можна виділити: показник вартості під ризиком Value-at-Risk (VaR) та показник Expected Shortfall (ES).

Метод Value-at-Risk відрізняється від інших методів тим, що він дає змогу забезпечити ймовірнісний опис майбутніх змін у вартості портфеля (або іншого вимірюваного параметра, для якого будується ймовірнісний розподіл, наприклад інтегрального фінансового ризику). Істотною перевагою методу VaR є те, що оцінки VaR різних видів ризику, які становлять профіль ризику банку, можуть бути агреговані в єдиний показник такого ж типу без втрати точності обчислень.

Value-at-Risk (VaR) – вартість під ризиком – це виражений у грошових одиницях розмір утрат (збитків), які не перевищують очікувані в даному періоді часу втрати (збитки) із заданою ймовірністю [11, с. 60–63]. Тобто це сума, вище якої банк не зазнає втрат (збитків) у вигляді недоотриманого доходу або збитків від залучення дорогих ресурсів.

Методологія VaR має ряд безперечних переваг, оскільки:

- дає змогу оцінити ризик у термінах можливих втрат, співвіднесених із вірогідністю їх виникнення;
- показник VaR може бути агрегований (тобто зведений в один показник такого ж типу) байдуже до факторів ризику. Фактори ризику можуть бути агреговані для різних ринків, наприклад ринку акцій і кредитних інструментів;
- показник VaR вимірює «капітал під ризиком», тобто капітал, що покриває втрати, викликані даними факторами

ризик, тому на його основі можна застосовувати аналіз якості управління портфелем з урахуванням ризику;

– показник VaR дає змогу контролювати ризик і встановлювати ефективні ліміти позицій.

До інших важливих переваг VaR належать: простота і наочність розрахунків, консолідація інформації, можливість порівняльного аналізу втрат і відповідних їм ризиків [7, с. 307–309]. У цілому метод VaR має низку недоліків та обмежень, наприклад не враховує екстремальні втрати, які можуть виникнути з меншою ймовірністю, ніж одиниця мінус квантиль вибраного рівня довіри.

При оцінці VaR важливо не перевищити його значення, щоб не понести додаткові збитки. Доцільно проводити оцінку інтегрального фінансового ризику на основі VaR-методології з використанням додаткових, більш консервативних заходів ризику. З цією метою також оцінюють такий показник, як Expected Shortfall (ES). При використанні спільно з VaR показник ES If' дає змогу отримати додаткові відомості про функцію щільності розподілу і товщині його хвостів. ES – це математичне очікування втрат за умови, що величина втрат більше VaR [8, с. 28]. Для одного і того ж рівня α він вимагає резервувати більший капітал. Таким чином, Expected Shortfall дає змогу враховувати великі втрати, які можуть статися з невеликою (меншою, ніж $1-\alpha$) ймовірністю. Він також більш адекватно оцінює ризик у поширеному на практиці випадку, коли розподіл утрат має важкий хвіст, що часто характерно для розподілів операційного ризику. Крім того, ES є когерентною мірою ризику. Основними недоліками ES є складність обчислення та тестування.

Для коректного оцінювання інтегрального фінансового ризику необхідно побудувати розподіл утрат при одночасному прояві декількох видів ризику, яке б враховувало взаємозв'язки між ними. Якщо вдається побудувати розподіл збитків унаслідок усіх основних чинників ризику, капітал, що резервується для покриття інтегрального фінансового ризику, може бути визначений як квантиль цього порядку розподілу α (або абсолютний VaR). Складові цієї міри ризику, а також міру залишкового ризику за межами VaR можна представити наступним чином [16, с. 614]: очікуваний ризик (Expectedloss, Earnings-at-Risk) показує розмір очікуваних утрат при одночасній реалізації всіх факторів ризику (розраховується як математичне очікування втрат). Ці втрати покриваються за рахунок поточного прибутку і резервів на втрати; непередбачений ризик (Unexpectedloss, Value-at-Risk) із заданим рівнем довірчої ймовірності показує непередбачені втрати, які покриваються за рахунок капіталу банку; втрати за межами VaR (показник ES) пов'язані з екстремальними ситуаціями: при їх виникненні під ризиком можуть виявитися кошти клієнтів банку та інвесторів, які надали йому позиковий капітал. Щоб цього не сталося, ризик-менеджмент банку повинен формувати процедури управління ризиками, які на основі регулярних оцінок зміни VaR та ES забезпечують відповідність цих показників і виділеного для даних процедур ризик-капіталу.

2. Методи інтеграції. Експерти Базельського комітету визначили ранг усіх методів інтеграції за зростанням складності, гнучкості й одночасно за перевагою при використанні ризик-менеджерами таким чином [2]:

- підсумовування ризиків;
- метод простої диверсифікації;
- дисперсійно-коваріаційний підхід;
- моделі копул;
- повне моделювання залежностей ризиків (метод імітаційного моделювання).

