

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 7
Частина 2

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 № 5 від 12 травня 2016 року.

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

ЗМІСТ

Климчук А. О. ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
Клопов І. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ.....	10
Кміть В. М., Падура А. В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	14
Колосінська М. І., Колосінський Є. Ю. СИСТЕМА СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ КРАЇНИ.....	17
Копецька Ю. О. СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ ВИДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	21
Корнійчук Г. В. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	26
Король М. М., Атаманчук В. В. АНАЛІЗ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ.....	30
Кочкодан В. Б. ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	34
Кравчук Р. С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....	38
Крамарчук С. П., Лубкей Н. П. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	41
Криницька О. О. ІНСТИТУЦІЙНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	44
Кундицький О. О. РОЛЬ ВНУТРІШНІХ ДЖЕРЕЛ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	48
Кухтин О. Б. СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ.....	51
Лаптева В. В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	55
Лебідь О. В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	58
Липисієнко А. П., Чайковський Є. О. ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН СВІТУ.....	62
Литовченко І. В., Аграмакова Н. В. ТЕХНОЛОГІЯ ОТРИМАННЯ ОХОРОННОГО ДОКУМЕНТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПРАВ НА НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	66
Літвін Я. А. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	70

Ломачинська І. А., Аджадж Л. І. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	74
Лук'янюк М. Е. ФІСКАЛЬНІ ІНСТИТУТИ ЯК ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	78
Маловичко С. В. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОННОЮ ТОРГІВЛЕЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	82
Маловичко С. В., Водяник М. О. ПРЯМИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СПОСІБ ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ ПРОДАЖІВ.....	85
Марков Б. М. РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	89
Мармуль Л. О., Коваль С. В., Романюк І. А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ РИНКУ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ	93
Мартинова Л. Б. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	97
Мельниченко О. Б. РОЗВИТОК СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	102
Мирвода С. І. ОЦІНКА ВПЛИВУ КАДРОВИХ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	105
Міндова О. І. ЕВОЛЮЦІЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	109
Mitskevych Ya. L., Shmatkovska T. O. CONCERNING PROBLEM ASPECTS OF THE ANALYTICAL ASSURANCE OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT ON THE ENTERPRISE	112
Мокряк К. В. РОЗРОБКА УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У КОНТЕКСТІ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	116
Моргулець О. Б. ТЕОРЕТИЧНІ УЗАГАЛЬНЕННЯ ЩОДО ЕВОЛЮЦІЇ ВНЗ У КОНТЕКСТІ ЙОГО МІСІЇ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ.....	119
Мочона Л. Г. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛІНГУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
Назаренко О. В. ЕКСПЕРТНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕРНЕТ-САЙТІВ ТУРФІРМ ЯК МЕТОД ПОКРАЩАННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	130
Несміянова М. В., Артюх Т. М. ОЦІНКА ВІДПОВІДНОСТІ ВИНОГРАДНИХ ВИН В УКРАЇНІ.....	133
Неівестна О. В., Чечета Є. О. КОНТРОЛЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ З БОКУ КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	138
Ободовський Ю. В. СИНТЕЗ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ.....	142

Олійник А. А. ВІДХИЛЕННЯ ВІД ОФІЦІЙНО ОГОЛОШЕНОГО РЕЖИМУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН.....	145
Орлов В. М., Гузенко Я. О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	149
П'ятковська О. Р. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ВИМІРИ СФОРМОВАНOSTІ МІГРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....	153
Павлій А. С. АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПОБУДОВИ СИСТЕМ ЗЕМЕЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	157
Павлов В. В. ПОТЕНЦІАЛ КРЕАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВOSTІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	161
Пилипенко А. А., Попов О. Є. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	165
Зінченко О. А. ФУНКЦІЇ ІМІДЖУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	170

Климчук А. О.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Klymchuk A. O.

*PhD in Economics,
Doctoral Student of International Economic Relations Department
Khmelnytskyi National University*

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FACTORS INFLUENCE ON ENTERPRISE PERSONNEL FORMATION AND IMPROVEMENT OF COMPETITIVENESS

Анотація. У статті розглянуто погляди вітчизняних науковців на фактори формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу та їх класифікацію на декілька рівнів. Також розглянуто внутрішні та зовнішні фактори, що безпосередньо впливають на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства. Відповідно до найбільш поширеної класифікації запропоновано усі наявні фактори групувати у два блока: фактори опосередкованої дії та фактори безпосередньої дії підприємства на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу. Доведено, що фактори, які впливають на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу, є взаємодіючим ланцюгом заходів, спрямованих на формування ефективної системи управління як персоналом, так і самим підприємством.

Ключові слова: конкурентоспроможність, персонал підприємства, фактори впливу, зовнішні та внутрішні фактори.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах конкурентні переваги економіки та можливості її модернізації значною мірою пов'язані з ефективним використанням персоналу на промислових підприємствах. Саме належний рівень освіти, кваліфікації та досвіду працівників формує можливості технологічного, економічного та соціального зростання суспільства, прискорює скорочення відставання вітчизняних промислових підприємств від економічно розвинених країн і забезпечує регіональне лідерство.

Конкурентоспроможність персоналу, у свою чергу, визначається якістю робочої сили, відповідними ринковими потребами у функціональній високоякісній праці. Конкурентоспроможність працівника розглядається як показник сегментації найманих працівників за рівнем їх потенційної і фактичної ефективності праці та здатності до професійного розвитку.

Узагальнення поняття конкурентоспроможності персоналу в сучасних умовах функціонування підприємства, визначення впливу факторів його формування та підвищення є актуальним питанням, що потребує практичного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість науковців, що досліджують цю проблематику, поділяють фактори формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу на декілька рівнів. Серед значної кількості праць теоретичного та практичного характеру вагомий внесок у дослідження проблем, пов'язаних з ефективним управлінням персоналом підприємства та підвищення його конкурентоспроможності, здійснили такі науковці: Д.П. Богиня, В.М. Данюк, Н.М. Глевацька, Л.П. Крисін, В.М. Петюх, М.В. Семикіна, О.Ю. Славгородська, О.Г. Шатохін та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні відкритим залишається питання щодо визначення ролі конкурентоспроможності персоналу

підприємства та обґрунтування факторів його формування, що потребує подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є визначення та обґрунтування факторів, які впливають на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Результати дослідження. З появою ринкових відносин в Україні, рухом у напрямі євроінтеграції та включенням у світовий економічний простір перед вітчизняними промисловими підприємствами постають принципово нові завдання щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу. У цьому аспекті актуальним залишається процес формування конкурентоспроможності персоналу, який відбувається під впливом факторів.

Конкурентоспроможність персоналу як здатність певних осіб до індивідуальних досягнень у праці робить значний внесок у реалізацію організаційних цілей [1, с. 93].

Що стосується визначення поняття «фактор», то у наукових дослідженнях ця категорія використовується у двох взаємопов'язаних значеннях: умова, яка забезпечує здійснення операцій, та потенційна сила, тобто причина зміни результатів діяльності.

Більшість науковців, що досліджують проблему формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств, поділяють фактори впливу на декілька рівнів. Так, зокрема, В.М. Данюк, В.М. Петюх та О.Г. Шатохін класифікують фактори за внутрішніми та зовнішніми ознаками. При цьому О.Ю. Славгородська поділяє на фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор – на загальнооб'єктивні, соціально-демографічні, соціально-психологічні та фактори економічної мотивації праці.

На думку М.В. Семикіної, фактори впливу на конкурентоспроможність персоналу доцільно розглядати:

– мікроекономічний рівень (конкуренція між працівниками підприємства);

- мезорівень (конкуренція між працівниками та між роботодавцями на рівні регіону та галузей);
- макроекономічний рівень (конкуренція на національному ринку); міжнародний рівень (конкуренція на міжнародних ринках);
- глобальний рівень (конкуренція на транснаціональному та глобальному ринках) (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, запропонована науковцями класифікація факторів є досить різноманітною. На основі

цих аспектів ми можемо систематизувати та обґрунтувати власну класифікацію відповідно до їх характерних ознак.

На нашу думку, варто погодитись із підходами В.М. Данюка, В.М. Петюха та М.В. Семикіної щодо поділу факторів впливу на конкурентоспроможність персоналу підприємства на макроекономічні та мікроекономічні, які можливо також ототожнити із внутрішніми та зовнішніми. Разом з тим визначення джерел походження фактора залежно від рівня дає можливість сформулювати дії

Таблиця 1

Концептуальні підходи щодо класифікації факторів формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу

Автор	Класифікаційна ознака факторів формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу	
В.М. Данюк, В.М. Петюх	Внутрішні	– Ієрархічна система підприємства; – технології, що використовуються; – стиль управління; – фінансові ресурси підприємства; – умови праці; – модель управління персоналом
	Зовнішні	– Територіальна приналежність підприємства; – стан ринкової кон'юнктури; – вимоги національного трудового законодавства; – попит на робочу силу зі сторони конкурентів
О.Ю. Славгородська	Внутрішнього середовища	– Організаційно-технічні; – психофізіологічні; соціально-економічні; – фактори організації управління праці
	Зовнішнього середовища	– Соціально-економічні умови розвитку області, регіону, країни; – структура трудових ресурсів області, регіону, країни; – структурні елементи ринку праці; – державне регулювання ринку праці
О.Г. Шатохін	Внутрішні	– Професійна мобільність; – адаптивність; – інноваційна спрямованість; високі професійні та особистісні якості; – готовність до постійного підвищення рівня кваліфікації
	Зовнішні	– Соціальна компетентність і правова підготовка; – галузева та територіальна мобільність; – знання економічної кон'юнктури на ринку робочої сили; – автономність у прийнятті рішень
М.В. Семикіна	Мікроекономічний рівень	Конкуренція між працівниками підприємства чи його підрозділу
	Макроекономічний рівень	Конкуренція на національному ринку праці
	Міжнародний рівень	Конкуренція на міжнародних ринках праці
	Мезорівень	Конкуренція між працівниками і між роботодавцями на рівні регіону, галузі
	Глобальний рівень	Конкуренція на транснаціональному та глобальному ринках
Н.М. Глевацька	За джерелами походження	Внутрішні та зовнішні
	За природою виникнення	Науково-технічні, екологічні, організаційно-економічні, соціально-економічні, національно-культурні, соціальні
	За рівнями впливу	Фактори мега-, макро-, мезо-, мікрорівнів, індивідуальні
Л.П. Крисін		Регіональні
		Технологічні
		Економічні
		Професійно-кваліфікаційні
		Історичні та соціально-культурні
		Соціальні
Т.В. Хлопова		Психологічні
		Демографічно-культурні
		Організаційно-економічні
		Соціально-економічні
Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор		Науково-технічні
		Соціально-психологічні
		Соціально-демографічні
		Загальнооб'єктивні
	Економічної мотивації праці	

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 4, с. 542; 5, с. 74; 6, с. 215–218; 7; 8, с. 143; 9, с. 8]

щодо управління ним. Однак, заслуговує на увагу також підхід О.Ю. Славгородської: поділ мікроекономічних (внутрішніх) факторів на особистісні (на рівні працівника) та підприємницькі (на рівні підприємства, де працює працівник).

Відповідно до найбільш поширеної класифікації всі фактори можна згрупувати в два блоки:

- 1) фактори опосередкованої дії;
- 2) фактори безпосередньої дії підприємства на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств.

До першої групи варто віднести такі фактори, що не піддаються впливу формування конкурентоспроможності персоналу, тобто на які можна впливати лише на рівні держави (зовнішні фактори). До другої групи відносять такі фактори, які безпосередньо впливають на формування конкурентоспроможності персоналу та змінюють їх показники, характеристики та інше (внутрішні фактори) [7]. Перелік цих факторів, які тією чи іншою мірою впливають на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств, зображено в табл. 2.

Таблиця 2

Фактори, що впливають на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
1. Розвиток науки та техніки	1. Оцінка професійно-кваліфікаційних якостей персоналу
2. Демографічна ситуація в країні, регіоні та області	2. Рівень оплати праці
3. Соціально-економічні умови розвитку країни, регіону та області	3. Мотивація та стимулювання персоналу
4. Рівень культури та освіти населення	4. Облік та оцінення результатів діяльності праці
5. Нормативно-правове забезпечення трудових відносин	5. Організація робочого дня та місця роботи
6. Державна політика у сфері трудових відносин	6. Безперервне навчання на виробництві персоналу
7. Попит та пропозиція робочої сили за професіями, кваліфікаційними рівнями та спеціальностями	

Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність персоналу підприємства дає підстави стверджувати, що політика держави у сфері трудових відносин суттєво впливає на процес формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу, оскільки визначає зайнятість населення, рівень його освіти та кваліфікації, умови оплати й охорони праці.

Водночас потреби та інтереси суспільства вимагають розробки й запровадження прогресивних технологій на основі використання сучасних досягнень науки, техніки й освіти та формують попит та пропозицію на ринку робочої сили, які визначаються наступним фактором впливу на формування конкурентоспроможності персоналу. Вплив цього фактору на окремій території, галузі та на різних підприємствах буде не таким та матиме інше значення.

Попит та пропозиція стимулюють виникнення конкурентної боротьби між персоналом, оскільки саме вони формують потребу в тій чи іншій спеціальності, ставлять вимоги до працівників.

Оцінити соціально-економічні умови розвитку можливо у напрямі їх основних параметрів:

- валовий раціональний продукт (ВРП) на одну особу;
- доходи населення;
- обсяги інвестицій на одну особу;
- обсяги експорту та імпорту.

Загальне оцінювання заданих параметрів, яке має проводитись економічним відділом підприємств має бути доступним, зрозумілим та відкритим.

Що стосується внутрішніх факторів впливу на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу, то, мабуть, найбільш значний вплив має рівень оплати праці. Вона забезпечує рівень життя працівників, їх морально-фізичний розвиток та прямо залежить від їх самовдосконалення. Заходи мотивації та стимулювання персоналу спонукають до розвитку конкурентних переваг з метою самовдосконалення та підвищення рівня оплати своєї праці.

Організація робочого дня та відпочинку, покращення умов роботи персоналу, як правило, надається відповідно до результатів їх діяльності та рівня кваліфікації у процесі порівнянь конкурентних переваг працівників.

Що стосується обліку та оцінення результатів діяльності праці, то це складний процес, який потребує наукової обґрунтованості, а також контролю та аналізу планових завдань, справедливості тощо.

На нашу думку, всі найважливіші фактори підвищення та формування конкурентоспроможності персоналу підприємства є взаємопов'язаними, тому реалізація одних не можлива без реалізації інших. У свою чергу, підприємству потрібно розглянути кожен із факторів впливу на конкурентоспроможність персоналу для свого сталого розвитку.

Висновки. Отже, результати дослідження факторів, які впливають на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства, дають змогу дійти таких висновків:

1. На формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу на рівні держави впливають зовнішні фактори, на рівні самого підприємства – внутрішні фактори.
2. До зовнішніх факторів слід віднести:
 - розвиток науки та техніки;
 - демографічну ситуацію в країні, регіоні та області;
 - рівень культури та освіти населення;
 - соціально-економічні умови розвитку країни, регіону та області;
 - нормативно-правове забезпечення трудових відносин;
 - державну політику у сфері трудових відносин;
 - попит та пропозицію робочої сили за професіями, кваліфікаційними рівнями та спеціальностями.
3. Серед внутрішніх факторів виділяють:
 - оцінення професійно-кваліфікаційних якостей персоналу;
 - рівень оплати праці;
 - мотивацію та стимулювання персоналу;
 - облік та оцінення результатів діяльності праці;
 - організацію робочого дня та місця роботи;
 - безперервне навчання на виробництві персоналу.

Узагальнені нами фактори, які впливають на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу, є взаємодіючим ланцюгом заходів, який сприяє формуванню ефективної системи управління як персоналом, так і самим підприємством.

Список використаних джерел:

1. Богиня Д.П. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудо­вих відносин: [монографія] / Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор; НАН України, Ін-т економіки. – К.: Ін-т економіки, 2003. – 213 с
2. Богиня Д.П. Основи економіки праці: [навч. посібник] / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2000. – С. 94–100.
3. Глевацька Н.М. Стратегія забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили на підприємстві / Н.М. Глевацька // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 25–30.
4. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов / Л.П. Крысин. – М.: ЭКСМО, 2007. – 944 с.
5. Данюк В.М. Менеджмент персоналу: [навч. посібник] / В.М. Данюк, В.М. Петюк, С.О. Цимбалюк; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – 2 -ге вид. – К.: КНЕУ, 2006. – 98 с.
6. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання: [монографія] / М.В. Семикіна. – Кіровоград: Пік, 2003. – 426 с.
7. Славгородська О.Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економіка». – 2005. – № 8. – С. 94–101.
8. Хлопова Т.В. Трудовой потенциал и конкурентоспособность работников / Т.В. Хлопова. – Иркутск: БГУЭП, 2003. – 159 с.
9. Шатохин А.Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / А.Г. Шатохин; Ярослав. гос. ун-т. – Ярославль, 2000. – 19 с.

Аннотация. В статье рассмотрены взгляды отечественных ученых на факторы формирования и повышения конкурентоспособности персонала и их классификацию на несколько уровней. Также рассмотрены внутренние и внешние факторы, непосредственно влияющие на формирование и повышение конкурентоспособности персонала предприятия. В соответствии с наиболее распространенной классификацией предложены все имеющиеся факторы группировать в два блока: факторы опосредованного действия и факторы непосредственного воздействия предприятия на формирование и повышение конкурентоспособности персонала. Доказано, что факторы, влияющие на формирование и повышение конкурентоспособности персонала, являются взаимодействующей цепью мероприятий, которая способствует формированию эффективной системы управления как персоналом, так и самим предприятием.

Ключевые слова: конкурентоспособность, персонал предприятия, факторы влияния, внешние и внутренние факторы.

Summary. In article the views of national scientists on factors of personnel formation and improvement competitiveness and their classification on several levels are considered. Also the internal and external factors that directly influence the formation and improvement competitiveness of personnel are determined. According to the most widespread classification, the author offers all available factors: factors of mediated and direct actions on the formation and improvement competitiveness of personnel. It is proved that the factors, affecting the personnel formation and competitiveness are interacting chain of events that promotes efficient personnel management as well as by the enterprise.

Key words: competitiveness, personnel, impact factors, external and internal factors.

Клопов І. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних технологій
та економічної безпеки бізнесу
Запорізької державної інженерної академії*

Klopov I. O.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Information Technology
and Economic Security Business Department
Zaporozhye State Engineering Academy*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ

CLASSIFICATION OF ENERGY SOURCES

Анотація. Розкрито проблеми наукового та нормативного визначення термінології джерел енергії. Запропоновано пропозиції щодо опрацювання зазначеного питання із зауваженнями на співвідношенні з такими суміжними інституціями, як відновлювальні, нетрадиційні джерела енергії, а також альтернативні види палива. Встановлено недоліки сучасного законодавчого визначення відновлювальних та альтернативних джерел енергії. Запропоновано шляхи вдосконалення теоретичного забезпечення в цій сфері.

Ключові слова: енергія, електроенергетика, джерела енергії, альтернативні джерела енергії, відновлювальні джерела енергії, нетрадиційні джерела енергії.

Вступ та постановка проблеми. Вичерпність традиційних джерел енергії зумовило звернути увагу на збільшення використання відновлювальних джерел енергії, які в законодавстві багатьох країн кваліфікуються як альтернативні джерела з огляду на те, що вони є заміником (альтернативою) найбільш використовуваних, проте обмежених традиційних джерел енергії. Визначення проблем і вирішення завдань, пов'язаних з використанням різних видів та груп енергетичних ресурсів, насамперед потребує чіткості в їх розмежуванні та класифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ класифікації джерел енергії зробили провідні вітчизняні вчені, такі як В. Дудюк, Р. Колісник, Ю. Котиков, Т. Мусяк, С. Нарасвський, А. Прокіп, О. Руда.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Аналіз робіт вітчизняних та закордонних науковців свідчить, що класифікаційні критерії енергетичних ресурсів є недостатньо чіткими та формалізованими, а отже, проблема класифікації енергетичних ресурсів не є цілком вирішеною. Ті критерії, які існують сьогодні, потребують ґрунтовного дослідження та уточнення.

Метою статті є поглиблення підходів до теоретичного та нормативного визначення джерел енергії та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення наявної термінології у цій сфері.

Результати дослідження. Види енергії можна виділяти на основі різних класифікаційних критеріїв. Важливим є розподіл енергії на первинну і вторинну. До первинної відноситься енергія, яка безпосередньо існує в природі, а до вторинної – енергія, що отримується людиною після перетворення первинного джерела енергії на спеціальних установках [1, с. 5].

У тлумачному словнику української мови слово «джерело» в одному зі своїх значень визначається як «те, що дає початок чому-небудь, звідки що-небудь виходить» [2, с. 262]. Тобто джерело – це щось, що містить у собі певний об'єкт, який за певних обставин можна витягти.

У широкому розумінні термін «ресурси» можна визначити як сукупність засобів праці, які підприємство використовує для досягнення власних цілей і задоволення потреб [3].

Ю. Котиков під ресурсами розуміє кошти, цінності, джерела цінностей, запаси, можливості [4]. В. Маляренко дає таке визначення: природні ресурси – це запаси сировини та енергії, які видобувають із біосфери, наприклад, будівельні матеріали, метали, вода, викопне паливо, геотермальна енергія тощо [5].

Підмножиною категорії «природні ресурси» є паливно-енергетичні ресурси (далі – ПЕР). Паливно-енергетичні ресурси – це сукупність всіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві [6]. Ю. Восводкіна визначає паливно-енергетичні ресурси як особливий рід матеріальних ресурсів, які, будучи допоміжною сировиною, виділяються в окрему групу [3].

Місце енергоресурсів у множині ресурсів, що використовуються суспільством, можна визначити за допомогою діаграми класів UML (див. рис. 1).

На даний момент більшість науковців поділяють джерела енергії на дві великі групи, але в різних класифікаціях є певні відмінності та особливості. Так, джерела енергії поділяють на відновлювальні та невідновлювальні, або на традиційні та нетрадиційні (див. рис. 2) [7].

Одним із найпоширеніших критеріїв класифікації енергетичних ресурсів є їх відновлюваність, тобто можливість чи здатність збільшення кількості ресурсу або ж поновлення обсягів використаних ресурсів унаслідок природних процесів чи цілеспрямованої діяльності людини. Відповідно до цього критерію, як правило, енергетичні ресурси поділяють на відновлювані та невідновлювані [9].

У багатьох джерелах не наведено конкретних визначень понять відновлювальних (ВЕР) та невідновлювальних (НЕР) енергетичних ресурсів, а лише подано їх перелік [10–14]. При цьому іноді має місце невідповідність щодо віднесення певного енергоресурсу до конкретної

групи за критерієм відновлюваності. Самі поняття «відновлювані» та «невідновлювані» не можуть бути використані як повноцінні критерії.

Дж. Твайделл та А. Уейр класифікують всі джерела енергії на відновлювальні і невідновлювальні (виснажуються). На їх думку, ВДЕ – це джерела потоків енергії, які існують постійно або періодично виникають у навколишньому середовищі. Відмінною ознакою відновлюваної енергії виступає те, що в навколишньому середовищі вона виступає у вигляді енергії, яка не є наслідком цілеспрямованої діяльності людини. Невідновлювальними ж джерелами енергії є природні запаси

речовин і матеріалів, які можуть бути використані людиною для виробництва енергії, а енергія невідновлюваних джерел знаходиться в природі у зв'язаному стані й вивільняється в результаті цілеспрямованих дій людини [11, с. 12–13].

Ю. Сібікін і М. Сібікін дотримуються схожих поглядів і відзначають, що основною перевагою ВДЕ є їх невичерпність та екологічна чистота, а використання ВДЕ не змінює енергетичний баланс планети [13, с. 41]. С. Воронін, С. Оськін, А. Головкин відзначають, що ВДЕ не схильні до виснаження, а також практично не надають шкідливого впливу на екологію [14, с. 15].

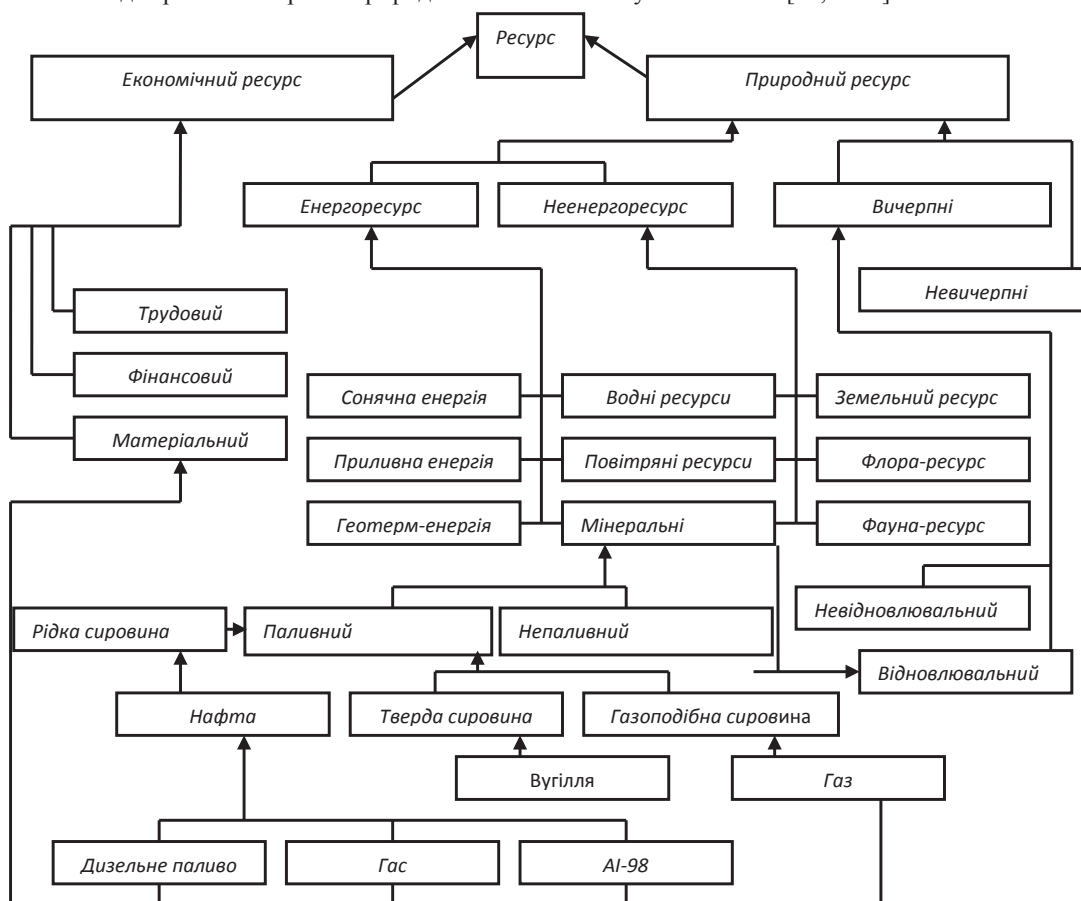


Рис. 1. Ієрархія ресурсів (діаграма класів UML)

Таблиця 1

Основні підходи до визначення понять ВЕР та НЕР

Визначення поняття «відновлювальні енергетичні ресурси»	Автор	Визначення поняття «невідновлювальні енергетичні ресурси»
Джерела на основі енергетичних потоків, які існують постійно або періодично виникають у природі	Дж. Твайделл, А. Уейр, [15]	Природні запаси речовин і матеріалів, які може використати людина для отримання енергії
Є відтворюваними біосферою (за допомогою кругообігу речовин: водні, біотичні, для яких не досягнуто поріг виродження) або за допомогою господарської діяльності людини (виготовлення ядерного палива, створення штучних ізотопів, синтез органічних речовин тощо)	Л. Батурін, [16]	Ресурси неперервного використання людиною без поповнення їх запасів унаслідок господарської діяльності людини та в кругообігу речовин у природі
Періодичні або постійні потоки енергії, які розповсюджуються в природі й обмежуються лише стабільністю Землі як космопланетарного елемента: променева енергія сонця вітер, гідроенергія, природна теплова енергія тощо	Н. Мхітарян, [17]	Енергоресурси з фактичною й потенційно обмеженим ресурсом, а саме: вугілля, нафта, газ, торф, ядерне паливо
Джерела, які існують або періодично виникають у довкіллі потоків енергії, речовини або процесів різної інтенсивності; енергія цих джерел існує у довкіллі та не є наслідком цілеспрямованої діяльності людини (за винятком біомаси)	О. Руда, [18]	Природні запаси речовин і матеріалів, які можуть бути використаними для виробництва енергії, наприклад, нафта, газ, вугілля, торф, ядерне паливо

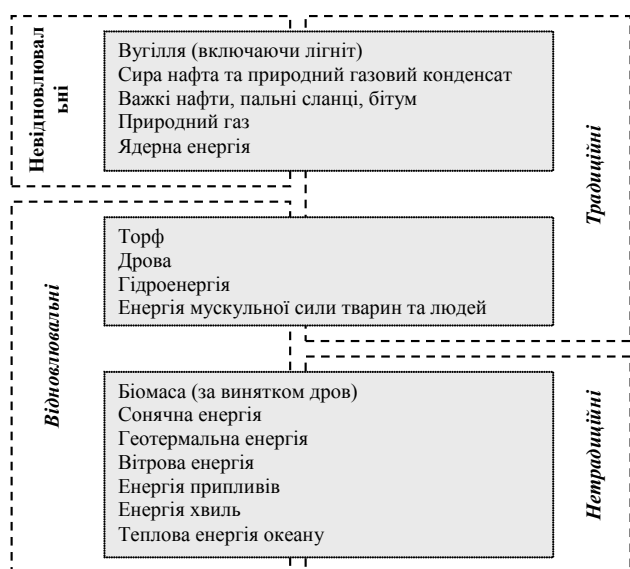


Рис. 2. Класифікація джерел енергії

Джерело: побудовано на основі даних Світової енергетичної ради [8, с. 228–229]

Г. Денисенко ділить усі енергоресурси на Землі на дві основні групи: акумульовані природою та в більшості випадків не поновлювані й не акумульовані, але ті, що постійно відновлюються. При цьому особливість ВДЕ, яка дає змогу виділити їх в окрему групу, полягає в тому, що такі енергетичні джерела мають властивості практичної невичерпності та повною відсутністю забруднення навколишнього середовища [10, с. 17].

У табл. 1 зображено основні підходи до визначення понять «відновлювальні енергетичні ресурси» та «невідновлювальні енергетичні ресурси».

Ще одним критерієм класифікації енергетичних ресурсів є традиційність, які, у свою чергу, поділяються на традиційні й нетрадиційні. Проте в науковій літературі немає єдиної думки щодо змісту груп традиційні та нетрадиційні енергоресурси [9].

Поняття традиційних джерел енергії хоча і здається зрозумілим, проте викликає кілька дискусійних питань. Насамперед, не існує загально визначених факторів традиційності: якщо мати на увазі так звану історичну традицію, то до традиційних джерел енергії слід віднести деякі види біомаси (дрова, сухий гній, відходи сільськогосподарського виробництва), енергію руху вітру й води (вітряки та млини) [19]. Якщо традиційність – це рівень сучасного поширення, тоді, на думку М. Рабиновича, в Україні – це велика гідроенергетика [20].

Зважаючи на невизначеність критеріїв класифікації під час поділу енергоресурсів на традиційні та нетрадиційні, вчені здебільшого використовують свої, різні за змістом критерії, а це приводить до віднесення різних енергоресурсів до різних класифікаційних груп. Більшість учених схиляється до думки, що розподіл енергетичних ресурсів у першій групі проведено з огляду на рівень освоєння та розповсюдження енергетичних технологій їх використання [21]. При цьому до традиційних джерел енергії відносяться вичерпні викопні природні ресурси, перелік яких в науковій літературі, а тим більше в нормативно-правових актах невизначений. До них відносять вугілля, нафту, природний газ балансових родовищ, ядерне паливо, проте що стосується великої гідроенергетики, торфу, сланців, інших видів пального на основі вуглеводнів, думки вчених не збігаються [20].

До нетрадиційних (нових) енергоресурсів належать усі види відновлюваних джерел енергії: біомаса (за виключенням дров), сонячна енергія, вітрова енергія, геотермальна, теплова енергія океану, гідроенергія припливів, хвиль, водотоків (за виключенням гідроенергії великих водотоків). Крім того, до нетрадиційних джерел можна віднести такі невідновлювані енергоресурси, як природний газ малих газових, газоконденсатних та нафтогазоконденсатних родовищ, попутний нафтовий газ, промислові гази, метан вугільних родовищ [20]. Тобто, на думку науковців, термін «нетрадиційні джерела енергії» включає в себе всі відновлювані джерела енергії та деякі з тих, що входять до групи невідновлюваних. Не можемо не погодитись з думкою Т. Мусієнко, що таке визначення є неправильним, адже законодавець розрізняє поняття нетрадиційних та відновлювальних джерел [19].

Так, у державному стандарті ВДЕ подається як джерело енергії, що використовує потоки енергії Сонця, вітру, тепла Землі, біомаси, морів та океанів, річок (з використанням міні та мікроГЕС), які існують постійно або періодично виникають у навколишньому середовищі. Згідно із Законом України «Про альтернативні види палива», нетрадиційні джерела та види енергетичної сировини – це сировина рослинного походження, відходи, тверді горючі речовини, інші природні й штучні джерела та види енергетичної сировини, у тому числі нафтові, газові, газоконденсатні й нафтогазоконденсатні вичерпані, непромислового значення та техногенні родовища, важкі сорти нафти, природні бітуми, газонасичені води, газогідрати тощо, виробництво (видобуток) і переробка яких потребує застосування новітніх технологій і які не використовуються для виробництва (видобутку) традиційних видів палива.

Із набуттям чинності Закону України «Про альтернативні джерела енергії» [22] вводиться термін «альтернативні джерела енергії», проте терміни «нетрадиційні джерела» і «відновлювальні джерела» не наводяться й не відмінюються як такі. Згідно з цим законом, альтернативні джерела енергії – це відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль і припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [22].

Отже, поняття «альтернативна енергетика» включає усі інші, крім відновлюваних джерел енергії, що можуть замінити традиційні викопні енергоносії – низькопотенційне тепло Землі (використовується в теплових насосах), такі вторинні джерела енергії, як скидне тепло, побутові та промислові відходи (можуть бути як відновлюваними, так і невідновлюваними), тиск газу доменних печей і тиск природного газу під час його транспортування, шахтний метан, природний газ із невеликих родовищ, торф тощо [23]. З такого визначення альтернативної енергетики випливає, що до складу альтернативних джерел енергії входять відновлювані, нетрадиційні та деякі вторинні джерела енергії, які не відносяться до нетрадиційних.

Здійснений огляд визначення понять відновлюваних та невідновлюваних, традиційних та нетрадиційних енергоресурсів засвідчив випадки отождоження деякими авторами понять «енергетичний ресурс» та «джерело енергії», з приводу чого слід зробити кілька зауважень. На думку А. Прокіпа, В. Дудюка, Р. Колісника, термін «джерело енергії» може мати два трактування. У вузькому розумінні це поняття може розглядатись як джерело забезпечення

енергетичними ресурсами різноманітних операційних (виробничих) процесів. У такому розумінні джерелом енергії можуть бути різні види твердих і рідких палив, електроенергія з центральної мережі чи автономного енергогенераційного обладнання, тяглова енергія тварин тощо. У широкому розумінні, джерелом енергії може бути речовина або матеріальний об'єкт, який піддається впливу за певною технологією для вивільнення та корисного використання їх внутрішньої енергії [9].

Водночас енергетичний ресурс – це речовина, внутрішня енергія якої може бути корисно використано шляхом застосування конкретної технології для задоволення виробничих або споживчих потреб. Тому доцільніше використовувати саме термін «енергетичний ресурс», а не «джерело енергії». До того ж поняття «ресурс» є економічною категорією та передбачає потен-

ціал його використання для забезпечення протікання операційних процесів.

Висновки. Підсумовуючи запропоновані системи класифікації енергетичних ресурсів, необхідно наголосити, що вони не є статичними. Інакше кажучи, неможливим є незмінне статичне віднесення кожного енергетичного ресурсу до конкретної групи, оскільки за деякими класифікаційними критеріями важливими є історичний та локальний аспект, тобто роль конкретного ресурсу в енергозабезпеченні в минулому та майбутньому, а також рівень його поширення (теоретичного, технологічно досяжного та економічно доцільного потенціалу) в просторі, а також розмір території цього поширення. При цьому за зміни важливості ресурсу та його поширеності він може змінювати свою належність до класифікаційних груп, визначених за окремими критеріями.