Порівняльна характеристика методів інтегрування ризиків [1]

Метод	Переваги	Недоліки
Підсумовування ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – простота розрахунків; – інтуїтивність та наочність результатів; – консервативність оцінок. 	<ul style="list-style-type: none"> – не відбувається дискримінації окремих ризик-факторів за рахунок присвоювання однакових вагових коефіцієнтів; – не враховує взаємозалежності між ризик-факторами; – не враховує ефект диверсифікації.
Метод простої диверсифікації	<ul style="list-style-type: none"> – простота у розрахунках; – інтуїтивність та наочність результатів; – часткове врахування ефекту диверсифікації. 	<ul style="list-style-type: none"> – фіксований ефект диверсифікації є нечутливим до реальної взаємодії між факторами ризику; – суб'єктивність у виборі вагових коефіцієнтів.
Дисперсійно-коваріаційний підхід	<ul style="list-style-type: none"> – відносна простота розрахунків; – інтуїтивність та наочність результатів; – врахування ефекту диверсифікації. 	<ul style="list-style-type: none"> – базується на концепції визначення кореляції як міри лінійної взаємозалежності між ризик-факторами; – недооцінює залежність у хвостах розподілу (гіпотеза про багатомірний нормальний розподілу); – не враховує нелінійну залежність; – вимагає значних обсягів емпіричних даних; – не враховує ефект мінливості кореляцій.
Моделі копул	<ul style="list-style-type: none"> – гнучкість (не вимагає припущень щодо спільного розподілу ризик-факторів); – врахування нелінійної залежності між ризик-факторами; – врахування характеру залежності у хвостах розподілу; – врахування ефекту диверсифікації. 	<ul style="list-style-type: none"> – складність розрахунків; – низька наочність та висока складність трактування отриманих результатів оцінки; – частковий суб'єктивізм у виборі параметрів моделі (може стимулювати виникнення внутрішньобанківських конфліктів); – висока чутливість до вибору параметрів моделі; – вимагає значних обсягів емпіричних даних; – низька наочність та висока складність трактування отриманих результатів оцінки.
Метод імітаційного моделювання	<ul style="list-style-type: none"> – найбільша потенційна точність; – інтуїтивність та наочність результатів; – сумісність із методами різної складності, що використовуються для моделювання динаміки ризик-факторів та їх взаємодії. 	<ul style="list-style-type: none"> – найбільш вибагливий до обсягів ретроспективних даних; – складність застосування (вимагає відповідного технічного оснащення, високої кваліфікації аналітиків, значних витрат часу тощо); – високий ризик неадекватності моделей; складність відбору ризик-факторів та врахування їх взаємозалежності.

У табл. 1 наводиться огляд відмінностей між обчислювальною точністю розглянутих методологій, їх привабливістю та практичним застосуванням ризик-менеджерами, гнучкістю і забезпеченістю ресурсами.

На даний момент не встановлений перелік кращих практик відносно агрегації ризиків у банківському секторі. У загальному випадку вибір підходів орієнтований на простіші з наявних, але є деякі банки (зазвичай великі), що використовують складніші методології. Переважна більшість банків використовують різні форми підсумовування, де ризики зважуються безпосередньо, як у разі дисперсійно-коваріаційного підходу, або неявно, як у разі простої агрегації. Дослідження банківських систем різних країн світу підтвердило, що більше 60% банків використовують дисперсійно-коваріаційний підхід, тоді як менш 20% використовують імітаційний метод [3]. При цьому останній підхід із часом набуває більшої привабливості для перспектив

управління, оскільки він призводить до точнішого розподілу ефекту диверсифікації за бізнес-одинацями.

Висновки. Недостатнє відображення питань визначення та управління інтегральним ризиком у роботах вітчизняних учених, з одного боку, і накопичений досвід у вирішенні завдань управління окремими видами ризиків, з іншого, створюють передумови для теоретичного переосмислення і доопрацювання існуючих підходів з управління ризиками та їх інтеграції в діяльність банку. Отже, визначивши суть поняття «інтегральний фінансовий ризик» та в загальному описавши методологію його оцінки, необхідно побудувати модель, яка б адекватно описувала фактори ризику та давала б змогу агрегувати оцінки різних видів ризику в єдину інтегральну оцінку, що підвищить ефективність використання фінансових ресурсів на покриття даних ризиків та значно полегшить управління ними.

Список використаних джерел:

1. JointForum «Developments in model in gris kaggregation» / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, October 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/joint25.pdf>.
2. Range of practices and issues in economic capital frame works / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, March 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs152.pdf>.
3. Principles for sound stresstesting practices and supervision / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, May 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs155.pdf>.
4. Стандарт ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик-менеджменту (Risk Management Standard, FERMA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ferma.eu/risk-management/standards/risk-management-standard>.
5. Matten C. Managing bank capital: Capital allocation and performance measurement / C. Matten. — 2nd ed. — Chichester : JohnWiley&Sons, Ltd., 2000. 15. Nicholls J. APRA's Review of Life Insurance Capital Standards / John Nicholls [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/australia/research/2222/27.pdf>.

6. Теорія ймовірностей та математична статистика / В.В. Барковський, Н.В. Барковська, О.К. Лопатін ; 5-те вид. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 424 с.
7. Башкіров О.В. Порівняльний аналіз VAR-методів оцінки ризику активів банку / О.В. Башкіров // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць ДВНЗ «УАБС НБУ». – Вип. 14. – С. 302–309.
8. Бобиль В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи / В. Бобиль // Вісник НБУ. – 2012. – № 7. – С. 24–29.
9. Грищенко А.І. Концепція економічного капіталу банку: практичні аспекти застосування / А.І. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 258–262.
10. Деклерк Дж. Расчет экономического капитала как показатель зрелости системы управления рисками / Дж. Деклерк, В. Шибаев // Управление рисками. – 2008. – № 1(59). – С. 21–24.
11. Карчева Г.Т. Використання VAR-методології для оцінки ризику ліквідності банків / Г.Т. Карчева // Вісник Української академії банківської справи : зб. наук. праць. – 2008. – № 1. – С. 59–64.
12. Кишакевич Б.Ю. Проблема вибору мір ризику в контексті світової фінансової кризи / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.техн. праць. – Львів : НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.2. – С. 178–185.
13. Ковальчук О. Розрахунок показника рентабельності капіталу банківських установ із врахуванням ризиків / О. Ковальчук // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 151–155.
14. Лаврушин О.И. Банковские риски : [учеб. пособ.] / О.И. Лаврушин ; 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 232 с.
15. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки-мл. ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
16. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 936 с.

Аннотация. В работе рассмотрены общие вопросы определения сущности понятия интегрального финансового риска банковского учреждения и основные его компоненты. Исследуются теоретические и практические аспекты оценки интегрального финансового риска. Особое внимание уделяется анализу мер риска и методов интеграции.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, интегральный финансовый риск, мера риска, VaR, методы интеграции, копула.

Summary. The article discusses the general issues of determining the essence of the concept of integrated financial risk of the bank and its main components. Also in this article examined the theoretical and practical aspects of integrated assessment of financial risk. Special attention is paid to the analysis of risk measures and integration methods.

Key words: risk, risk management, integrated financial risk, risk measure, VaR, integration methods, copula.

Ярема О. Р.

аспірант кафедри маркетингу
Львівського національного економічного університету імені Івана Франка

Yarema O. R.

Postgraduate of Marketing Department
Lviv Franko National University

НЕФОРМАЛЬНІ ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

INFORMAL INSTITUTIONAL FACTORS OF CIVILIZATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

Анотація. Соціально-економічні процеси та військові події в Україні в 2013–2015 рр. визначили кінцевий вектор вибору цивілізаційного розвитку України: Європа та європейські цінності. Однак не до кінця визначеним і сформованим залишається набір інструментів, за допомогою яких Україна може утвердитися як демократична, розвинута країна. В арсеналі цих інструментів одне із визначальних місць належить позаекономічним: культурно-моральним, етичним, релігійно-духовним, освітньо-науковим. Вони становлять основу цивілізаційного вибору.

Ключові слова: цивілізаційний вибір, неекономічні чинники, довіра, економічний розвиток, релігійні цінності.

Вступ та постановка проблеми. Проблеми цивілізаційного розвитку залишаються одними з найбільш актуальних в економічній теорії. Представники майже всіх напрямів економічної теорії звертаються до цих проблем. З огляду на реалії 2015–2016 рр., стає очевидною особлива актуальність дослідження вищезазначених чинників.

Суспільно-економічні та військові події в Україні в 2014 р. з усією повнотою розкрили загрозу з точки зору державності та непривабливу з огляду на економічну ефективність олігархічно-економічну модель економічного розвитку. Стало очевидним, що Україна не лише не наблизилася до країн-лідерів Центрально-Східної Європи, що розвиваються прискореними темпами (наприклад, Польща), а навіть до тих менш успішних (emerging markets), які слідують шляхом наздоганяючого розвитку (країни Прибалтики). Україна допустила рецесію та економічний спад.

Українська держава стала країною, де домінує суспільний лад обмеженого доступу та ренти, система сімейних та особистих привілеїв, неоднорідність примусів до виконання законів та незахищеність прав власності, стверджує ректор міжнародного інституту бізнесу Олександр Савченко [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні дослідження засвідчують, що існуючий соціально-економічний стан зумовлений дією не лише економічних чинників (інфляцією, недосконалою приватизацією), а й позаекономічними – культурно-морально-етичними, релігійно-духовними, освітньо-науковими та ін., що становлять основу цивілізаційного вибору.

Вплив позаекономічних чинників на економічне зростання розглядали у своїх працях М. Вебер, А. Тойнбі, Р. Кулнборн. До цієї проблематики звертались вітчизняні вчені В. Базилевич, Л. Радіонова, Н. Гриценко А. Діліпенко та ін. Водночас варто зазначити наявність суперечностей у сучасних наукових дослідженнях. Окремі з них є недостатньо розробленими і аргументованими. Зокрема, це стосується дослідження місця України в «цивілізаційному» виборі.

Метою даної роботи є дослідження соціально-економічних процесів та позаекономічних чинників розвитку України.

Результати дослідження. На думку більшості дослідників, поняття «цивілізація» пов'язують із духовними аспектами розвитку суспільства. Вони – первинні, а матеріальні, речові аспекти цивілізації – вторинні [5].

Поняття «розвиток» в «Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера» трактується як «процес руху від нижчого до вищого, до більших досягнень, у результаті чого відбувається зміна якості предмета, явища, діяльності, перехід до новішого, прогресивнішого» [2].

Відомий австрійський економіст Й. Шумпетер розглядав розвиток як глибокі зміни в економічній, політичній, економічній сферах, освіті, що здійснюється в певних історичних умовах [16].

Для аналізу механізму цивілізаційного вибору О. Москаленко використовує поняття випереджаючого економічного розвитку. Науковець тлумачить вищезазначений економічний розвиток як «процес, який зумовлений низкою внутрішніх причин – мотиваційного, суспільно-культурного, духовного характеру, законів, закономірностей економічного розвитку світового суспільства, який також виступає об'єктивним явищем і його потребою» [8]. Процес економічного розвитку варто розглядати з позиції синергетики, як явище багатовимірне, що має параметри соціальні, економічні, політичні, культурні, етичні тощо, доповнюють вищезазначене українські науковці Ю. Петруня та О. Іванишина [12].

Упродовж тривалого часу в політичному та науковому середовищі наполегливо утверджувалася думка про те, що Україна є порубіжною складовою Православної Східно-Слов'янської цивілізації і в геополітичному змісті має стосунок до Євразійського світу і буде залучена до трансформаційних змін у цьому світі [9; 11].