Список використаних джерел:

1. Быстрицкий Г. Общая энергетика: [учеб. пособие] / Г. Быстрицкий. – М.: Академия, 2005. – 203 с.
2. Словник української мови: в 11 т. / за ред. І. Білодід (голова). – К.: Наукова думка, 1970. – Т. 2. – С. 262.
3. Воеводкина Ю. Классификация и значение топливно-энергетических ресурсов в производственной деятельности предприятия / Ю. Воеводкина // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – № 2. – С. 1–10.
4. Котиков Ю. Транспортная энергетика: [учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений] / Ю. Котиков, В. Ложкин; под ред. Ю. Котикова. – М.: Академия, 2006. – 272 с.
5. Маляренко В. Энергетика і навколишнє середовище / В. Маляренко. – Х.: САГА, 2008. – 364 с.
6. Про енергозбереження: Закон України від 16 березня 2015 р. № 74/94-ВР / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – № 30. – Ст. 283. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
7. Нараєвський С. Класифікація традиційних та альтернативних джерел і технологій отримання енергії / С. В. Нараєвський // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць; Луцький національний технічний університет. – 2012. – № 9 (34). – С. 255–269.
8. Энергоефективність та відновлювальні джерела енергії / за ред. А. Шидловського. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2007. – 560 с.
9. Прокіп А. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енергоресурсів: [монографія] / А. Прокіп, В. Дудюк, Р. Колісник; за заг. ред. А. Прокіпа. – Львів: ЗУКЦ, 2015. – 337 с.
10. Васильев Ю. Экология использования возобновляющихся энергоисточников / Ю. Васильев, Н. Хрисанов – Ленинград: Изд-во Ленингр. ун-та. 1991. – 343 с.
11. Качинский А. Экологична безпека України: системний аналіз перспектив покращення / А. Качинский. – К.: НІСД, 2001. – 311 с.
12. Романова Э. Природные ресурсы мира / Э. Романова, Л. Курмакова, Ю. Ермаков. – М.: Изд-во МГУ, 1993 – 303 с.
13. Скалкин Ф. Энергетика и окружающая среда / Ф. Скалкин, А. Канаев, И. Копп. – Ленинград: Энергоиздат. Ленингр. отделение, 1981. – 280 с.
14. Соуфера С. Биомасса как источник энергии / С. Соуфера, О. Заборский. – пер. с англ. А. Чочина. – М.: Мир, 1985. – 368 с.
15. Твайделл Дж. Возобновляемые источники энергии / Дж. Твайделл, А. Уэйр. – М.: Энергоатомиздат, 1990. – 392 с.
16. Батурич Л. Сбалансированное природопользование / Л. Батурич, В. Игнатова, А. Кокин. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКАЗС, 1998. – 324 с.
17. Мхитарян Н. Человек и комфорт / Н. Мхитарян. – К.: Наукова думка, 2005. – 395 с.
18. Руда О. Ефективність функціонування електроенергетичних підприємств на базі поновлювальних джерел енергії (на прикладі ВЕС у Карпатському регіоні): дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / О. Руда. – Тернопіль, 2001. – 205 с.
19. Мусієнко Т. До питання законодавчого закріплення основних термінів у сфері альтернативної енергетики України / Т. Мусієнко // Вісник НТУУ «КПІ». Серія «Політологія. Соціологія. Право». – 2012. – № 2 (14). – С. 162–165.
20. Рабинович М. Альтернативна енергетика: проблеми класифікації та положення Кіотського протоколу / М. Рабинович // Проблеми загальної енергетики. – 2003. – № 9. – 387 с.
21. Мхитарян Н. Энергетика нетрадиционных и возобновляемых источников / Н. Мхитарян. – К.: Наукова думка, 1999. – 320 с.
22. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 20 лютого 2003 р. № 555-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 24. – С. 155.
23. Кузьмінський Є. Стан проблеми та перспективи біоенергетики в Україні / Є. Кузьмінський, Н. Голуб, К. Щурська // Відновлювальна енергетика. – 2009. – № 4. – С. 70.

Анотація. Раскрыты проблемы научного и нормативного определения терминологии источников энергии. Предложены проработки указанного вопроса с замечаниями в соотношении с такими смежными институтами, как возобновляемые, нетрадиционные источники энергии, а также альтернативные виды топлива. Установлены недостатки современного законодательного определения возобновляемых и альтернативных источников энергии. Определены пути совершенствования теоретического обеспечения в этой сфере.

Ключевые слова: энергия, электроэнергетика, источники энергии, альтернативные источники энергии, возобновляемые источники энергии, нетрадиционные источники энергии.

Summary. Describes the problems of scientific and regulatory definitions for terminology sources of energy. Given the proposals for consideration of the specified question with the comments in relation to such related institutions as renewable, unconventional energy sources and alternative fuels. Installed the deficiencies of current legislative definitions of renewable and alternative energy sources. Proposed ways of improvement of theoretical support in this field.

Key words: energy, power, energy, alternative energy, renewable energy, alternative energy sources.

УДК 338.3

Кміть В. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Падура А. В.

*студент
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Kmit V. M.

*Associate Professor, PhD in Economics
Department of Finance, Money Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv*

Padura A. V.

*Student
Ivan Franko National University of Lviv*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

STATE SUPPORT FOR SMALL BUSINESS

Анотація. У статті розглянуто основні види державної підтримки суб'єктів малого підприємництва для забезпечення їхнього сталого розвитку та подальшого функціонування. Детально розкрито головні принципи державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні.

Ключові слова: державна підтримка, суб'єкти малого підприємництва, розвиток, фінансова підтримка.

Постановка проблеми. Підтримка та допомога суб'єктам малого підприємництва повинна бути обов'язковою умовою економічної та політичної стабілізації в країні. Мале підприємництво є основою економіки країни, воно сприяє зростанню матеріального потенціалу суспільства, створює нові умови для працевлаштування людей та здійснює різноманітні таланти громадян. Активна підтримка розвитку суб'єктів малого підприємництва сприяє зростанню ВВП та створенню нових робочих місць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми щодо державної політики підтримки суб'єктів малого підприємництва досліджуються у працях таких відомих вітчизняних науковців, як О. Власюк, Л. Воротіна, В. Геєць, С. Дрига, М. Єрмошенко, Т. Ковальчук, В. Кузьменко, Д. Ляпін, В. Ляшенко, С. Реверчук, В. Сизоненко та ін.

Мета статті полягає у розгляді та аналізі державної політики підтримки суб'єктів малого підприємництва як на національному рівні, так і на прикладі зарубіжних країн, висвітленні особливостей підтримки малого підприємництва, проблем та перспектив надання державної допомоги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підтримка підприємців зародилася ще в XV ст. у вигляді

протекціоністських тарифів держав на імпортовані промислові товари, а також заохочення експорту, особливо готової продукції. У подальшому підтримка підприємництва стала розширюватися заходами податкового стимулювання для дрібних підприємців. Підтримка здійснювалася переважно шляхом непрямих заходів і створенням сприятливих умов для розвитку. А цілеспрямована державна політика підтримки підприємництва з'явилася лише в 1932 р. у США як міра по подоланню наслідків Великої депресії [1, с. 77].

Найбільш комплексне трактування даного поняття представлено в редакції З.С. Варналія: «Під державною підтримкою слід розуміти, з одного боку, державне регулювання цього сектора економіки, яке передбачає в першу чергу свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов становлення та розвитку малого підприємництва, а з іншого боку, – створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у сферу малого підприємництва на пільгових засадах або безоплатно». Дане визначення поняття «підтримка підприємництва» є більш широким, аніж попередні визначення, оскільки воно включає в себе не тільки непрямую підтримку розвитку

сектора малого підприємництва, але й урахує заходи прямої допомоги [1, с. 80–81].

Терміни «суб'єкти малого підприємництва» і «суб'єкти середнього підприємництва» вживаються в Законі «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» у значенні, наведеному в Господарському кодексі України, з урахуванням того, що в цілях цього Закону термін «суб'єкти малого підприємництва» охоплює суб'єктів мікропідприємництва [2].

У разі якщо міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, визначено інші правила, ніж ті, що передбачені Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», застосовуються правила міжнародного договору [2].

Малі підприємства швидко реагують на всі зміни у бізнес-середовищі. Вони перші страждають від надмірного обтяження бюрократією, але й перші, хто буде нагородженим добробутом та процвітанням від ініціативи порвати з бюрократизмом. Малі підприємства значно сприяють соціальному і регіональному розвитку через те, що вони є прикладом ініціативності та дієвості [3].

За даними Конференції Об'єднаних Націй із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), у більшості країн світу питома вага суб'єктів малого та середнього підприємництва у загальній кількості суб'єктів підприємництва досягає 90%, а іноді перевищує 95%. Так, у країнах ЄС суб'єкти малого та середнього підприємництва становлять 99,8%, у США – понад 90%, в Японії – 99% [3].

Метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

1) створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва;

2) забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;

3) стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва;

4) сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки;

5) забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян [2].

Принципами державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

1) ефективність підтримки малого і середнього підприємництва;

2) доступність отримання державної підтримки суб'єктами малого і середнього підприємництва;

3) забезпечення участі представників суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в зазначеній сфері;

4) створення рівних можливостей для доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва, що відповідають вимогам, передбаченим загальнодержавними, регіональними та місцевими програмами розвитку малого і середнього підприємництва, до участі у виконанні таких програм та для отримання державної підтримки;

5) ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм;

6) відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки;

7) доступність об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва для всіх суб'єктів малого і середнього підприємництва [2].

В Україні ведеться активна діяльність щодо реформування державної політики регулювання підприємницького сектору, позитивним наслідком чого стали вдосконалення дозвільних процедур і реєстрації (у т. ч. електронної) речових прав на майно, спрощення процедур відкриття та закриття бізнесу, одержання адміністративних послуг, звуження прямого адміністративного державного контролю діяльності суб'єктів господарювання та реформування сфери надання адміністративних послуг, пом'якшення податкового тиску, розвиток інфраструктури для надання суб'єктам підприємництва фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, науково-технологічної, консультативної, маркетингової, кадрової та освітньої підтримки та, відповідно, покращання місця України в рейтингу легкості ведення бізнесу Світового банку [4, с. 51].

Надання фінансової державної підтримки здійснюється спеціально вповноваженим органом у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, іншими органами виконавчої влади, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, Українським фондом підтримки підприємництва й іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими фондами підтримки підприємництва [5, с. 151].

Основними видами фінансової державної підтримки є:

1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого та середнього підприємництва;

2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями;

3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого та середнього підприємництва;

4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування й ведення власної справи;

5) надання позик на придбання й упровадження нових технологій;

6) компенсація витрат на розвиток кооперації між суб'єктами малого та середнього підприємництва й великими підприємствами;

7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;

8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки. Фінансова підтримка може бути надана на зворотній або безповоротній основі [5, с. 152–153].

Фінансова підтримка на зворотній основі – це безвідсоткові прямі інвестиції суб'єктами малого підприємництва в безготівковій формі на впровадження бізнес-проектів [5, с. 153].

Метою цієї підтримки є:

– здешевлення кредитів, отриманих підприємствами в банківських установах для впровадження бізнес-проектів, у межах повної або часткової суми відсотків кредиту;

– проведення експертизи проектів (за необхідності);

– здійснення підготовки кадрів для малого та середнього бізнесу;

– фінансування заходів щодо підтримки підприємництва, проведення семінарів, нарад, виставок та інших організаційних заходів;

– патентування інтелектуальної власності, проведення сертифікації нових видів продукції тощо [5, с. 154].

Фінансова підтримка на зворотній основі надається за принципом мікрокредитування в обсязі до 50 тис. грн. терміном до трьох років за умови цільового використання коштів, обов'язкового їх повернення й оформлення договорів гарантії повернення коштів [5, с. 155].

Вивчення світового досвіду переконує, що науково обґрунтованою державна політика підтримки малого підприємництва стає лише тоді, коли вона ґрунтується на об'єктивній діючій системі економічних законів з урахуванням реалій, інтересів суспільства й суб'єктів малого підприємництва [2]. Вона повинна спиратись на історичні, економічні та соціальні особливості суспільства, що дасть змогу створити адекватні передумови для того, щоб мале підприємництво змогло стати альтернативою державному сектору економіки країни [6, с. 117].

Підтримка розвитку малого підприємництва повинна нести регіональний характер та враховувати рівень розвитку підприємництва в окремих районах та видах економічної діяльності [6, с. 119–120].

Якщо проаналізувати основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва Одеської області, то деякий час спостерігалась тенденція до збільшення кількості суб'єктів малого підприємницької та покращання показників їх діяльності. Але криза та нестабільна політична ситуація стримують подальший їх розвиток [6, с. 121].

В Одеській області на початок 2015 р. на обліку в органах державної реєстрації знаходилось 25 тис. малих підприємств; у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення області припадало 104 малих підприємства, що свідчить про деяке скорочення показників порівняно з попереднім роком [6, с. 122].

За результатами досліджень Міжнародної фінансової корпорації, 75% опитаних респондентів основною перешкодою на шляху розвитку малого підприємництва на місцевому рівні назвали обмежений доступ до фінансування та можливість залучення на вигідних умовах кредитних ресурсів [4, с. 52].

Формування кадрового забезпечення суб'єктів малого підприємництва характеризується «відтоком» найбільш економічно активної частки населення у великі міста та за кордон, а також інерційністю розвитку системи підготовки, перепідготовки та перекваліфікації кадрів для сфери малого бізнесу [4, с. 53].

Негативні тенденції розвитку підприємництва в Україні передусім обумовлені такими чинниками і причинами:

- зниження мотивації до підприємницької діяльності через невисокі фінансові результати господарювання та значну частку суб'єктів господарювання, які збиткові або припинили діяльність. Це зумовлено як об'єктивними причинами все ще обмеженої місткості внутрішнього ринку, низької купівельної спроможності населення та збільшенням обсягів продажу товарів, виготовлених не на території України, так і суб'єктивними чинниками високої витратомісткості фінансово-господарської діяльності,

складності проходження дозвільних, реєстраційних, погоджувальних і контролюючих процедур;

- низький рівень захищеності майна та права власності суб'єктів підприємництва, у тому числі через наявність дій, пов'язаних із протиправним захопленням підприємств; недосконалість чинного корпоративного і кримінального законодавства та судової системи щодо протидії рейдерству, відсутність практики впровадження міжнародних стандартів боротьби з протиправними поглинаннями та активної участі ЗМІ у вирішенні проблеми неправомірного захоплення суб'єктів господарювання та їх майна, активів, персоналу [4, с. 54].

Політика підтримки малого бізнесу в Європі здійснюється через діяльність держав і через спеціальні програми, які реалізуються під егідою ЄС. Фінансування заходів із підтримки малого бізнесу здійснюється зі структурних фондів Євросоюзу, зокрема з Фонду регіонального розвитку, Соціального фонду. На рівні держав фінансова допомога забезпечується значними податковими пільгами в перші роки функціонування, кредитами на пільгових умовах суб'єктам, орієнтованим на інноваційну діяльність, охорону довкілля і екологічні проекти, функціонуючим у відсталіх регіонах, підприємствам із високою соціальною значимістю [7, с. 37–38].

Слід урахувати, що державна підтримка підприємств вважається обґрунтованою, коли вона сприяє усуненню ситуацій, коли ринкові механізми не забезпечують ефективного по Парето розподілу ресурсів. Таким чином, за словами самого Парето «будь-яка зміна, яка нікому не приносить збитків, а деяким суб'єктам приносить користь (за їх власною оцінкою), є поліпшенням». Отже, визнається право на всі зміни, які не приносять нікому додаткової шкоди. В інших випадках її застосування тягне за собою спотворення конкуренції на ринку, оскільки одні виробники опиняються у більш вигідних умовах, ніж інші. Тому СОТ та ЄС ввели обмеження на застосування державної підтримки підприємств із метою недопущення порушень конкурентного ринкового середовища на міжнародному рівні [8, с. 129].

Висновки. На сьогодні мале підприємництво, яке є одним із найбільш прогресивних та великих секторів національної економіки, потребує посиленої уваги з боку держави та прийняття чітких та послідовних рішень, які б допомогли здійснити відродження та поживлення малого підприємництва. Впровадження способів, методів та заходів дасть змогу державі здійснити вагому підтримку суб'єктів малого підприємництва, і, відповідно, держава зможе вивести країну з кризи, покращати економічне становище, також зростуть соціальні стандарти, збільшиться кількість робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Остапенко Н.В. Економічна сутність підтримки розвитку малого підприємництва / Н.В. Остапенко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 77–81.
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
3. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва в країнах світу / Ю.О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток: наукове видання Академії муніципального управління. – 2015. – № 2.
4. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2 (31). – С. 49–54.
5. Кошелева О.Г. Фінансово-кредитна складова інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва в Україні / О.Г. Кошелева // Фінансова система України. – 2012. – № 19. – С. 151–155.
6. Ольвінська Ю.О. Напрями удосконалення механізму сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва / Ю.О. Ольвінська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 3. – С. 117–123.
7. Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва / І.А. Ломачинська // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2012. – № 3–4. – С. 37–43.
8. Поповенко Н.С., Ганенко О.В. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н.С. Поповенко, О.В. Ганенко // Сучасні проблеми регіонального розвитку. – 2012. – № 1 (2). – С. 126–132.

Анотація. В статье рассмотрены основные виды государственной поддержки субъектов малого предпринимательства для обеспечения их устойчивого развития и дальнейшего функционирования. Подробно раскрыты главные принципы государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: государственная поддержка, субъекты малого предпринимательства, развитие, финансовая поддержка.

Summary. This clause describes the main types of state support of small business to ensure their sustainable development and subsequent operation. Also disclosed in detail the main principles of state policy in the sphere of small and medium business in Ukraine.

Key words: state support, small businesses, development, financial support.

УДК 338.48

Колосінська М. І.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри туризму та економічної теорії
Буковинського державного фінансово-економічного університету*

Колосінський Є. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kolosinska M. I.

*PhD in Economic Sciences, Lecturer
Bukovyna State University of Finance and Economics*

Kolosinskyi I. Y.

*PhD in Economic Sciences, Lecturer
Chernivtsi Trade and Economics Institute
of Kyiv National Trade and Economics University*

СИСТЕМА СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ КРАЇНИ

THE SYSTEM OF STATISTICAL INDICATORS TO MEASURE THE COUNTRY'S TOURISM INDUSTRY

Анотація. У статті доводиться доцільність систематизації та вдосконалення системи показників для потреб статистичного аналізу стану та розвитку туристичної сфери в країні. Запропоновано та обґрунтовано поділ системи статистичних показників оцінки туристичної сфери на п'ять груп: показники обсягів та напрямів туристичних потоків, показники економічної ефективності туризму, показники ефективності туристичної діяльності на рівні підприємств сфери, показники оцінювання стану туристичної інфраструктури та показники розвитку туристичної сфери на національному рівні.

Ключові слова: показники, система показників, статистика туризму, туризм, туристична сфера.

Вступ та постановка проблеми. У наші дні туризм набув не просто масового характеру, а став по праву однією з провідних, високоприбуткових і найбільш динамічних сфер світового господарства. Специфіка туризму, як галузі економіки, полягає в тому, що вона об'єднує усередині себе цілий ряд галузей, таких як: транспорт, зв'язок, готельне господарство, банки, сферу розваг тощо. У деяких державах, туризм є однією з найважливіших статей зовнішньоекономічної та внутрішньогосподарської діяльності. Становлення загальносвітового туристського ринку супроводжується потужними процесами транснаціоналізації, які знаходять вираження в міжнародному

переплетенні приватних капіталів, посиленні зв'язків між монополіями різних країн і в широкому розвитку транснаціональних компаній у сфері туристичного бізнесу. На сьогодні туризм є однією із найбільш прибуткових галузей світової економіки. Водночас із розвитком туристичної сфери як феномена XXI ст. зростає потреба у статистичному забезпеченні туристичного господарства. З огляду на вищесказане визначення показників статистики туризму, взаємозв'язків між ними та порядку їх розрахунку має важливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи літературні джерела, доцільно відмітити, що А. Сараєв

[5] виділяє три групи показників: показники моніторингу туристичного ринку, показники оцінення економічної ролі туризму та показники, що характеризують туристичні ресурси. При цьому Г. Яковлев [7] відокремлює показники оцінення ефективності трудових ресурсів, фінансових результатів туристичного підприємства, економічної ефективності туризму, а також макроекономічні показники, що визначаються на основі системи національних рахунків. Слід відзначити методику розрахунку обсягів туристичної діяльності, затверджену в 1998 р. [4], що узагальнила національну систему показників туризму (іноземний, зарубіжний, внутрішній туризм, екскурсійна діяльність, туристична індустрія, зайнятість у туризмі, економічні показники туризму) та методику їх розрахунку.

Ці дослідження відіграли важливу роль у статистичному забезпеченні туристичної діяльності, але водночас потребують удосконалення відповідно до сучасних умов функціонування національного туристичного ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні існує величезна кількість інформації на ринку, яка може бути використана різними елементами для власних потреб. Однак виникає необхідність в обробці інформації та виявленні актуальних даних, що потребує визначення основних показників статистики туризму, взаємозв'язків між ними та порядку їхнього розрахунку.

Метою статті є систематизація та вдосконалення системи показників для потреб статистичного аналізу стану та розвитку туристичної сфери в країні.

Результати дослідження. Початок систематичному обліку туристичних потоків було покладено в першій половині ХХ ст. Збір та обробка відомостей здійснювалися в інтересах національної безпеки, контролю за міграційними процесами та дотриманням норм законодавства про оподаткування. Таким чином, туристські цілі обліку відходили на задній план: туристів ураховували разом з іншими особами, не виділяючи як особлива категорія. Новий етап у розвитку статистики туризму настав після Другої світової війни. Країни почали розвивати сферу туризму, покладаючи на неї великі надії, пов'язані з активізацією платіжного балансу, досягненням фінансової рівноваги і, врешті-решт, довгостроковим економічним підйомом. Починаючи з другої половини ХХ ст. масовість міжнародних подорожей відвела туризму перше місце в економіці більшості країн. У результаті виникла гостра необхідність в обліку, прогнозуванні та плануванні подорожей і туризму в цілому. Методи визначення та обліку показників, що застосовувалися раніше, все більше застарівали в період становлення туризму як галузі.

Збільшення обсягу та економічного значення туризму зумовив постійне вдосконалення його статистичного обліку. Актуальність останнього не зменшилася у зв'язку з динамічними процесами трансформації, що відбуваються у туристичній сфері.

Система показників статистики у туристичній сфері – це сукупність взаємопов'язаних числових характеристик статистичних показників, які всебічно характеризують стан і розвиток процесів та явищ туристичного господарства у відповідних умовах часу та регіону (світу, країни, області, міста тощо) [2, с. 241]. Важливим аспектом дослідження розвитку туристичної сфери є визначення сукупності показників, які зображають кількісний обсяг реалізації туристичних послуг та їх якісний складник. Систему показників розвитку сфери туризму для країни, на основі опрацьованих літературних джерел та власних узагальнень, на нашу думку, слід поділити на такі групи:

- показники обсягів та напрямів туристичних потоків;
- показники економічної ефективності туризму;

- показники ефективності туристичної діяльності на рівні підприємств сфери;

- показники оцінення стану туристичної інфраструктури;

- показники розвитку туристичної сфери на національному рівні [3, с. 485; 2, с. 242].

Розглянемо детальніше кожен з груп показників. Показники обсягів та напрямів туристичних потоків. Туристичний потік – це постійне прибуття туристів у країну або виїзд за кордон за певний період. Обсяг туристичних потоків характеризується такими показниками, як загальна кількість туристів, кількість туроднів, середній термін перебування туристів у країні. Загальна кількість туристів складається з:

а) кількості іноземних (в'їзних) відвідувачів ($K_i^{відвч}$), яку складають іноземні (в'їзні) туристи та іноземні (в'їзні) одноденні відвідувачі [1]:

$$K_i^{відвч} = K_i^{тур} + K_i^{одно ден}, \quad (1)$$

де: $K_i^{тур}$ – кількість іноземних (в'їзних) туристів;

$K_i^{одноден}$ – кількість іноземних (в'їзних) одноденних відвідувачів.

$$K_i^{тур} = K_i^{слж} + K_i^{орг} + K_i^{прв}, \quad (2)$$

де: $K_i^{слж}$ – кількість іноземних (в'їзних) туристів, які в'їжджали в Україну з метою службової поїздки;

$K_i^{орг}$ – кількість іноземних (в'їзних) туристів, які в'їжджали в Україну з метою організованого туризму;

$K_i^{прв}$ – кількість іноземних (в'їзних) туристів, які в'їжджали в Україну з метою здійснення приватної поїздки.

Кількість іноземних (в'їзних) одноденних відвідувачів ($K_i^{одноден}$) складають іноземні (в'їзні) відвідувачі, які не здійснюють жодної ночівлі у засобах розміщення відвідуваного місця.

б) кількості зарубіжних (виїзних) відвідувачів ($K_3^{відвч}$), яку складають зарубіжні (виїзні) туристи та зарубіжні (виїзні) одноденні відвідувачі [1]:

$$K_3^{відвч} = K_3^{тур} + K_3^{одноден}, \quad (3)$$

де: $K_3^{тур}$ – кількість зарубіжних (виїзних) туристів;

$K_3^{одноден}$ – кількість зарубіжних (виїзних) одноденних відвідувачів.

$$K_3^{тур} = K_3^{слж} + K_3^{орг} + K_3^{прв}, \quad (4)$$

де: $K_3^{слж}$ – кількість громадян України, які виїжджали за кордон у службову поїздку;

$K_3^{орг}$ – кількість громадян України, які виїжджали за кордон у організовану туристичну поїздку;

$K_3^{прв}$ – кількість громадян України, які виїжджали за кордон у приватну поїздку.

$$K_3^{одноден} = K_3^{обслуг}, \quad (5)$$

де: $K_3^{обслуг}$ – кількість громадян України, які виїжджали за кордон у якості персоналу, що обслуговує, і не здійснювали жодної ночівлі в засобах розміщення за кордоном.

в) кількості внутрішніх туристів ($K_в$), яку складають громадяни в Україні, які здійснюють поїздки Україною за межі їх звичайного середовища, але в межах України терміном, що не перевищує 12 місяців, і які здійснюють щонайменше одну ночівлю у відвідуваному місці [1]:

$$K_в = K_в^{гом} + K_в^{сан} + K_в^{прв} + K_в^{фим}, \quad (6)$$

де: $K_в^{гом}$ – кількість громадян України, які були обслуговані готелями та іншими об'єктами для короткотермінового проживання протягом певного періоду;

$K_в^{сан}$ – кількість громадян України, які були обслуговані санаторно-курортними закладами протягом певного періоду;

$Ke^{пр}$ – кількість громадян України, які були обслуговані на базі приватних засобів розміщення протягом певного періоду;

$Ke^{дін}$ – кількість дітей та підлітків, обслугованих в дитячих оздоровчих закладах протягом певного періоду.

г) кількості екскурсантів (Ke), яку складає сума числа осіб, яким були надані екскурсійні послуги суб'єктами туристичної діяльності ($Ke^{опз}$) та числа відвідувачів музеїв ($Ke^{мз}$) [1]:

$$Ke = Ke^{опз} + Ke^{мз}, \quad (7)$$

З метою розрахунку кількості туроднів ($КД$) необхідно перемножити кількість відвідувачів на середню тривалість (у днях) перебування одного туриста в країні.

$$КД = ЧТ \cdot T, \quad (8)$$

де: $ЧТ$ – чисельність туристів;

T – середня кількість днів, проведених в країні одним туристом.

Варто зауважити, що дані про кількість туроднів є важливими під час планування суспільної інфраструктури та матеріально-технічної бази туризму. Тому ця інформація найбільш важлива для фахівців туристичної сфери.

За наявності всіх наведених даних можна оцінити передбачувані туристичні витрати, тобто другу групу показників – показники економічної ефективності туризму. Слід зауважити, що цей показник є відносним, оскільки статистичні дані з таких показників, як правило, є прихованими, а кількість грошей, витрачених під час відпочинку, часто не занотовується туристом. Але все ж таки для більшості сумарні витрати тих, хто подорожує, є найбільш зрозумілим показником. Величина сумарних туристичних витрат у країні визначається так [3, с. 486]:

Таблиця 1

Показники розвитку туристичної сфери на національному рівні

Назва показника	Призначення показника	Алгоритм розрахунку
1. Частка туризму в макроекономічних показниках країни: 1.1. Валовому внутрішньому продукту	Характеризує внесок туризму в економіку країни: - частку обсягу послуг туристичних підприємств у складі валового суспільного продукту	$Ч_{ввп} = \frac{ОП_{тп}}{ВВП} \times 100,$ де $Ч_{ввп}$ – частка туризму у валовому внутрішньому продукті країни, %; $ОП_{тп}$ – обсяг послуг, наданих туристичними підприємствами країни за мінусом імпорту, грн; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни, грн
1.2. Доходах від експорту	- частку доходу (виручки) турпідприємств у складі доходів країни від експорту, грн	$Ч_{де} = \frac{Дін}{ДЕ} \times 100,$ де $Ч_{де}$ – частка туризму у доходах від експорту, %; $Дін$ – доходи від реалізації туристичних послуг іноземним туристам, грн; $ДЕ$ – доходи від експорту туристичних послуг, грн
2.1. Частка експорту туристичних послуг у загальному обсязі експорту послуг	Показує частку експорту туристичних послуг у складі експорту послуг країни	$Ч_{етп} = \frac{Е_{тп}}{Е_{п}} \times 100,$ де $Ч_{етп}$ – частка експорту туристичних послуг у загальному експорті послуг, %; $Е_{тп}$ – експорт туристичних послуг за звітний період, грн; $Е_{п}$ – експорт послуг за звітний період, грн
2.2 Частка імпорту туристичних послуг у загальному обсязі імпорту послуг	Показує частку імпорту туристичних послуг у складі імпорту послуг країни	$Ч_{ітп} = \frac{І_{тп}}{І_{п}} \times 100,$ де $Ч_{ітп}$ – частка імпорту туристичних послуг у загальному імпорті послуг, %; $І_{тп}$ – імпорт туристичних послуг за звітний період, грн; $І_{п}$ – імпорт послуг за звітний період, грн
3. Сальдо платіжного балансу зі статті «Подорожі»	Характеризує перевищення експорту над імпортом туристичних послуг	$СПБТ = ОП_{іт} - ОП_{зт},$ де $СПБТ$ – сальдо платіжного балансу країни зі статті «Подорожі», грн; $ОП_{іт}$ – обсяг послуг, реалізованих іноземним туристам, грн; $ОП_{зт}$ – обсяг послуг, реалізованих зарубіжним туристам, грн
4. Темпи зростання платежів туристичних підприємств до бюджету	Показує динаміку податкових надходжень до бюджетів різних рівнів від туристичних підприємств	$Т_{зр} = \frac{ПН_{зв}}{ПН_{м}} \times 100,$ де $Т_{зр}$ – темп зростання обсягу надходження платежів до бюджету туристичних підприємств, %; $ПН_{зв}$ – обсяг податкових надходжень туристичних підприємств до бюджету у звітному періоді, грн; $ПН_{м}$ – обсяг податкових надходжень туристичних підприємств до бюджету у минулому періоді, грн
5. Рівень зайнятості населення в туристичній сфері	Характеризує частку працівників, зайнятих у туристичній сфері, в загальній чисельності працюючих у країні	$Ч_{з} = \frac{Ч_{т}}{Ч_{заг}} * 100,$ де $Ч_{з}$ – рівень зайнятих у туристичній сфері, %; $Ч_{т}$ – чисельність зайнятих у туристичній сфері, осіб; $Ч_{заг}$ – загальна чисельність зайнятих у галузях економіки країни, осіб

Джерело: побудовано автором на основі [6]

$$CB_T = CT \cdot \overline{BT}, \quad (9)$$

де: CB_T – сумарні туристичні витрати;

\overline{BT} – середні витрати туриста на добу.

До показники ефективності туристичної діяльності на рівні підприємств сфери належать:

– обсяг наданих туристичних послуг (Отп);

– обсяг туристичних послуг на одного туриста ($Отп1 = Отп/Кт$);

– витрати пов'язані з наданням туристичних послуг ($Вт$);

– чистий прибуток (збиток) (ЧП (З)т);

– коефіцієнт покриття витрат ($Кп = Отп/Вт$);

– коефіцієнт окупності витрат ($Ко = Вт/Отп$);

– рентабельність послуг ($P = Отп/ЧП (З)т$).

Показники оцінення стану туристичної інфраструктури доцільно поділити на дві підгрупи:

1. Показники, що оцінюють обсяг туристичних ресурсів.

2. Показники, що характеризують стан і розвиток матеріально-технічної бази сфери туризму, визначають її потужність у певній країні.

Серед основних показників, щодо оцінення обсягу туристичних ресурсів виділяємо:

– кількість об'єктів природних т.р. (Птр): ландшафтні (кліматичні, рельєфу, біотичні, водні), бальнеологічні (лікувальні грязі, мінеральні фонди);

– кількість об'єктів історико культурних т.р. (Ктр): археологічні, архітектурні, історії та культури, техногенні,

– кількість об'єктів туристичної інфраструктури (Ітр): туристичні підприємства, готелі санаторно-курортні заклади, садиби зеленого туризму, транспортні перевізники тощо.

До другої групи належать:

– ліжковий фонд готелів, санаторіїв, будинків відпочинку та інших місць розміщення туристів;

– кількість місць на підприємствах харчування туристів, що обслуговують;

– кількість місць на підприємствах розваг (аквапарки, театри тощо), відведених для туристів, тощо.

Потужність ліжкового фонду визначається за такою формулою [3, с. 486]:

$$ПЛФ = ЧКр \cdot 365 + ЧТс \cdot Тс, \quad (10)$$

де: ПЛФ – потужність ліжкового фонду, од.;

ЧКр – кількість ліжко-місць цілорічного використання;

ЧТс – кількість ліжко-місць сезонного використання;

Тс – кількість днів сезонного використання.

Окремо варто виділити показники, що характеризують стан і розвиток туристичної сфери на національному рівні. На цьому рівні прийнято використовувати абсолютні та відносні економічні показники. Останні співвідносять з показниками, що вимірюють обсяги національного виробництва суспільного продукту. Показники розвитку туристичної сфери на національному рівні та методику їх розрахунку подано у табл. 1.

Отже, оцінення економічної ефективності та соціальної важливості розвитку туристичної сфери здійснюється у відповідних сукупних базових показниках, визначених і розрахованих спеціально, оскільки у міжнародному класифікаторі видів економічної діяльності та Національному класифікаторі України: Класифікація видів економічної діяльності (ДК 009-2010) туризм не визначений як окремий вид економічної діяльності, а лише як розділ у відповідній секції, позначений через діяльність туристичних підприємств.

Зауважимо, що вагомість туристичної сфери для національної економіки нечітко визначена, оскільки в загальному обсязі спожитих у певному періоді товарів і послуг (а також окремо за кожною з галузей економіки) неможливо виділити ту їх частку, яка припадає на споживання туристів (туристське споживання), тобто забезпечене лише завдяки туристичній діяльності та залежить від грошових витрат туриста. Практично неможливо із загальної кількості продажів виділити частку товарів або послуг, придбаних туристами (наприклад, обсяг спожитих туристами продуктів харчування чи послуг зв'язку). Ці питання частково вирішуються завдяки розрахункам на підставі наявної статистичної інформації, експертних оцінок, виходячи з нормативів споживчих витрат туристів.

Висновки. На основі проведеного дослідження виділено п'ять основних груп показників, що можуть використовуватись для комплексного статистичного аналізу туристичної діяльності з метою аналізу стану та визначення економічної ролі туризму на рівні країни чи регіону. Отже, перелічені показники характеризують вплив туристичної сфери на розвиток країни. Досягнення нормативних значень показників та їх перевищення проявляються у притоці валюти, створенні нових робочих місць, поліпшенні інфраструктури тощо, характеризуючи зростання конкурентоспроможності туристичної сфери, а отже, національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Колесник О. Система показників статистики туризму / О. Колесник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1914/1/56.pdf>.
3. Школа І. Менеджмент туристичної індустрії / І. Школа. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с.
4. Про затвердження Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності: Наказ Державної туристичної адміністрації України, Державного Комітету статистики України від 12 листопада 2003 р. № 142/394 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
5. Сараев А. О показателях статистики туризма // Вопросы статистики. – 2007. – № 9. – С. 39–43.
6. Ткаченко Т. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [монографія] / Т. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доп. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.
7. Яковлев Г. Экономика и статистики туризма: [учеб. пособие] / Г. Яковлев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во РДЛ, 2004. – 376 с.

Аннотация. В статье доказывается целесообразность систематизации и совершенствования системы показателей для проведения статистического анализа состояния и развития туристической сферы в стране. Предложено и обосновано разделение системы статистических показателей развития сферы туризма на пять групп: показатели объемов и направлений туристических потоков, показатели экономической эффективности туризма, показатели эффективности туристической деятельности на уровне предприятий сферы, показатели оценки состояния туристической инфраструктуры и показатели развития туристической сферы на национальном уровне.

Ключевые слова: показатели, система показателей, статистика туризма, туризм, туристическая сфера.

Summary. The article proves feasibility of organizing and improving the system of indicators for the purposes of statistical analysis of state and development of tourism industry in the country. Grounded system of statistical indicators of tourism for the country into five groups: indicators of volumes and directions of tourist flows; indicators of economic efficiency of tourism; performance of tourism activities at the enterprise level field; performance assessment of tourism infrastructure and indicators of tourism development at the national level.

Key words: indicators, metrics, statistics of tourism, tourism, tourism industry.

УДК 338.45

Копецька Ю. О.

*аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Kopetska Yu. O.

*PhD Student of the Department of Environmental Management and Business
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ ВИДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ESSENCE, MAIN TYPES AND CLASSIFICATION OF ENERGY RESOURCES AS A PART OF PRODUCTION POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

Анотація. У статті проаналізовано погляди вітчизняних та зарубіжних учених на визначення та класифікацію основних видів енергетичних ресурсів, які розглядаються як складові виробничого потенціалу підприємства. Уточнено визначення деяких термінів, проведено порівняльну характеристику існуючих підходів та запропоновано узагальнену класифікацію енергоресурсів. Проаналізовано сутність понять «потенціал», «ресурсний потенціал», «виробничий потенціал». Запропоновано формулу для визначення величини виробничого потенціалу підприємства.