Підсумок тривалим дослідженням щодо цивілізаційного вибору України дали Майдан 2014 р. і Революція гідності. Було задекларовано як на рівні влади, так і на рівні суспільства, що єдиним вектором цивілізаційного розвитку є Європа та європейські цінності: соціально орієнтована ринкова економіка, свобода, права людини і власності, гідність, рівність усіх перед законом. Твердження окремих науковців про те, що «дедалі більш явними ста-

ють ознаки вичерпання Заходом і західною цивілізацією власних цивілізаційних ресурсів, перш за все духовних і соціальних» не є достатньо аргументованими [9]. Поза сумнівом, західна цивілізація проходить складні випробування (загострення тероризму та екстремізму, економічні кризи, зростаюча конкуренція з боку східних цивілізацій). Війна в Сирії та інших країнах Близького Сходу призвела до зростання міграційних потоків у країни Західної Європи, передусім Німеччину і Францію. Біженців приваблюють високі стандарти життя в цих країнах. Соціальні виплати, з яких переміщені особи отримують доходи, у рази більше від тих, які вони отримують на батьківщині. Мігранти подекуди не бажають працювати, не знають мови, не шукають роботу. Як наслідок, загострюються конфлікти з місцевим населенням. Збільшується навантаження на висококваліфікованих місцевих працівників, підвищуються соціальні видатки, деформується економічна структура суспільства, зауважив К. Аршин [1].

Однак вищеозначені проблеми не засвідчують крах західної цивілізації. Навпаки, високі соціальні стандарти, гарантії, що регламентуються інститутами, традиціями, цінностями, законом, Конституцією, приваблюють жителів близькосхідних та африканських країн.

Незважаючи на деформацію цінностей, які характерні для українського менталітету або втрату окремих із них за час перебування у складі Російської імперії та Радянського Союзу, Україна є європейською країною. Однак повноцінним учасником західної європейської цивілізації ми станемо лише тоді, коли послідовно і цілеспрямовано адаптуємо елементи західних інститутів до власних національних надбань. Необхідно систематизувати і модернізувати свої традиційні цивілізаційно-національні інституції, які можуть стати частиною західної цивілізації [10].

Одним із центральних позаекономічних чинників цивілізаційного вибору для України є релігійний. Для українців Церква та релігія впродовж століть були важливим чинником, що формував відношення до суб'єктів підприємницької діяльності і загальної культури цінностей. Релігія упорядковувала співжиття людей. У цьому відношенні українці, без сумніву, є складовою частиною західної цивілізації.

Християнські цінності стали фундаментом західної культури господарської діяльності. Вони проповідували чесну і добросовісну працю, почуття обов'язку. Католицько-протестантська християнська етика спонукала людей до цілеспрямованого збагачення в межах фахової діяльності, надавала підприємницькому процесу впорядкованість і раціоналізм, уміння керувати своїми почуттями, пристрастями. Глибинна суть західного цивілізаційного світу була сформована святым Бенедиктом, покровителем Європи: «Молися і працюй».

У східній православній Церкві запанувала візантійщина. Священники стали чиновниками і від держави отримували платню. Заперечувалась цінність свободи і приватної власності, культивувався колективізм і общинна

свідомість. Проповідувався аскетизм, негативне ставлення до багатства, праця ставала другорядною. В Україні, як засвідчують історичні документи, вплив візантійщини був, однак він не став визначальним. Українці цінували товариство, працю, приватну власність. «За своєю природною добротою та співчутливістю українці, подаючи милостиню жебракам, у кожному випадку не вважали їх прикладом для наслідування». Перебуваючи у середовищі європейських культурних традицій і цінностей, менталітет українського народу ґрунтувався на праці та особистій свободі [7].

Релігійні чинники в механізмі цивілізаційного вибору важливі для України тим, що допомагають сформувати довіру в суспільстві. Церква є одним із суспільних інститутів, яким найбільш довіряли в Україні. Суспільна довіра є стрижнем усіх соціально-економічних процесів. Це, без перебільшення, питання номер один у механізмі суспільного розвитку в Україні.

Опитування, проведене фондом «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва», засвідчує загрозливе падіння довіри українців до інститутів влади. Якщо в грудні 2014 р. довіра до Верховної Ради становила мінус 26%, то в грудні 2015 р. – мінус 74%; до уряду – плюс 18% і мінус 67%; до президента – плюс 56% і мінус 33% відповідно. Рівень довіри до політичних партій становив у 2015 р. мінус 65% від попереднього року [4].

К. Ерроу, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки, тлумачить довіру як очікування членів суспільства щодо етичного, чесного, передбачуваного відношення один до одного. Це своєрідне мастило суспільного механізму, вважає він [17–19].

Довіра, переконливо доводить один із фундаторів соціального капіталу Ф. Фукуяма, живиться традиціями, а не раціональним розрахунком. Вони є шлях до процвітання держави [15].

Довіра цементує інституційні засади економічних систем. Це означає, що очікування як учасників ринку, так і суспільства загалом відбувається на основі раціональних тлумачень. Якщо люди дотримуються певного набору фундаментальних цінностей, зауважує Дж. Сорос, передбачення учасників ринку суттєво не розбігається із розвитком реальних подій. Якщо ж зміни цінностей відбуваються надто динамічно, очікування не встигають адаптуватися [13].

Висновки. Довіра між усіма суб'єктами неминуче призведе до соціальної згуртованості в Україні. Соціальна згуртованість, розроблена спеціальною групою і затверджена Радою Європи в 2007 р., передбачає, що всі члени суспільства можуть брати участь у його розбудові, об'єднуватися спільними зв'язками й обов'язками на основі загальних цінностей, толерантності до представників інших культур і релігій [6].

Ураховання усього спектра політичних, економічних, громадянських прав та доступність цих прав для всіх членів суспільства стане дорожньою картою для кінцевого утвердження європейського цивілізаційного вибору України.

Список використаних джерел:

1. Аршин К. Человек, непонимающий принципы этнической динамики / К. Аршин // Русский журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russ.ru.pole>.
2. Дяків Р.С. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Дяківа Р. С. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 520 с.
3. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>.
4. Соціологи таки знайшли, кому в 2015 році українці вірили ще менше ніж бажали // Експрес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expres.ua>.
5. Зайцев Ю.К. Проблеми методології визначення історичних перспектив капіталістичної системи господарювання у працях Й. А. Шумпетера та сучасний стан їх розв'язання / Ю.К. Зайцев // Йозеф Шумпетер та проблеми реформування економіки України : [монографія] / Відп. ред. Ю.К. Зайцев. – К. : Таксон, 2011. – С. 80.

6. Колот А. М. Суспільна згуртованість суспільства як доктрина: Основні засади, причини актуалізації, складові розвитку / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2010. – № 1. – С. 26–27.
7. Майовець Є.Й. Підприємництво і релігія / Є.Й. Майовець // Сучасна парадигма управління і Острозька Біблія. – Львів.
8. Москаленко О.М. Загальні цивілізаційні чинники випереджаючого економічного розвитку / О.М. Москаленко // Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 21.
9. Павленко Ю.В. Цивілізаційна структура глобалізаційного мира і місце в ній України / Ю.В. Павленко // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований ; под ред. А.А. Гриценко. – К. : Форт. – С. 248–256.
10. Павленко Ю.В. Институційні основи традиційного українського суспільства і проблеми сучасності / Ю.В. Павленко // Економічна теорія. – 2005. – № 3 – С. 32.
11. Пахомов Ю.Н. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю.Н. Пахомов, С.Б. Кримский, Ю.В. Павленко. – К. : Международный деловой центр, 1998. – С. 78.
12. Петруня Ю.Є. Институційні чинники економічного розвитку / Ю.Є. Петруня, О. Іванишина // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С. 26.
13. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму / Дж. Сорос. – К. : Основи, 1999, – С. 91.
14. Тарасевич В.Н. О цивилизационном измерении мирового экономического кризиса / В.Н. Тарасевич // Инновационное развитие экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecom.ms.ru/departments/politics/science/conferences/ds 1430>.
15. Фукуяма Ф. Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М., 2004. – С. 8.
16. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблшинг, 2008. – С. 149.
17. Coleman J.S. Foundation of Social Theory / J.S. Coleman. – Cambridge : Harvard University Press, 1990. – 980 p.
18. Kenneth Arrow. The Limits of Organization / Arrow Kenneth. – New-York, 1974. – P. 23.
19. Loury G. A Dynamic Theory of Racial Income Differences / G. Loury // Women Minorities and Employment Discrimination. Lexington: Lexington Books, 1977. – P. 153–158.

Аннотация. Социально-экономические процессы и военные события в Украине в 2013–2015 гг. определили конечный вектор выбора цивилизационного развития Украины: Европа и европейские ценности. Однако не до конца определенным и сложившимся остается набор инструментов, с помощью которых Украина может утвердиться как демократическая, развитая страна. В арсенале этих инструментов одно из главных мест принадлежит неэкономическим: культурно-нравственным, этическим, религиозно-духовным, образовательно-научным. Они составляют основу цивилизационного выбора.

Ключевые слова: цивилизационный выбор, неэкономические факторы, доверие, экономическое развитие, ценности.

Summary. Socio-economic processes and military events in Ukraine in 2013-2015 biennium. Vector determined the final choice of civilization in Ukraine: Europe and European values. However, not fully defined and is formed by a set of tools with which Ukraine can establish itself as a democratic, developed country. These and other problems are the subject of study of this article. In the arsenal of tools is one of the main places belongs to non-economic, cultural, moral, ethical, religious, spiritual, educational and scientific. They are the basis of civilization choice.

Key words: civilization choice, non-economic factors, trust, economic development, religious values.

Яремчук Н. Т.

студентка

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

Грінко І. М.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

Yaremchuk N. T.

National technical university of Ukraine

„Kyiv Polytechnic Institute”

Grinko I. M.

National technical university of Ukraine

„Kyiv Polytechnic Institute”

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ

ANALYSIS FOREIGN TRADE BY HIGH-TECH PRODUCTS OF UKRAINE

Анотація. У статті за допомогою основних показників проаналізовано стан зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України. Для аналізу були використані методи групування, кількісного дослідження, порівняння, графічний та структурний методи. Запропоновано заходи щодо створення та підтримки сприятливих умов діяльності високотехнологічних підприємств за рахунок вдосконалення існуючої системи державної підтримки.

Ключові слова: зовнішня торгівля, високотехнологічні товари, наукоємна продукція, високотехнологічний експорт, НДДКР.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки все частіше звучить ідея, що для нарощування експорту України і для її експортного потенціалу країні потрібно орієнтуватись на виробництво та експорт товарів із високим ступенем обробки, високою доданою вартістю та на високотехнологічні товари. Для вирішення актуальних проблем, що на сьогоднішній день є основними стримуючими факторами становлення високого експортного потенціалу України, проаналізуємо зовнішню торгівлю високотехнологічними товарами та її вплив на конкурентоспроможність держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження впливу високих технологій на формування експортного потенціалу та конкурентоспроможність держави зробили такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: В.М. Бегма, С.В. Голіней, О.М. Кисельова Б. Клінгер, С.В. Князь, Т.М. Мельник, В. Нордхаус, О.О. Олейніков, О.Б. Саліхова, П. Самуельсон, Д.М. Стеченко, Р. Хаусманн та ін. Проте проблема впливу виробництва та зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією на експортний потенціал і конкурентоспроможність держави залишається недостатньо вивченою.