Ключові слова: енергетичні ресурси, класифікація енергетичних ресурсів, виробничий потенціал підприємства, ресурсний потенціал підприємства.

Постановка проблеми. Забезпеченість енергоресурсами та їх раціональне використання є необхідною умовою виробництва та ефективного господарювання підприємств. Насамперед необхідно чітко визначити категоріальний апарат та основні види енергетичних ресурсів як об'єктів витрат підприємства, оскільки це важливо для дослідження їх сутності. За умови побудови ефективної системи контролю, моніторингу та управління енергетичні ресурси можуть стати джерелом економії, зниження собівартості продукції, зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів сутності та видів енергетичних ресурсів присвячено низку наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, різні підходи до трактування та класифікації енергоресурсів розглянуті у працях В.А. Агєєва, Б. Анталя, Р.І. Арнова, П. Мондаля, Н.М. Мхитяряна, С.В. Нарасєвського, С.І. Петронєва, М.Д. Рабінєвича [1–8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на актуальність питань раціонального використання енергоресурсів на підприємствах та численні дослідження в цій сфері, серед науковців та в законодавчих актах і досі спостерігається суперечливість трактувань основних понять та невизначеність щодо класифікації енергетичних ресурсів у кон-

тексті їх місця та ролі у формуванні виробничого потенціалу підприємства.

Мета статті полягає в удосконаленні класифікації енергетичних ресурсів, уточненні трактування та розгляді основних видів енергетичних ресурсів, а також в їх групуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З економічної точки зору під ресурсами підприємства розуміється сукупність окремих елементів, які прямо чи опосередковано беруть участь у процесі виробництва. В.Д. Базилевич, розглядаючи фактори суспільного виробництва, виділяє сім основних ресурсів: працю, капітал, землю, науку, інформацію, екологію і підприємницькі здібності [9, с. 123]. Особливість категорії «ресурси» полягає в тому, що в процесі використання вони набувають форми факторів виробництва, тобто стають продуктивними силами. Зазвичай виробничі ресурси поділяють на матеріальні, людські (трудові), фінансові та природні, а інколи окремо виділяють інформаційні та підприємницькі.

У сучасних умовах для підвищення ефективності виробництва все більшої важливості набуває раціональне використання ресурсів, зокрема енергетичних. У зменшенні обсягів використання енергоресурсів, зниженні енергоємності виробництва криється значний резерв підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва. За умови ефективного управління енергетичні ресурси можуть розглядатись як найважливіша складова частина виробничого потенціалу підприємства.

Виробничий потенціал підприємства є відправною точкою побудови стратегії розвитку, що обумовлює важливість дослідження цієї категорії. Поняття «потенціалу» досить багатогранне. У Великому економічному словнику А.Н. Азріліяна потенціал трактується як «сукупність наявних засобів, можливостей у будь-якій області» [10]. На думку Т.Ф. Рябової, «потенціал – сукупність наявних факторів виробництва, інтелекту, виробничих резервів і можливостей, здатних забезпечити випуск високоякісних товарів, необхідних для задоволення всебічних запитів різних категорій населення країни» [11].

Таким чином, більшість учених сходяться на думці, що основною складовою частиною потенціалу підприємства є ресурсна. Поняття ресурсного потенціалу також перебуває у центрі уваги багатьох учених. Загальне визначення його наводить К.М. Міско: «Ресурсний потенціал – сукупна величина реалізованих і нереалізованих можливостей використання ресурсів у процесі задоволення суспільних потреб, що виражається в ресурсній формі її подання» [12]. М.А. Комаров вважає, що «ресурсний потенціал – система ресурсів, взаємопов'язана сукупність матеріально-речових, енергетичних, інформаційних засобів, а також самих працівників, які використовують (або можуть використовувати) їх у процесі виробництва матеріальних благ і послуг» [13]. Таким чином, енергетичні ресурси поряд з іншими виробничими ресурсами підприємства є складовою частиною його ресурсного потенціалу.

Більшість учених вважають, що виробничий потенціал займає провідне місце у визначенні можливостей підприємства. Саме він зазнає впливу під час реалізації стратегії підприємства. Досліджуючи поняття «виробничий потенціал», А.І. Анчишкін включив у нього «виробничі ресурси, їх об'єм, структуру, технічний рівень та якість», які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва [14].

На думку Л.М. Гаєвської та О.В. Чернової, головним завданням виробничого потенціалу є виготовлення продукції за мінімальних ресурсних затрат, тому поняття «виробничий потенціал» включає засоби виробництва, їхній стан, кількість та оптимальне використання [15]. Погоджуючись із думкою Л.М. Гаєвської та О.В. Чернової, зазначимо, що виробничий потенціал підприємства включає фінансові, виробничі, трудові, технічні, енергетичні та інформаційні ресурси. Отже, енергетичні ресурси розглядаються як складова частина виробничого потенціалу. Крім цього, слід погодитись із тим, що поняття виробничого потенціалу включає оптимальне, раціональне, ефективне використання ресурсів, зокрема енергетичних.

Основною характеристикою виробничого потенціалу є наявні ресурси та реальні можливості економічного суб'єкта. Оцінка виробничого потенціалу дуже важлива в контексті конкурентоздатності підприємства та можливості його розвитку. Так, Т.В. Бова вважає, що ключовими факторами конкурентоспроможності є «комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з нагромадженням у минулому досвідом його використання, що сприяє виготовленню конкурентоспроможної продукції, завдяки реалізації якої підприємство здатне забезпечити своє існування в довгостроковій перспективі» [16]. Науковець виділяє три основні підходи до визначення розміру виробничого потенціалу: ресурсний, структурний та цільовий (проблемно-орієнтований).

В.Н. Авдєєнко та В.А. Котлов зазначають, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал «представляє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини як суми фізичних значень складових

елементів» [17, с. 74]. Виходячи з цього, пропонуємо визначати величину виробничого потенціалу за формулою:

$$P = C_f + C_c + C_i + C_w + C_e, \quad (1.1)$$

де P – величина виробничого потенціалу підприємства (тис. грн.);

C_f – вартість основних виробничих засобів підприємства з урахуванням витрат на модернізацію (тис. грн.);

C_c – вартість оборотних засобів підприємства (тис. грн.);

C_i – вартість нематеріальних активів (тис. грн.);

C_w – вартість трудових ресурсів, яка включає витрати на заробітну плату, відрахування на соціальні заходи, витрати на навчання та перепідготовку персоналу (тис. грн.);

C_e – вартість енергетичних ресурсів, які підприємство отримує зі сторони (тис. грн.);

Отже, енергетичні ресурси є складовою частиною виробничого потенціалу, й їх вартість ураховується під час визначення загального виробничого потенціалу підприємств.

Згідно з діючими класифікаціями, енергетичні ресурси не виділяють окремо, а включають до складу природних або матеріальних ресурсів підприємства залежно від того, в якому вигляді вони надходять на підприємство та з якою метою використовуються. На нашу думку, враховуючи важливість енергетичних ресурсів для забезпечення виробничого процесу та функціонування підприємства загалом та їх особливе місце, яке вони займають у системі управління, ці ресурси доцільно розглядати окремо як специфічний вид виробничих ресурсів підприємства.

У вітчизняній літературі та чинних законодавчих актах України щодо питань використання енергоресурсів спостерігаються відмінні точки зору на трактування основних понять у сфері енергетичних ресурсів, їх складу та класифікації. Зокрема, певна невизначеність та плутанина спостерігається у використанні понять «енергетичні ресурси» та «паливно-енергетичні ресурси». У вітчизняній науковій літературі частіше використовується термін «паливно-енергетичні ресурси», який закріплений у Законі України «Про енергозбереження»: «Паливно-енергетичні ресурси – це сукупність усіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві» [18, ст. 1]. Термін «енергетичні ресурси», не маючи чіткого законодавчого визначення, також використовується.

Аналіз зарубіжних джерел свідчить про використання терміну «енергетичні ресурси» (energy resources), а не «паливно-енергетичні ресурси» (fuel and energy resources) [19, с. 529]. Якщо детальніше проаналізувати, то можна дійти висновку що поняття «енергетичні ресурси» ширше за «паливно-енергетичні», тому що для виробництва енергії використовуються не лише різні види палива, зокрема такі як вугілля, нафта, газ, а й такі енергетичні ресурси, як енергія вітру, води, сонця, хвиль тощо.

Отже, на нашу думку, коректнішим та лаконічнішим є термін «енергетичні ресурси», який охоплює всі існуючі види джерел енергії. Пропонуємо таке визначення цього поняття: енергетичні ресурси – це природні ресурси та продукти їх переробки, які використовуються у виробництві різних видів енергії, придатної для практичного застосування. У підприємницькій діяльності енергетичні ресурси є сукупністю всіх первинних, вторинних джерел та видів енергії, які використовуються в процесі виробництва продукції та/або наданні послуг, а також для задоволення комунально-побутових потреб.

Для дослідження сутності енергоресурсів важлива їх класифікація, хоча у науковців існують різні методичні та практичні підходи. Наприклад, А.Н. Златопольський за

різними класифікаційними ознаками розділяє енергетичні ресурси на такі групи:

– залежно від джерела виникнення: природні ресурси (газ, нафта, вугілля, сонячна енергія та ін.) та ресурси, які є наслідком використання первинних ресурсів (тепло- та електроенергія); первинні і вторинні (побічні) (тепло вже відпрацьованої гарячої води і пари, повітря вентиляційних систем; кінетична енергія вихлопних газів силових установок та ін.);

– за можливістю відтворення – відновлювані (вітряна і сонячна енергія, гідроенергія та ін.) та невідновлювані (нафта, вугілля, газ, ядерне паливо, торф тощо);

– за характером використання – паливні та непаливні, залежно від того, чи отримана енергія є результатом їх спалювання чи ні [20].

Така класифікація, на нашу думку, є неповною, адже вона не охоплює всі особливості та характеристики енергоресурсів. За даними Світової енергетичної ради, енергетичні ресурси поділяють на 16 видів, серед яких є окремі групи, пов'язані між собою [21]:

– за рівнем і масштабом освоєння: традиційні та нетрадиційні;

– за природою енергоутворення: відновлювані та невідновлювані.

До традиційних енергоресурсів, відносять всі невідновлювані види джерел енергії (природний газ, сира нафта, вугілля, ядерна енергія, горючі сланці), а також гідроенергію великих водотоків та торф. Деякі вчені звертають увагу на неоднозначність поняття «традиційних» енергоресурсів, адже в жодному законі України не закріплено визначення цього поняття і тим більше не встановлено критеріїв «традиційності».

Визначення поняття «нетрадиційних джерел енергії» наведено в законах України «Про енергозбереження» та «Про альтернативні види палива», проте трактування різняться. Так, у Законі України «Про енергозбереження» міститься таке визначення: «Нетрадиційні та поновлювані джерела енергії – джерела, що постійно існують або періодично з'являються в навколишньому природному середовищі у вигляді потоків енергії Сонця, вітру, тепла Землі, енергії морів, океанів, річок, біомаси» [18, ст. 1]. Закон України «Про альтернативні види палива» містить таке визначення: «Нетрадиційні джерела та види енергетичної сировини – сировина рослинного походження, відходи, тверді горючі речовини, інші природні і штучні джерела та види енергетичної сировини, у тому числі нафтові, газові, газоконденсатні і нафтогазоконденсатні вичерпані, непромислового значення та техногенні родовища, важкі сорти нафти, природні бітуми, газонасичені води, газогідрати тощо, виробництво (видобуток) і переробка яких потребує застосування новітніх технологій і які не використовуються для виробництва (видобутку) традиційних видів палива» [22, ст. 1].

На нашу думку, такі трактування нетрадиційних джерел енергії нечіткі, що викликає певні труднощі у їх розумінні. Так, у визначенні, наведеному в Законі України «Про енергозбереження», «нетрадиційні» та «поновлювані» енергоресурси ототожнюються, що є невірним, адже до нетрадиційних відносять також і деякі види поновлюваних джерел енергії, як це і зазначено у Законі України «Про альтернативні види палива». На нашу думку, визначення традиційних джерел енергії в Законі України «Про альтернативні види палива» повніше та правильніше.

Визначимо основні критерії «традиційності» та «нетрадиційності» енергетичних ресурсів. Виходячи із самої назви, традиційними слід вважати ті енергоресурси, які використовуються людиною протягом трива-

лого часу і стали звичними, тобто традиційними. Якщо ж взяти за основу історичний критерій, то до нетрадиційних потрібно віднести ядерну енергію (першу атомну електростанцію було введено лише в 1954 р.), гідроенергію малих водотоків, теплову енергію океанів, попутний та промисловий газ, побутові відходи та деякі інші енергоресурси. Вони почали активно використовуватися лише кілька десятків років тому. Тоді такі види енергоресурсів, як енергія Сонця, вітру, води, які зазвичай відносять до нетрадиційних, мають бути включені до групи традиційних енергоресурсів. Наші пращури почали їх використовувати ще сотні років тому, а зараз з'явилися лише нові технології їх використання.

Отже, для вищевказаного розподілу варто взяти інший критерій. Зважаючи на те, що для кожної епохи «традиційними» були певні види палива, нині традиційними пропонуємо вважати енергоресурси, які стали основними для більшості економік світу у ХХ–ХХІ ст. Вони становлять переважну частку у структурі споживання енергоресурсів країни. Враховуючи, що більшість енергоресурсів, які прийнято вважати «нетрадиційними» (енергія води, Сонця, вітру тощо), почали використовуватися дуже давно, на нашу думку, так називати їх некоректно. Пропонуємо використовувати термін «альтернативні енергоресурси», під яким слід розуміти нові та вже відомі види джерел енергії, використання яких потребує застосування новітніх технологій, дешевших і безпечніших для навколишнього природного середовища. Вони можуть стати альтернативою, повністю замінивши дорожчі та шкідливіші традиційні енергоресурси, хоча нині не набули ще широкого розповсюдження і займають незначну частку у структурі споживання енергоресурсів у більшості країн світу.

За природою енергоутворення розрізняють відновлювані та невідновлювані енергетичні ресурси. Відновлювані енергетичні ресурси – це види невичерпних природних і штучних ресурсів, які в міру їх використання постійно відтворюються. За визначенням Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), до відновлюваних енергоресурсів відносять енергію Сонця, вітру, гідроенергетичних та океанських ресурсів, біомасу, біогаз, рідкі біопалива, геотермальну енергію [23]. Відповідно до резолюції № 33/148 Генеральної Асамблеї ООН 1978 р., до відновлюваних джерел енергії належать: сонячна, вітрова, геотермальна, енергія припливів та морських хвиль, біомаси, деревини, торфу, тварин, сланців, бітумінозних піщаників, гідроенергія [1]. До цієї групи, на нашу думку, слід також віднести деякі види промислових, комунальних та побутових відходів, які розкладаються мікроорганізмами.

Невідновлювані енергетичні ресурси – це вичерпні види енергоресурсів, запаси яких є вичерпними і які не поновлюються після їх використання, або для поновлення яких потрібен значний проміжок часу (тисячі або мільйони років). Невідновлюваними енергоресурсами вважаються вугілля, природний газ, нафта, ядерне паливо та деякі види промислових, комунальних та побутових відходів, які не розкладаються мікроорганізмами. Окремо можна виділяти також частково відновлювані енергоресурси. Під ними розуміємо види природних ресурсів, темпи поновлення яких відстають від темпів їх використання. До них можна віднести торф, деревину та окремі види біомаси. Їх віднесення до відновлюваних енергоресурсів також прийнятне.

Окрім проаналізованих вище двох класифікацій, прийнято також виділяти первинні та вторинні енергетичні ресурси. Щодо трактування цих понять, думки учених розходяться. Так, М.Д. Рабінович вважає, що первинні енергоресурси мають природне походження (це всі види

викопного палива та відновлюваних енергоресурсів), а вторинні – техногенне [8]. Подібне трактування міститься і в Законі України «Про енергозбереження» [18, ст. 1] та ДСТУ 2420-94 [24, с. 3], фактично воно однакове: «Вторинні енергетичні ресурси – енергетичний потенціал продукції, відходів, побічних і проміжних продуктів, який утворюється в технологічних агрегатах (установках, процесах) і не використовується в самому агрегаті, але може бути частково або повністю використаний для енергопостачання інших агрегатів (процесів)» [18, ст. 1].

Проте в іноземних наукових джерелах поняття первинних та вторинних енергоресурсів тлумачиться інакше. Наприклад, учений із Центру екологічних досліджень Індійського інституту Т.В. Рамашандра вважає, що у первинній формі енергія може бути різних видів: хімічна (викопні види палива, біомаса тощо), потенційна (вода, що спадає з певної висоти), кінетична (вітер, хвилі), радіаційна (сонячна енергія), теплова (геотермальні запаси та запаси тепла в океані) та ядерна (уран). Перед використанням первинна енергія має бути перетворена на вторинну або кінцеву форму. Так, потенційна енергія водоспаду (первинна енергія) перетворюється на електроенергію (вторинна енергія), яка, своєю чергою, передається на підприємство і перетворюється на енергію, придатну для споживання (кінцеву) [25, с. 26].

У Керівництві з енергетичної статистики, розробленому Міжнародним агентством з енергетики (IEA) у співпраці з Управлінням статистики ЄС (Євростат), первинними джерелами енергії вважаються природні ресурси, такі як сира нафта, кам'яне вугілля, природний газ. Вторинними енергоджерелами називають продукти, вироблені з первинних джерел енергії [26].

Погоджуючись із підходом IEA та Євростату, пропонуємо вважати первинними енергоресурсами природні джерела енергії (природний газ, сиру нафту, кам'яне вугілля, уранову руду, сонячну енергію, енергію вітру, хвиль, припливів, геотермальну енергію, біомасу), а також побутові відходи.

Незважаючи на те що «енергетичний потенціал продукції, відходів, побічних і проміжних продуктів, який утворюється в технологічних агрегатах (установках, процесах)...», який трактується у Законі України «Про енергозбереження»

[18, ст. 1] та ДСТУ 2420-94 [24, с. 2] як вторинні енергоресурси, їх слід уважати побічними продуктами технологічних процесів. Вони можуть використовуватись як паливо, джерела тепла та енергії. При цьому їх краще називати побічними енергоресурсами. Цей вид ресурсів є потенційним джерелом економії на підприємстві. Якщо проведені розрахунки свідчать про доцільність використання побічних енергоресурсів, підприємство має вжити заходів для виявлення всіх можливих шляхів їх застосування.

Вторинними енергоресурсами, на нашу думку, є продукти переробки первинних енергоресурсів (штучні види палива), такі як: бензин, мазут, дизельне пальне, кокс, агломерати, уранове паливо, біогаз, біопаливо, деревне вугілля тощо. До цієї групи ми відносимо також побічні енергоресурси.

Крім розглянутих вище класифікацій енергетичних ресурсів у зарубіжних джерелах зустрічається ще одна класифікація, яка не розповсюджена у вітчизняній науковій літературі. У роботах таких учених, як Т.В. Рамашандра [25], Б. Антал [2], П. Мондал [4], а також у публікаціях європейських та міжнародних організацій у сфері енергетики енергоресурси розподіляються на commercial та non-commercial, які ми пропонуємо розуміти як покупні та непокупні. До покупних енергоресурсів відносяться вугілля, нафта, природний газ та атомна енергія. Серед особливостей цього виду енергоресурсів можна виділити такі: мають важливе економічне значення для країни; справляють негативний вплив на навколишнє природне середовище; запаси у природі обмежені; потребують значних капіталовкладень під час обробки; використовуються як у міській, так і сільській місцевості; потрапляють до споживачів шляхом купівлі. До непокупних видів енергетичних ресурсів належать коров'ячий гній, деревне вугілля, дрова і відходи сільського господарства. Цей вид енергоресурсів відрізняється такими характеристиками: значно дешевші порівняно з покупними; екологічно чисті і не справляють негативний вплив на навколишнє природне середовище; запаси в природі необмежені; можуть використовуватись у необробленому вигляді; використовуються переважно в сільській місцевості; можуть потрапляти до споживачів як шляхом купівлі, так і самостійного видобутку.

Таблиця 1

Класифікація видів енергетичних ресурсів

Класифікаційна ознака	Вид енергетичних ресурсів	Склад ресурсів
Джерело виникнення	Первинні	Вугілля, сира нафта, природний газ, горючі сланці, уранова руда, торф, гідроенергія, енергія Сонця, вітру, океанів, геотермальна енергія, біомаса (рослинна, тваринна, промислові та міські відходи)
	Вторинні	Бензин, мазут, дизельне пальне, кокс, уранове паливо, біопаливо, біогаз, деревне вугілля, побічні енергоресурси
Природа енергоутворення	Відновлювані	Гідроенергія, енергія Сонця, вітру, океанів, геотермальна енергія, біомаса (тваринна, промислові та міські відходи) та продукти її переробки, побічні енергоресурси
	Частково відновлювані	Торф, біомаса (рослинна) та продукти її переробки
	Невідновлювані	Вугілля, сира нафта, природний газ, горючі сланці, уранова руда та продукти їх переробки
Рівень і масштаб освоєння	Традиційні	Вугілля, сира нафта, горючі сланці, природний газ та продукти їх переробки, атомна енергія, торф, гідроенергія великих водотоків
	Альтернативні	Енергія Сонця, вітру, океанів, геотермальна енергія, енергія невеликих водотоків, біомаса (рослинна / тваринна, промислові та міські відходи), біогаз, біопаливо, деревне вугілля, побічні енергоресурси
Спосіб отримання споживачем	Покупні	Вугілля, нафта, газ, атомна енергія
	Непокупні	Деревне вугілля, деякі види біомаси (дрова, коров'ячий гній, відходи сільського господарства)

Джерело: складено автором

Поділ енергетичних ресурсів на покупні/непокупні, на нашу думку, може використовуватися, однак він ураховує лише традиційні невідновлювані види джерел енергії та деякі види біомаси, а не альтернативні відновлювані енергоресурси, такі як енергія вітру, води, Сонця, геотермальна енергія тощо.

Отже, проаналізувавши існуючі класифікації енергетичних ресурсів, пропонуємо об'єднати їх в одну таблицю.

Висновки. Таким чином, виходячи з особливостей, пропонуємо розділяти енергоресурси на: традиційні/аль-

тернативні, відновлювані/частково відновлювані/невідновлювані, первинні/вторинні, покупні/непокупні. Як підвид вторинних енергоресурсів слід виділити побічні енергоресурси, які можуть стати джерелом економії палива та енергії, а також зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище. Основними для більшості підприємств є невідновлювані енергоресурси. Відновлювані джерела енергії мають низький енергетичний потенціал і потребують перетворення, вимагаючи великих економічних витрат, тому їх використання ще не набуло великого поширення.

Список використаних джерел:

1. Агеев В.А. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии / В.А. Агеев. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2004. – 174 с.
2. Hantal B. Commercial and Non-Commercial Sources of Energy in India / B. Hantal // Your Article Library. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yourarticlelibrary.com/essay/commercial-and-non-commercial-sources-of-energy-in-india/42594/>.
3. Арнов Р.И. Состав и структура топливно-энергетических ресурсов промышленного предприятия / Р.И. Арнов. – М.: Информ, 2007. – 206 с.
4. Mondal P. Essay on Non-Commercial Energy Sources in India / P. Mondal // Your Article Library [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yourarticlelibrary.com/essay/essay-on-non-commercial-energy-sources-in-india/28192/>.
5. Мхитарян Н.М. Энергетика нетрадиционных и возобновляемых источников / Н.М. Мхитарян. – К.: Наукова думка, 1999. – 320 с.
6. Нараевський С.В. Класифікація традиційних та альтернативних джерел і технологій отримання енергії / С.В. Нараевський // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9 (1.1). – С. 255–269.
7. Петров С.И. Использование топливно-энергетических ресурсов в промышленности / С.И. Петров. – СПб.: Пресс, 2008. – 325 с.
8. Рабинович М.Д. Альтернативна енергетика: проблеми класифікації та положення Кіотського протоколу / М.Д. Рабинович // Проблеми загальної енергетики. – 2003. – № 9. – 387 с.
9. Економічна теорія: Політекономія: [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича; 5-те вид. – К.: Знання-Прес, 2006. – 123 с.
10. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна; 2-е изд. доп. и перераб. – М.: ИНЭ, 1997. – 864 с.
11. Большой коммерческий словарь / Под ред. Т.Ф. Рябовой. – М.: Война и мир, 1996. – 399 с.
12. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К.М. Миско. – М.: Наука, 1991. – 94 с.
13. Ресурсный потенциал экономического роста / Под ред. М.А. Комарова, А.Н. Романова. – М.: Путь России, 2002. – 567 с.
14. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1996. – 98 с.
15. Гаєвська Л.М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л.М. Гаєвська, О.В. Чернова // Вісн. ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.
16. Бова Т.В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т.В. Бова // Економічний простір. – 2008. – № 12/2 – С. 66–72.
17. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 2009. – 209 с.
18. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994 р. – № 30. – Ст. 283.
19. Nordhaus W. D. The Allocation of Energy Resources / W. D. Nordhaus. // Brookings Papers on Economic Activity. – 1973. – № 3. – P. 529–576.
20. Златопольський А.Н. Экономика, организация и планирование теплового хозяйства промышленных предприятий / А.Н. Златопольский, С.Л. Прузнер. – М.: Энергия, 1979. – 376 с.
21. Класифікація енергетичних ресурсів за даними Світової енергетичної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldenergy.org/>.
22. Закон України «Про альтернативні види палива» від 14 січня 2000 р. № 1391-ХІV // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 12. – Ст. 94
23. International Energy Agency. Renewable energy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/aboutus/faqs/renewableenergy/>.
24. ДСТУ 2420-94 «Енергоощадність. Терміни та визначення». – К., 1994. – 7 с.
25. Ramachandra T. V. Energy alternatives: Renewable Energy and Energy Conservation Technologies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wgbis.ces.iisc.ernet.in/biodiversity/pubs/ces_tr/CES-TR/TR088.PDF.
26. Energy Statistics Manual. – Luxembourg: International Energy Agency (IEA), 2005. – 196 p.

Аннотація. В статтю проаналізовані погляди вітчизняних та зарубіжних учених на визначення і класифікацію основних видів енергетичних ресурсів, які розглядаються як складова частина виробничого потенціалу підприємства. Уточнено визначення деяких термінів, проведена порівняльна характеристика існуючих підходів і запропонована узагальнена класифікація енергоресурсів. Проаналізована сутність понять «потенціал», «ресурсний потенціал», «виробничий потенціал». Запропонована формула для визначення величини виробничого потенціалу підприємства.

Ключові слова: енергетичні ресурси, класифікація енергетичних ресурсів, виробничий потенціал підприємства, ресурсний потенціал підприємства.

Summary. The paper analyses approaches of foreign and domestic scientists to the definition and classification of the main types of energy resources, which are considered as a part of production potential of an enterprise. The research clarifies the definition of several terms, provides a comparative characteristic of existing approaches and proposes a generalized classification of energy resources. The essence of such categories as «potential», «resource potential», «production potential» is analyzed. The formula for determining the amount of production potential is proposed.

Key words: energy resources, classification of energy resources, production potential of an enterprise, resource potential of an enterprise.

УДК 336.011:336.64

Корнійчук Г. В.

*кандидат економічних наук, докторант
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України*

Korniichuk G. V.

*Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate
National Scientific Center Institute Agrarian Economy
of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC MAINTENANCE OF FINANCIAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

Анотація. У статті наведено результати аналізу еволюції наукових поглядів на економічний зміст категорії «фінансовий потенціал». Визначено, що фінансовий потенціал підприємства важлива для теорії та практики економічна категорія. Встановлено її неоднозначність та складність щодо форм прояву й змістової інтерпретації.

Ключові слова: економічна категорія, економічний потенціал, фінансовий потенціал, фінансові ресурси, можливості, результати, управління фінансами, підприємство.

Вступ та постановка проблеми. У ринкових умовах механізми та інструменти формування й використання фінансових ресурсів підприємства суттєво змінюються. Базовими вимогами до організації фінансового управління стають економічна відповідальність та оперативна адаптивність до змін у зовнішньому оточенні, які стимулюють економічну зацікавленість суб'єктів господарювання до раціонального формування та ефективного використання власних фінансових ресурсів. Практична реалізація цих вимог досягається шляхом розвитку фінансового потенціалу, який визначає фінансові можливості й конкурентоспроможність підприємств у динамічних ринкових умовах. Тому адекватна інтерпретація й ідентифікація фінансового потенціалу в умовах ринкової економіки набувають важливого значення як для наукових досліджень всіх інших аспектів його прояву, так і для розробки ефективних механізмів управління фінансовою діяльністю підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів формування й використання фінансового потенціалу підприємства значну увагу приділяють провідні вчені України та інших країн. Серед них слід відзначити публікації таких відомих дослідників, як О. Гудзь, М. Дем'яненко, Ю. Лупенко, П. Саблук, П. Стецюк.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Незважаючи на багатогранність досліджень, фінансовий потенціал як економічна категорія залишається недостатньо

вивченим. В економічній літературі ця економічна категорія ще немає чіткого та однозначного визначення. Питання визначення фінансового потенціалу ускладнюється ще й тим, що на різних рівнях ієрархії управління він має свою індивідуальну специфіку та економічні форми прояву. Крім того, інтерпретація змісту будь-якого економічного явища чи процесу відбувається в контексті вирішення конкретних завдань та досягнення стратегічних і тактичних цілей. Зазначене визначає необхідність проведення подальшого наукового пошуку у цій сфері фінансової теорії.

Мета статті полягає у проведенні аналізу еволюції економічної інтерпретації категорії «фінансовий потенціал» та обґрунтуванні авторського бачення її змісту з позиції адекватності специфіки сучасної практики господарської діяльності вітчизняних агроформувань.

Результати дослідження. У спеціальній економічній літературі термін «потенціал» уже давно набув досить широкого вжитку. Він використовується у різних контекстах, а його інтерпретація різними авторами варіює у досить широких межах. Це свідчить про його наукову й практичну актуальність, багатогранність прояву економічного змісту та відсутність однозначності сприйняття. Подальший якісний аналіз спрямований на дослідження та узагальнення його генезису й конкретизацію окремих сутнісних характеристик у контексті сучасного етапу економічного розвитку вітчизняних підприємств.

Загальновідомо, що термін «потенціал» має свої витоки в латинському слові *potentia*, яке перекладається на україн-

ську як «сила, приховані можливості». У деяких джерелах вказується на його французьке походження: французьке слово *potential* у дослівному перекладі означає «те, що може бути» [1]. На цих вихідних положеннях базуються всі його сучасні інтерпретації як «приховані можливості, здатності, сили, що можуть проявитися за певних умов» [2, с. 185] як «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, діяльності; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь, діяльності, що можуть виявитись за певних умов» [3, с. 1087].

Оскільки термін «потенціал» використовується в різних галузях суспільної діяльності та галузях наукових знань, існує необхідність конкретизації його змістового наповнення з позиції їх специфіки. Фінансовий потенціал відноситься до сфери економічної діяльності. При цьому в наукових дослідженнях різних його аспектів його включають до інших видів потенціалу: економічного, ресурсного, інвестиційного, інноваційного тощо. Тому є сенс розширити наш аналіз з позиції окремих з цих аспектів.

У сучасній практичній економіці потенціал розглядається як «наявні у економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати для досягнення поставленої мети» [4, с. 13]. При цьому окремі автори підкреслюють, що «визначення категорії потенціалу, яке використовується у сучасній економічній науці, містить два ключові аспекти. По-перше, розуміння терміну «потенціал» невід'ємно пов'язане з поняттям «ресурси», по-друге, потенціал включає спроможності, якими володіє господарюючий суб'єкт: спроможність до розвитку, вдосконалення та ефективного використання ресурсів» [5, с. 8].

На ресурсну детермінанту економічного потенціалу вказує відомий вітчизняний дослідник академік В. Андрійчук, який трактує його зміст як «сукупність органічно взаємопов'язаних виробничих ресурсів, узятих на всіх стадіях їх кругообігу» [6, с. 13]. К. Шапошніков конкретизує ресурсну складову потенціалу через «систему визначених видів ресурсів зі своїми взаємозв'язками та взаємодіями між собою, раціональне використання яких сприяє збільшенню можливостей економічного потенціалу та стабільному функціонуванню підприємств (галузей, національної економіки) в довгостроковому періоді» [7].

Розширення уявленн про зміст категорії «економічний потенціал» відбувається шляхом доповнення ресурсної складової вказівкою на умови та можливості його використання. Так, Н. Краснокутська визначає потенціал підприємства як «можливість системи його ресурсів і компетенцій створити результати для зацікавлення осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів» [8, с. 5]. А К. Миско уточнює таке розуміння «сукупністю як реалізованих, так і нереалізованих можливостей використання ресурсів у процесі задоволення суспільних потреб, що виражається в ресурсній формі» [9];

Деякі автори вказують на те, що такий термін не існує сам по собі, а має певне цільове призначення. Л. Окорокова визначає термін як можливість «одержання максимального економічного ефекту в конкретний наперед заданий момент часу» [10], Г. Антонова – «забезпечення досягнення якісних та кількісних характеристик розвитку об'єкта дослідження шляхом раціонального використання ресурсів» [11], а Г. Панасенко – «максимально можливий обсяг результату за найбільш ефективного використання за часом і продуктивністю ресурсів, які є» [12].

Розширену синтетичну інтерпретацію змісту економічного потенціалу пропонують О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк, виділяючи такі його аспекти, як сукупність

необхідних для функціонування або розвитку конкретної економічної системи різних видів ресурсів, систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва та здатність комплексу ресурсів цієї економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання [13, с. 6–8].

У контексті інтерпретації змісту економічного потенціалу підприємства в економічній літературі виділяють такі визначальні якісні характеристики: «приналежність конкретним суб'єктам (власникам); реалізація під час вирішення конкретних економічних завдань; безперервність руху складових елементів та орієнтація на загальне економічне зростання» [14; 15].

Підсумовуючи проведений аналіз, варто зазначити, що фінансовому потенціалу як складника економічного потенціалу притаманні окремі характеристики останнього, зокрема, те, що його базовим складником є певний вид економічних ресурсів у конкретному випадку – фінансових; він формується і функціонує в конкретних економічних умовах; він має цільове призначення, пов'язане з реалізацією економічних цілей і завдань об'єкта дослідження (економіки в цілому, галузі, регіону, підприємства тощо). Як показує проведений нами аналіз, саме з цих позицій його розглядають більшість дослідників.

Найвищий рівень теоретичного узагальнення мають дефініції, які трактують поняття «фінансовий потенціал» підприємства як «економічні відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату» [16]. Проблемою таких інтерпретацій, на наш погляд, є те, що під таку логічну конструкцію підходять більшість економічних категорій, які прямо чи опосередковано пов'язані з формуванням фінансового результату підприємства. Крім того, вони завжди потребують додаткових уточнень та пояснень.

Характеризуючи ресурсний або факторний концептуальний підхід до визначення фінансового потенціалу варто навести позицію О. Федоніна, який прямо вказує, що «фінансовий потенціал це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат» [17]. С. Онишко до цього додає, що фінансовий потенціал це «не лише наявні фінансові ресурси, а й їх резерви, які можуть бути використані за певних умов» [18]. Таку ж позицію займає і В. Свірський, який під фінансовим потенціалом розуміє «сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані <...> за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання» [19].

Аналізуючи даний концептуальний підхід до визначення фінансового потенціалу, варто погодитися з тим, що його конститутивним атрибутом безперечно є фінансові ресурси. Однак, з практичної точки зору, невизначеність «певних умов» розмиває його кількісні контури та межі компетенції. До того ж потрібна додаткова аргументація тотожності фінансового потенціалу суми певних фінансових ресурсів.

У контексті розглянутого підходу окремо слід зазначити, що досить дискусійним є визначення фінансового потенціалу як сукупності «джерел фінансових коштів» [20]. Цілком очевидно, що фінансові ресурси й джерела їх формування це не одне й теж, а доступ до них в ринкових умовах завжди має певні обмеження, обумовлені ціною (вартістю) різних джерел, часовими межами використання, уступкою певних економічних вигід та інтересів тощо.

Більш чіткішим стає визначення фінансового потенціалу у тих авторів, які до фінансових ресурсів та можли-

востей додають ще й організаційно-управлінську складову. Так, Н. Левченко під фінансовим потенціалом підприємства розуміє «сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю й організацією використання фінансових ресурсів та організаційних механізмів, спрямованих на забезпечення економічного розвитку підприємства на перспективу» [21]. Р. Толпежников розглядає його як «сукупність власних та залучених ресурсів та можливості системи щодо ефективного їх управління для забезпечення діяльності та досягнення загальносистемних цілей в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища» [22]. Такі ж змістові акценти містяться й у визначенні А. Назаренко: фінансовий потенціал – це «фінансові можливості підприємства, які формуються за наявності різного роду ресурсів під впливом оточення та внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи управління з метою досягнення максимально бажаного фінансового результату» [23].

На динамічний характер фінансового потенціалу вказує В. Бикова, трактуючи його як рушійну силу яка «необхідна для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства» [24]. Н. Кот розширює цю характеристику тим, що розкриває фінансовий потенціал «не тільки як необхідну рушійну силу, що приводить у динамічний стан підприємство (мається на увазі наявність джерел фінансування), а також максимальні, але водночас реальні можливості, якими володіє суб'єкт, що господарює на даний момент, у найбільш повному й найкращому використанні наявних у нього всіх ресурсів і засобів» [25, с. 44].

Найбільш представницьким, у нашому розумінні, є підхід, який інтерпретує фінансовий потенціал з результативних позицій та з врахуванням специфіки фінансової діяльності й управління процесом формування та використання фінансових ресурсів. Для прикладу В. Ковальов і В. Ковальов репрезентують фінансовий потенціал як «характеристику фінансового становища та фінансових можливостей підприємства» [26, с. 383], яка у кількісному виразі вимірюється показниками «ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, внутрішньофірмової ефективності, прибутковості, рентабельності та інвестиційної привабли-

вості фірми» [27, с. 368]. М. Баканов і А. Шеремет переконані, що «оцінка майбутнього потенціалу підприємства разом з оцінкою його минулої діяльності та фінансового стану на момент такої оцінки є цільовими завданнями фінансового аналізу», а для кількісного виміру фінансового потенціалу пропонують використовувати ряд відомих фінансових коефіцієнтів [28, с. 280].

До цього концептуального підходу належить і визначення, яке дає фінансовому потенціалу П. Стецюк. Він вважає, що «фінансовий потенціал підприємства є якісною характеристикою його фінансового стану, вираженою спроможністю генерувати певний обсяг грошових потоків, достатній для реалізації передбачених його економічною стратегією програм і заходів, а також відшкодування використаних (залучених з усіх джерел) фінансових ресурсів і витрат на їх залучення, не погіршуючи при цьому фінансову стійкість» [29; 30].

Підсумовуючи проведений аналіз вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти *максимальний обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах спроможне залучити підприємство для реалізації своїх виробничих та інвестиційних програм, а також відшкодувати у повному обсязі за допомогою чистих грошових потоків, які генерують (забезпечують) ці програми.*

Висновки. Таким чином, проведений аналіз засвідчив, що фінансовий потенціал підприємства важлива, досить складна та неоднозначна в плані форм прояву й змістової інтерпретації економічна категорія. До сьогодні ця економічна категорія ще не має загальноприйнятого та однозначного трактування. Фінансовий потенціал підприємства тісно пов'язаний з іншими видами потенціалу (економічного, ресурсного, інвестиційного, інноваційного тощо) та входить до складу окремих з них. В економічній літературі він переважно розглядається в рамках ресурсної (факторної), організаційно-управлінської та результативної концепцій. Подальші дослідження щодо розкриття економічної природи фінансового потенціалу можуть бути спрямовані на розкриття його специфічних якісних характеристик, визначення місця й ролі у відтворювальному процесі та розмежування сфери компетенції зі спорідненими економічними категоріями.

Список використаних джерел:

1. Словарь русского языка: в 4 т. / за ред. А. Евгеньева; Российская академия наук; Ин-т лингвист. Исследований. – 4-е изд., стереотип. – М.: Русский язык: полиграф ресурсы, 1999. – Т. 3. – 749 с.
2. Современный словарь иностранных слов. – М.: Русский язык: полиграф ресурсы, 1993. – 740 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад і гол. ред. В. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С. Мочерного. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
5. Шешукова Т. Совершенствование методики анализа экономического потенциала хозяйствующего субъекта: [монография] / Т. Шешукова, Е. Колесень. – Пермь: Пермский ГНИИ. 2013. – 196 с.
6. Андрийчук В. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве: [монография] / В. Андрийчук. – М.: Экономика, 1983. – 208 с.
7. Шапошников К. Обґрунтування соціально-економічної сутності поняття «ресурсний потенціал» / К. Шапошников // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 52. – С. 206–210.
8. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Миско К. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования): [монография] / К. Миско. – М.: Наука, 1991. – 94 с.
10. Огорокова Л. Ресурсный потенциал предприятий: [монография] / Л. Огорокова. – СПб.: СПбГТУ, 2001. – 293 с.
11. Антонова Г. Ресурсний потенціал підприємств видавничо-поліграфічної галузі: теоретико-прикладні аспекти / Г. Антонова // Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія «Економіка. Право». – 2009. – № 3 (46). – С. 23–28.
12. Панасенко Г. Синтезоване бачення поняття «ресурсний потенціал банку» в контексті розвитку економічної теорії / Г. Панасенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23 (12). – С. 291–297.
13. Федонін О. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

14. Керженцев Ф. Методика оценки экономического потенциала предприятий промышленности строительных материалов / Ф. Керженцев // Научно-технические ведомости СПб. ГПУ. – 2010. – № 4. – С. 90–95.
15. Ерыгин Ю. Потенциал: содержание понятия и его структура / Ю. Ерыгин, Т. Улицкая // Экономика и эффективность организации производства: материалы VIII Международной научно-технической конференции (20 октября – 20 ноября 2008 г.). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm.
16. Фомин П. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П. Фомин, М. Старовойтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml.
17. Федонін О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 261 с.
18. Онишко С. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67–74.
19. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – № 4 (13). – С. 43–51.
20. Возняк Г. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки / Г. Возняк [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66691.doc.htm.
21. Левченко Н. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 2. – С. 114–117.
22. Толпежников Р. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р. Толпежников // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2 (1). – С. 277–282.
23. Назаренко А. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал» / А. Назаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 8. – С. 22–29.
24. Бикова В. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління / В. Бикова // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.
25. Кот Н. Диагностика финансового потенциала как альтернатива моделям банкротства / Н. Кот // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2015. – № 3. – С. 42–50.
26. Ковалев В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): [учеб. пособие] / В. Ковалев, Вит. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК «Велби»; Проспект, 2006. – 432 с.
27. Ковалев В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: [учеб.-метод. пособие] / В. Ковалев, Вит. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 688 с.
28. Баканов М. Теория экономического анализа: [учебник] / М. Баканов, А. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
29. Стецюк П. Проблема визначення та оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П. Стецюк // АгроІнком. – 2008. – № 3–4. – С. 72–76.
30. Стецюк П. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – № 1. – С. 11–17.

Аннотация. В статье приведены результаты анализа эволюции научных взглядов на экономическое содержание категории «финансовый потенциал». Определено, что финансовый потенциал предприятия важная для теории и практики экономическая категория. Установлено ее неоднозначность и сложность в плане форм проявления и содержательной интерпретации.

Ключевые слова: экономическая категория, экономический потенциал, финансовый потенциал, финансовые ресурсы, возможности, результаты, управление финансами, предприятие.

Summary. The results of the analysis of the evolution of scientific views on the economic content of the category of «financial capacity». It was determined that the financial capacity of the enterprise is important for the theory and practice of economic category. It established its ambiguity and complexity in terms of forms of expression and meaningful interpretation.

Key words: economic category, economic potential, financial potential, financial resources, opportunities, results, financial management, enterprise.

Король М. М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Атаманчук В. В.

студент
Ужгородського національного університету

Korol M. M.

Associate Professor of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University

Atamanchuk V. V.

Student
Uzhgorod National University

АНАЛІЗ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

ANALYSIS OF EUROPEAN EXPERIENCE GREEN TOURISM

Анотація. У статті проведено аналіз європейського досвіду організації зеленого туризму. Зокрема, проаналізовано частку робочих місць у сільськогосподарському секторі в країнах, річний темп зростання європейського ринку зеленого туризму, динаміку попиту на зелений туризм у країнах ЄС. Окрім того, виокремлений прибуток від зеленого туризму в лідируючих країнах Європи. Зроблено висновки щодо європейського досвіду організації зеленого туризму.

Ключові слова: туристська індустрія, туризм, зелений туризм, сільськогосподарський сектор, прибутковість зеленого туризму.

Постановка проблеми. Сьогодні туристська індустрія світу зазнає активного розвитку та формування нових напрямів. Паралельно з традиційними видами туризму набувають поширення усілякі нетрадиційні форми відпочинку та подорожей. Усе більший вплив на сферу туризму робить поширення ідей екологізації життя. У більшості країн Європи заняття сільським туризмом заохочується на державному рівні. Сільський туризм переконливо довів, що він є важливим фактором рішення соціально-економічних проблем села – це зростання зайнятості на селі, розвиток сільської інфраструктури, отримання стабільних та вагомих прибутків селян, зміцнення бюджету сільських поселень. Проте, зважаючи на актуальність питання щодо розвитку зеленого туризму, виникає необхідність у більш глибокому дослідженні даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питання розвитку зеленого туризму вже зверталися такі дослідники, як: О.М. Березін, Ю.В. Гончаров, О.Г. Зима, А.В. Кулік, М.А. Латинін, А.Т. Матвієнко, І.В. Мішина, С.І. Мосіюк, О.О. Файрон, С.А. Воробчук, А.В. Харін, Д.М. Еров, В.М. Ніколашин, В.В. Гловацька, М.Й. Рутинський, Ю.В. Зінько, Б.Л. Фіногеев.

Мета статті полягає в аналізі особливостей розвитку зеленого туризму в Європейському Союзі.

Вклад основного матеріалу дослідження. Туризм у XXI ст. є соціальним і політичним явищем, значно впливає на світовий устрій та економіку багатьох країн і цілих регіонів. Особливих успіхів світовий туризм досяг за останні 30 років, коли кількість міжнародних туристів зросла в 3,8 рази, а валютні доходи від нього збільшилися в 25 разів [1]. Поряд із розвитком таких популярних видів туризму, як екстремальний, спелеотуризм тощо, альтернативно став розвиватися зелений туризм.

Криза в сільськогосподарському секторі стала однією з основних причин розвитку зеленого туризму. Фермерство поступово стало замінюватися агробізнесом, а механізація і модернізація змінюють картину сільської дійсності. У багатьох сільських регіонах Європи сільське господарство перестало бути найважливішою формою використання землі і самою важливою діяльністю сільської громади (рис. 1).

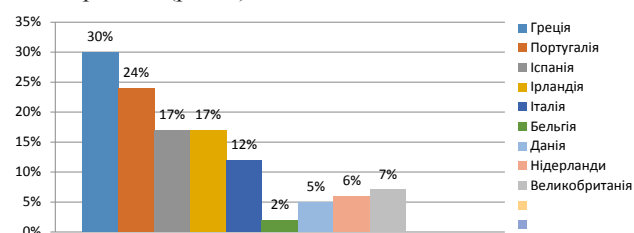


Рис. 1. Частка робочих місць у сільськогосподарському секторі в країнах ЄС за 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Аналізуючи рис. 1, бачимо, що частка громад, які працюють у сільськогосподарському секторі в Греції, становить 30% від їх загальної кількості, у Португалії – 24%, в Іспанії та Ірландії – 17%, в Італії – 12%, у Бельгії, Данії, Нідерландах та Великобританії – від 2% до 7%.

У ситуації, що склалася, розвиток зеленого туризму посприяв розвитку сільських регіонів. Статистичні дослідження показують, що 35% жителів міст в ЄС віддають перевагу відпустці в сільській місцевості, а в Голландії їх частка особливо висока – 49% [2]. Крім того, більшість західних дослідників зеленого туризму до сільських районів відносять території з менше ніж 10–20% земельних площ, вкритих забудовою. Типово сільські райони мають

низьку щільність населення, що є результатом малих поселень. Програма зеленого розвитку Організації економічної співпраці та розвитку використовує кілька серій показників, але надає перевагу такому критерію, як щільність населення 150 осіб на км². Середнє значення щільності сільського населення відрізняється між країнами через існування різної класифікації в різних державах (табл. 1).

Таблиця 1
Критерії визначення сільських поселень у країнах Організації економічної кооперації та розвитку зеленого туризму

п/п	Держава	Критерії виділення
1	Австралія	Дисперсно розселені групи населення чисельністю нижче 1 000 осіб
2	Австрія	Населені пункти з чисельністю населення до 5 000 осіб
3	Данія, Норвегія	Поселення чисельністю до 200 мешканців
4	Франція	Населені пункти з чисельністю населення до 2 000 осіб
5	Великобританія	Території з сільським укладом господарства і населенням до 10 000 мешканців
6	Швейцарія, Португалія	Населені пункти з чисельністю населення до 10 000 осіб

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Отже, з табл. 1 можна зробити висновок, що найбільша кількість території із сільським укладом господарства і населенням спостерігається в таких країнах, як Великобританія, Португалія, Швейцарія. Найменший критерій сільських поселень спостерігається в Данії та Норвегії.

Крім того, сільські поселення можуть бути різними за розмірами, але вони є малими (із населенням менше 10 000 мешканців) і знаходяться переважно в районах із низькою щільністю населення.

Достатньо складним є питання про визначення такого поняття, як сучасний «сільський стиль життя», особливо щодо таких постіндустріальних країн Європи, як Німеччина, Франція, Бельгія тощо. Надто великі відмінності спостерігаються не лише між континентами (Північ – Південь, Захід – Схід), окремими групами країн, а й навіть усередині окремо взятих країн.

Зелений туризм добре зарекомендував себе в країнах Східної і Центральної Європи. Згідно зі статистичними даними Всесвітньої туристичної організації 2014 р., так звані «зелені» подорожі займають від 7 до 20% загального обсягу поїздок [4]. Станом на 2015 р. темпи зростання зеленого туризму оцінюються від 10–20% до 30% на рік, а частина його доходів від міжнародного туризму становить 10–15% (рис. 2).

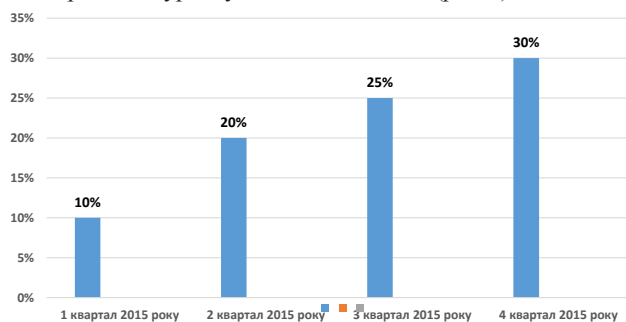


Рис. 2. Річний темп зростання європейського ринку зеленого туризму, 2015 р.

Джерело: розроблено автором на основі [5]

З рис. 2 видно, що найбільший темп зростання європейського ринку зеленого туризму за 2015 р. спостерігається у четвертому кварталі 2015 р. У кінці року він зріс до 30%.

Тільки один європейський ринок зеленого туризму, за оцінками Європейської федерації фермерського та сільського туризму EuroGites, становить близько 2 млн. койко-місць. Український ринок потенційно здатний прийняти і розмістити в селах приблизно 150 тис. «зелених» туристів [6].

Лідером у попиті і пропозиції сільського туризму довгий час вважалась Франція, де ще в 1951 р. була створена організація, яка пропонувала притулок у селах під час канікул. Кілька років пізніше була заснована Національна федерація розвитку сільського туризму. Поступово такі організації зареєструвалися і в інших західноєвропейських країнах. Сьогодні в країнах Західної і Середньої Європи сільське середовище відіграє важливу роль у використанні вільного часу і в туризмі (рис. 3).

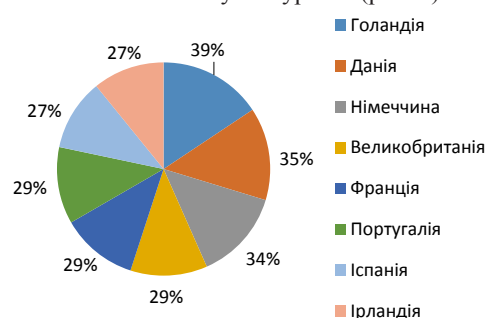


Рис. 3. Динаміка попиту на зелений туризм у країнах ЄС

*Розроблено джерело: розроблено автором на основі [7]

Отже, з рис. 2 видно, що майже одна п'ята всіх туристських подорожей в Європейський Союз реалізуються в сільських регіонах: у Голландії це 39%, у Данії – 35%; у Німеччині – 34%; у Великобританії, Франції і Португалії – 29%; в Іспанії та Ірландії – 27%. Зацікавленість відпочинком у сільській місцевості в наведених країнах триває протягом декількох десятиліть. Кожен четвертий споживач туристичних послуг надає перевагу відпочинку в сільській місцевості. Розвитку сільського туризму в країнах, де спостерігається найбільший попит на зелений туризм, сприяє високий рівень інфраструктури. Важливу функцію виконують органи місцевого самоврядування, завданням яких є підготовка території для майбутніх інвесторів, утримання доріг у належному стані, будівництво спортивних та рекреаційних об'єктів, організація маркетингових заходів, підтримку навчань та агротуристичного консультування.

Зелений туризм активно розвивається у Польщі, Фінляндії, Швейцарії, Швеції та інших країнах. За оцінками експертів, із зеленим туризмом пов'язані від 0,5 до 0,9 млн. робочих місць, до послуг туристів в Європі може бути надано більше 2 млн. місць розташування в сільських садибах [8].

На рис. 4 зображено динаміку прибутку трьох лідируючих країн Європи за останні три роки.

Отже, з рис. 4 видно, що в 2012 р. найбільший прибуток від зеленого туризму отримала Франція – 65 млрд. євро, на другому місці Данія – 62 млрд. євро, найменший прибуток від зеленого туризму спостерігається у Німеччині – 56 млрд. євро. Дещо інша тенденція спостерігається в 2013 році: суттєве зниження прибутку від зеленого туризму в Данії – на 4 млрд. євро, однак у Франції та Німеччині прибуток від надходжень зеленого туризму

зріс. У 2014 р. лідируюча позиція Франції дещо знизилась, спостерігаємо зниження прибутку до 65,2 млрд. євро, однак у Данії в 2014 р. прибуток від зеленого туризму зріс до 64,5 млрд. євро, у Німеччині – до 62,8 млрд. євро. У 2015 р. прибуток від зеленого туризму значно збільшився у всіх трьох європейських країнах і становив: у Франції – 70,5 млрд. євро, у Данії – 68,4 млрд. євро, у Німеччині – 66,1 млрд. євро.

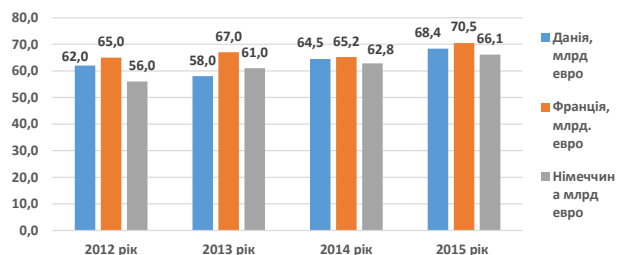


Рис. 4. Прибуток від зеленого туризму в лідируючих країнах Європи за 2012–2015 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [1]

На сучасному етапі всі національні організації зеленого туризму країн Європи об'єдналися в Європейську федерацію фермерського і сільського туризму (European Federation for Farm and Village Tourism – EuroGites). Основні цілі цієї організації: сприяння розвитку зеленого туризму та цільове інвестування проектів розвитку сільського туризму. Кожна з європейських країн має свої особливості організації зеленого туризму. В Італії зелений туризм більш пов'язаний із курортним, дегустаційним та гастрономічним туризмом. В Австрії зелений туризм включає заняття із збору трав, приготування молочних продуктів, активний гірський та ековідпочинок. У Фінляндії під зеленим туризмом розуміється відпочинок на берегах заповідних озер та річок. В Іспанії зелений туризм особливо розвинений на Канарських і Баlearських островах, саме тут із кожним роком відкриваються все нові агросадиби. Цікавим є той факт що в Німеччині зелений туризм має на увазі участь у міжнародних ярмарках та торгових шоу. Організація зеленого туризму у Великобританії характеризується більш доступними цінами та знижками.

Варто відзначити вагому державну підтримку програм залучення сільських громад до зеленого й агротуризму в європейських країнах. Європейський Союз вбачає в зеленому туризмі основний важіль економічного підйому своїх сільських територій. За підрахунками експертів Європейського банку реконструкції та розвитку, облаштування в місті вихідця з сільської місцевості в 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя і роботи в селі. Також підраховано, що дохід, отриманий від одного ліжка-місця, еквівалентний річному доходу фермера від однієї корови [9].

Класичні європейські традиції та цінності «зеленого» відпочинку впродовж багатьох десятиліть сповідує Великобританія. Система регіональної організації туризму Великобританії виникла в 1969 р. із прийняттям закону про розвиток туризму. Англійський туризм має всесезонний характер: дуже популярно проводити у цій країні не тільки літні канікули, а ще й зустрічати Різдво. У Великобританії існує Національна організація сільського туризму та агротуризму, яка забезпечує акредитацію осель. Популярність зеленого туризму спонукала англійських фермерів до об'єднання з метою пропозиції більш різноманітних послуг у своїх будинках. Наприклад, у південно-західній Англії реставрують старі ферми, які

користуються успіхом у туристів, де підвищений рівень комфортності поєднується з частково збереженим старим меблюванням [9]. У Європі лідерами за обсягами розвитку індустрії зеленого туризму є Франція та Іспанія. У цих країнах сільський туризм вже давно переріс у високорентабельну галузь їх міжнародної економічної спеціалізації. Зелений туризм цієї країни представлений Національною організацією будинків відпочинку і зеленого туризму. Ця організація пропонує агрооселі на будь-який смак і вид відпочинку, що сертифіковано за високими національними стандартами сервісу.

Серйозну конкуренцію Франції на ринку агротуристичних послуг Західної Європи віднедавна складає Іспанія. За даними 2014 р., послугами сільського туризму Іспанії користується близько 1,2 млн. осіб.

Не відстає від Іспанії та Франції й Італія. Ця країна акцентує увагу гостей на славетних історичних традиціях сільського відпочинку у горах і передгір'ях Альп, Апеннін та вздовж смуги першокласного морського узбережжя [10]. Зелений туризм в Італії від самого виникнення почав розглядатися сільським населенням як основна форма підприємницької зайнятості, тому в цій країні агротуристичний бізнес тісно переплетений із курортним. Вагомим чинником міжнародної агротуристичної спеціалізації Італії поступово став винний і гастрономічний туризм. Незважаючи на те що послуги сільського відпочинку в Італії майже вдвічі вищі, ніж в Іспанії чи Франції, ними щорічно користуються до 2 млн. осіб (із них 78% – італійці). Щорічно прибуток від сільського туризму становить 350 млн. доларів.

Особливе місце розвитку зеленого туризму відведено Німеччині. Країну відвідує багато одноденних гостей із країн Східної Європи, які роблять шоп-тури, особливо із сусідньої Польщі. На початку 1980-х років у Німеччині була розроблена концепція розвитку туризму в периферійних регіонах для поширення на туристичному ринку дешевого відпочинку на природі, без використання дорогої інфраструктури та надання комфортних умов проживання [9].

Розвиток зеленого туризму Австрії нині нараховує 15 000 зареєстрованих агротуристичних господарств сумарною місткістю 170 000 ліжка-місце.

Вартим є вивчення досвіду і європейських сусідів України: Угорщини, Румунії, Польщі [10]. Зелений туризм в Угорщині в останні роки розвивається швидкими темпами. На заході Угорщини в 2014 р. відкрито два нових готелі: Kolping Hotel у Alsopahok (округ Залу) і Club Dombogomajor у Cserszegtomaj (поруч із кордоном з Австрією). У комплексі Kolping усі вісім «натуральних» будинків обставлені натуральними сосновими меблями, у всіх будинках є кемпсе (угорська глиняна піч у формі стогу сіна). Тільки ванна кімната має сучасне обладнання. Готель користується великою популярністю серед німецьких туристів. Законодавством Угорщини сільський зелений туризм віднесено до сфери ведення особистого селянського господарства, тут формуються відповідні пільгові податкові інструменти. «Родзинкою» сільського туризму в цій країні є його поєднання з національними традиціями конярства. У Румунії інтереси власників агроосель представляє Національна асоціація сільського, екологічного і культурного туризму. Зелений туризм у цій країні розвивається насамперед у Південних Карпатах та орієнтується на такі ж переваги, що й Україна, тобто на збереження природного середовища й етнокультурних традицій. Польське законодавство чітко розмежовує основні поняття та принципи ведення сільського зеленого туризму від інших видів туристичних послуг, що надаються у сільській місцевості, але законодавчо віднесені до підприємницької діяльності. У зеленому туризмі уряд Польщі вбачає

джерело розвитку для регіонів, які мають природні ресурси для розбудови виробничих галузей економіки. Польський зелений туризм підтримує свою матеріальну базу завдяки зв'язку із селом, сільським господарством, традиційною архітектурою та інтер'єром. Агротуристичний продукт, що пропонується польськими господарствами, часто зводиться виключно до ночівлі та харчування, але нам відомо, що рентабельність об'єктів для ночівлі зростає при наданні, наприклад, інших послуг [11].

Висновки. Сьогодні у професійному туристському бізнесі зелений туризм як дуже дохідний вид діяльності займає свою визначену нішу на європейському туристському ринку і має немалі обсяги продажів та залучення туристів. Зрозуміло, що змагатися з обсягами туристських потоків на популярні морські курорти або в такий туристський центр, як Париж, він не може, але за значущістю стає все більш важливим і дуже перспективним напрямом сучасного туристського бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие / В.Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
2. Уланов Д.А. Туризм на сельских территориях: опыт, проблемы, перспективы / Д.А. Уланов // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 455–459.
3. Основные понятия и концепции сельского зеленого туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lebedeva-foto.ru/?p=123>.
4. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.unwto.org.
5. Dewalli J. Images of Heretage in rural regions // J. Dewalli // Tourism and recreation in rurak areas; R.Butler, C. Holl, J. Jenkins. – Chichesher: Wiley, 2009. –Р. 123–137
6. Рутинський М.Й. Сталый розвиток: від вербальної концепції до концептуальної моделі / М.Й. Рутинський // Вісник Львівського університету. – 2000. – № 1. – С. 35–38.
7. Предпосылки развития малого и среднего бизнеса в сфере зеленого туризма в контексте устойчивости / Г.Л. Георгиев, Р.Х. Мадгерова // Экосистемы, их оптимизация и охрана. – 2010. – Вып. 3. – С. 136–154 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eco00_2010_3_18.
8. Ганін В.В. Зелений туризм у Криму як елемент громадської дипломатії / В.В. Ганін // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вып. 163. – Ч. 1.
9. Світовий досвід розвитку сільського зеленого туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
10. Міжнародний досвід зеленого туризму в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2667>.
11. Європейський досвід організації сільського зеленого туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://tourlib.net>.

Аннотация. В статье проведен анализ европейского опыта организации зеленого туризма. В частности, проанализированы доля рабочих мест в сельскохозяйственном секторе, годовой темп увеличения европейского рынка зеленого туризма, динамика спроса на зеленый туризм в странах ЕС. Кроме того, отмечена прибыль от зеленого туризма в лидирующих странах Европы. Сделаны выводы относительно европейского опыта организации зеленого туризма.

Ключевые слова: туристская индустрия, туризм, зеленый туризм, сельскохозяйственный сектор, прибыльность зеленого туризма.

Summary. This scientific publications analyzed the European experience of green tourism. In particular, analysis of the proportion of jobs in the agricultural sector in developing countries, the annual rate of growth of the European market of green tourism, the dynamics of demand for green tourism in the EU. In addition to isolate income from eco-tourism in the leading European countries. We got to the conclusion on the European experience of green tourism.

Key words: Tourism industry, tourism, green tourism, the agricultural sector, the yield of green tourism.

Кочкодан В. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Kochkodan V. B.

*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Docent of Management and Administration Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

CONSTRUCTION OF COMPANY'S CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT SYSTEM

Анотація. У статті розглянуто питання побудови гнучкої системи управління структурою капіталу підприємства. Пропонована система об'єднує в собі три механізми: 1) оцінення стану капіталу підприємства; 2) прогнозування стану капіталу підприємства; 3) вибору пріоритетних напрямів управління структурою його капіталу. Цільовою спрямованістю першого механізму є аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства й оцінка сформованої фінансово-економічної ситуації. Змістом другого механізму є оцінення прогнозованої фінансової ситуації та можливостей підприємства з локалізації загроз зовнішнього середовища. Призначенням третього механізму є вибір стратегії управління структурою капіталу залежно від сформованої динаміки розвитку характеристик капіталу й зовнішнього середовища підприємства

Ключові слова: структура капіталу підприємства, оцінка стану капіталу, прогнозування стану капіталу, інтегральний показник стану капіталу, стратегія управління структурою капіталу.

Вступ та постановка проблеми. Проблема формування ефективної системи управління структурою капіталу підприємства в умовах ринкової економіки є актуальною, оскільки її успішне вирішення попереджує виникнення кризових ситуацій, забезпечує високі темпи розвитку суб'єкта господарювання, максимізує його ринкову вартість шляхом досягнення оптимального співвідношення власних і позичкових засобів, забезпечує підтримку платоспроможності та ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ формування системи управління структурою капіталу підприємства, підвищення її гнучкості зробили провідні вітчизняні й зарубіжні економісти, зокрема, І. Бланк, Л. Павлова, В. Золотарьов, Р. Кларк, М. Крейніна, Р. Сайфулін, Т. Теплова та інші.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. При цьому потребують глибшого дослідження та уточнення питання поєднання механізмів системи управління структурою капіталу підприємства, реалізація яких забезпечувала б у разі необхідності швидку перебудову або корегування структури капіталу.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розробки системи управління структурою капіталу підприємства.

Результати дослідження. Стратегічний фінансовий план є основою для будь-якого іншого планування в рамках підприємства й конкретизується у вигляді функціональних стратегій, що представляють низку планів, які пов'язані між собою й відповідають змісту стратегії в цілому. За стратегічну мету функціонування підприємства приймається максимізація вартості капіталу, що являє собою суму дисконтованих грошових потоків усіх власників капіталу.

У процесі реалізації фінансового плану змінам піддається як зовнішнє середовище так і планові показники структури капіталу. Тому необхідний контроль за про-

цесом реалізації фінансового плану, наслідком якого є неформальні рішення з корегування вироблених керуючих впливів і прогнозів ринкового середовища.

Вирішення зазначених завдань в умовах зміни навколишнього середовища спричиняє необхідність підвищення гнучкості системи управління структурою капіталу, що досягається шляхом формування різних фінансових, у тому числі інвестиційних резервів і запасів (короткострокові, високоліквідні активи і кошти) для погашення негативних впливів середовища [1, с. 643].

Пропонована система управління структурою капіталу підприємства об'єднує три механізми, першим з яких є механізм оцінки стану капіталу підприємства. Цільовою спрямованістю даного механізму є всебічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства й оцінка сформованої фінансово-економічної ситуації [2, с. 87]. Реалізація завдань цього механізму здійснюється через наступні основні етапи.

І етап. Формування системи показників стану капіталу підприємства. Від повноти і вірогідності інформаційного простору ознак, які дають узагальнену характеристику фінансової діяльності підприємства, багато в чому залежить ефективність управління процесами формування, розподілу і використання капіталу підприємства в цілому. У силу цього сформована система оціночних показників стану капіталу підприємства повинна відповідати таким вимогам:

- повнота, тобто можливість за допомогою показників досить повно описати сутність фінансових процесів, що протікають як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства;
- унікальність показників, тобто відсутність надмірності;
- вірогідність чи валідність, тобто відповідність виділених одиниць значеннєвої інформації їх реальним найменуванням;
- несуперечність, тобто відсутність омонімії.

Формування системи показників, що відповідатимуть наведеним вимогам, призводить до необхідності добору найбільш значимих для оцінки стану капіталу підприємства показників, тобто ставить завдання звуження інформаційного простору ознак. Теорія фінансового управління володіє досить широким спектром економіко-математичних методів, які дають змогу вирішувати подібні задачі [3, с. 245–268; 4, с. 101–148].

Економіко-математичні методи розглянутого напрямку підрозділяються на дві основні групи: методи зменшення кількості ознак дослідження; методи побудови узагальнених показників.

Сутність роботи першої групи методів полягає в заміні первісного набору q ознак $y = (y_1, y_2, \dots, y_q)$ набором s діагностичних ознак $x = (x_1, x_2, \dots, x_s)$ ($s < q$), що мають наступні властивості:

- ознаки не корельовані чи слабо корельовані між собою;
- сильно корельовані з ознаками, що не входять у діагностичний набір;
- дають змогу розділяти досліджувані одиниці, тобто характеризуються високою варіацією за всіма одиницями множини і досить низкою варіацією за одиницями всередині виділених груп;
- не піддаються зовнішнім впливам.

Таким чином, ця група методів дає можливість виключити з первісної системи ознак ті, які дублюють інформацію, а також забезпечує вибір ознак, що найбільш повно зображають стан досліджуваних процесів.

Друга група методів спрямована на одержання інтегральної оцінки об'єктів, які мають багатознакову природу, у вигляді деякої функції $f(y_1, y_2, \dots, y_q)$, що зображає вплив всіх ознак і у такий спосіб дає змогу упорядкувати досліджувані фінансові ситуації.

Оскільки система управління капіталом має складну динамічну природу й охоплює такі стадії управління, як залучення, розміщення і використання капіталу, для кожної з яких характерні диференційовані кризові ситуації, ми пропонуємо використовувати комбінований підхід, що поєднує обидва охарактеризовані напрямки. Реалізація пропонованого підходу дасть змогу, по-перше, виключити з первісної системи надлишкові та несуттєві показники і сформувати таку їх систему, що найбільш повно характеризує стан (ефективність) управління процесами формування, розподілу і використання капіталу підприємства, і, по-друге, одержати інтегральну оцінку, що зображає рівень ефективності управління капіталом підприємства в цілому.

При цьому список показників формується за двома напрямками. У рамках першого напрямку виділяються найбільш значимі індикатори структури капіталу підприємства, що визначають його фінансовий стан. Це дає змогу оцінити рівень ваги кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства. Другий напрям передбачає вибір показників стану зовнішнього середовища, які дають змогу оцінити можливість мобілізації різних видів капіталу.

II етап. Побудова комплексної оцінки стану капіталу підприємства. Для оцінки стану капіталу підприємства, що характеризується виділенням на попередньому етапі набором ознак, використовується інтегральний показник стану капіталу. Методика формування інтегрального показника стану капіталу підприємства містить такі основні кроки [5, с. 5–8].

1. Формування матриці вихідних даних по кожній групі показників стану капіталу. Список фінансових показників, сформований на основі аналізу літературних джерел [6, с. 157–187; 7, с. 251–370]:

- коефіцієнти придатності основних засобів;
 - мобільність активів;
 - поточні, швидкісні та абсолютні ліквідності;
 - забезпеченість власними оборотними коштами;
 - маневреність власного капіталу;
 - автономія;
 - фінансовий леверидж;
 - фінансові стійкості;
 - оборотність капіталу, основних засобів, обігових коштів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, власного капіталу;
 - рентабельність активів, власного капіталу.
2. Стандартизація значень ознак.
 3. Розрахунок матриць відстаней, елементи яких зображають рівень близькості об'єктів (показників) усередині кожної групи.
 4. Вибір показників-репрезентантів груп, які несуть у собі найбільш значиму інформацію, властиву групі.
 5. Формування матриці вихідних даних для розрахунку інтегрального показника стану капіталу підприємства.
 6. Класифікація показників-репрезентантів на стимулятори і дестимулятори.
 7. Формування матриці відстаней, елементи якої зображають рівень близькості розглянутих фінансових ситуацій до еталонної.
 8. Розрахунок інтегрального показника стану капіталу підприємства.

III етап. Шкалування значень інтегрального показника. На цьому етапі здійснюється обґрунтування діапазонів змін інтегрального показника стану капіталу і формування на цій основі класів фінансових ситуацій. Для якісної градації значень інтегрального показника використовується шкала Харрінгтона, що базується на припущенні про комбінований закон розподілу випадкових величин. Отримані інтегральні показники інтерпретуються в такий спосіб: чим ближче значення показника до 1, тим стійкішим є фінансовий стан підприємства і менше диспропорцій спостерігається в структурі його капіталу. Інтегральні показники формуються для стану як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Таким чином, результатом реалізації першого механізму системи управління структурою капіталу підприємства є комплексна динамічна оцінка стану капіталу, яка дає змогу оперативно оцінити динаміку розвитку фінансових процесів без втрати значимої для прийняття фінансових рішень інформації.

Змістом другого механізму системи управління структурою капіталу підприємства є прогноз характеристик капіталу [2, с. 88], тобто оцінка прогнозованої фінансової ситуації і можливостей підприємства з частковою локалізацією загроз зовнішнього середовища. Механізм прогнозування стану підприємства складається з наступних етапів.

I етап. Розробка моделей декомпозиції часового ряду інтегрального показника стану капіталу і зовнішнього середовища підприємства. В даному випадку проводимо дослідження часового ряду на наявність трендової, періодичної та випадкової компонент та побудова відповідних моделей цих компонент.

На першому кроці аналізований часовий ряд показників стану підприємства тестується на наявність тренда в середньому і дисперсії за допомогою критеріїв Фішера та Стьюдента [8, с. 108] відповідно. Якщо результати тестування ряду на наявність трендової компоненти показали, що тренд у ряді відсутній, то здійснюється перехід до третього кроку, змістом якого є дослідження періодичної компоненти. У випадку, коли часовий ряд має трендову

компоненту, здійснюється перехід до другого кроку, що полягає в її моделюванні.

Після ідентифікації виду тренда здійснюється оцінка параметрів моделі. Для оцінки параметрів лінійної моделі використовується звичайний метод найменших квадратів [8, с. 112; 9, с. 57]. Для оцінки параметрів нелінійних моделей трендової компоненти застосовується метод трьох точок, приведення нелінійних моделей до лінійного виду за допомогою логарифмічних перетворень, зважений метод найменших квадратів тощо.

Оцінка якості й вибір найкращого варіанта моделі трендової компоненти ряду здійснюється за допомогою таких критеріїв, як коефіцієнт кореляції, детермінації, критерій Стюдента, критерій Фішера [8, с. 136].