Метою даної роботи є аналіз зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України та виявлення її впливу на експортний потенціал і конкурентоспроможність країни.

Результати дослідження. Високотехнологічна продукція відіграє значну роль у розвитку національної економіки, її зростанні та забезпеченні конкурентних переваг країни на міжнародних ринках. В умовах переорієнтації української економіки все частіше йде мова про зниження

зовнішньої торгівлі сировинними товарами і орієнтацію на експорт високотехнологічних. Така тенденція сприятиме нарощуванню експортної спроможності України та забезпеченню інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Відповідно до продуктового підходу, Секретаріатом Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) був розроблений класифікатор SITC, на основі якого до високотехнологічних відносять такі групи товарів: аерокосмічна продукція, комп'ютерна та офісна техніка, електроніка та телекомунікації, фармацевтична продукція, наукові інструменти, електричні машини та обладнання, хімічна продукція, неелектричні машини та обладнання.

В Україні відсутній (офіційний) Перелік високотехнологічних товарів за кодами УКТЗЕД, який був розроблений Державним інститутом комплексних техніко-економічних досліджень (ДІКТЕД), гармонізований із класифікаторами НПП та міжнародним стандартом моніторингу зовнішньої торгівлі – High Technology Products List-SITC Rev. 4, складаючись з дев'яти груп та налічуючи 305 найменувань високотехнологічних товарів [1, с. 22]. Відповідно, виникає проблема в розрахунку єдиного коректного значення обсягу експорту високотехнологічної продукції. Це викликає дисонанс у визначенні даного показника, що породжує різні значення його частки від товарного експорту. Зокрема, така ситуація виникає внаслідок того, що в українському законодавстві наукоємні технології ототожнюються з високими, що докорінно не припустимо, адже не всі наукоємні технології відносяться до високих.

Проведемо аналіз стану зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України в 2015 р. за допомогою

дослідження експорту та імпорту наукоємної продукції (табл. 1).

Відповідно до даних табл. 1, варто зазначити, що експорт груп товарів, які частково чи повністю відносяться до високотехнологічних, є значно нижчим від його імпорту та їх сальдо у 2015 р. становить -5 178 825 тис. дол. США. Частка наукоємного експорту в 2015 р. становить 15,02% від загального експорту товарів, а частка імпорту – 29,86%. Якщо детальніше проаналізувати структуру експорту та імпорту високотехнологічних товарів України в 2015 р., то можна зауважити, що тільки товари груп «Продукти неорганічної хімії» та «Барвники, фарби і лаки; замазки; чорнило, туш» характеризуються позитивним сальдо в розмірі 678 751 тис. дол. США та 6 909 тис. дол. США відповідно. У структурі імпорту найбільшу питому вагу займають товари групи «Реактори, котли, машини, обладнання» і становлять 9,80% від загального імпорту. Щодо експорту, то тут найбільшу частку займає «Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура» у розмірі 5,19%.

За даними ООН щодо торгівлі товарами, експорт високотехнологічних товарів України становить 1,65 млрд. дол. США в 2014 р., а його частка у структурі товарного експорту коливається протягом 2004–2014 рр. на рівні 3% [3]. Слід зауважити, що станом на 2015 р. зовнішня торгівля високотехнологічними товарами характеризується: низькими частками високотехнологічних товарів у загальному експорті та значним від'ємним сальдо.

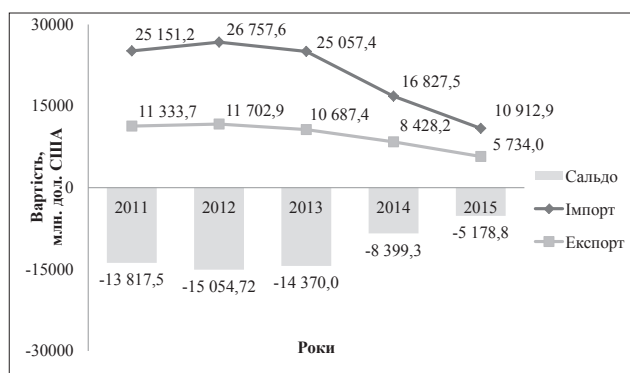


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України, млн. дол. США
Джерело: побудовано авторами на підставі [2]

Проаналізуємо зовнішню торгівлю високотехнологічними товарами на основі наукоємної продукції в динаміці протягом 2011–2015 рр. (рис. 1). Таким чином, протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зниження зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами. Відтак, до 2012 р. відбувається як збільшення імпорту товарів, так і експорту. Проте з 2012 р. і до сьогодні спостерігається спад даних показників, що зумовлено соціально, політичною та економічною ситуацією в країні, а також простою чи закриттям низки стратегічних виробничих потужностей унаслідок втрати контролю над частинами території держави та закриття постійного ринку збуту – Російської Федерації.

Також з рис. 1 видно, що сальдо високотехнологічних товарів протягом 2011–2015 рр. має тенденцію до збільшення, і якщо в 2011 р. даний показник був на рівні -13 817,5 млн. дол. США, то вже в 2015 р. він становить -5 178,8 млн. дол. США. Тобто збільшення відбулось на 62,5%, або на 8 638,7 млн. дол. США. Така ситуація спричинена не тільки завдяки кредитам МВФ, а й за рахунок різкого зниження імпорту. Можна зробити висновок, що Україна, при всіх своїх потенційних можливостях у сфері високих технологій та висококваліфікованих кадрах, все ще залишається залежною від імпорту високотехнологічних товарів.