Побудова моделі трендової компоненти із задовільним рівнем якості дає можливість перейти до третього кроку, на якому здійснюється елімінування трендової компоненти й дослідження залишкових членів ряду. Реалізація цього кроку вимагає задання типу моделі декомпозиції часового ряду, оскільки різні його компоненти можуть бути представлені в моделі в адитивній або мультиплікативній формі.

Вибір виду моделі здійснюється на засадах візуального аналізу вихідного часового ряду інтегрального показника стану капіталу підприємства. При адитивному характері періодичної компоненти амплітуда її коливань постійна в часі та не залежить від середнього рівня ряду. Перевагу мультиплікативній формі моделі слід віддати тоді, коли вона змінюється в часі пропорційно до рівня тренда [9, с. 92–95].

Прийнятий тип моделі декомпозиції часового ряду зумовлює процедури розрахунку залишкових членів ряду, що зображають сукупний вплив періодичної і випадкової компонент. У випадку, якщо залишкові члени ряду мають хвилову природу, здійснюється перехід до четвертого кроку, що полягає в моделюванні періодичної компоненти часового ряду, в іншому разі – до п'ятого кроку, змістом якого є дослідження випадкової компоненти ряду.

Для дослідження періодичної складової ряду, що зображає вплив чинників циклічного і сезонного характеру, використовуються методи спектрального аналізу, які дають змогу одночасно визначити період коливання різних періодичних компонент та їх інтенсивність.

Знайдені значення трендової й періодичної компонент є основою для обчислення значень випадкової компоненти, що є змістом п'ятого кроку. При цьому в адитивній моделі випадкова компонента присутня у вигляді доданка, а в мультиплікативній – як співмножник.

Дослідження випадкової компоненти здійснюється на основі аналізу значень автокореляційної й похідної автокореляційної функцій. Для оцінки значимості коефіцієнтів автокореляції використовується Q-статистика Бокса-Пірса [9, с. 160]. Якщо підтверджується гіпотеза про відсутність автокореляції, здійснюється перехід до другого етапу механізму прогнозування стану підприємства. В іншому випадку для моделювання такої компоненти використовуються авторегресійні моделі, порядок яких визначається на основі аналізу «викидів» значень автокореляційної функції.

II етап. Прогнозування характеристик капіталу. Отриманий на попередньому етапі комплекс моделей є основою для формування прогнозу значень характеристик капіталу й зовнішнього середовища підприємства. Перш за все здійснюється синтез моделей різних компонентів часового ряду й оцінюється якість «підгонки» комбінованої моделі. Перебір конкуруючих її варіантів і вибір найкращого з них здійснюється за допомогою таких кри-

теріїв, як коефіцієнт детермінації, критерій Акайка, критерій Шварца [9, с. 160-161].

На основі найкращого варіанта комбінованої моделі здійснюється прогнозування значень інтегрального показника стану капіталу підприємства. При цьому розробляється як точковий, так і інтервальный прогноз, що зображає оптимістичний (ураховуючи позитивний вплив випадкових чинників) і песимістичний (ураховуючи їх негативний вплив) варіанти розвитку фінансової ситуації.

Таким чином, результатом реалізації другого механізму системи управління структурою капіталу підприємства є оцінка тенденцій розвитку характеристик капіталу і зовнішнього середовища підприємства.

Призначенням третього механізму (механізм вибору пріоритетних напрямів управління структурою капіталу) є вибір стратегії управління структурою капіталу залежно від сформованої динаміки розвитку характеристик капіталу й зовнішнього середовища підприємства [2, с. 88]. Такий механізм включає такі основні етапи.

I етап. Вибір можливих керівних впливів. Реалізація цього етапу проходить за п'ять кроків. Метою першого кроку є формування матриці стратегічних ситуацій, виходячи з поєднання станів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Вхідною інформацією для побудови такої матриці виступають класи станів зовнішнього та внутрішнього середовища, отримані за допомогою оцінювання стану капіталу підприємства, що містять для зовнішнього середовища: клас зростання активності національної економіки, клас стагнації економіки, клас падіння активності економіки; для внутрішнього середовища: клас стійкого стану підприємства, клас нестабільного стану підприємства, клас кризового стану.

Метою другого кроку є виділення цільових орієнтирів управління структурою капіталу:

- для класу кризового стану – активний пошук шляхів залучення капіталу;
- для класу нестабільного стану – пошук способів і методів підвищення ефективності використання капіталу;
- для класу стійкого стану – раціональне розміщення капіталу.

Метою третього кроку є формування спектру стратегій. Виділені на попередньому кроці цільові орієнтири обумовлюють вибір наступних стратегій управління структурою капіталу:

- консервативної стратегії (клас кризового стану підприємства), в основі якої заходи, спрямовані на зміну структури позичкового капіталу шляхом перетворення боргових зобов'язань;
- нейтральної стратегії (клас нестабільного стану підприємства), в основі якої заходи, спрямовані на підвищення продуктивності використання наявного капіталу шляхом якісної зміни структури активів;
- агресивної стратегії (клас стійкого стану підприємства), в основі якої заходи, спрямовані на зміну структури капіталу на основі ефективного зовнішнього і внутрішнього інвестування.

Метою четвертого кроку є формування комплексу адекватних відповідним стратегіям заходів щодо управління структурою капіталу підприємства. Формування комплексів управлінських заходів для відповідного класу станів підприємства здійснюватиметься за допомогою одного з методів експертних оцінок – методу Дельфі [10, с. 110]. Як експертів пропонується обирати фахівців фінансового, планово-економічного відділів і бухгалтерії підприємства.

Метою п'ятого кроку є вибір найбільш прийнятних заходів щодо управління структурою капіталу на основі

аналізу можливостей, що надає зовнішнє середовище (клас станів зовнішнього середовища), а також стану самого підприємства. Його здійснюють із використанням отриманих на попередньому кроці комплексу заходів.

II етап. Імітація реалізації скоректованих фінансових планів. Завдання цього етапу реалізуються за допомогою моделі руху фінансових потоків підприємства. Побудова такої моделі містить такі основні кроки: формування рівнів моделі; визначення темпів фінансових потоків; виділення змінних управління і стану; формування функцій рішень [11, с. 336].

Як рівні, в імітаційній моделі розглядаються агреговані статті балансу, що зображають величину різних елементів оборотного, позаоборотного, власного та позичкового капіталу та беруться за основу під час розрахунку показників стану капіталу підприємства.

Як темпи потоків, що визначають інтенсивність трансформації власного і довгострокового позичкового капіталу у позаоборотні активи, власного і короткострокового позичкового капіталу в оборотний капітал, розглядаються потоки коштів, що спрямовані на придбання відповідних

економічних ресурсів, і величина прибутку, реінвестованого у формування активів підприємства.

Тобто можливості цієї моделі дають змогу здійснювати імітацію реалізації фінансового плану при різних характеристиках структури капіталу і зовнішнього середовища підприємства і формувати стратегію локалізації загроз виникнення його кризового фінансового стану.

III етап. Формування цільової структури капіталу. На цьому етапі здійснюється вибір варіанта управлінських впливів на основі аналізу результатів імітації.

Отже, результатом реалізації третього механізму системи управління структурою капіталу підприємства є комплекс керуючих впливів, який дає можливість досягти такої структури капіталу підприємства, що забезпечує нормальне функціонування його фінансової системи.

Висновки. Таким чином, запропонована нами система управління структурою капіталу підприємства виступає як інструмент підвищення якості прийнятих рішень щодо структури капіталу підприємства в умовах стійкого й кризового розвитку, викликаного дією різного роду загроз зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Козенков Д. Проблеми планування в умовах невизначеності економіки перехідного періоду / Д. Козенков // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2003. – Вип. 172. – С. 642–644.
2. Кочкодан В. Модель системи управління капіталом підприємств / В. Кочкодан // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансові ресурси регіону: організація та управління». – Івано-Франківськ: ПП Курилюк, 2007. – С. 87–88.
3. Замков О. Математические методы в экономике: [учебник] / О. Замков, А. Толстопятенко, Ю. Черемных. – М.: ДИС; МГУ им. М.В. Ломоносова, 1997. – 368 с.
4. Бархушин В. Методи аналізу даних: [навч. посібник для студ.] / В. Бархушин. – Запоріжжя, КПУ, 2011. – 268 с.
5. Благун І. Комплексна оцінка характеристик капіталу підприємства / І. Благун, І. Зварич, В. Кочкодан // Моделювання регіональної економіки: збірник наукових праць. – Івано-Франківськ: Плай, 2008. – № 1 (11). – С. 3–17.
6. Барановський О. Фінансова безпека / О. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
7. Бланк И. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга; Ника-центр, 2004. – 656 с.
8. Клебанова Т. Методы прогнозирования: [учеб. пособие] / Т. Клебанова, В. Иванов, Н. Дубровина. – Х.: ХГЭУ, 2002. – 372 с.
9. Дуброва Т. Статистические методы прогнозирования / Т. Дуброва. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 206 с.
10. Колпаков В. Теория и практика принятия управленческих решений: [учеб. пособие] / В. Колпаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.
11. Кочкодан В. Імітаційна модель управління структурою капіталу: теоретичний аспект / В. Кочкодан // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3 (20). – С. 335–341.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы построения гибкой системы управления структурой капитала предприятия. Предлагаемая система объединяет в себе три механизма: 1) оценка состояния капитала предприятия; 2) прогнозирование состояния капитала предприятия; 3) выбор приоритетных направлений управления структурой его капитала. Целевой направленностью первого механизма является анализ внешней и внутренней среды предприятия и оценка сложившейся финансово-экономической ситуации. Содержанием второго механизма является оценка прогнозной финансовой ситуации и возможностей предприятия по локализации угроз внешней среды. Назначением третьего механизма является выбор стратегии управления структурой капитала в зависимости от сложившейся динамики развития характеристик капитала и внешней среды предприятия

Ключевые слова: структура капитала предприятия, оценка состояния капитала, прогнозирование состояния капитала, интегральный показатель состояния капитала, стратегия управления структурой капитала.

Summary. In this work there was reviewed the construction of a flexible system of company's capital structure management. The proposed system combines three mechanisms: 1) assessment of company's capital; 2) forecasting of company's capital; 3) selection of priority trends of company's capital structure management. The first mechanism focuses on the analysis of company's external and internal environment and on the assessment of the established financial and economic situation. The second mechanism focuses on the assessment of the forecasted financial situation and on the company's opportunities for localization of external environment's threats. The purpose of the third mechanism is the selection of company's strategy for managing its capital structure based on the existing dynamics of the characteristics of company's capital and of external environment.

Key words: company's capital structure, assessment of capital, forecasting of capital, integral indicator of capital, company's capital structure management strategy.

Кравчук Р. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки природокористування
і організації виробництва
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Kravchuk R. S.

*PhD in Economics,
Associate Professor of Environmental Economics
and Organization of Production
Ivano-Frankivsk National Technical Oil and Gas University*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF COMPREHENSIVE ECONOMIC DEVELOPMENT OF CARPATHIAN REGION

Анотація. У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку економіки Карпатського регіону. Досліджено проблеми виробничої сфери та шляхи їх розв'язання. Визначено доцільність у проведенні реконструкції, технічного переоснащення діючих підприємств легкої та харчової промисловості, а також агропромислового комплексу регіону. Визначено важливе завдання комплексного розвитку регіону, а саме зростання ефективності паливно-енергетичного й мінерально-сировинного комплексів за допомогою повторної геологічної розвідки і розширення ресурсної бази.

Ключові слова: перспективний аналіз, проблеми виробничої сфери, рекреаційні послуги, екологічні проблеми, економічний розвиток, паливно-енергетичний комплекс, мінерально-сировинний комплекс, агропромисловий комплекс, ресурсна база, Карпатський регіон, геологічна розвідка, реконструкція підприємств, технічне переоснащення, проблеми соціального розвитку, проблеми зовнішньо-економічної діяльності.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах проведення децентралізації державного управління та підвищення ролі місцевого самоврядування виникає необхідність у забезпеченні соціальних, економічних, екологічних, гуманітарних та інших позитивних змін у регіонах. Карпатський регіон (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька області) є важливою складовою господарського комплексу України. Специфічні чинники геополітичного й гео економічного розташування цього регіону якісно відрізняють його від інших регіонів України. Ураховуючи сучасні тенденції внутрішньорегіональної та міжнародної інтеграції України, особливої актуальності набуває потреба в проведенні комплексного дослідження поточних проблемних питань і перспектив розвитку Карпатського регіону. Прикордонне положення, наявність важливих залізничних і безрейкових шляхів сполучення сприяють налагодженню тісних економічних зв'язків зі східними та південними економічними районами України, а також з Молдовою, Румунією, Угорщиною, Словаччиною та Польщею. Це, у свою чергу, дає змогу розвивати на території району галузі, які б виробляли експортну продукцію чи забезпечували її транзит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ регіонального соціально-економічного розвитку зробили провідні вітчизняні вчені: О. Алімов, І. Бистряков, В. Геєць, С. Дорогунцов, І. Лукінов, Я. Олійник, М. Хвесик, М. Чумаченко та інші. Проблеми та перспективи розвитку Карпатського регіону детально досліджували Ф. Гамор, М. Долішній, В. Кравців, М. Лендел.

Метою статті є проведення перспективного аналізу проблем розвитку Карпатського регіону та аналіз перспективних змін його розвитку.

Результати дослідження. Кожен регіон має чітко виражену специфіку вирішення проблеми сталого розвитку. Карпатський регіон відноситься до одного з найбільш цікавих у цьому аспекті регіонів України, природно-ландшафтні умови якого потребують ретельного вивчення та всебічної охорони. Проблеми й перспективи комплексного розвитку Карпатського регіону пов'язані з наявним потенціалом соціально-економічних та природних ресурсів, екологічною ситуацією, тенденціями розвитку економіки в державі.

Проблеми виробничої сфери та шляхи розв'язання. Звертаючи увагу на географічне положення Карпатського регіону, зокрема, вигідне прикордонне розташування, визначено необхідність структурної перебудови тих галузей економіки, які мають найбільш швидкий обіг фінансових коштів, а також експортних галузей промисловості та сільського господарства.

Визначено доцільність у проведенні реконструкції, технічного переоснащення діючих підприємств легкої і харчової промисловості, а також агропромислового комплексу району. Карпатський регіон є одним з найбільших по забезпеченості мінеральними та паливно-енергетичними ресурсами. Важливо забезпечити зростання ефективності паливно-енергетичного й мінерально-сировинного комплексів за допомогою повторної геологічної розвідки і розширення ресурсної бази.

Карпатський регіон найбільш забезпечений лісовими ресурсами в Україні. Стратегія розвитку лісового господарства, лісової, целюлозно-паперової промисловості Карпатського регіону повинна враховувати обмеженість власних ресурсів деревини і поглиблювати її переробку на рівні кращих світових стандартів.

Розвиток рекреаційних послуг в регіоні є першочерговим завданням.

У районі функціонує рекреаційний комплекс загальнодержавного значення. Рекреаційні ресурси: м'який клімат, гірські ландшафти, різноманітні джерела мінеральних вод, лікувальні грязі. Основні курорти: у Львівській області – Трускавець, Моршин, Немирів, в Івано-Франківській області – Яремче, Верховина, Ворохта.

В окремих районах Карпат насиченість територій рекреаційними об'єктами досить висока, але це не свідчить про високий рівень рекреаційного освоєння, оскільки якість сучасного обслуговування та інших сервісних умов є далекою від світових стандартів. Тому тільки комплексний підхід до оцінки рівня рекреаційного освоєння буде найбільш правомірним та об'єктивним. Зростання обсягу рекреаційного виду послуг посилює надходження до місцевих і державних бюджетів, зниження рівня безробіття, а це сприятиме розвитку інших галузей економіки [1].

Екологічні проблеми. Важливою проблемою є наявна екологічна ситуація, яка пов'язана з багатьма чинниками. Основними чинниками погіршення екології Карпатського регіону є: незбалансованість розвитку окремих галузей економіки та промисловості, неналежне ставлення до природних ресурсів та довкілля. Все це привело до інтенсивного природокористування, нераціонального природокористування, погіршення природного середовища загалом. Забрудненість середовища безпосередньо залежить від дії забруднюючих джерел та факторів, які негативно впливають на стан здоров'я населення, на показники смертності та дитячої захворюваності. Електроенергетичні викиди хімічної, гірничорудної промисловості, автомобільного транспорту, харчових підприємств формують основну частину забруднення в Карпатському регіоні. Основними забруднювачами залишаються міста Львів та Калуш, Добротвір, Бурштин, Івано-Франківськ, Ужгород, Чернівці.

До погіршення стану, деградації та виснаження навколишнього природного середовища приводять недостатні екологічно обґрунтовані методи використання природно-ресурсного потенціалу, освоєння територій і корисних копалин, спеціалізація і форми ведення господарської діяльності тощо. У цьому ж напрямі діють і такі чинники, як порушення генетичної цілісності ландшафтів, екологічна незбалансованість структури сільгоспугідь, ігнорування екологічної місткості та ерозійної стійкості ландшафтів, надмірна розораність території, нераціональне ведення лісового господарства без урахування екологічних функцій лісів.

Водні ресурси використовуються вкрай нераціонально, неекономно і, крім того, відбувається значне їх забруднення як промисловими, так і сільськогосподарськими стоками та відходами. Найбільшими забруднювачами поверхневих та підземних вод слід вважати населені пункти, а також тваринницькі ферми й комплекси, оскільки на них, як правило, відсутні очисні споруди та каналізація.

Карпатський регіон залишається найнебезпечнішим із точки зору таких процесів, як паводки. Загроза паводків найближчими роками має тенденцію до збільшення. Щорічно внаслідок затоплень страждають всі області Карпатського регіону. Тому основним шляхом створення безпечних умов функціонування даного регіону є проведення протипаводкових робіт для утримання ґрунтів, укріплення дамб та інших захисних споруд.

Головним напрямом розвитку Карпатського регіону повинна бути його соціальна спрямованість одночасно з дотриманням екологічної рівноваги між господарською діяльністю людини і навколишнім природним середовищем. Сприятиме поліпшенню ситуації в економіці району покликані структурна перебудова, диверсифікація виробництв, розвиток специфічних для району галузей, промислів. Збалансування територіально-господарських

пропорцій регіону необхідно досягати через поліпшення роботи існуючих галузей спеціалізації в умовах збереження та нарощування обсягів агропромислового виробництва. Серед пріоритетів необхідно виділити всебічний розвиток рекреаційного господарства як однієї з галузей, що сприятиме надходженню фінансових ресурсів для наявного господарського комплексу регіону, а також поліпшення стану в суміжних галузях і взагалі в економіці Карпатського регіону [2].

Проблеми соціального розвитку регіону. Головним напрямом розвитку Карпатського економічного району повинна бути його соціальна спрямованість одночасно з дотриманням екологічної рівноваги навколишнього середовища. Проблема безробіття на сучасному етапі характерна для багатьох регіонів і для Карпатського регіону також. Основними проблемами району є розв'язання питання зайнятості населення, яке змушене їхати на заробітки до інших держав. Особливо вона гостра в сільській місцевості, де неефективно використовуються сільськогосподарські угіддя, мало поширені інші види економічної діяльності. Економічно та історично обґрунтованим і вигідним для району є розвиток народних промислів – килимоткацтво, вишивання, виготовлення художніх виробів з лози, дерева, різьблення по дереву, гончарство. Цей напрям створить умови для зайнятості й отримання доходу місцевим жителям, особливо в тих районах, де є надлишок трудових ресурсів. Однією з важливих проблем Карпатського регіону є недостатній рівень соціально-економічного розвитку гірських та передгірських районів, а також сільської місцевості. Тому необхідно особливо увагу звертати на ці території, покращувати їх розвиток та підвищувати їхнє значення для Карпатського регіону.

Проблеми зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність Карпатського регіону визначає його роль для інших регіонів, для України та для інших країн. Подальший напрям покращення зовнішньоекономічної діяльності – удосконалення структури експорту, підвищення її конкурентоспроможності.

Висновки. Враховуючи наявний в Карпатському регіоні природний, економічний, науковий і технічний потенціал, його історичні та географічні особливості, стратегічна мета перспективного розвитку території полягає в тому, щоб на основі оптимального використання природних, матеріально-технічних, трудових, інтелектуальних ресурсів створити ефективну економічну систему ринкового типу, яка забезпечить матеріальний добробут населення та екологічну безпеку регіону. Досягнення поставленої мети зумовлене в разі поетапної реалізації першочергових завдань. На найближчий період пріоритетами регіонального розвитку повинні бути рекреаційний комплекс, агропромисловий комплекс, лісопромисловий комплекс, машинобудування, невиробнича сфера, особливо в гірській частині, охорона навколишнього середовища, збереження й відновлення історико-культурної спадщини.

Отже, для Карпатського регіону, як і для інших регіонів, характерно багато проблем розвитку виробничих і невиробничих сфер. Тому необхідно проводити ретельні дослідження розвитку галузей регіону для того, щоб вчасно усунути недоліки та удосконалити структуру. Проблеми розвитку Карпатського регіону мають комплексні рішення. Так необхідно удосконалювати кожну галузь виробничої та невиробничої сфери, впроваджувати заходи щодо покращення їх розвитку, що в цілому покращило б розвиток регіону. Ускладнене завдання й те, що всі проблеми розвитку Карпатського регіону взаємодіють між собою, а це означає, що необхідно негайно їх вирішувати, оскільки від одного фактору може залежати

декілька галузей чи сфер. Незважаючи на всі недоліки, досліджуваний регіон має великі перспективи в багатьох галузях, а особливо в рекреаційній. Для того, щоб досягти

певних можливостей розвитку регіону, необхідно змінити та вдосконалити ті галузі, на які орієнтовані перспективи Карпатського регіону.

Список використаних джерел:

1. Гаман П. Формування механізмів прискореного інноваційного розвитку рекреаційного потенціалу Карпатського регіону України: теоретико-методологічні засади / П. Гаман // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 82–83.
2. Панов А. Карпатський регіон та роль у забезпеченні безпеки і співробітництва в Європі / А. Панов // Матеріали міжнародної конференції за сприйняття Міністерства закордонних справ Швеції. – Ужгород, 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/Uzhgorod/index.htm>.
3. Мітрьєва С. Карпатський регіон та роль у забезпеченні безпеки і співробітництва в Європі / С. Мітрьєва // Матеріали міжнародної конференції за сприйняття Міністерства закордонних справ Швеції. – Ужгород, 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/Uzhgorod/index.htm>.
4. Глазунова С. Карпатський регіон та роль у забезпеченні безпеки і співробітництва в Європі / С. Глазунова // Матеріали міжнародної конференції за сприйняття Міністерства закордонних справ Швеції. – Ужгород, 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/Uzhgorod/index.htm>.
5. Манів З. Регіональна економіка: [навч. посібник] / З. Манів, І. Луцький, С. Манів. – Львів: Магнолія-2006, 2007. – 561 с.
6. Тодосійчук В. Регіональна економіка: [підручник] / В. Тодосійчук; ВДАУ. – Вінниця, 2008. – 434 с.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития экономики Карпатского региона. Исследованы проблемы производственной сферы и пути их решения. Определена целесообразность в проведении реконструкции, технического перевооружения действующих предприятий легкой и пищевой промышленности, а также агропромышленного комплекса региона. Определена важная задача комплексного развития региона, а именно рост эффективности топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплексов за счет повторной геологической разведки и расширение ресурсной базы.

Ключевые слова: перспективный анализ, проблемы производственной сферы, рекреационные услуги, экологические проблемы, экономическое развитие, топливно-энергетический комплекс, минерально-сырьевой комплекс, агропромышленный комплекс, ресурсная база, Карпатский регион, геологическая разведка, реконструкция предприятий, техническое перевооружение, проблемы социального развития, проблемы внешне-экономической деятельности.

Summary. In article the problems and prospects of economic development in the Carpathian region. The problems of the production sector and solutions. Determined to conduct feasibility reconstruction, technical reequipment of existing enterprises of light and food industry and agriculture of the region. Defined important task of comprehensive development of the region, namely the increased efficiency of fuel and energy and mineral complexes due to repeated exploration and expansion of the resource base.

Key words: prospective analysis of the problems of industrial areas, recreational services, environmental issues, economic development, fuel and energy complex, mineral complex, agriculture, resource base, Carpathian region, geological exploration, reconstruction of enterprises, technical upgrading, problems of social development problems of foreign economic activity.

Крамарчук С. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу і туризму
Тернопільського національного економічного університету*

Лубкей Н. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету*

Kramarchuk S. P.

*Associate Professor, PhD in Economics,
Associate Professor of the Chair of International Business and Tourism
Ternopil National Economic University*

Lubkey N. P.

*Associate Professor, PhD in Economics,
Associate Professor of the Chair of Finance of Business Entities and Insurance
Ternopil National Economic University*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF TOURISM ENTERPRISES MARKETING STRATEGY

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до формування маркетингової стратегії підприємства. Досліджено основні методи, що дадуть змогу здійснювати аналіз маркетингового середовища підприємства та формувати маркетингову стратегію туристичного підприємства. Пропонується застосування бенчмаркінгу як ефективного інструменту для формування маркетингової стратегії туристичного підприємства.

Ключові слова: маркетингова стратегія, методи, аналіз, бенчмаркінг, туристичне підприємство.

Постановка проблеми. Посилення глобалізаційних процесів у туристичному бізнесі, суттєве підвищення ролі споживача під час формування попиту на туристичні послуги, загострення конкуренції на сучасному етапі висувають нові вимоги щодо формування системи управління туристичними підприємствами та застосування інструментарію стратегічного менеджменту з метою досягнення конкурентних переваг, а також довгострокового успіху на ринку туристичних послуг.

Одним із важливих напрямів ефективного застосування на туристичних підприємствах стратегічного управління є формування оптимальної маркетингової стратегії. Дана стратегія повинна враховувати як внутрішні параметри функціонування туристичного підприємства, так і динамічність зовнішнього середовища та інтенсивність впливу його факторів на підприємство. Крім того, формування означеної стратегії має здійснюватися на базі науково обґрунтованих прийомів та методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних засад формування маркетингової стратегії зробили провідні вітчизняні вчені: Балабанова Л.В., Герасимчук В.Г., Дикань В.Л., Іванілов О.С., Іванова Ю.Б., Куденко Н.В., Наливайко А.П., Пастухова В.В., Пономаренко В.С., Тищенко О.М., Тридід О.М., Шершньова З.Є., Шинкаренко В.Г. Традиційні підходи до формування маркетингової стратегії на підприємствах висвітлено також у роботах багатьох зарубіжних учених, зокрема: Акоффа Р., Ансоффа І., Віханського О.С., Градова А.П., Дойла П.

Круглова М.І., Ламбена Ж.-Ж. Мінцберга Г., Портера М., Стріклєнда А.Дж., Томпсона А.А., Чандлера А., Хулей Г.

Але поза увагою науковців залишаються питання формування маркетингової стратегії підприємства на засадах комплексного підходу, який би ґрунтувався на врахуванні найвагоміших факторів впливу на господарську діяльність підприємства та на науково обґрунтовані прийоми та методи дослідження середовища.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів до формування оптимальної маркетингової стратегії туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність стратегії полягає у визначенні певного конкурентного вибору, що дає змогу підприємству не лише використовувати поточні можливості, а й концентрувати ресурсний потенціал для вирішення пріоритетних завдань щодо забезпечення переваг у перспективно вигідних напрямках розвитку. Саме тому розробка ефективної стратегії та її впровадження є дуже вагомими питаннями в діяльності любого підприємства, у тому числі туристичного.

Головним завданням стратегії вважається переведення організації з теперішнього стану в майбутній, що більш вигідний [1, с. 214].

Провідне місце в діяльності туристичного підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка, по суті, формує ринкові стратегічні орієнтири.

Дослідження економічної наукової літератури показало, що нині існує багато різноманітних поглядів щодо самого визначення поняття «маркетингова стратегія». Так,

в Економічній енциклопедії під редакцією Мочерного С.В. стратегія маркетингу трактується як «система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію» [2, с. 256]. У виданні також зазначено, що ця стратегія передбачає контроль над виробництвом і ринком із метою утримання ринкових цін на тому рівні, який забезпечить оптимальні прибутки. Також визначається, що маркетингова стратегія «втілюється в програмі заходів щодо вдосконалення виробництва та реалізації товарів із метою забезпечення високих і стійких прибутків» [2, с. 256].

У «Словнику термінів ринкової економіки» маркетингова стратегія трактується як «формування та реалізація цілей і завдань підприємства по кожному окремому ринку (сегменту ринку) та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства» [3, с. 271].

Мак-Дональд М. відзначає, що «маркетингові стратегії – це засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу» [4, с. 172].

Мельник Д.Л. у своїй праці дає маркетинговій стратегії таке визначення: «Це раціональна, логічна структура, через використання якої підприємство розраховує вирішити свої маркетингові завдання. Вона складається з визначених стратегій щодо цільових ринків, комплексу маркетингу та витрат на останній. Маркетингова стратегія є складовою частиною бізнес-планування, яке охоплює стратегічні бізнес-одиниці та стратегію всієї фірми. Це дає змогу на вищому рівні ухвалити найбільш якісне рішення та провести необхідну корекцію на нижчих рівнях управління в разі зміни ринкової ситуації» [1, с. 214–215]. Ми вважаємо, що подане визначення більш конкретно характеризує маркетингову стратегію порівняно з попередніми.

Маркетингова стратегія на туристичному підприємстві відноситься до функціональної стратегії та є невід'ємною частиною загальної стратегії компанії. Маркетингові стратегії поділяються на:

- базові стратегії, тобто такі, що ґрунтуються на певних конкурентних перевагах підприємства;
- глобальні маркетингові стратегії, які визначають принципові рішення стосовно вибору напрямку розвитку фірми;
- стратегії зростання, що визначають напрям розширення масштабу фірми.

Маркетингові стратегії також класифікують за різними ознаками. Так, залежно від методу обрання цільового ринку визначаються стратегії, що дають змогу визначити, які товари і для яких сегментів ринку буде виробляти підприємство. Залежно від ступеня сегментування ринку обираються стратегії вибору комплексу маркетингових засобів (маркетинг-міксу) для певних сегментів споживачів [5, с. 92].

Формуючи певну маркетингову стратегію для певного підприємства, необхідно підібрати найбільш вдалу з них для кожного ринку і кожного товару чи послуги, тобто стратегію, яка б відповідала вимогам досягнення маркетингових цілей конкретного підприємства.

Маркетингова стратегія передбачає обґрунтування вибору і формування:

- 1) цільового ринку;
- 2) номенклатури та асортименту продукції та послуг;
- 3) цінової політики підприємства;
- 4) системи збуту;
- 5) організації реклами.

Розробка маркетингової стратегії підприємства – це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства. Її мета – ефективне розміщення ресурсів для досягнення цільового ринку [1, с. 215].

Основними завданнями у розробці маркетингової стратегії туристичного підприємства є такі:

- 1) визначення основних цілей та напрямів діяльності туристичного підприємства;
- 2) координація різних напрямів діяльності;
- 3) оцінка слабких і сильних сторін туристичного підприємства;
- 4) виявлення ринкових можливостей та ідентифікація загроз;
- 5) визначення альтернатив стосовно реалізації напрямів діяльності туристичного підприємства;
- 6) створення умов для ефективного розподілу послуг туристичного підприємства;
- 7) аналіз та оцінка маркетингової діяльності туристичного підприємства.

Процес формування маркетингової стратегії має бути обґрунтованим та деталізованим. Практично кожна стадія цього процесу потребує уваги та аналізу. Так, Телетов О.С. у своїй праці процес формування маркетингової стратегії ділить на два етапи:

- 1) процес планування, спрямований на прийняття стратегічних рішень, формулювання цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;
- 2) процес управління як набір рішень і дій із реалізації стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього, проміжного та внутрішнього середовища [6].

Процес формування маркетингової стратегії також слід розглядати як сукупність взаємозалежних стадій, це:

- стратегічний аналіз маркетингового середовища;
- визначення основних цілей маркетингу;
- вибір ефективної маркетингової стратегії;
- розробка маркетингового плану, спрямованого на реалізацію стратегії;
- оцінка та контроль результатів.

Всі означені стадії послідовно впливають одна на одну. Однією з головних стадій процесу формування маркетингової стратегії підприємства є стратегічний аналіз маркетингового середовища підприємства. Дана стадія включає комплексне дослідження факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою визначення слабких і сильних сторін підприємства, а також оцінки основних можливостей та загроз. В економічній науковій літературі описано багато підходів, які рекомендуються використовувати під час здійснення стратегічного аналізу маркетингового середовища, зокрема це:

- TOWS – оцінка зовнішніх можливостей та загроз із метою визначення сильних та слабких сторін підприємства;
- SWOT – оцінка сильних та слабких сторін підприємства з метою визначення можливостей та загроз із боку зовнішнього середовища;
- SPACE – оцінка стратегічної позиції підприємства у зовнішньому середовищі;
- PEST/STEP – оцінка економічних, соціальних, технологічних та політичних макрочинників із метою визначення ступеня впливу кожного з них на діяльність підприємства;
- п'ять сил конкуренції (за М. Портером) – визначення конкурентної позиції підприємства та його стратегічної орієнтації у зовнішньому середовищі;
- BCG – визначення напрямів діяльності підприємства на основі аналізу темпів росту та долі ринку;

- PIMS – оцінка відповідності можливостей підприємства потребам ринку;

- багатокритеріальні матриці (MC-GE, Shell-DPM, Д. Монісона, Г. Дея, Мак-Нейма, Хекса-Меджлафа) – оцінка привабливості ринку та конкурентної позиції підприємства;

- SNW – усебічна оцінка всіх складників внутрішнього середовища з метою визначення одного зі стану підприємства (сильного, нейтрального чи слабого) порівняно з конкурентами [7].

Серед перелічених підходів найбільшої популярності сьогодні набувають матричні моделі завдяки простоті їх використання.

Під час формування маркетингової стратегії безпосередньо для туристичних підприємств ефективними є економіко-математичні методи [7]. До таких методів відносяться: авторегресійний аналіз (дає змогу прогнозувати потенційних споживачів туристичних послуг, а також розраховувати прогнозні показники попиту на туристичні продукти); кореляційно-регресійний аналіз (дає змогу визначати вплив факторів маркетингового середовища на діяльність туристичного підприємства); метод дерева класифікації (дає змогу формувати характеристичний портрет споживачів туристичних продуктів, а також оцінювати ієрархію поставлених цілей туристичного підприємства); дисперсійний аналіз (дає змогу моделювати поведінку споживачів туристичних продуктів, а також оцінювати розходження респондентів стосовно оцінки іміджу туристичного підприємства); метод прогнозної екстраполяції (дає змогу прогнозувати чистий прибуток, а також визначати вплив на фінансові результати чинника сезонності); кластерний аналіз (дає змогу сегментувати ринок туристичних послуг, визначати конкурентоспроможність туристичних підприємств, класифікувати споживачів і туристичні підприємства за видами туризму, оцінювати задоволеність споживачів туристичних послуг, аналізувати ефективності розміщення реклами) тощо.

На нашу думку, для здійснення стратегічного аналізу маркетингового середовища підприємства доцільно також застосувати методику бенчмаркінгу, яка ґрунтується на вивченні та запровадженні у власну діяльність методів управління інших підприємств, що успішно працюють

на ринку, шляхом порівняння своєї діяльності з їхньою, виявлення і дослідження на базі такого порівняння своїх слабких сторін.

Застосовуючи бенчмаркінг, підприємство зазвичай отримує цілу перевагу щодо власної діяльності та має реальну можливість:

- «побачити себе зі сторони», іншими словами, відсторонено та об'єктивно дослідити, проаналізувати та оцінити свої слабкі та сильні сторони;

- детально вивчати діяльність компаній, що займають провідне місце в галузі та пріоритетне становище на ринку, і визначитися з основними стратегічними та тактичними орієнтирами для виводу власного підприємства на передові позиції;

- збагачуватися новими ідеями в різних галузях господарювання (у постачанні, виробничій сфері та у сфері збуту);

- володіти найновішою інформацією про діяльність власних конкурентів, тобто тримати руку на пульсі економічних процесів на ринку;

- володіти базою для переходу з традиційного планування до встановлення власних планових показників на базі аналізу основних показників діяльності конкурентів.

Отже, підприємство може застосовувати бенчмаркінг і для здійснення стратегічного аналізу маркетингового середовища, і як інструмент аналогії під час формування маркетингової стратегії підприємства (орієнтуючись на здійснення цього процесу в провідних туристичних фірмах). Методика бенчмаркінгу, як показали практичні дослідження, є досить ефективною для туристичних підприємств у зв'язку з нижчим рівнем конкуренції між підприємствами, які надають послуги і знаходяться в різних регіонах. За таких умов туристичні фірми більш охоче обмінюються досвідом та співпрацюють.

Висновки. Таким чином, вивчення існуючих науково-методичних засад формування маркетингової стратегії туристичних підприємств дає змогу виявити низку проблемних аспектів, що обумовлені зростанням динаміки маркетингового середовища. Здійснене дослідження дало змогу запропонувати дієві підходи та методи для формування ефективної маркетингової стратегії туристичних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Мельник Д.Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 213–219.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т.2 / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія. – 2001. – 848 с.
3. Словарь терминов рыночной экономики / А.Ф. Ионова, М.А. Комаров, М.М. Максимов [и др.]; под ред. В.М. Питерского. – М.: Недра, 1994. – 336 с.
4. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб.: Питер, 2000. – 276 с.
5. Тематичний модуль «Розробка маркетингової стратегії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.management.com.ua/marketing.
6. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості: [монографія] / О.С. Телетов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
7. Кулешова Н.В. Аналіз сучасних методів та моделей формування маркетингової стратегії туристичних підприємств / Н.В. Кулешова // Ефективна економіка. – 2011. – № 4.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к формированию маркетинговой стратегии предприятия. Исследованы основные методы, позволяющие осуществлять анализ маркетинговой среды предприятия и формировать маркетинговую стратегию туристического предприятия. Предлагается применение бенчмаркинга как эффективного инструмента для формирования маркетинговой стратегии туристического предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, методы, анализ, бенчмаркинг, туристическое предприятие.