Проаналізуємо динаміку високотехнологічного експорту України протягом 2005–2015 рр. порівняно з розвинутими країнами (рис. 2). Загалом, тенденції свідчать про

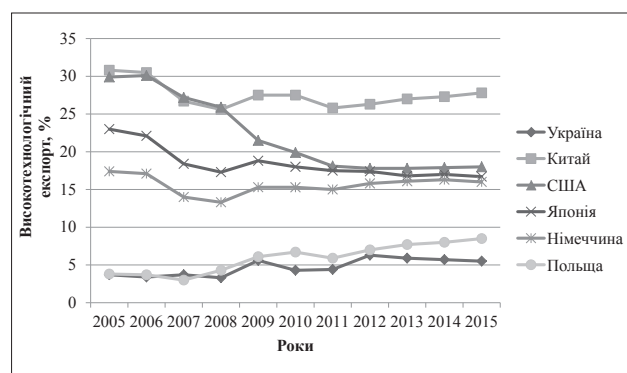


Рис. 2. Високотехнологічний експорт розвинутих країн світу та України (від промислового, %)
Джерело: побудовано авторами на підставі [4]

Таблиця 1

Обсяг експорту-імпорту окремих груп товарів УКТЗЕД в 2015 р.

Код	Група товарів	Імпорт		Експорт		Сальдо, тис. дол. США
		вартість, тис. дол. США	питома вага, %	вартість, тис. дол. США	питома вага, %	
28	Продукти неорганічної хімії	283341	0,78	962092	2,52	678751
29	Органічні хімічні сполуки	571403	1,56	66656	0,17	-504747
30	Фармацевтична продукція	1368923	3,75	155557	0,41	-1213366
32	Барвники, фарби і лаки; замазки; чорнило, туш	276370	0,76	75327	0,20	6909
84	Реактори, котли, машини, обладнання	3581500	9,80	1968577	5,16	-1612923
85	Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура	2700384	7,39	1982220	5,19	-718164
87	Засоби наземного транспорту	1625860	4,45	176087	0,46	-1449773
88	Літальні та космічні апарати	54738	0,15	191261	0,50	136523
90	Прилади та апарати оптичні	450349	1,23	156266	0,41	-294083
Всього		10912868	29,86	5734043	15,02	-5178825

Джерело: систематизовано та розраховано авторами на підставі [2]

зниження експорту високотехнологічних товарів, про що свідчать дані Японії, США та Німеччини. Таким чином, після різкого обвалу високотехнологічного експорту в 2007–2009 рр. унаслідок світової економічної кризи даний показник коливається на рівні 15%.

Протягом 2005–2015 рр. в Україні експорт високотехнологічних товарів знаходиться на рівні 5% від промислового, тоді як Китаю за цей же проміжок часу вдалось збільшити даний показник більше ніж у два рази – від 13% до 27% [5]. Порівняно з Польщею, яка експортує високотехнологічного товару значно нижче світового рівня, Україна не демонструє такого стабільного зростання показника. Якщо ще до 2006 р. держави знаходились практично на одному рівні, то зараз Польщі вдалось значно «вирватись» уперед (7,7% у 2014 р.).

Хоча Україна змінює свої експортні орієнтири в бік високих технологій, у структурі експорту країни все ще домінують сировинні товари та продукти первинної обробки. Станом на 2015 р. товари, що відносяться до високотехнологічних, займають лише 13-ту позицію, а саме двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни (671 млн. дол. США – менше 1,8% у загальному експорті), тоді як у 2014 р. вони були на 11-му місці, а в 2013 р. входили в ТОП-10 українського експорту [6].

У структурі українського високотехнологічного експорту вагому частку займає аерокосмічна продукція (36,2%), а саме найбільшу сукупну вартість мають такі товари: турбореактивні двигуни, літаки та інші пристрої з механічним рухом, турбогвинтові двигуни, космічні апарати та супутники. Неелектричні машини й обладнання, телекомунікації й електроніка займають 17,6% та 17,7% відповідно. Основними товарами, що найбільше експортуються в цих групах, є газові двигуни, передавальні пристрої, радіоапаратура та панелі управління [7].

Виробництво продукції, яка б була конкурентоспроможною на вітчизняному та світовому ринках, залежить, звичайно, від створення новітніх технологій, їх упровадження, проведення НДДКР, інноваційної діяльності підприємств та інвестиції в дану галузь, а також державної підтримки, що в сукупності забезпечують нарощування високотехнологічного експорту. За даними Державної служби статистики, у 2014 р. 1 636 підприємств, які використовують у своїй діяльності передові технології, 106 із них створюють такі технології. При цьому 28,3% зосереджено в м. Київ; 16,0% – у Харківській області; 7,5% – в Івано-Франківській і Дніпропетровській областях та 5,7% – у Донецькій. Дослідження показують, що всього в Україні станом на 2014 р. було створено 309 технологій 279 із них є новими для країни. Найбільшу кількість технологій було вироблено у переробній промисловості – 43,4%; у науково-технічній діяльності – 23,3%; 12,0% – у сфері охорони здоров'я і 5,8% – телекомунікації та інформація.