Summary. The article deals with the scientific and methodological approaches to the formation of enterprises marketing strategy. The main methods that allow to analyze the marketing environment enterprises and to form a marketing strategy of tourist enterprise are investigated. The using of benchmarking as an effective tool to create a marketing strategy of tourist business is offered.

Key words: marketing strategy, methods, analysis, benchmarking, travel company.

Криницька О. О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
і економіки підприємства
Одеського державного аграрного університету

Krynytska O. O.
Ph.D., Senior Lecturer of
Department of Economic Theory and Business Economics
Odessa State Agrarian University

ІНСТИТУЦІЙНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

INSTITUTIONAL CONDITIONS OF LAND RELATIONS IN UKRAINE

Анотація. У статті наведено теоретичне узагальнення інституційних умов розвитку земельних відносин в Україні. Обґрунтовано систему інституційного забезпечення розвитку земельних відносин як сукупності законодавчих елементів та інституцій направлених на створення належного ринкового середовища у сфері їх функціонування. Запропоновано методичні основи розробки сценарію розбудови земельних відносин в Україні. Характеризується рівень розвитку та структурні напрями їх удосконалення (інституційне та інформаційне забезпечення, регуляторні важелі впливу, співвідношення різних форм власності на землю тощо) відповідно до сучасних міжнародних викликів та тенденцій економічного зростання в Україні.

Ключові слова: земельні відносини, ринок земель, інституційні умови, інфраструктура, оренда.

Вступ та постановка проблеми. На сьогодні досі відсутній перспективний прогноз розвитку земельних відносин, чітко не визначена оптимальна модель сільськогосподарського землекористування. У теперішніх умовах розбудови національної економіки України не завершено введення у повному обсязі в економічний обіг земельних ділянок та прав на них, низькою залишається ефективність використання земель у сільському господарстві, причиною чого виступає недосконалість системи регулювання земельних відносин.

У сучасних умовах ринкової економіки вагомою є необхідність подальшого розвитку ефективних форм управління земельними відносинами, особливо в аграрній сфері. Виправлення допущених помилок та розв'язання існуючих проблем повинно базуватися на основі врахування земельного чинника, який стає повноцінним складником соціально-економічного капіталу та є основою національного багатства кожної країни.

Аналіз світового економічного розвитку вимагає нагального переведення України на інноваційну основу, що в свою чергу потребує підвищення якості людського та земельного капіталів, земле- і природозбереження, збільшення питомої ваги самозабезпечення продовольством. Тому логічним є те, що в центрі світової політики і економіки знаходиться саме земельний чинник. Отже, сучасний розвиток земельних відносин має бути спрямований на забезпечення економічного зростання держави.

У таких ситуаціях особливої уваги набувають питання визначення пріоритетних напрямів державної земельної політики, одним з яких є інституційні умови розвитку земельних відносин в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід визнати, що розбудова земельної політики зараз здійснюється без необхідного науково-теоретичного фундаменту, оскільки до цього часу в країні не було єдності поглядів щодо головних принципів, економічних важелів та обмежень стосовно впровадження суто ринкових земельних відносин в Україні.

Сучасні теоретичні положення стосовно формування ринкових відносин у сфері землекористування знайшли відображення в дослідженнях вчених-аграрників та економістів, таких як: І.К. Бистрякова, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, О.С. Дороша, О.І. Котикової, В.В. Кулінича, А.Г. Мартина, Ю.М. Палехи, А.Я. Сохніча, М.Г. Ступеня, А.М. Третяка, М.А. Хвесика та інші [1–6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак існують певні протиріччя, пов'язані з прогалинами законодавчого регулювання земельних відносин, та декларуванням напрямів інституційних умов їх розвитку. На сьогодні можна констатувати, що недосконалість інституційне та законодавче підґрунтя в Україні стримує формування ефективного менеджменту використання земельних ділянок за їх цільовим призначенням, а це, у свою чергу, негативно позначається на доходності національної економіки. Тому необхідно прискорити процес розвитку земельних відносин на ринкових засадах, що сприятиме ефективності економічного зростання держави. Оскільки за розрахунками фахівців частка земельних ресурсів у складі продуктивних сил держави становить понад 40%.

Все вищезазначене зумовлює узагальнення методологічних та теоретичних положень розвитку земельних відносин в Україні на основі їх інституційного забезпечення відповідно до європейських вимог.

Метою статті є дослідження теоретичних та прикладних основ інституційних умов розвитку земельних відносин в Україні.

Результати дослідження. У сучасних умовах проявом зрілості земельних відносин є орієнтація земельної політики на ринкові методи їх формування. Така логіка визначається всім ходом суспільних рішень та динамікою інституційних процесів, що сьогодні відбуваються в Україні. При цьому недосконалість системи державного управління в площині земельних відносин передбачає реформування економічних та правових постулатів в сфері земельної політики [7; 8].

У зв'язку з цим можна стверджувати, що розвиток земельних відносин та їх інфраструктурного забезпечення нагально потребує:

- створення відповідного інституційного середовища;
- посилення координації та взаємодії центральних та територіальних органів виконавчої влади з питань земельних ресурсів в межах їх повноважень;
- формування належної інфраструктури ринку земель з метою забезпечення раціонального їх використання;
- реалізації ефективною земельної політики та її імплементації до кращої європейської практики.

Як свідчить міжнародний досвід, існування ефективних земельних відносин, неможливе без створення відповідної інфраструктури, яка передбачає наявність земельних (іпотечних) банків, бірж тощо, які забезпечували б умови для активного функціонування ринку земель, що, в свою чергу створює можливості для залучення інвестицій

та розробки адекватних механізмів кредитування з метою формування спроможної економічної системи України.

На рис. 1 наведено складники інфраструктури ринку земель в Україні з метою подальшої розробки її інституційного забезпечення.

Хоча нині в Україні такі інституції ще відсутні, однак їх необхідно розглядати як фінансові організації, що будуть здійснювати активну кредитну політику, пов'язану з обігом земельних ділянок та впливатимуть на організацію державного контролю за їх використанням й охороною.

Аналізуючи тенденції земельних відносин в Україні, слід констатувати, що в сучасних умовах наскрізним їх проявом є ринок земель, який залишається перспективним та є одним із пріоритетних і доходних ринків національної економіки України і на майбутнє.

У цілому від продажу земель державної та комунальної власності за 20 років земельної реформи в Україні бюджети поповнилися на суму 3,2 млрд гривень. При



Рис. 1. Організаційна модель інфраструктури ринку земель



Рис. 2. Сценарій реформування земельних відносин

цьому площі сільськогосподарських угідь, які використовувались у сільськогосподарському виробництві скоротились на 8,6 млн га. До того ж слід додати, що на сьогодні земля досить знецінена – середня вартість одного гектара сільськогосподарської землі в Україні становить в еквіваленті лише близько 1 000 дол. США, тоді як у сусідній Польщі – 6 500 дол. США, Франції – 12 500 дол. США, Англії – 17 100 дол. США за гектар.

Орендна плата в країнах Європейського Союзу становить 1–3% від ціни землі. В Україні нижня межа орендної плати теж законодавчо визначена на рівні 3%, однак ця величина в абсолютному вимірі в порівнянні з ЄС досить мізерна. При цьому зарубіжний досвід на відміну від Українських реалій свідчить про превалювання ринку оренди земель над ринком їх продажу [9].

Отже, майбутній розвиток земельних відносин в Україні має на меті стабілізацію економіки країни шляхом повноцінної реалізації економічного потенціалу землі.

На сьогодні відсутня науково-обґрунтована методика державного моніторингу встановлення цін на ринку земель різного функціонального використання. Внаслідок цього відмічається значне коливання в вартості земельних ділянок при їх продажу чи прав оренди на них. Визначені тенденції мають місце в усіх регіонах України з різним рівнем прояву, що обумовлено недостатнім рівнем інституційних умов розвитку земельних відносин взагалі.

За цих умов повинні існувати чіткі важелі регулювання земельних відносин. При цьому доводиться констатувати, що законодавча база неповна та вкрай суперечлива. Це створює низку факторів негативного впливу на розвиток та загострення наявних проблем, пов'язаних з фінансовим станом в цілому економічної системи.

Визначення цілісної моделі реформування земельних відносин базується на сучасній концептуальній основі їх трансформації і спрямовано на реалізацію державної земельної політики на якісно нових засадах, які декларують забезпечення раціонального та ефективного використання землі за її цільовим призначенням; поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення безперешкодної реалізації прав володіння, користування і розпорядження земельними ділянками; формування багатокладної системи господарювання на основі рівності всіх форм власності на землю, подальшого розвитку інституту власності на землю відповідно до європейської практики [10].

Найважливішою ланкою інституційного забезпечення розвитку земельних відносин в Україні є державно-регуляторна складова, яка включає законодавче регулювання та оподаткування ринкових операцій із землею, недосконалість якої унеможливує сталий розвиток і функціонування ефективного та прозорого ринку земель.

На законодавчому рівні необхідно забезпечити можливість втручання держави у процеси відчуження землі та регулювання сфери земельних відносин в цілому. Не повинні існувати безконтрольні, тобто без участі держави, операції з купівлею – продажем землі. Для формування ринку земель сільськогосподарського призначення необхідно запровадити на певний перехідний період обмеження щодо мінімальних розмірів та конфігурації земельних ділянок зі складу сільськогосподарських угідь, зважаючи на ймовірність загроз парцеляції земель сільськогосподарського призначення, а також створити недержавні органи регулювання ринку земель, які частково можуть фінансуватись державою.

На основі вищевикладеного державі необхідно нагально розробляти відповідні заходи по формуванню ринкових земельних відносин, в основі яких повинні лежати принципи державного пріоритету, цінової кон-

курентії та правової відповідальності за нецільове використання конкретних земельних ділянок та недопущення стихійного їх продажу.

Аналізуючи напрями вдосконалення земельної політики представлені альтернативні варіанти розвитку земельних відносин у контексті їх відповідності міжнародним вимогам, що передбачають задіяння інституційних важелів, трансформацію регуляторної та фіскальної політики, створення відповідного ринкового середовища, формування належної інфраструктури (див. рис. 2).

У цьому контексті, враховуючи, що Україна перебуває на стадії реалізації розбудови земельних відносин, безперечно є сенс відповідно до напрямів міжнародних угод гармонізувати вітчизняне законодавство із законодавством ЄС.

Таким чином, розробка адаптованого до вимог сьогодення сценарію дій по налагодженню ефективних ринкових земельних відносин в Україні дасть змогу:

- значно послабити наявні суперечності в їх площині;
- налагодити щільну взаємодію між гілками влади стосовно координації та системного планування процесу активізації розвитку відповідної інфраструктури у сфері землекористування;
- створити інституційні умови забезпечення розвитку земельних відносин;
- сприяти досягненню економічного зростання країни шляхом посилення ролі земельного чинника та зменшення рівня тінізації земельної сфери;
- чітко визначити пріоритети соціально-економічної мотивації впровадження замість «права власності» на землю права на «користування» землею;
- сформувати мережу інститутів що забезпечують розвиток земельних відносин;
- пропагувати кращий національний досвід ефективного земельного менеджменту та земельного стратегування в практиці землекористування.

Висновки. У статті наведено теоретичне узагальнення щодо поглиблення теоретичних та прикладних основ інституційних умов розвитку земельних відносин в Україні.

1. Обґрунтовано, що поглиблення теоретико-концептуального базису інституційних умов розвитку земельних відносин в Україні зумовлено трансформацією інституту власності на землю та включає в себе синтез принципів та регуляторних важелів, що забезпечують траєкторію інституційних зрушень у сфері земельного менеджменту, які базуються на посиленні державної підтримки процесів ринкового регулювання землекористування.

2. Сучасні тенденції розвитку земельних відносин в Україні дозволяють констатувати про необхідність удосконалення земельної політики в напрямі її ринкової переорієнтації. У зв'язку з тим, що Україна перебуває на стадії реалізації розбудови земельних відносин, безперечно є сенс відповідно до напрямів міжнародної практики забезпечити в короткий термін посилення інституційної спроможності розвитку ринку земель за рахунок формування та дієвості фінансових інститутів, ринкової інфраструктури, економіко-правових форм власності, земельного адміністрування тощо.

3. Вважається, що на сучасному етапі ключовим проявом зрілості земельних відносин є розвиток ринку земель який знаходиться в процесі становлення, що робить цей сегмент одним із найскладніших. Це потребує удосконалення інституційних умов належного ринкового середовища в сфері земельних відносин, що, у свою чергу, визначає напрями трансформації цінових та бюджетних

важелів впливу держави на ринковий обіг землі та удосконалення земельного законодавства.

4. Розроблений автором сценарій реформування земельних відносин, який враховує удосконалення відповідно до сучасних викликів та тенденцій їх розвитку

в національному та регіональному форматі, є надійним інструментом економічного зростання в Україні за умови імплементації земельної політики до європейських стандартів та реалізації можливостей збільшення бюджетного потенціалу країни.

Список використаних джерел:

1. Бистряков І.К. Оцінка земельно-ресурсного потенціалу в контексті просторової організації землекористування та розвитку економічного простору / І.К. Бистряков, О.О. Веклич, Т.С. Ніколаєнко // Економічний простір і динаміка розвитку продуктивних сил України: теоретико-методологічні основи дослідження / за ред. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – С. 47–55.
2. Добряк Д.С. Економічне стимулювання суб'єктів сільськогосподарського землекористування за діяльність, пов'язану з охороною земель / Д.С. Добряк, А.М. Третяк, А.Д. Юрченко // Землевпорядний вісник. – 1997. – № 1. – С. 38–40.
3. Дорош Й.М. Еколого-економічні імперативи реформування земельних відносин в умовах ринку: дис. ... докт. екон. наук / Й.М. Дорош. – Київ, 2012. – 372 с.
4. Сохнич А.Я. Проблеми використання та охорони земель в умовах ринкової економіки / А.Я. Сохнич. – Львів: НВФ «Українські технології», 2002. – 252 с.
5. Третяк А.М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: [монографія] / А.М. Третяк. – Х.: Грін Д.С., 2012. – 440 с.
6. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: [монографія] / А.Г. Мартин. – К. АграрМедіа Груп, 2011. – 252 с.
7. Павлов О.І. Управління соціально-економічним розвитком сільських територій України: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.03 / О.І. Павлов. – К., 2010. – 378 с.
8. Стагівка Н.В. Державне регулювання продуктивності аграрного сектора економіки України: дис. ... докт. екон. наук: спец. 25.00.02 / Н.В. Стагівка; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2011. – 514 с.
9. Статистика / Державне агентство земельних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/zvitnist/statystyka/104693-zemelnyi-fond-ukrainy-stanom-na-1-sichnia-2013-roku-ta-dynamika-ioho-zmin-v-porivnianni-z-danymy-na-1-sichnia-2012-rokiv.html>.
10. Гузій О.І. Механізми впливу органів місцевого самоврядування на аграрні відносини: дис. ... канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.04 / О.І. Гузій. – Х., 2010. – 221 с.

Анотація. В статтю приведено теоретичне обобщення інституціональних умов розвитку земельних відносин в Україні. Обоснована система інституціонального забезпечення розвитку земельних відносин як сукупності законодавчих елементів і інститутів, направлених на створення належної ринкової середовища в сфері їх функціонування. Предложено методичні основи розробки сценарія розвитку земельних відносин в Україні. Характеризується ступінь розвитку і структурні напрями їх удосконалення (інституціональне і інформаційне забезпечення, регуляторні рычаги впливу, співвідношення різних форм власності на землю і так далі) в відповідності з сучасними міжнародними викликами і тенденціями економічного зростання в Україні.

Ключевые слова: земельні відносини, ринок земель, інституціональні умови, інфраструктура, аренда.

Summary. The article gives a theoretical synthesis of the institutional conditions of development of land relations in Ukraine. The system of institutional support for the development of land relations as a set of legislative elements and institutions, aimed at creating an appropriate market environment in the sphere of their functioning is researched. Methodical bases of working out the scenario development of land relations in Ukraine is developed. It is characterized by the degree of development and structural directions of their improvement (the institutional and informational support, regulatory leverage ratio of different forms of ownership of land, etc.) in accordance with current international challenges and trends in economic growth of Ukraine.

Key words: land relations, land market, institutional environment, infrastructure, hire.

Кундицький О. О.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту*

Львівського національного університету імені Івана Франка

Kunditsky A. A.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Management Department,
Ivan Franko National University of Lviv*

РОЛЬ ВНУТРІШНІХ ДЖЕРЕЛ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

ROLE OF INTERNAL SOURCES IN FINANCIAL SUPPORT OF SMALL BUSINESSES

Анотація. У статті розглянуто фактори, які впливають на вибір джерел фінансового забезпечення діяльності малих підприємств. Акцентовано увагу на внутрішніх джерелах, основним серед яких є прибуток підприємства. На основі аналізу статистичних даних зроблено висновок про те, що роль внутрішніх джерел у фінансовому забезпеченні малих підприємств є незначною. Запропоновано низку заходів, які сприятимуть зростанню внутрішніх джерел фінансування малого бізнесу та покращать їхній фінансовий стан.

Ключові слова: мале підприємство, фінансування, прибуток, амортизація, фінансові ресурси.

Вступ та постановка проблеми. Малі підприємства є важливою складовою будь-якої економічної системи. Розвиток підприємницького сектора великою мірою залежить від наявності та можливості доступу до джерел фінансування його діяльності. Фінансування малого бізнесу за рахунок власних джерел має багато переваг і є характерним для багатьох економік світу. Дослідження стану фінансування малого бізнесу за рахунок власних джерел і визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика підвищення ефективності державного регулювання підприємницької діяльності в Україні присвячені наукові праці вітчизняних вчених-економістів: В. Андрущенко, В. Бородюка, В. Братішка, С. Буковинського, З. Варналія, О. Василика, В. Геєця, А. Гальчинського, С. Реверчука, М. Саблука, М. Сивульського, І. Ткачук, В. Федосова, В. Шокуна, С. Юрія та інших. При цьому потребують окремого дослідження питання, пов'язані із аналізом сучасного стану фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні.

Метою наукової роботи є пошук шляхів підвищення частки власних джерел у фінансуванні малого бізнесу в Україні.

Результати дослідження. Виробничо-господарська діяльність підприємств, в тому числі і малих, неможлива без належного фінансового забезпечення, обсяг і структура джерел якого залежить від ряду факторів: форми власності та організаційно-правової форми підприємництва; галузевої приналежності підприємства; теоретичної і практичної можливості залучення додаткових фінансових ресурсів з різних джерел; форми власності та організаційно-правової форми підприємництва; вартості фінансових ресурсів на ринку капіталів; структури фінансового капіталу, що формується; віддаленості від ринків ресурсів, загальноекономічної та політичної ситуації в країні тощо.

Зазначені фактори впливають не тільки на обсяг і структуру фінансового забезпечення, а й на вибір джерел його формування. В економічній літературі їх розглядають як сукупність джерел формування додаткової потреби в капіталі на поточний період, що забезпечує розвиток підприємства.

Узагальнення світового досвіду і міжнародної практики кредитування малого бізнесу дозволяє виокремити дві групи основних джерел формування фінансового забезпечення бази: власні й залучені, хоча деякі науковці трактують залучені джерела як позичені або чужі [1, с. 134]. Зазначимо, що при економічному підйомі доля власних джерел знижується, а залучених – зростає, оскільки в цей час спостерігається конкуренція на ринку кредитних послуг. При спаді, навпаки – доля залучених засобів знижується і збільшується питома вага власних, оскільки в цей час залучати кошти зі сторони стає невигідним у зв'язку з їх дороговизною. Однак у часи економічної кризи та інфляції різко знижується платоспроможність підприємств. І тому в часи економічного спаду замість очікуваного росту частки самофінансування спостерігається збільшення частки залучених засобів, оскільки інфляція «з'їдає» інвестиційні засоби підприємства. Засновуючи власну справу, передусім треба покладатися й розраховувати на власні можливості. Перевагою використання власних джерел є те, що підприємство не несе витрат по виплаті відсотків за користування коштами, що, у свою чергу, збільшує прибутки підприємства і не надає права пайової участі у власності на цю фірму. При цьому недоліком використання власних джерел є обмеженість обсягу їх використання.

У публікаціях останніх років простежується декілька підходів до визначення складу джерел власних ресурсів.

Так А. Чечета пропонує включати до складу власних джерел підприємства тільки статутний капітал та не розподілений прибуток, аргументуючи це тим, що решта статей на сьогодні не мають реального змісту, виступають лише правом підприємства використовувати ці кошти і не можуть бути джерелами власних коштів [2, с. 6].

В. Ковальов [3, с. 23] до джерел власних засобів відносить:

- статутний капітал (засоби від продажу акцій і пайові внески учасників);
- резерви, що нагромаджені підприємством;
- інші внески юридичних і фізичних осіб (цільове фінансування, добровільні внески тощо).

Інший колектив авторів [4, с. 123–124] вважає, що до складу джерел власних фінансових ресурсів входить: амортизація; валовий прибуток; ремонтний фонд; страхові резерви.

Б. Майданчик, М. Карпунін, Я. Любінецький [5, с. 58–59] стверджують, що до власних джерел відносяться: статутний капітал (основні і оборотні засоби); прибуток; кошти, отриманні в якості безповоротного державного фінансування, орендодавців, інших підприємств і окремих осіб які зацікавлені в розвитку підприємства. Крім того, до власних джерел вони прирівнюють так звані стійкі пасиви – мінімальна величина постійної кредиторської заборгованості підприємства своїм працівникам і іншим підприємствам, а також вони відносять до власних джерел різноманітні цільові фонди, які існують на підприємстві.

Джерела власних фінансових ресурсів поділяються на внутрішні й зовнішні. Основним аргументом на користь власних джерел є їх готівкове або матеріальне підтвердження і незаперечне право власності на них суб'єкта підприємства. Внутрішні джерела власних фінансових ресурсів мають велике значення для формування фінансового капіталу підприємства. Ними забезпечуються розширене відтворення і фінансова стабільність суб'єктів господарювання. Серед джерел створення власного фінансового капіталу найсуттєвішим є прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після розрахунків із державними, податковими, банківськими установами тощо. Прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції й витратами на виробництво та її продаж. У сучасній економічній літературі прижилося декілька визначень «прибутку». На нашу думку, найбільш вдале визначення належить І. Бланку: «Прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [6, с. 131], оскільки чітко характеризує саму мету підприємницької діяльності. Слід зазначити, що дане джерело фінансування за даним статистики не є надто вагомим. Так, якщо у 2010 р. фінансовий результат складав (– 15647,1) млн грн, то у 2014 р. ця сума збільшилася до (–175 262,4) млн грн.

Ситуація, що склалася з використанням прибутку, не сприяє розширенню фінансової бази малих підприємств, а відповідно їх виробничої й фінансової діяльності. Для покращення ситуації, на наш погляд, доречним було б державне регулювання використання прибутку суто економічними методами. Зокрема:

1. Зменшення податку на прибуток на суму прибутку, що використовується на фінансування, реконструкцію та модернізацію активної частини основних фондів. Так, ланцюгова реакція «зниження податкового тягаря → зростання чистого прибутку і відповідно збільшення внутрішніх фінансових ресурсів суб'єктів господарювання → підвищення рентабельності інвестиційних проектів» каталізує інвестиційну діяльність і створить реальні умови для зростання сукупного доходу, що у свою чергу призведе до поповнення бюджету, що в перспективі дозволить державі спрямовувати додаткові кошти на реалізацію державних інвестиційних програм.

2. Зменшення оподаткованого прибутку (до 20% від суми балансового прибутку) за умови використання прибутку на збільшення власних оборотних коштів.

3. Надання підприємствам дозволу на створення за рахунок прибутку спеціального «інвестиційного фонду», замість існуючого резервного фонду, який внаслідок законодавчого не врегулювання практично не створюється, а

якщо і створюється, то нараховані резервні фонди використовуються не за призначенням. Так даний фонд міг би створюватися за рахунок відрахувань – не більше 30% від суми прибутку до оподаткування, причому частина прибутку, яка йде в даний фонд не оподатковується, а накопиченні кошти можуть бути використанні лише на інвестиційні підприємства. На наш погляд, перевага ще й у тому, що підприємства, які створюють даний фонд були б зацікавлені показувати більший прибуток, а не приховувати його.

Внесення подібних змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» сприяло б зростанню прибутку як джерела фінансових ресурсів малих підприємств.

Щодо амортизаційних відрахувань, то вони посідають чільне місце в дослідженнях вітчизняних науковців, як внутрішні джерела формування фінансової бази підприємства. Амортизація розглядається як поступове перенесення вартості основних фондів на продукцію або послуги, що виробляється з їх допомогою. На думку вітчизняних дослідників, амортизація нараховується протягом всього нормативного строку служби основного капіталу, а необхідність у її використанні настає лише після фактичного його вибуття. Тому до моменту зміни основного капіталу, який вибув з експлуатації, амортизація є тимчасово вільною і може використовуватися як джерело фінансування виробництва. Дещо інший підхід до амортизації як джерела фінансування представлений у працях зарубіжних авторів. Так, розглядаючи основні джерела фінансування підприємств малого бізнесу, амортизація з цієї точки зору взагалі не розглядається [7, с. 11]. Амортизація розглядається як списання, згідно з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку протягом кількох років купівельної ціни активів (таких як обладнання та машини). З огляду на те, що амортизаційні відрахування значні, вони помітно впливають на чистий дохід фірми. Зайві амортизаційні відрахування, тобто більші за купівельну ціну, зменшують чистий дохід фірми, амортизаційні відрахування менші, ніж купівельна ціна, збільшують дохід. Тобто, коли підприємство нараховує амортизацію за вищими, ніж нормативні, ставками, ростуть загальні витрати фірми, зменшується прибуток фірми, що оподатковується. Себто прибуток залежить від методів нарахування амортизації. Слід зазначити, що в Україні малі підприємства не нараховують амортизації і, як наслідок, там не формується амортизаційний фонд. Хоча, на нашу думку, створення такого фонду на підприємствах сприяло б оновленню виробничих потужностей малих підприємств. За своїм економічним змістом амортизаційний фонд є не інфляційним джерелом: за раціонального планування нарахування зношення він може стати реальним джерелом фінансової бази малих підприємств і джерелом інвестицій для оновлення виробничих фондів. Проте можливості амортизаційного фонду як джерела реальних інвестицій залежать від стабільності цін. Ліберизація цін зумовила знецінення інвестиційних ресурсів у виробничій сфері й передусім знецінення амортизаційних накопичень, бо не було проведено адекватної переоцінки основних виробничих фондів. Тому для розширення коштів необхідно істотно змінити амортизаційну політику, ув'язати її з оподаткуванням, що дозволить підняти доло амортизації як джерела капіталовкладень.

Отже, ми не розглядаємо амортизаційні відрахування як внутрішнє джерело власних фінансових ресурсів для малого підприємства. На нашу думку, їх доречно прирівнювати до валового прибутку, оскільки вони є відшкодуванням раніше витрачених прибутків підприємства на створення й придбання позаобігових активів, що амортизуються. Хоча сама собою амортизація є одним із найваж-

ливіших інструментів макроекономічного регулювання відтворювальних процесів.

Інші внутрішні джерела (продаж активів, зменшення оборотного капіталу та інші) не відіграють помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства.

До зовнішніх джерел формування власного фінансового капіталу належать:

по-перше, кошти, що формуються як за рахунок особистих внесків, так і за рахунок можливостей фінансового ринку;

по-друге, кошти, що формуються у порядку розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів у масштабах економічної системи держави;

по-третє, фінансові ресурси державного та місцевого бюджетів, що використовується на безповоротній основі;

по-четверте, фінансові ресурси цільових позабюджетних фондів, що використовуються на безповоротній основі.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить коштам засновників, що формуються за рахунок тимчасово вільних надходжень. Переважно ці кошти необхідні, перш за все, на моменті заснування підприємства, створення статутного фонду, який характеризує початкову суму власного капіталу підприємства і надалі буде використовуватися для інвестування коштів в основні та оборотні фонди. Згідно чинного законодавства України для малих приватних підприємств не існує ніяких обмежень щодо розміру статутного фонду – ні мінімальних, ні максимальних. Слід зазначити, що у Сполучених Штатах власне збереження, наприклад, складають 60%, а у Японії – лише 30% і починаючи підприємець повинен придбати до 70% необхідного капіталу із зовнішніх джерел. Мінімальна сума стартового капіталу наближена до 2,5 кратного річного доходу працюючого японця [7, с. 14]. А у США більшість малих фірм (25%) розпочинають власну справу із середнім розміром капіталу від 20 до 50 тис. дол. США.

Для поліпшення ситуації в умовах України доцільно розробити систему заходів у формуванні стартового капіталу на основі пільгового кредитування, тобто надання значних пільгових кредитів при заснуванні малого підприємства. При цьому, на нашу думку, доцільно в перші

п'ять років існування фірми скасувати плату за кредит, в наступні п'ять років вона не повинна перевищувати 10%.

Наступним джерелом формування власного фінансового капіталу є надходження від продажу акцій. Воно є поширеною формою самостійного залучення малими підприємствами розвинутих країн додаткових грошових коштів для розширення виробництва його модернізації, подальшого розвитку. При цьому держава не тільки не забороняє, але й заохочує їх випуск невеликими фірмами, що є так званним довгостроковим самофінансуванням на основі використання сум, отриманих від продажу цінних паперів.

Зокрема, залучення фінансових ресурсів шляхом випуску акцій дозволяє: збільшити стартові інвестиції для розвитку малих підприємств, отримати дивіденди як додатковий дохід акціонерів і розвитку малого підприємництва.

В умовах економіки України доступ на фондовий ринок підприємств малого бізнесу досить ускладнений. Це насамперед залежить від недооцінення цінних паперів підприємств. Недооцінка при первинному розміщенні акцій може сягати 10% від їх реалізованої вартості, і, з точки зору емітента, це прямі втрати, пов'язані із залученням зовнішнього фінансування [8, с. 47]. Іншою причиною є страх одноосібного власника втратити контроль за своєю фірмою через продаж акцій. До того ж особливі умови економіки України, а саме нерозвиненість ринку цінних паперів, не дають змоги розглядати такий напрям отримання фінансових ресурсів як повноцінний.

Під час аналізу складу джерел фінансової бази деякі дослідники фінансових ресурсів [9, с. 134] відводять значну роль сталим пасивам, які згідно чинного законодавства прирівнюються до власних джерел фінансування. Однак, проаналізувавши дані офіційної статистики, ми можемо зробити висновок, що на малих приватних підприємствах ці ресурси не мають суттєвого впливу як джерела фінансування.

Висновки. Отже, на основі вищевикладеного матеріалу можемо зробити висновок про те, що фінансування підприємств малого бізнесу на основі внутрішніх джерел є недостатнім для здійснення господарської діяльності, що, у свою чергу, зумовлює залучення зовнішніх джерел фінансування.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. Инвестиционный менеджмент / И. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1995. – 447 с.
2. Чечета А. Оценка финансового положения предприятия / А. Чечета // Бухгалтерский учёт. – 1993. – № 3. – С. 58–61.
3. Ковалев В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 430 с.
4. Поляк Г. Финансовый менеджмент: [учеб. для вузов] / Г. Поляк, И. Акарис, Т. Краева. – М.: Финансы, 1997. – 518 с.
5. Анализ и обоснование хозяйственных решений / [Б. Майданчик, М. Карпутин, Я. Любенецкий и др.]. – М., 1991. – 213 с.
6. Бланк И. Управление формированием капитала / И. Бланк. – К., 2000. – 512 с.
7. Вишенский А. Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям / А. Вишенский // ЭКО. – 1992. – № 6. – С. 137–143.
8. Мертенс А. Инвестиции: [курс лекций по современной финансовой теории] / А. Мертенс. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 201 с.
9. Зятковский И. Финансовое обеспечение деятельности предприятий / И. Зятковский. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 229 с.
10. Хизрич Р. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – 152 с.

Аннотация. В статье рассмотрены факторы, влияющие на выбор источников финансового обеспечения деятельности малых предприятий. Акцентировано внимание на внутренних источниках, основным среди которых является прибыль предприятия. На основе анализа статистических данных сделан вывод о том, что роль внутренних источников в финансовом обеспечении малых предприятий незначительна. Предложен ряд мер, которые будут способствовать росту внутренних источников финансирования малого бизнеса и улучшат их финансовое состояние.

Ключевые слова: малое предприятие, финансирование, прибыль, амортизация, финансовые ресурсы.

Summary. In article factors that influence the choice of sources of financial support of small businesses are described. The author focuses on internal sources, major among them is a profit. Based on statistical analysis it is concluded that the role of internal sources of financial support of small businesses is negligible. A number of measures that contribute to the growth of internal sources of small businesses' financing and improve their financial position are proposed.

Key words: small business, financing, income, depreciation, financial resources.

УДК 336.76

Кухтин О. Б.

*здобувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету*

Kukhtyn O. B.

*Candidate for a Degree of the Department of International
Management and Marketing
Ternopil National Economic University*

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ

MODERN INNOVATIVE TECHNOLOGIES AS AN IMPORTANT FACTOR OF STOCK MARKET DEVELOPMENT

Анотація. У статті подано основні напрями розвитку світового фондового ринку під впливом сучасних інноваційних технологій. Показано вплив на фондовий ринок алгоритмічної торгівлі, зокрема високочастотної. Описано переваги і недоліки високочастотної торгівлі. Наведено порівняльну характеристику різноманітних сучасних технологій на фондовому ринку на прикладі передачі даних між біржами Нью-Йорку та Чикаго. Відмічено складність у діяльності регуляторних органів, оскільки процеси на світовому фондовому ринку стають неконтрольованими і вимагають удосконалення системи управління та введення нових норм і правил.

Ключові слова: світовий фондовий ринок, інноваційні технології, комп'ютеризація, алгоритмічна торгівля, високочастотна торгівля.

Постановка проблеми. Технологічною основою розвитку фондового ринку на сучасному етапі є використання інформаційних технологій і техніки, які дають змогу зв'язувати національні фінансові і товарні ринки з міжнародними, центр із периферією, проводити операції 24 години на добу. Поява та розповсюдження всесвітньої мережі Інтернет безпосередньо вплинули на розвиток фондового ринку, спростилися операційний процес інвестування ресурсів, з'явилися механізми залучення до нього не лише професійних гравців, а й простих громадян.

Світовий фондовий ринок сьогодні дає можливість інвесторам здійснювати купівлю і продаж акцій будь-якого емітента незалежно від його координат. У розвинутих країнах світу фондовий ринок залежно від ступеня розвитку слугує найбільш ефективним та оптимальним способом залучення капіталів у національну економіку, механізмом розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів між галузями економіки.

Швидкий розвиток науково-технічного прогресу, інформаційних технологій, фінансового інжинірингу у світовій економіці обумовлюють необхідність ґрунтовних досліджень у цій сфері, визначення нових тенденцій, факторів впливу та закономірностей [1, с. 21].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімке зростання світового фондового ринку призводить до збільшення розмірів фінансових потоків між країнами,

посилення конкуренції, швидкого впровадження інформаційних технологій, розвитку інфраструктури фондового ринку та появи нових видів та модифікацій цінних паперів [2, с. 168].

Саме значенню впливу технологічних інновацій для розвитку фондового ринку приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням даної проблематики, слід виділити роботи Є. Редзюка, О. Чемодурова, В. Яшук, В. Чайковської, О. Любкіної, О. Черняк, С. Науменкової, О. Шевченка.

Технологічні інновації на фондовому ринку знаходяться в центрі уваги таких зарубіжних учених, як: Дж. Бругард, Ф. Фабоцці, С. Фокарді, Т. Хендерштат, Р. Ріордан, Д. Каммінг, Ф. Цзана, Р. Корайджук, Д. Мерфі. Водночас необхідними є подальші дослідження з даної проблематики, враховуючи динамічність цього процесу, стрімкий розвиток різних галузей техніки та інформатики, що безпосередньо впливають і трансформують світовий фондовий ринок.

Мета статті полягає у визначенні інноваційних технологій, що використовуються на фондових ринках, та обґрунтуванні об'єктивної необхідності дослідження їх впливу на трансформацію глобального фінансового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий фондовий ринок сьогодні – це чітко організована, багато-

компонентна, високотехнологічна система [3]. Як зазначає Є. Редзюк [1, с. 21], усі процеси, які відбуваються на ньому, відзначаються динамічністю, впровадженням інноваційних технологій і фінансового інжинірингу, збільшенням обсягів обслуговування капіталу на фондових ринках та його суттєвим зростанням.

Показники фондового ринку з певною точністю відображають реальну ситуацію в економіці з урахуванням можливих перспектив, адже вони враховують глобальні та регіональні тенденції на валютних, фінансових, товарних, сировинних і інших ринках, а також очікування учасників ринку щодо зміни ситуації в галузях економіки [4].

Стрімкий випереджувальний розвиток ринку цінних паперів у сучасній світовій економіці суттєво впливає на всі рушійні соціально-економічні процеси в міжнародному середовищі. Функціонування сучасних фондових бірж та їх інфраструктури націлене на прозорість, відкритість, глобалізованість, уніфікованість стандартів і правил роботи. Це сприяє залученню все більшої кількості інвестиційних ресурсів (вітчизняних та іноземних інвестицій), які акумулюються для подальшої трансформації у фінансові інструменти та реальний сектор економіки.