Протягом 2014 р. НДДКР в Україні проводило 999 організацій, при кількості працівників у 109,6 тис. осіб; було здійснено 42 953 роботи, з них 3 220 виконані на створення нових видів технологій, а 4 652 – на нові вироби. Найбільшу кількість НДДКР було виконано в м. Київ, Харківській, Одеській та Дніпропетровській областях. На виконання науково-технічних розробок у країні було спрямовано 47,8% загального обсягу витрат, фінансування яких здійснювалось за рахунок власних коштів (31,7%), іноземних фірм (36,4%) та за рахунок організацій підприємницького сектору (20,2%). Таким чином, частка обсягу витрат на НДДКР в Україні становить 0,66% від ВВП, при цьому в ЄС у середньому даний показник знаходиться на рівні 2,01%. У 2014 р. було видано 7 864

патенти (62 в інші країни світу). В Україні кількість іноземних інвестицій, що спрямовані в інноваційну діяльність, у 2014 р. становить 138,7 млн. грн. [8].

Варто зазначити, що галузі України, де відбувається випуск високотехнологічних товарів, не мають реальної державної підтримки. Наприклад, субсидії у високотехнологічних секторах економіки практично відсутні. І тільки виробництво машин і устаткування (0,7%) та виробництво хімічних речовин та хімічної продукції (0,2% від валової доданої вартості) забезпечуються субсидіями. Протягом останніх років у країні діяло близько 200 податкових пільг, 1/3 із них отримували високотехнологічні галузі промисловості. Підприємства з виробництва літальних та космічних апаратів, медичних та стоматологічних інструментів, зброї та боєприпасів, фармацевтичних препаратів найінтенсивніше користувались податковими пільгами [7]. Таким чином, в Україні створюється ситуація, коли більшість підприємств у сфері високотехнологічного виробництва не входять у систему підтримки зі сторони держави.

Проведений аналіз свідчить, що в Україні експорт високотехнологічних товарів знаходиться на досить низькому порівняно зі світовим рівні і становить у середньому 5% від сукупного. Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами характеризується від'ємним сальдо. Хоча в країні існує значний науковий та ресурсний потенціал, їй не вдається розвинути галузі, що генерують та використовують високі технології, і створити сприятливі умови для забезпечення конкурентоспроможності та нарощування експорту.

Як відомо, з 1 січня 2016 р. набрала чинності економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Відповідно до державної допомоги «групового виключення», яку проводять країни ЄС, передбачається повна підтримка підприємств, зокрема, за рахунок відповідності європейським стандартам, стимулювання секторів економіки. Відповідно, це надасть можливість високотехнологічному виробництву стати одним із ключових у розвитку новітніх технологій в Україні. У ст. 379 Угоди зазначається про пряму підтримку зі сторони країн ЄС щодо стимулювання експортного потенціалу України, реструктуризації та модернізації певних галузей промисловості. Також, відповідно до Стратегії розвитку високотехнологічних галузей на період до 2025 р., метою української економіки є формування нової моделі її розвитку. Основними завданнями для підвищення високотехнологічності виробництва України є забезпечення: зростання рівня наукоємності економіки та її інноваційний розвиток, зростання конкурентоздатності національної економіки, впровадження та комерціалізація наукової діяльності, системне поєднання науки та виробництва, скорочення технологічного відставання від розвинутих країн [9].

Висновки. Державі для створення потужного високотехнологічного виробництва необхідно вжити всіх можливих заходів щодо створення та підтримки сприятливих умов діяльності за рахунок наступних рекомендацій:

- удосконалення нормативно-правової бази, реалізація та контроль виконання програм щодо розвитку науково-технічної діяльності;
- міжнародна інтеграція науки, виробництва та освіти;
- формування механізму координації науково-технічної діяльності;
- створення системи залучення іноземних інвестицій;
- забезпечення технологічної підтримки та безпеки;
- надання допомоги в просуванні наукоємної та високотехнологічної продукції на світові ринки, перегляд митної системи.

При правильній державній антикорупційній та інституційній політиці Україна має можливість сформувати конкурентоспроможне виробництво і цим самим усунути

негативні стримуючі фактори розвитку і стимулювання експортного нарощування та підвищення експортного потенціалу держави.

Список використаних джерел:

1. Саліхова О.Б. Високі технології: проблеми їх інтерпретації, класифікації та квантифікації в Україні / О.Б. Саліхова // Проблеми науки. – 2006. – № 12. – С. 18–24.
2. Державна митна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms/>.
3. ООН по торгівлі товарами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>.
4. Довідниковий сайт країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
5. Форсайт економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/node/182605>.
6. Федерація роботодавців України. Топ-10 експортованих товарів у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fru.org.ua>.
7. Міжнародна безпека та євроінтеграція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua>.
8. Державний сайт статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://new.me.gov.ua>.

Анотація. В роботі з допомогою основних показателів проаналізовано состояние зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України. Для аналізу були використані методи групування, кількісного дослідження, порівняння, графічний і структурний методи. Предложено заходи по створенню і підтримці сприятливих умов діяльності високотехнологічних підприємств за рахунок удосконалення існуючої системи державної підтримки.

Ключевые слова: зовнішня торгівля, високотехнологічні товари, наукоємка продукція, високотехнологічний експорт, НІОКР.

Summary. In the article by using main indexes was analyzed state of foreign trade in high-tech goods Ukraine. For the analysis was used following methods: grouping, quantitative research, compare, graphical and structural method. Also was offered some measures to create and maintain favorable conditions of high-tech enterprises by improving the existing system of state support.

Key words: foreign trade, high-tech products, high technology products, high-tech exports, R & D.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 6

Частина 3

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Барсук Ю. В.*

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,62.
Підписано до друку 30.03.2016 р. Замов. № 0324/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.