Спостерігається тенденція щодо збільшення кількості емітентів на фондових біржах, що відносяться до групи інноваційно орієнтованих компаній, організацій у сфері високих технологій, в інформаційно-медійній, консалтинговій і фінансовій сферах [1, с. 23]. Широке введення нових інформаційних технологій, мережі телекомунікацій та Інтернету сприяло ліквідації перешкод руху капіталу між ринками та країнами. У режимі реального часу здійснюється переказ грошових засобів у будь-яку країну, надаються брокерські послуги як у фінансових центрах, так і на фінансовій периферії.

На даному етапі розвиток світового фондового ринку відбувається в таких основних напрямках [4]:

- інтернаціоналізація фондової діяльності відповідно до загального процесу економічної інтеграції країн;
- комп'ютеризація ринку цінних паперів та автоматизація фондових операцій;
- модифікація фінансових інструментів, поява нових складноструктурованих цінних паперів.

За останнє десятиліття уряди багатьох промислово розвинутих країн значно зменшили своє втручання в операції на внутрішніх фінансових ринках. Дерегулювання фондових ринків дало можливість власникам фінансових активів швидко переводити їх з однієї країни в іншу і, таким чином, оперувати, по суті, у глобальному фінансовому середовищі [5, с. 15]. Сьогодні фондові ринки різних країн світу значною мірою інтегровані між собою і тісно пов'язані з іншими інституціями світової економіки.

Для кожної сучасної країни ринок цінних паперів обумовлює себе певним індивідуальним підходом у зв'язку з економічним станом, геополітичним планом тощо. Фондовий ринок швидше розвивається в країнах із суттєвим захистом інвесторів. Крім того, важливими факторами розвитку фондового ринку є макроекономічна стабільність, зокрема низькі темпи інфляції, рівень розвитку інституційних інвесторів та ефективність управління їх ресурсами.

Основними тенденціями фондового ринку останніх років є об'єднання бірж задля отримання конкурентних переваг та комерціалізація бірж. Процеси укрупнення та злиття фондових бірж світу розпочалися ще наприкінці ХХ ст. і в посткризовий період розвитку фондового ринку переживають сплеск активності [4]. Виконавчий голова Європейського фондового форуму П. Кент зазначив, що «біржі всюди величезні та дуже важливі, але, перебуваючи під загрозою, вони групуються для захисту». Голова

дослідницької групи Salomon Smith Barney Т. Надбілні відмітив, що «злиття знищило значення національних кордонів. Багато компаній не можна більше ідентифікувати за прапором їх країни, а лише за їх галуззю. У таких умовах ринок просто вимагає консолідації фондових бірж» [1, с. 22].

Деякі світові експерти допускають, що в найближчі роки національні ринки будуть переформатовуватися у світові фінансові центри. Більшість експертів сходяться на думці, що ще через кілька років у світових фінансах будуть домінувати до десяти глобальних біржових груп.

Однією з особливостей трансформації фондового ринку останніми роками є стрімкий розвиток та використання алгоритмічної торгівлі, яка дала змогу суттєво збільшити обсяги проведених операцій та істотно впливає на зміну самої структури фінансових ринків. Алгоритмічна торгівля здійснюється з використанням комп'ютерної програми, що базується на певних алгоритмах, які визначають ціну, кількість замовлень тощо [6; 7].

Підгалуззю алгоритмічної торгівлі є високочастотна торгівля (HFT – high frequency trading), яка стала потужним проривом, що змінив фондовий ринок і на сьогодні є одним із нових напрямів у науці про фінансові дані. HFT-торгівля являє собою один із видів алгоритмічної торгівлі, в якій активно застосовуються сучасні алгоритми, які обробляються комп'ютерами з високою продуктивністю [8]. Високочастотні стратегії торгівлі використовують комп'ютер для прийняття складних рішень на основі електронної інформації, яку вони встигають обробити значно швидше людей. Щоб мати конкурентні переваги та отримувати доходи від торгівлі, необхідно здійснювати збір та аналіз кількох мільярдів масивів даних.

Основними характеристиками HFT є: величезна кількість трансакцій за одну торгову сесію (від тисячі до сотні тисяч), невисокий прибуток від однієї операції (у середньому 0,001–0,002 дол. на акцію); максимальне закриття позицій до кінця торговельної сесії, мінімізація часу затримки (латентності), використання складних високошвидкісних програм [9]. Саме цей вид торгівлі сьогодні займає близько 50% торгівлі на ринках США та 35–40% на європейських ринках [4]. За високочастотної торгівлі використовуються алгоритми, які аналізують потік даних по цінах, ордерах та об'ємах торгів та за певних умов заключають угоди. HFT-компанії кожного дня торгують мільярдами акцій, здійснюючи по декілька мільйонів угод.

До переваг високочастотної торгівлі можна віднести: підвищення ліквідності ринку; звуження спрейдів між котуваннями різноманітних фінансових інструментів. Недоліками HFT є: посилення волатильності ринку; створення надмірних, нічим не виправданих стрибків котувань; можливість технологічних збоїв чи програмних помилок, що завдають суттєвих збитків.

У міру електронізації ринків важливим фактором є швидкість комп'ютерного з'єднання, яка стала вимірюватися в мілісекундах (0,001 секунди) і навіть в мікросекундах (0,000001 секунди). Для підвищення швидкості прийняття рішень високочастотні трейдери використовують складне обладнання, яке дає змогу відслідковувати та аналізувати значні масиви даних та приймати інвестиційні рішення на основі виявлених закономірностей у режимі реального часу.

Основна мета під час здійснення високочастотної торгівлі – досягнути мінімального часу затримки. Для зменшення затримок використовують такі технології:

- розміщення обладнання і віртуальних машин поближче до біржових систем, тобто зведення до мінімуму фізичної відстані між комп'ютером, на якому реа-

лізується алгоритм, та комп'ютером, на якому працює система підбору ордерів даної біржі. Біржі навіть надають послугу колокації обладнання у своїх дата-центрах, що дає змогу розмістити торгових роботів поруч із сервером біржового ядра;

– апаратне прискорення;

– використання нових технологій передачі даних. Для того щоб покращити на кілька мілісекунд зв'язок між біржами Лондона і Нью-Йорку, фінансові корпорації готові витратити сотні мільйонів доларів за прокладення нових трансатлантичних кабелів із більш оптимальним маршрутом, оскільки кожна миля оптоволоконна дає приблизно 8 мікрсекунд затримки інформації. Під час прокладення земних каналів зв'язку для передачі біржової інформації ефективнішим є використання НВЧ-випромінювання. За даної технології дані передаються по повітрю між станціями, які знаходяться в прямій видимості.

Порівняння характеристик використання різноманітних технологій передачі даних між біржами Нью-Йорку та Чикаго наведено в табл. 1.

Як видно із даних табл. 1, використання НВЧ-випромінювання дійсно дає змогу економити кілька мілісекунд, адже по лінії прямої видимості в мікрохвильовому спектрі можна передавати інформацію швидше, ніж по оптоволокну, оскільки мікрохвилі рухаються швидше, чим фотони в оптоволокну. Світові витрати на обладнання для біржової торгівлі щороку зростають на мільярди доларів, та, незважаючи на це, дані технології приносять настільки високі прибутки, що будь-які витрати на їх розробку та впровадження окупувають себе. Часто додаткова мілісекунда затримки може привести до того, що замість прибутку трейдер отримує збиток, оскільки його торгова робота випередять інші.

Також замовники постійно прагнуть зменшити розміри обладнання (кожен квадратний метр у біржовому дата-центрі коштує тисячі доларів на місяць) та зменшити енергозатратність. Однак за останні два роки відбувся деякий спад кількості операцій, здійснених за допомогою високочастотної торгівлі. Швидше за все, підвищення ліквідності ринку привело до суттєвого збільшення кількості HFT-торговців, що, своєю чергою, знизило доходність операцій. При цьому витрати на технології та обладнання продовжували зростати і деякі торговці змушені були відмовитися від цього виду торгівлі.

Нині продовжується активне впровадження технологічних інновацій у фондовий ринок, про що свідчать такі факти, як:

– випуск цифрових акцій (digital securities). Американська Комісія по цінних паперах (SEC) у грудні 2015 р. погодилася заяву Overstock.com по випуску акцій через Інтернет, тобто цифрових акцій. Цифрові акції являють собою без документарні зареєстровані цінні папери, права власності на які та факт передачі яких засвідчуються шляхом внесення запису в захищений публічно доступний реєстр;

– переведення торгів на електронні біржові площадки. Так, CME Group повідомила про намір закрити очні торги у Нью-Йорку, що стосуватиметься опціонних контрактів на метали та енергоносії, які були об'єктом купівлі-продажу в операційному залі. Компанія уже встигла закрити торги ф'ючерними контрактами та перевела їх на електронні біржові площадки.

Швидкість та складність операцій на фондовому ринку стали непереборними чинниками, з якими не можуть справитися регуляторні органи. Співзасновник компанії Themis Tracing Дж. Салуцци констатував, що «ринки проснулися на кілька світлових років уперед, у той же час як система нагляду та регулювання їх сильно застаріла» [11].

Отже, процеси, які відбуваються на світовому фондовому ринку, з упровадженням сучасних інноваційних технологій стають неконтрольованими і важко піддаються регулюванню. Це зумовлює необхідність удосконалення системи управління фондовим ринком через введення численних норм і правил та трансформацію існуючих чи створення нових регулюючих інститутів.

Висновки. Світовий фондовий ринок сьогодні став високотехнологічною галуззю. Технології та концепції, що бурхливо розвиваються останніми десятиліттями, дали змогу подолати обмеження, пов'язані з розташуванням і розміром торгового майданчика, кількістю учасників, забути про географічні та часові межі. Постійне вдосконалення та розробка нових інформаційно-комунікаційних технологій є каталізатором усіх трансформацій, які в даний час відбуваються на фондовому ринку. Торгівля здійснюється за допомогою електронних серверів у дата-центрах, де комп'ютери обмінюються пропозиціями купівлі-продажу шляхом передачі повідомлень по мережі. Однією з особливостей трансформації фондового ринку останніми роками є стрімкий розвиток та використання алгоритмічної торгівлі, зокрема такого її виду, як високочастотна торгівля. Використання алгоритмів виключає людські емоції під час прийняття рішення в процесі купівлі-продажу цінних паперів.

В умовах упровадження значних технологічних інновацій та ускладнення фінансових інструментів

Таблиця 1

Сучасні технології передачі даних між біржами Нью-Йорку та Чикаго

	Технологія	Довжина шляху	Швидкість передачі даних	Особливості
Стандартний кабель	Оптоволоконний кабель, що пролягає під землею	Близько 1000 миль	приблизно 15,9 мілісекунди	Кабелі, прокладені вздовж залізничної дороги
Компанія Spread Networks	Оптоволоконний кабель, що пролягає під землею	825 миль	13,1 мілісекунди	Компанія придбала власну оптоволоконну трасу для скорочення шляху на північний захід через центральну частину штату Пенсільванія
Компанія MCKAY BROTHERS	НВЧ-випромінювання, що передається по повітрю	744 милі	9 мілісекунд	Для передачі даних компанія використовує мінімально необхідну кількість телекомунікаційних веж – 20 ретрансляторів
Компанія TRADEWORKS	НВЧ-випромінювання, що передається по повітрю	731 милі	8,5 мілісекунд	Компанія засекретила свої розробки. Але відомо, що вартість послуг становить \$250 000 на рік

Джерело: складено за даними [10]

загострюється проблема здійснення правильної регуляторної політики. Брак інформації і повноважень для фінансових регуляторів поступово приводить до швидкого старіння норм регулювання і, відповідно, до неефективного нагляду за операціями та процесами,

які відбуваються на фондовому ринку. Об'єктивно є необхідність створення нової глобальної інституційної системи регулювання, метою якої буде забезпечення фінансової стабільності і недопущення глибоких системних криз у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Редзюк Є. Шляхи покращення інтеграції ринку цінних паперів України до світових фінансово-інвестиційних процесів / Є. Редзюк // Економіст. – 2014. – № 7. – С. 21–25.
2. Гриценко Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації / Л.Л. Гриценко, В.В. Роєнко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 168–175.
3. Чайковська В.П. Інфраструктура фондового ринку України: сучасний стан та тенденції розвитку / В.П. Чайковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2692>.
4. Пахомова І.Г. Оцінка сучасного стану, проблем та перспективи фондового ринку України / І.Г. Пахомова, Л.А. Фатєєва // Ефективна економіка. – 2014. – № 7 (липень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3180>.
5. Гладчук К. Глобалізація на світових фінансових ринках та її наслідки / К. Гладчук // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2011. – № 3–4. – С. 15–21.
6. Любкіна О.В. Вплив фінансових інновацій на характер волатильності ринків фінансових активів / О.В. Любкіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 24. – С. 34–38.
7. Chaboud A., Chiquoine B., Hjalmarsson E., Vega C. Rise of the Machines: Algorithmic Trading in the Foreign Exchange Market – available at: <https://federalreserve.gov/pubs/ifdp/2009/980/ifdp980.pdf>.
8. Brogaard J., Hendershott T., Riordan R. High Frequency Trading and Price Discovery – available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1928510
9. Fabozzi F., Focardi S., Jonas C. High Frequency Trading: methodologies and market impact – available at: <https://www.conatum.com/presscites/HFTMMI.pdf>.
10. Неистовые быки: как Wall Street попала в зависимость от «скоростных» торгов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=194501>.
11. Как программист создал софт для отслеживания манипуляций на рынках и стал грозой бирж и HFT-торговцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/274270/>.

Аннотация. В статье представлены основные направления развития мирового фондового рынка под влиянием современных инновационных технологий. Показано влияние на фондовый рынок алгоритмической торговли, в частности, высокочастотной. Описаны преимущества и недостатки высокочастотной торговли. Представлена сравнительная характеристика различных современных технологий на фондовом рынке на примере передачи данных между биржами Нью-Йорка и Чикаго. Отмечена сложность в деятельности регуляторных органов, поскольку процессы на мировом фондовом рынке становятся неконтролируемыми и требуют совершенствования системы управления и введения новых норм и правил.

Ключевые слова: мировой фондовый рынок, инновационные технологии, компьютеризация, алгоритмическая торговля, высокочастотная торговля.

Summary. The main directions of the world stock market under the influence of modern innovative technologies are described in the article. The influence of the stock market algorithmic trading, including high frequency trading is showed. The advantages and disadvantages of high-frequency trading are identified. Comparative characteristics of various modern technologies in the stock market for example data exchanges between New York and Chicago is submitted. Difficulty of regulators is marked, since the processes in the global stock markets are unpredictable and require improved management systems and the introduction of new rules and regulations.

Key words: global stock market, innovative technology, computerization, algorithmic trading, high frequency trading.

Лаптева В. В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

Lapteva V. V.

PhD of Economics,
Senior Lecturer of Chair of Economics and Finance Enterprise
Kyiv National Trade and Economic University

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

ORGANIZATIONAL ASPECTS PRICE POLICY FOR INDUSTRIAL PRODUCTION

Анотація. Обґрунтовано постановку цілей і прийняття рішень у процесі формування політики цін. Визначено елементи організаційного забезпечення ціноутворення на підприємстві. Наведено практичний приклад розрахунку регіональної ціни верстата.

Ключові слова: промислова продукція, цінова політика, підприємство, захід, комерційна діяльність, модель.

Вступ та постановка проблеми. Цінова політика є основним аспектом в управлінні діяльністю зі встановлення цін. Вона включає основні принципи або правила, які підприємство прагне використовувати у своїй повсякденній практиці. Користуючись низкою міркувань, підприємство може прийняти будь-яке з нижченаведених рішень:

1) ніколи не знижувати ціни на будь-які компоненти продукції, що випускається нижче загальної суми витрат на їх виробництво;

2) постійно прагнути до забезпечення цін нижче рівня цін конкурентів;

3) слідувати за ринковою ціною, тобто повторювати ціни конкурентів;

4) призначати вищі, ніж у конкурентів ціни для збереження «престижної» ціни;

5) намагатися збільшити обсяг продукції шляхом зниження цін, не реагувати на політику конкурентів;

6) установити ціни на рівні цін будь-якого певного конкурента;

7) визначати ціни з тією метою, щоб підприємство могло отримувати встановлений відсоток доходу від суми капіталовкладень;

8) установлювати ціни таким чином, щоб захистити промисловість від зниження цін і зменшити ціни як елемент торговельної політики;

9) використовувати ціни для захисту ринку від проникнення на нього конкурентів;

10) використовувати ціни для максимального збільшення обсягу прибутку від усієї групи товарів і послуг, пропонованих підприємствам, а не від кожного товару або послуги окремо.

Мета статті – запропонувати окремі аспекти організаційного забезпечення взаємодії підрозділів підприємства для розробки своєї цінової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження організаційних аспектів цінової політики для промислової продукції висвітлені в наукових доробках таких учених, як М. Баканова [4], В. Захарченка [6–8], В. Лукіна [9], О. Мазур [10], В. Новікова [11], В. Поняхіна [14], Г. Чубакова [15] та інші. Але у вищезазначених роботах

недостатньо зображено взаємодію комерційних служб підприємства під час розробки цінової політики.

Результати дослідження. Політика в області цін може бути розроблена на тривалий період або, навпаки, піддаватися частим змінам. Фахівці-практики вважають, що доцільніше здійснювати гнучкий підхід до процесу ціноутворення, що дає змогу легко пристосовуватися до умов, які виникли. Цінова політика різних підприємств не однакою. Справді, незважаючи на те, що цінова політика для більшості підприємств є однією з найбільш важливих ринкових операцій, дуже часто вона проводиться безсистемно. Слід зазначити також, що прийнята багатьма підприємствами в якості керівництва політика проводиться нерегулярно і часом не доводиться до відома співробітників, безпосередньо встановлюють ціни, зважаючи на відсутність засобів зв'язку або брак інтересу до цього питання у деяких менеджерів. Для тих підприємств, де ціноутворення дійсно впливає на збут, цінова політика так само важлива, як реклама, розробка нових видів продукції, проблеми розподілу та інші види ринкової політики.

Насамперед потрібно визначитися з поняттями.

Ціноутворення – процес формування цін на товар і її систему [5, с. 1219].

Цінова політика – концепція стратегії держави та окремих фірм на зміни рівнів цін, ураховуючи динаміку пропозиції та попиту [5, с. 710].

На нашу думку, цінова політика – це сукупність економічних, законодавчих та адміністративних дій, спрямованих на зниження витрат виробництва й збуту з метою досягнення конкурентних переваг на ринку.

Розробка такої політики починається із з'ясування основних завдань підприємства, які повинні збігатися з її загальними цілями.

Найпростіший підхід до цього питання полягає у визначенні головної мети підприємства, зокрема, зростання прибутків. Однак на будь-якому підприємстві, особливо тих, де управлінці або зовсім не мають своєї частки в доходах, або їх частка є незначною і може мати низку інших цілей. Наведемо приклади таких цілей підприємства:

1) прагнення підприємства ухилитися від звинувачень у монополізації цієї галузі;

2) прагнення підприємства продати товари споживачам за помірною ціною;

3) зацікавленість підприємства у збільшенні своєї частки на ринку або темпів свого зростання, навіть якщо це зменшує її безпосередні доходи;

4) побоювання підприємства, що внаслідок спроби максимального збільшення доходів ці дії зменшать кількість споживачів;

5) зацікавленість підприємства не в отриманні максимальних доходів, а лише в якомусь твердому доході;

6) єдине прагнення підприємства – уникнути на цьому етапі банкрутства;

7) зацікавленість підприємства в усуненні конфліктів зі своїми працівниками;

8) зацікавленість підприємства у піднятті свого престижу, а не в збільшенні доходу.

Майже неможливо знайти підприємство, яке має одну загальну мету. Як правило, підприємство ставить перед собою кілька завдань, і в деяких випадках ці завдання можуть виявитися такими, що суперечать один одному.

На будь-якому підприємстві забезпечення найбільшої ефективності цінової політики здійснюється шляхом покладання відповідальності за цю політику на будь-якого управлінця або на спеціальну раду з питань цін. Практика показує, що дуже часто використовується метод скликання нарад без створення спеціальної ради. Наприклад, у деяких підприємствах останнє слово щодо ціноутворення належить раді директорів.

На наш погляд, було б раціонально покласти відповідальність за створення такої політики на управлінця, зайнятого проблемами комерційної діяльності, або принаймні на комітет, до якого входить один або кілька таких керівників. Раціональність практичного застосування цієї пропозиції пояснюється тим, що керівник комерційної діяльності відповідно до його положення повинен достатньо володіти всіма нюансами ринкової кон'юнктури. З іншого боку, зовсім необов'язково, щоб за впровадження ціноутворення, тобто встановлення певних цін на свої товари, відповідали менеджери вищого рівня.

Організаційний рівень, на якому буде практично здійснюватися цінова політика, значною мірою залежить від

рівня труднощів цієї роботи, а також від частоти і швидкості прийняття рішень.

Масштаби організаційних заходів, необхідних для забезпечення діяльності окремої особи або ради, відповідального за ціни, будуть залежати від характеру підприємства та рівня складності його проблем щодо ціноутворення. Наведемо вісім факторів, які впливають на розміри й види структурної одиниці, яку будуть створювати підприємство для здійснення цінової політики:

1) рівень свободи дії підприємства щодо ціноутворення;

2) швидкість прийняття рішень про ціни;

3) кількість товарів, на які встановлюються ціни;

4) кількість незалежних ринків збуту, зокрема, їх географічне положення або приналежність до певної галузі, для яких ціни встановлюються індивідуально;

5) рівень кваліфікації персоналу, що займається встановленням цін;

6) кількість коштів і часу, який керівництво готове витратити на організацію процесу ціноутворення;

7) обсяг і рівень складності інформації, використаної для вирішення ціни;

8) обсяг повноважень, які необхідні для отримання сприяння й інформації від інших співробітників підприємства. Тому деякі підприємства потребують у дуже невеликій кількості службовців, безпосередньо пов'язаних з проблемою цін, тоді як іншим підприємствам потрібно статистика, дослідники, бухгалтери та економісти для забезпечення прийняття рішень щодо ціни.

Менеджери, відповідальні за політику цін та її проведення, не можуть діяти абсолютно незалежно один від одного. Не можна встановлювати ціни, не визначивши канали збуту, конкурентів, споживачів, котирування цін на конкретний товар на певний момент часу, реклами та інших питань, що безпосередньо стосуються комерційної діяльності підприємства. Ціни також впливають на фінансовий стан підприємства, обсяг виробництва, необхідного для забезпечення певного ринку, та інші види діяльності підприємства, які не мають прямого відношення до цієї сфери. Таким чином, багато співробітників і відділів, які займаються комерційною діяльністю, можуть допомогти в проведенні правильної цінової політики та встановленні обґрунтованих цін.

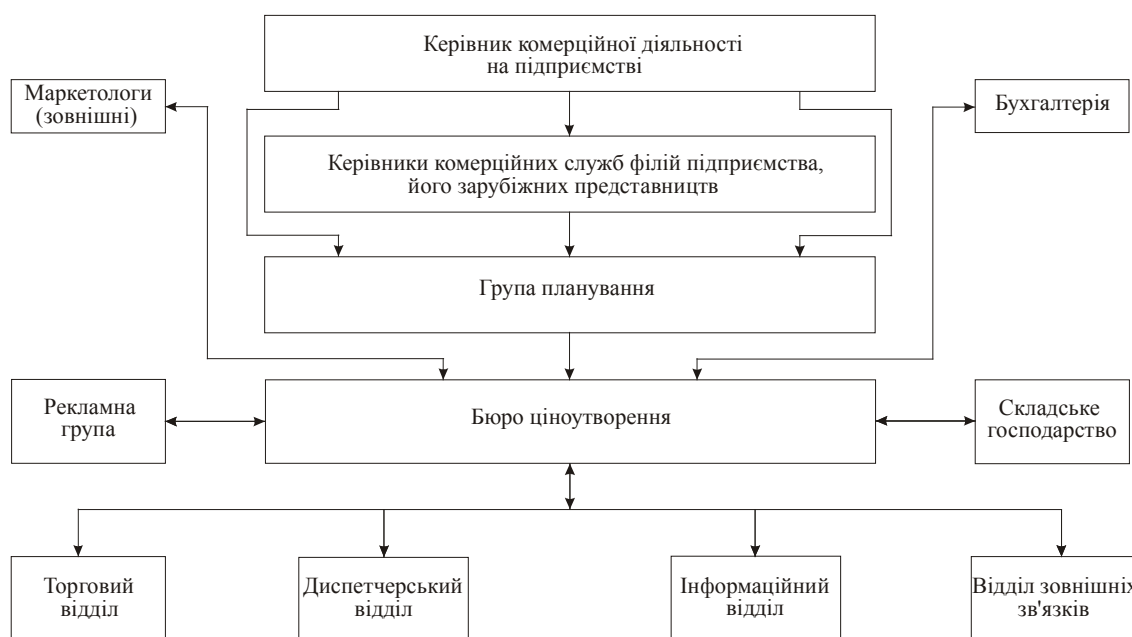


Рис. 1. Схема взаємодії служб, зайнятих комерційною діяльністю під час розробки цінової політики

Прикладом такої взаємодії може стати модель, зображена на рис. 1.

Взаємодія служб, зайнятих у розробці цінової політики, виглядає так:

1) маркетингологи оцінюють попит всіх об'єктів кожного з видів комерційної діяльності й передають цю інформацію бюро ціноутворення. Бюро ціноутворення, у свою чергу, забезпечує маркетингологів відомостями, необхідними для проведення маркетингового дослідження, а також про рекомендованому рівні ціни;

2) рекламна група, яка застосовує засоби реклами, зображає в них цінову інформацію, подану бюро ціноутворення;

3) торговий відділ, включаючи всі його структурні підрозділи, у своїй роботі застосовує ціну, розроблені бюро ціноутворення. При цьому торговий відділ подає бюро ціноутворення результати експрес-опитувань клієнтів про споживачів якості товарів і рівнем встановлених на них цін;

4) диспетчерський відділ, встановлюючи взаємозв'язок з постачальниками й покупцями, орієнтує їх на ціни, визначені бюро ціноутворення;

5) інформаційний відділ фіксує значення цін, подає їх усім структурним підрозділам і водночас забезпечує бюро ціноутворення необхідною довідковою, нормативною та іншою інформацією;

6) відділ зовнішніх зв'язків у своїй діяльності спирається на значення цін, розроблених бюро ціноутворення;

7) складське господарство від бюро ціноутворення отримує інформацію про величину відпускних цін водночас ставить до відома це бюро про наявність залежаних товарів, перегляд цін на які стане відправним моментом для їх реалізації;

8) бухгалтерія під час розрахунку обсягів товарообігу, обсягів реалізації, прибутку спирається на інформацію, подану бюро ціноутворення.

При цьому цікавим видається досвід відомого одеського підприємства ПАТ «Одеський завод радіально-свердильних верстатів». Це підприємство ще в 1990 рр. створило мережу своїх представництв у РФ. Придбання обладнання, яке виробляло це підприємство, російськими споживачами дало останнім очевидну вигоду (див. табл. 1). Вигода становить значну суму – 2 230 у.о.

Крім того, російське представництво забезпечувало на придбаному російськими споживачами обладнання фірмовий сервіс, гарантійний ремонт, постачання запасних час-

тин. Не рахуючи того, що рятувало споживача від вирішення транспортних та митних питань під час поставки продукції.

Таблиця 1
Розрахунок регіональної ціни верстата моделі 2A544 для російського представництва ПАТ «ОЗРСВ»

Позиція	Один верстат російський споживач замовляє і одержує самостійно з заводу-виробника	Партія верстатів (вагонна норма) для російського представництва	
		1 верстат	8 верстатів
Верстат мод. 2A544	9 500	76 000	9 500
Стіл коробчастий	600	4 800	600
Тариф залізничний в Україні	320	320	40
Тариф залізничний у РФ	2 400	2 400	300
Склад тимчасового зберігання	160	160	20
Митні документи	80	80	10
Вантажно-розвантажувальні роботи	160	160	20
Витрати російського представництва	–	4 000	500
Підсумок	13 220	87 920	10 990

Висновок. Однією з умов успішної роботи на ринку (особливо на міжнародному) вітчизняного підприємства є правильна політика в галузі ціноутворення. Ціноутворення зосереджує інтереси як продавців, так і споживачів, завдання якого полягає у врівноваженні цих інтересів та зображення їх у ціні. Процес ціноутворення на підприємстві повинен бути підкріплений забезпеченням відповідної організаційної взаємодії між службами/підрозділами підприємства, уточненням посадових інструкцій.

Ця стаття підготовлена в межах виконання НДР «Соціальна відповідальність бізнесу та інституціональні новації» (0114U001555).

Список використаних джерел:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – 5-е изд. – М.: ИНЭ, 2002. – 1280 с.
2. Анализ и формирование организационной структуры промышленного предприятия / под ред. А. Аганбеняна. – Новосибирск: Наука, 1983. – 348 с.
3. Базилевич Л. Модели и методы модернизации и проектирования организационных структур управления / Л. Базилевич. – М.: Прогресс, 1991. – 358 с.
4. Баканов М. Информационное обеспечение коммерческой деятельности / М. Баканов, Н. Вещекин // Маркетинг. – М., 1996. – № 3. – С. 40–49.
5. Болт Г. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Болт; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.
6. Захарченко В. Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на підставі удосконалення його цінової політики / В. Захарченко, С. Чумакова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1. – С. 96–100.
7. Захарченко В. Використання класичного підходу при формуванні промислової політики / В. Захарченко // Науковий вісник МГУ. – 2013. – Вип. 6. – С. 35–39.
8. Захарченко В. Формирование региональной цены станков / В. Захарченко // Машиностроитель. – М., 1997. – № 12. – С. 10.
9. Лукин В. Ценообразование: [учеб. пособие] / В. Лукин. – М.: Мир книг, 1995. – 312 с.
10. Мазур О. Ринкове ціноутворення: [навч. посібник] / О. Мазур. – К.: ЦУЛ, 2012. – 480 с.
11. Новикова В. Механизм ценообразования в условиях рыночных отношений / В. Новикова. – Саратов, 1995. – 22 с.
12. Основы предпринимательской деятельности: экономическая теория, маркетинг, финансовый менеджмент / под ред. В. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 494 с.

13. Петровский М. Содержание и формы организации коммерческой работы предприятия на товарном рынке / М. Петровский. – СПб.: Изд-во СПб. ун-та экономики и финансов, 1994. – 160 с.
14. Потяхин В. Цена товара и ценовая политика предприятия / В. Потяхин // РИСК. – М., 1993. – № 4–5. – С. 4–13.
15. Чубаков Г. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия / Г. Чубаков. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 215 с.

Аннотация. Обосновано постановку целей и принятие решений в процессе формирования политики цен. Представлены элементы организационного обеспечения ценообразования на предприятии. Приведен практический пример региональной цены станка.

Ключевые слова: промышленная продукция, ценовая политика, предприятие, мероприятие, коммерческая деятельность, модель.

Summary. Justified goal setting and decision making in the process of pricing policy. Presents the elements of organizational support pricing in the enterprise. An example of practical regional machine prices.

Key words: industrial production, pricing, service, event, business model.

УДК 338.43:331.103.32

Лебідь О. В.
*аспірант кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Lebid O. V.
*Postgraduate Student of Accounting, Auditing and Management
Financial and Economic Security
Dnipropetrovsk State Agricultural and Economics University*

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY WORKFORCE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF DNIPROPETROVSK REGION

Анотация. У статті зображено результат відбору факторів, які найбільш впливають на ефективне господарювання сільськогосподарських підприємств. Визначено показники, які характеризують ці фактори. Обґрунтовано використання методу кореляційно-регресійного аналізу для встановлення впливу факторів серед інших доступних нині методів. Проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу досліджуваних чинників на оптимальну кількість трудових ресурсів.

Ключові слова: трудові ресурси, ефективність використання трудових ресурсів, оптимальна кількість працівників, ефективне господарювання, матеріальна зацікавленість працівників.

Вступ та постановка проблеми. Ефективність використання трудових ресурсів є ключовим фактором, що впливає на конкурентоспроможність продукції та її якість, сприяє поліпшенню економічної діяльності, зменшенню витрат на персонал та зростанню доходів працівників і взагалі прибутковості підприємства. Рівень забезпечення підприємства робочою силою та раціональне її використання значною мірою визначають організаційно-технічний рівень виробництва, характеризують рівень використання техніки й технології, предметів праці, створюють умови для високої конкурентоздатності та фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ефективного використання трудових ресурсів присвячені праці таких науковців, як: М.Г. Акулов, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко, В.М. Гончаров, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась, А.М. Колот, А.В. Череп, А.Ф. Шевченко, Л.В. Шитікова та інші. Але для досто-

вірного з'ясування стану ефективності використання персоналу агропідприємств Дніпропетровської області необхідно виділити першочергові фактори впливу та дослідити щільність такого зв'язку.

Метою цієї роботи є проведення глибокого аналізу чинників, що впливають на ефективність використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження. На основі результатів дослідження об'єктивних умов та ефективності сільськогосподарського виробництва проведений відбір чинників, що впливають на ефективність використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Ці фактори зображають такі показники:

1) рівень виробництва валової продукції сільськогосподарства в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;

2) сума чистого доходу в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;

3) розмір оплати праці в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;

4) продуктивність праці (рівень виробництва валової продукції в розрахунку на одного працівника);

5) чисельність середньорічних працівників, зайнятих у сільському господарстві, в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;

6) бал оцінки сільськогосподарських угідь за загальною продуктивністю;

7) фондозабезпеченість;

8) кількість відпрацьованих одним працівником годин за рік;

9) частка прибутку в доходах сільськогосподарських підприємств.

На сьогодні для аналізу впливу факторів існує дуже багато різних методів. Найбільш ефективним і відповідним для нашого дослідження є багатовимірний кореляційно-регресійний аналіз. Він являє собою спосіб кількісної оцінки зв'язків між великим числом взаємодіючих явищ. Цей метод дає змогу не тільки врахувати прямий вплив кожного з основних факторів, а й виявити результат сукупної дії цілої групи досліджуваних чинників, виключаючи повторне їх врахування, тим самим даючи змогу відокремити уявні зв'язки від дійсних.

За допомогою такого методу ми дослідимо взаємозв'язки між вищеназваними факторами та виділимо з них ті, які впливають на оптимальну кількість працівників сільськогосподарських підприємств найбільше, а також ті, в яких закладені найбільші резерви до поліпшення ефективності використання трудових ресурсів.

Для вираження впливу на результативний показник (Y) факторних ознак (X1, X2...Xn) використаємо рівняння лінійної багатовимірної регресії, що визначається за формулою 1 [1].

$$Y = a_0 + \sum a_i x_i \quad (1)$$

У побудові нашої кореляційно-регресійної моделі залежності трудообезпеченості від множини факторів як результативного показника (Y) було обрано кількість працівників на 100 га сільськогосподарських угідь, осіб, а як факторні величини такі показники:

X1 – вартість валової продукції на 100 га с. -г. угідь, тис. грн;

X2 – розмір чистого доходу на 100 га с. -г. угідь, тис. грн;

X3 – розмір оплати праці на 100 га с. -г. угідь, тис. грн;

X4 – вартість валової продукції на одного середньорічного працівника, тис. грн;

X5 – оцінка с. -г. угідь за загальною продуктивністю, балів;

X6 – фондозабезпеченість, тис. грн;

X7 – відпрацьовано одним працівником годин в рік, год.;

X8 – частка прибутку в доходах підприємств, %.

Перед тим, як побудувати економіко-математичну модель залежності результативної ознаки від факторних, необхідно перевірити, чи не спостерігається між обраними нами факторами явища мультиколінеарності. Скористаємося шкалою Чеддока (див. табл. 1)

Таблиця 1

Сила зв'язку між досліджуваними факторами

Значення коефіцієнта кореляції	Сила зв'язку
від 0 до 0,3	дуже слабка
від 0,3 до 0,5	слабка
від 0,5 до 0,7	середня
від 0,7 до 0,9	висока
від 0,9 до 1	дуже висока

З табл. 1 ми бачимо, що значення коефіцієнта кореляції 0,7 і більше характеризує високий зв'язок між досліджуваними показниками.

Далі побудуємо кореляційну матрицю, яка використовується для вимірювання сили взаємозв'язку між обраними факторними величинами та результативним показником (див. табл. 2).

На основі даних табл. 2 проведемо перевірку на мультиколінеарність, вона передбачає необхідність виключення деяких факторів з економіко-математичної моделі. Таке виключення доцільно застосувати до факторної величини X6, величина абсолютного значення коефіцієнта кореляції якої $\epsilon \geq 0,7$, що, згідно зі шкалою Чеддока, зображеної у табл. 1, характеризує сильний зв'язок між цими факторними величинами.

Що стосується фактору X6 – фондозабезпеченість, із кореляційної матриці, ми бачимо взаємний сильний вплив цього показника із факторами X2 (розмір чистого доходу на 100 га с. -г. угідь, тис. грн) та X3 (розмір оплати праці на 100 га с. -г. угідь, тис. грн).

Для того, щоб визначити, які з факторів мають суттєвий вплив на кількість працівників на 100 га сільськогосподарських угідь, тобто нашу результативну ознаку (Y), необхідно розрахувати критичне значення коефіцієнта кореляції за формулою:

$$r_{кр} = \frac{t_{\alpha, k}}{\sqrt{t_{\alpha, k}^2 + n - 2}}, \quad (2)$$

де, α – рівень значущості, $\alpha = 0,05$;

$t_{\alpha, k}$ – знайдемо за допомогою табличного редактора MS Excel 2013, використовуючи функцію «СТБЮ-ДРАСПОБР»;

n – кількість одиниць досліджуваної сукупності.

Підставивши наші дані у цю формулу, отримаємо таке значення критичного коефіцієнта кореляції:

$$r_{кр} = \frac{2,017}{\sqrt{2,017^2 + 45 - 2}} = 0,294$$

Таблиця 2

Кореляційна матриця взаємозв'язку досліджуваних факторів з результативною ознакою

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	1								
X1	0,538	1							
X2	0,264	0,479	1						
X3	0,802	0,604	0,461	1					
X4	-0,138	0,51	0,445	-0,168	1				
X5	0,417	0,406	0,409	0,583	-0,042	1			
X6	0,733	0,608	0,715	0,695	0,263	0,467	1		
X7	0,368	0,094	0,115	0,419	-0,26	0,101	0,224	1	
X8	-0,143	-0,125	-0,173	-0,16	-0,057	-0,039	-0,197	-0,085	1

Тепер, повернувшись до нашої кореляційної матриці, зображеної в табл. 2, бачимо, що фактори X2, X4 та X8 мають менший вплив на результативну ознаку, на відміну від критичного коефіцієнта кореляції: $r_{yx2} = 0,264 < 0,294$, $r_{yx4} = -0,138 < 0,294$ та $r_{yx8} = -0,143 < 0,294$.

Отже, фактори X2, X4 та X8 також недоцільно включати до кореляційно-регресійної моделі, так як вони не мають тісного зв'язку з результативною ознакою й можуть виявляти тільки випадковий характер впливу.

Тепер проведемо регресійний аналіз між результативним показником і факторними величинами X1, X3, X5 та X7.

Побудуємо кореляційну матрицю для визначення сили впливу досліджуваних факторів на результативну ознаку (див. табл. 3).

Таблиця 3

Кореляційна матриця

	Y	X1	X3	X5	X7
Y	1				
X1	0,538	1			
X3	0,802	0,604	1		
X5	0,417	0,406	0,583	1	
X7	0,368	0,094	0,419	0,101	1

Далі за допомогою комп'ютерної програми MS Excel 2013, а також окремої надстройки «Пакет аналізу» дослідимо кореляційно-регресійні зв'язки між результативним показником і факторними величинами.

Для побудови економіко-математичної моделі та підтвердження її достовірності було розраховано коефіцієнт множинної регресії, коефіцієнт детермінації, стандартну помилку, t-критерій Стьюдента, F-критерій Фішера, що графічно наведено у табл. 4, 5 та 6.

Таблиця 4

Показники регресійної статистики

Назва показника	Значення
Коефіцієнт множинної регресії R	0,808
Коефіцієнт детермінації R ²	0,653
Нормований коефіцієнт детермінації R ²	0,619
Стандартна помилка	4,087

З табл. 4 видно, що коефіцієнт множинної регресії R = 0,808 вказує на дуже щільний зв'язок між результативним показником і факторними величинами. Щодо значення коефіцієнту детермінації R² отриманої кореляційно-регресійної моделі R² = 0,653, то залежність кількості працівників на 100 га сільськогосподарських угідь на 65,3% зумовлена обраними факторними величинами. Решта 34,7% – іншими факторами, що впливають на кількість працівників на 100 га сільськогосподарських угідь, але не є включеними в модель регресії.

Таблиця 5

Показники, що характеризують достовірність моделі регресії

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	4	1258,691	314,673	18,838	8,89103E-09
Залишок	40	668,181	16,705	-	-
Усього	44	1926,871	-	-	-

На основі даних табл. 5 ми можемо зробити висновок, що зв'язок між показниками, які включено у багатofакторну регресійну модель, є вірогідним (невипадковим),

про що свідчить показник «Значущість F», значення якого прямує до 0. Так як у розрахунку ми встановили рівень вірогідності 0,05, отже, з вірогідністю 95% можна вважати цю модель ймовірною.

Таблиця 6

Коефіцієнти множинної регресії

Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-критерій Стьюдента	p-значення
Y-перетин	0,241	17,868	0,014	0,989
X1	0,003	0,003	0,859	0,396
X3	0,073	0,014	5,078	9,22793E-06
X5	-0,199	0,309	-0,643	0,524
X7	0,002	0,005	0,427	0,672

На основі даних табл. 6 побудуємо рівняння регресії, як буде мати такий вигляд:

$$Y = 0,241 + 0,003X1 + 0,073X3 - 0,199X5 + 0,002X7$$

Низькі значення коефіцієнтів чистої регресії по факторних ознаках X1 та X7 пояснюється тим, що вони мають різний фізичний зміст та одиниці виміру. А також тим, що значення результативної ознаки низьке, і навіть у разі незначної зміни відповідних факторних ознак значення результативної зазнаватиме вагомих змін, підтвердженням цьому будуть наші наступні розрахунки.

Коефіцієнти множинної регресії показують у середньому рівень зміни результативної ознаки у разі зміни відповідної факторної ознаки на одиницю (одне своє значення) за умови, що всі інші фактори, включені в рівняння регресії, залишаються постійними (фіксованими) на одному (середньому) рівні [2].

Але коефіцієнти чистої регресії не дають чіткого уявлення про те, які саме чинники найбільш суттєво впливають на результативну ознаку. Для того, щоб це з'ясувати, нам необхідно розрахувати низку коефіцієнтів (див. табл. 7). Попередньо проаналізувавши за допомогою інструменту аналізу MS Excel 2013 – описова статистика, наші вихідні дані, щоб отримати необхідну інформацію для розрахунку цих коефіцієнтів.

Таблиця 7

Результати рішення задачі множинної кореляції

Показник	Y	X1	X3	X5	X7
Коефіцієнти кореляції	-	0,538	0,802	0,417	0,368
Середнє арифметичне	4,277	423,227	100,54	44,361	2170,516
Коефіцієнти варіації	1,547	0,617	0,689	0,056	0,068
Коефіцієнти регресії	0,241	0,003	0,073	-0,199	0,002
Бета-коефіцієнти	-	0,103	0,764	-0,075	0,046
Коефіцієнти детермінації	0,653	0,29	0,642	0,174	0,135
Коефіцієнти окремого визначення, %	-	5,54	61,23	-3,13	1,68

Виходячи з нашого рівняння, коефіцієнти регресії мають такий вигляд:

$$A_0 = 0,241; A_1 = 0,003; A_3 = 0,073; A_5 = -0,199; A_7 = 0,002.$$

Для виявлення факторів, які найбільш сильно впливають на чисельність працівників у розрахунку на 100 га сільсько-

господарських угідь, а також мають найбільший резерв для покращення цього показника з врахуванням відмінностей ступеня варіації факторів, закладених у рівняння множинної регресії, використовуються стандартизовані коефіцієнти регресії або бета коефіцієнти. Він обчислюється за формулою:

$$\beta_i = a_i \frac{\sigma_i}{\sigma_y} \quad (3)$$

де a_i – коефіцієнт чистої регресії;

σ_i – середнє квадратичне відхилення i -го параметра;

σ_y – середнє квадратичне відхилення результуючої ознаки.

З табл. 7 видно, що бета коефіцієнти (β) рівні:

$$\beta_1 = 0,103; \beta_3 = 0,764; \beta_5 = -0,075; \beta_7 = 0,046.$$

За абсолютним значенням найбільшим є бета-коефіцієнт фактору – ХЗ «Розмір оплати праці в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь», $\beta_3 = 0,764$, він прямо впливає на результативну ознаку. Саме цей фактор, з числа включених до кореляційної моделі, є визначальним. Саме в ньому приховані найбільші резерви для зміни чисельності працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Коефіцієнт детермінації – D_i – показує, наскільки відсотків залежить зміна результату від зміни фактору.

У нашій моделі коефіцієнти детермінації рівні:

$$D_1 = 0,29; D_3 = 0,642; D_5 = 0,174; D_7 = 0,135.$$

Список використаних джерел:

1. Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel: [учеб. пособие] / В.Р. Бараз. – Екатеринбург: ГОУ ВПО «УГТУ-УПИ», 2005. – 102 С. 54.
2. Мармоза А.Т. Практикум з теорії статистики / А.Т. Мармоза. – К.: Ельга; Ніка-Центр, 2003. – 344 с. – С. 248–252.

Аннотация. В статье представлены факторы, которые наиболее влияют на эффективность сельскохозяйственных предприятий. Приведенный перечень показателей, характеризующих эти факторы. Обосновано использование метода корреляционно-регрессионного анализа для установления влияния факторов среди других доступных в настоящее время методов. Проведено корреляционно-регрессионный анализ влияния исследуемых факторов на оптимальное количество трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эффективность использования трудовых ресурсов, оптимальное количество работников, эффективное хозяйствование, материальная заинтересованность работников.

Summary. The paper presents the results of selection factors that most influence the effective economic activity of agricultural enterprises. Reveals a list of indicators that characterize these factors. It substantiated the use of the method of correlation and regression analysis to establish impact factors now available among other methods. Done correlation and regression analysis explored the impact of factors on optimal number of workforce.

Key words: workforce, effective use of human resources, optimal number of employees, effective activity, material interest of employees.

Якщо розглядати вплив кожного фактору незалежно від впливу всіх інших можливих факторів на результат і між собою, то можна відзначити, що чисельність працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 64,2% залежить від рівня оплати праці в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, на 29% – від вартості валової продукції в розрахунку на 100 га с. -г. угідь, на 17,4% – від балу оцінки ґрунту, та на 13,5% – від кількості відпрацьованих годин в рік одним працівником.

Висновки. Вивчення рівняння множинної кореляції дає змогу зробити висновок, що на чисельність середньорічних працівників, зайнятих сільському господарстві, в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, об'єктивно впливають такі чинники:

- рівень виробництва валової продукції сільського господарства в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- розмір коштів, що спрямовуються на оплату праці в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- продуктивність сільськогосподарських угідь;
- кількість відпрацьованих годин за рік одним середньорічним працівником.

Незначні зміни цих факторів можуть суттєво вплинути на рівень забезпеченості сільськогосподарського виробництва трудовими ресурсами.

Липицієнко А. П.

*студентка кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»*

Чайковський Є. О.

*аспірант кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»*

Lypysiyenko A. P.

*Student of the Department of International Economics,
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»*

Tchaikovskiy E. O.

*Postgraduate Student of the Department of International Economics,
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»*

ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН СВІТУ

FORECAST OF DEVELOPMENT OF METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE AND COUNTRIES OF THE WORLD

Анотація. Статтю присвячено розробці прогнозу розвитку металургійної галузі економіки (зміни обсягу виробництва) України та країн світу на середньострокову перспективу (5 років). Прогноз виконано використовуючи метод екстраполяції трендів. Охарактеризовано сучасне становище світового ринку металів та визначено ключових гравців на ньому. Зазначено найбільших країн-виробників сталі у світі та місце України серед них. Наведено основні проблеми, що гальмують розвиток металургійної промисловості в Україні та можливі шляхи їх подолання. Розглянуто можливі перспективи галузі та їх зв'язок зі світовими тенденціями.

Ключові слова: ринок металопродукції, чорна металургія, обсяг виробництва, прогноз, проблеми, тенденції.

Вступ та постановка проблеми. Металургійна галузь промисловості залишається однією з основних складових економіки держави. Понад 40% валютних надходжень в бюджет країни забезпечується металургійним комплексом. При цьому у ВВП його частка сягає близько 30%. На підприємствах металургійного комплексу працює близько півмільйона осіб у найбільш густонаселених регіонах держави. Ресурсний потенціал металургійної галузі України відзначається присутніми покладами марганцевої та залізної руд, які виступають головними сировинними матеріалами для виробництва металу.

Проте в останні роки вітчизняна металургія почала втрачати свої позиції на світовому ринку металів. За рейтингом «World Steel Association» найбільших виробників сталі, у 2013 р. Україна посідала 7-ме місце з обсягом виробництва сталі 30,4 млн т, то у 2014 р. Україна опустилася на 10-те місце з обсягом виробництва 27,2 млн т сталі. У 2015 р. наша країна притримала за собою 10-те місце у рейтингу світових виробників сталі, не дивлячись на те, що вітчизняний обсяг виробництва сталі становив всього 22,9 млн т, Україна таким чином наближається до країн, що, у свою чергу, посідають 11-те та 12-те місця у зазначеному вище світовому рейтингу. Потужного удару українській чорній металургії у 2014–2015 рр. завдав економічний та військово-політичний конфлікт на сході країни, що в свою чергу спричинив стрімке скорочення обсягів виробництва сталі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та перспектив розвитку металургійної промисловості України займалися такі вчені, як А. Амоша, С. Аптекар, О. Борисенко, А. Лазуткін, Ю. Липич, О. Мінаєв, В. Нікіфорова, В. Підгірний, О. Слободчикова та інші.

Метою статті є прогнозування розвитку металургійної галузі економіки країн світу та України, виявлення проблем, що гальмують розвиток металургійного комплексу в Україні та пропонування шляхів їх вирішення.

Результати дослідження. Аналізуючи ситуацію на світовому ринку металів, ми спираємося на дані «World Steel Association» 66 країн, на які приходилось у 2015 р. близько 99% світового виробництва первинної сталі. При цьому одним лише Китаєм у 2015 р. забезпечувалось понад 49,5% світового виробництва необробленої сталі, а загальна частка 20 найбільших країн-виробників сталі, у свою чергу, перевищувала близько 90% світового виробництва даного товару.

Минулого року до десятки виробників-лідерів сталі у світі увійшли Китай, Японія, США, Індія, Південна Корея, Росія, Німеччина, Туреччина, Бразилія та Україна. Водночас найбільшими споживачами за обсягом сталі у світі були Китай, Європейський Союз, США та Японія. При цьому чимало країн, особливо на Середньому та Близькому Сході, в Південній та Центральній Америці, Африці або виробляли замало сталевих продукції для повного задоволення власних потреб, або ж не виробляли її зовсім. В цілому Китай займає лідерську позицію на світовому ринку металів як у сфері виробництва, так і у сфері споживання [1].

Сьогодні світова металургія, перебуває, по суті, у становищі стагнації, так як світове виробництво сталі у 2015 р. скоротилося близько на 2,8%. При цьому так чи інакше цей процес був характерний майже для всіх міжнародних лідерів з виробництва сталевих продукції. Так наприклад, у США порівняно з 2014 р. виробництво сталі скоротилося на 10,5%, у Туреччині – на 7,9%, в Японії – на 5,0%, у Південній Кореї – на 2,6%, у Бразилії – на

Виробництва сталі, млн т

Роки	Країни										
	Китай	Японія	США	Індія	Південна Корея	Росія	Німеччина	Туреччина	Бразилія	Україна	Світ у цілому
2005	353,2	112,5	94,9	45,8	47,8	66,1	44,5	21,0	31,6	38,6	1 144,0
2006	419,1	116,2	98,6	49,5	48,6	70,8	47,2	23,3	30,9	40,9	1 247,2
2007	489,3	120,2	98,1	53,5	51,5	72,4	48,6	25,8	33,8	42,8	1 346,1
2008	500,3	118,7	91,4	57,8	53,6	68,5	45,8	26,8	33,7	37,3	1 329,0
2009	567,8	87,5	58,2	62,8	48,6	60,0	32,7	25,3	26,5	29,9	1 224,0
2010	626,7	109,6	80,6	69,0	58,9	66,9	43,8	29,1	32,9	33,4	1 433,4
2011	683,3	107,6	86,2	73,5	68,5	68,9	44,3	34,1	35,2	35,3	1 538,0
2012	716,5	107,2	88,6	77,3	69,0	70,2	42,7	35,9	34,5	33,0	1 560,1
2013	815,4	110,6	86,9	81,3	66,0	69,0	42,6	34,7	34,2	32,8	1 650,4
2014	822,7	110,7	88,3	87,3	71,5	71,5	42,9	34,0	33,9	27,2	1 670,1
2015	803,8	105,2	78,8	89,4	69,7	70,9	42,8	31,5	33,3	22,9	1 597,8

Джерело: побудовано авторами на основі [2; 3]

1,9%, у Росії – на 0,5%, у Німеччині – на 0,6%, скорочення виплавки сталі в Україні на 15,6% є екстраординарним для світової практики. Лише Індія з десятки країн-лідерів з виплавки сталі збільшила своє виробництво на 2,6%. Таким чином, домінантним у світовій металургійній промисловості був спадний тренд.

Виходячи з ситуації, яка склалася на ринку, розробимо прогноз розвитку металургійної галузі економіки, а саме зміни обсягу виробництва сталі для країн-лідерів та світу в цілому на середньострокову перспективу 5 років. Для здійснення прогнозу використаємо метод екстраполяції трендів. Вихідні дані для проведення розрахунків зображено у вигляді табл. 1.

Проведемо аналіз тенденцій зміни обсягу виробництва сталі в світі. Для цього проаналізуємо тенденцію зміни динамічного ряду вихідних даних з табл. 1. Результати проведення допоміжних розрахунків подано в табл. 2.

Тенденцію зміни обсягу виробництва сталі в світі представимо лінійною функцією $Y = 1\,430,9 + 51,4t$. Параметри рівняння отримали, використовуючи розрахункові дані табл. 2. Тобто середній рівень обсягу виробництва сталі в світі становить 1 430,9 млн. т. Щорічно рівень зростає в середньому на 51,4 млн т. Розрахуємо теоретичні рівні Y_t для кожного року, результати проведених розрахунків представимо в табл. 3.

Суми фактичних рівнів $\sum y_t$ і розрахованих за лінійним трендом теоретичних рівнів $\sum Y_t$, однакові $\sum y_t = \sum Y_t = 15\,740,1$.

Таблиця 2

Результати проведених розрахунків

Роки	Обсяг виробництва сталі, млн т	Δt	Зміна часу t	$Y_t \times t$
2005	1 144,0	–	–5,0	–5 720,0
2006	1 247,2	103,2	–4,0	–4 988,8
2007	1 346,1	98,9	–3,0	–4 038,3
2008	1 329,0	–17,1	–2,0	–2 658,0
2009	1 224,0	–105,0	–1,0	–1 224,0
2010	1 433,4	209,4	0,0	0,0
2011	1 538,0	104,6	1,0	1 538,0
2012	1 560,1	22,1	2,0	3 120,2
2013	1 650,4	90,3	3,0	4 951,2
2014	1 670,1	19,7	4,0	6 680,4
2015	1 597,8	–72,3	5,0	7 989,0
Разом	15 740,1	453,8	–	5 649,7

Джерело: побудовано авторами на основі проведених розрахунків

Прогнозний, очікуваний рівень Y_{t+v} залежить від бази прогнозування та періоду упередження v. Так, припускаючи, що умови, в яких формувалась тенденція, найближчим часом не зміняться, визначимо прогноз на 2020 р. Базою прогнозування є теоретичний рівень 2015 р., період упередження v = 5. Очікуваний в 2020 р. обсяг виробництва сталі в світі представимо на рис. 1.

Таблиця 3

Розрахунок теоретичного рівня Y_t , 2005–2015 рр.

Роки	Розрахунок	Y_t	$y_t - Y_t$	$(y_t - Y_t)^2$	$Y_t - \bar{y}$	$(Y_t - \bar{y})^2$
2005	$1\,430,9 + 51,4 \times (-5)$	1 173,9	–29,9	894,0	–257,0	66 049,0
2006	$1\,430,9 + 51,4 \times (-4)$	1 225,3	21,9	479,6	–205,6	42 271,4
2007	$1\,430,9 + 51,4 \times (-3)$	1 276,7	69,4	4 816,4	–154,2	23 777,6
2008	$1\,430,9 + 51,4 \times (-2)$	1 328,1	0,9	0,8	–102,8	10 567,8
2009	$1\,430,9 + 51,4 \times (-1)$	1 379,5	–155,5	24 180,3	–51,4	2 642,0
2010	$1\,430,9 + 51,4 \times 0$	1 430,9	2,5	6,3	0,0	0,0
2011	$1\,430,9 + 51,4 \times 1$	1 482,3	55,7	3 102,5	51,4	2 642,0
2012	$1\,430,9 + 51,4 \times 2$	1 533,7	26,4	697,0	102,8	10 567,8
2013	$1\,430,9 + 51,4 \times 3$	1 585,1	65,3	4 264,1	154,2	23 777,6
2014	$1\,430,9 + 51,4 \times 4$	1 636,5	33,6	1 129,0	205,6	42 271,4
2015	$1\,430,9 + 51,4 \times 5$	1 687,9	–90,1	8 118,0	257,0	66 049,0
Разом	–	15 740,1	0,0	47 687,8	0,0	290 615,6

Джерело: побудовано авторами на основі проведених розрахунків

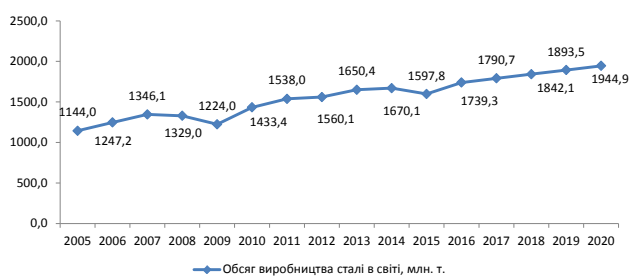


Рис. 1. Прогнозування зміни значень обсягу виробництва сталі у світі

Джерело: побудовано авторами на основі проведених розрахунків

За допомогою лінійного тренду ми представили прогнози щодо зміни обсягу виробництва сталі в світі. Якщо тенденція буде стабільною, то обсяг виробництва сталі протягом наступних п'яти років зростатиме. Зростання відбуватиметься насамперед за рахунок країн, що розвиваються.

За аналогією ми розробили прогноз зміни значень обсягу виробництва сталі для країн-лідерів. Результати проведених розрахунків подано у табл. 4.

За допомогою лінійного тренду ми представили прогнози щодо зміни обсягу виробництва сталі в країнах-лідерах. Якщо тенденція буде стабільною, то обсяг виробництва сталі протягом наступних п'яти років зростатиме в Китаї, Індії, Південній Кореї, Росії, Туреччині, Бразилії. В Японії, США, Німеччині та Україні він навпаки спадатиме.

Аналізуючи ситуацію з Україною, то з 2016 р. конфлікт на Донбасі вже не справляв настільки значного впливу на функціонування вітчизняної металургії, як це було, скажімо, у 2015 р., виробництво сталі дещо зросло. У цілому металургійна галузь пристосовується до нових умов функціонування, металургійні підприємства на окупованих територіях сходу потроху стабілізують свою ділову активність [4].

На перспективи розвитку української металургії впливають не лише її нинішні проблеми, серед яких технічна та технологічна відсталість підприємств, висока енергоємність, але й інші чинники. Зараз, металургійна галузь знаходиться під контролем декількох потужних бізнес-груп, що мають за своєю природою транснаціональний характер. Крім того, існує суттєва залежність між ефективністю роботи вітчизняних металургійних підприємств і кон'юнктурою світового ринку. Внутрішній ринок як споживач української металопродукції має досить слабкий попит. Зазначена географія продажу вітчизняної металургійної продукції об'єктивно звужує набір прямих, а особливо не прямих методів впливу української влади на діяльність і розвиток металургійної галузі.

Наведені вище диспропорції в напрямках потоків збуту продукції вітчизняної металургії та скорочення виробництва на світовому ринку металів, зараз мають особливо болісні наслідки для майбутнього розвитку цієї галузі

української економіки. До того ж ситуація на світовому ринку металопродукції зараз доволі складна. Ціни на руду та метал падають, навіть під час кризи 2008 р. не спостерігалось такого зниження. Як зазначають експерти, падіння цін триватиме до 2017 р. При цьому зниження світових цін на метали, особливо попиту на них, відбувається водночас із подорожчанням кредитних ресурсів на міжнародних фінансових ринках і зростання курсу долара США до більшості інших вільно конвертованих валют. Все це, звісно, підвищує вимоги до роботи українських підприємств металургії та якості бізнес рішень їх менеджменту [5].

Аналітики припускають, що ціни на світовому ринку металів і сталі падатимуть ще 2–3 роки. Тому, в умовах посилення конкуренції на світовому ринку металів, для вітчизняних металургійних підприємств суттєво важливо опанувати не тільки нові географічні ринки, а й нові ринки товарів у регіонах, де вже наявна вітчизняна продукція. На думку деяких фахівців, одним з досить перспективних ринків, на якому досить низька присутність українських металургів, є європейський ринок ливарної продукції. Проте, незважаючи на присутність досить таки привабливої ніші у ЄС для вітчизняних виробників лиття, існують певні перешкоди, серед яких, зокрема, технічні бар'єри у стандартизації, технічне відставання ливарних підприємств, які, у свою чергу, не здатні відповідати вимогам до якості продукції. Тому, для опанування цього сегменту, чи інших нових товарних і географічних ринків металургійної продукції українським підприємствам потрібен час. Це так звана перспектива більш такого віддаленого періоду і лише за умови цілеспрямованої відповідної роботи [6].

Більшість експертів відзначають, що вітчизняним металургійним компаніям треба переходити від продажу сировини і напівфабрикатів до експорту металопродукції з високою доданою вартістю. Проте ця стратегія потребує вищої кваліфікації персоналу, кращого устаткування, що в свою чергу вимагає додаткові значні витрати. Тому необхідно надати уряду нові пільги українським металургійним компаніям, так як ця галузь відіграє досить велику роль у вітчизняній економіці. Крім того, вона мусить працювати за вкрай несприятливої кон'юнктури ринку.

Тому якщо конфлікт на сході країни не перейде у «гарячий» етап, а буде принаймні зберігатися у «замороженому» стані, і до того ж кон'юнктура світового ринку металів після 2017 р. потроху покращуватиметься, то Україна не лише зможе зберегти 10-те місце у світовому рейтингу виробників сталі, а й виготовляти для внутрішнього й зовнішнього ринку приблизно 22 млн т сталі. При цьому, ймовірно, українські металурги поступово збільшуватимуть питому вагу продукції, що має високу додану вартість в сукупних обсягах виготовленої ними продукції [7].

Досить серйозно зашкодити даному тренду розвитку вітчизняної металургійної галузі може розгортання масштабного військового конфлікту на сході, або суттєве

Таблиця 4

Прогнозування зміни обсягу виробництва сталі для країн-лідерів

Роки	Країна									
	Китай	Японія	США	Індія	Південна Корея	Росія	Німеччина	Туреччина	Бразилія	Україна
2016	912,0	104,7	79,2	94,9	75,6	70,3	41,4	37,0	34,5	25,0
2017	961,0	103,9	78,0	99,4	78,3	70,5	41,0	38,3	34,8	23,5
2018	1 010,0	103,0	76,8	103,9	81,0	70,8	40,7	39,6	35,1	22,0
2019	1 059,0	102,2	75,6	108,4	83,7	71,0	40,3	40,9	35,4	20,5
2020	1 108,0	101,4	74,4	112,9	86,4	71,3	40,0	42,2	35,7	19,0

Джерело: побудовано авторами на основі проведених розрахунків

погіршення кон'юнктури світового ринку сталі та інших металів. На нашу думку, більш серйозного впливу на розвиток вітчизняної металургії, дасть саме активізація дії першого чинника.

Висновки. Ключовими стратегічними напрямками поліпшення ефективності функціонування металургійного комплексу як фундаменту найпотужнішого галузевого ринку України має бути виконання таких заходів:

- поступове збільшення споживання металургійної продукції вітчизняними галузями промисловості (автомобілебудування, машинобудування, будівництво тощо), тобто орієнтація на розвиток споживання внутрішнього ринку;
- зниження ставки податку на прибуток на ту частину прибутку, яка буде спрямована на реінвестування виробничих фондів.

– перехід на сучасні технології та модернізація виробничих потужностей;

– упровадження прискореної амортизації основних фондів третьої групи (машини, устаткування), що, у свою чергу, дасть можливість підприємствам оперативніше оновлювати свої виробничі фонди;

– застосування ресурсо- та енергозберігаючих технологій;

– відкриття ліній кредитування в держаних банках для вітчизняних металургійних підприємств для продовження реалізації інвестиційних планів та рефінансування зовнішніх запозичень;

– упровадження програм пільгового страхування експорту металургійної продукції, насамперед, до країн Середнього Сходу та Африки.

Список використаних джерел:

1. Центральный металлический портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metallcheckiy-portal.ru/index-cen-lme>.
2. World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldsteel.org>.
3. World Steel Association. Steel Statistical Yearbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/Steel-Statistical-Yearbook-2015/document/Steel%20Statistical%20Yearbook%202015.pdf>.
4. Металлургический бюллетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metalbulletin.ru>.
5. Официальный сайт Министерства промышленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minprom.ua>.
6. U.S.Geological Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/iron_&_steel.
7. РБК Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rbc.ua>.

Аннотация. Статья посвящена разработке прогноза развития металлургической отрасли экономики (изменения объема производства) Украины и стран мира на среднесрочную перспективу (5 лет). Прогноз выполнен, используя метод экстраполяции трендов. Охарактеризованы современное положение мирового рынка металлов и определены ключевых игроков на нем. Указано крупнейших стран-производителей стали в мире и место Украины среди них. Приведены основные проблемы, тормозящие развитие металлургической промышленности в Украине и возможные пути их преодоления. Рассмотрены возможные перспективы отрасли и их связь с мировыми тенденциями.

Ключевые слова: рынок металлопродукции, черная металлургия, объем производства, прогноз, проблемы, тенденции.

Summary. The article is devoted to development forecast of metallurgical industries (changes in output) of Ukraine and countries in the medium term (5 years). Weather done using the method of extrapolation of trends. Characterize the current situation of world metal market and identifies the key players on it. Indicated largest steel producing countries in the world and place Ukraine among them. The basic problem hindering the development of the steel industry in Ukraine and possible ways to overcome them. The possible prospects of the industry and its relationship with global trends.

Key words: steel market, steel industry, production volume, forecast, issues, trends.

Литовченко І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

Аграмакова Н. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

Litovchenko I. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associated Professor of Staff Management Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Agramakova N. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associated Professor of Staff Management Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ТЕХНОЛОГІЯ ОТРИМАННЯ ОХОРОННОГО ДОКУМЕНТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПРАВ НА НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

PROCESSING SECURITY DOCUMENTS AS AN INSTRUMENT OF PROTECTION COPYRIGHT FOR RESEARCH

Анотація. Визначено термін «інтелектуальна власність», інтелектуальні (наукові) продукти, види інтелектуальних продуктів з точки зору охорони та захисту інтелектуальних прав, нормативні та правові акти України у сфері інтелектуальної власності, елементи сфери охорони й захисту об'єктів інтелектуальної власності. Досліджено технологію отримання охоронного документу як інструменту захисту інтелектуальних прав на наукові дослідження.

Ключові слова: інтелектуальна власність, технологія, технологія отримання охоронного документу, інструмент захисту, інтелектуальні права, наукові дослідження.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах процес глобалізації охопив світові економічні, наукові, технологічні, соціальні та багато інших процесів і привертає в Україні увагу до проблем захисту інтелектуальних прав на наукові дослідження. Як зазначає в своїй праці І. Беззуб: «Від того, наскільки вагомим є інтелектуальний потенціал суспільства й рівень його культурного розвитку, залежить, у кінцевому рахунку, й успіх вирішення поставлених перед ним економічних проблем. У свою чергу, наука, культура і техніка можуть динамічно розвиватися лише за наявності відповідних умов (включаючи необхідні правові передумови), адекватних наявному стану суспільно-економічних відносин» [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У рамках цієї теми такими науковцями, як С. Злепко, В. Кабачій, В. Коссак, В. Кравець, В. Луць, О. Підпригора, В. Олюха, О. Святоцький, І. Тимчик, С. Тимчик, Ю. Фордзюн, О. Харитонов, І. Якубівський, активно обговорюються теоретичні питання інтелектуальної власності в Україні. Однак, незважаючи на юридичне та теоретичне дослідження питання інтелектуальної власності, українські вчені майже не використовують юридичне право на охорону та захист своїх інтелектуальних прав.

Мета статті – дослідити технологію отримання охоронного документу як інструмент захисту інтелектуальних прав на наукові дослідження.

Результати дослідження. І. Беззуб у своїй праці «Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної

власності: оцінки експертів» відзначає, що результатом інтелектуальної власності є «унікальний продукт – інтелектуальний. Саме такий продукт є необхідним для ефективного функціонування матеріального виробництва. У промислово розвинутих країнах 80–95% приросту ВВП припадає на частку нових знань, втілених у техніці й технологіях. Обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щороку зростає на 12%. Щорічно обсяги експорту наукоємної продукції приносять США у середньому близько 700 млрд дол., Німеччині – 500 млрд дол., Японії – 400 млрд дол.» [2].

За статистикою в Україні «сьогодні понад 1 100 наукових установ та організацій, в яких працюють десятки тисяч кандидатів і докторів наук. Станом на кінець 2014 р. є чинними понад 26 000 патентів на винаходи. Усе це свідчить про значний інноваційний потенціал України, що відповідає до світових тенденцій, повинен стати рушійною силою для інноваційного розвитку економіки. Водночас частина інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції за 2007–2014 рр. скоротилася з 6,7 до 2,5%, тобто більше ніж удвічі. Як бачимо, в Україні відбуваються процеси, протилежні декларованим у сучасному світі бажанням переходу до інноваційної економіки та суспільства знань» [7].

Термін «інтелектуальна власність» широко використовується в сучасному законодавстві, науковій літературі й у практиці багатьох країн. У 1967 р. у Стокгольмі була

підписана Конвенція, на основі якої засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), відповідно до якої об'єктами правової охорони є результати творчої діяльності у виробничій, науковій і художній областях», – зазначає С. Злепко [5]. Інтелектуальна власність (англ. *Intellectual property*) у широкому розумінні означає закріплені законом права за певними особами на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній та інших областях [8; 9; 12; 16–21].

У процесі наукової та викладацької діяльності науковці-викладачі часто створюються нові інтелектуальні (наукові) продукти, які можуть і повинні бути захищені як об'єкти інтелектуальної власності з отриманням відповідних охоронних документів (свідцтво про реєстрацію авторського права на службовий твір, патент України на винахід (корисну модель), патент України на промисловий зразок).

П. Цибульов зазначає: «Інтелектуальна діяльність – це творча діяльність, а творчість – це цілеспрямована розумова робота людини, результатом якої є щось якісно нове, що відрізняється неповторністю, оригінальністю, унікальністю. Чим вищий інтелектуальний потенціал індивідуума, тим цінніші результати його творчої діяльності – інтелектуальна власність» [21]. Він відзначає, що «для людини характерні два види творчості – художня і технічна. Результатом художньої творчості є літературні і художні твори. Результатом технічної творчості – винаходи, торговельні марки, комерційні таємниці тощо» [21]. Однак слід додати, що слід виокремити ще й наукову творчість. Результатом наукової творчості стають монографії, статті тощо.

Що стосується загального поняття інтелектуальної власності, то українські та міжнародно-правові норми виділяють види інтелектуальних продуктів з точки зору охорони та захисту інтелектуальних прав, які представлені на рис. 1.

С. Злепко дослідивши державну систему правової охорони інтелектуальної власності прийшов до таких висновків:

1) за роки незалежності в Україні розбудовано державну систему правової охорони інтелектуальної власності;

2) за здійснення політики у сфері інтелектуальної власності в Україні відповідає Міністерство освіти і науки України;

3) виконання конкретних функцій у цій сфері Міністерство освіти і науки України делегувало Державному департаменту інтелектуальної власності, який підпорядкований Міністерству освіти і науки України і є урядовим органом державного управління, що уповноважений представляти, реєструвати і підтримувати на території України права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, зазначення походження товарів, топографії інтегральних мікросхем, а також здійснювати реєстрацію об'єктів авторського права: творів літератури й мистецтва, комп'ютерних програм, баз даних тощо;

4) державний департамент інтелектуальної власності проводить єдину державну політику у сфері охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності (здійснює роботи із удосконалення законодавчої і нормативної бази, міжнародного співробітництва у сфері інтелектуальної власності, забезпечує умови для введення інтелектуальної власності до господарського обороту, підготовки та підви-

щення кваліфікації фахівців у сфері інтелектуальної власності, взаємодії з громадськими організаціями тощо [5].

Нормативні і правові акти України у сфері інтелектуальної власності можна сформувати у наступні групи, наведені нижче, відповідно до наведених рекомендацій офіційного веб-порталу державної служби інтелектуальної власності [4].

Перша група: загальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності (Конституція України, кодекси України, закони України, укази Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, відомчі нормативно-правові акти).

Друга група: спеціальне законодавство України у сфері промислової власності та у сфері авторського права і суміжних прав.

Третя група: оприлюднення проектів нормативно-правових актів.

Четверта група: міжнародні договори та угоди у сфері інтелектуальної власності (міжнародні договори, адміністративні функції яких виконує ВОІВ, міжнародні угоди держав-учасниць СНД, міжурядові угоди, міжнародні договори міжвідомчого характеру).

П'ята група: стандарти у сфері інтелектуальної власності (стандарти всесвітньої організації інтелектуальної власності, державні стандарти України (ДСТУ)).

Сфера охорони та захисту об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) складається з елементів, зображених на рис. 2.

Будь-яка власність має потребу в охороні. Інтелектуальна власність не є виключенням. Основним способом охорони в цьому випадку є видача автору ОІВ охоронного документа: патенту чи свідцтва. П. Цибульов наполягає, що «охорона, яка надається інтелектуальній власності законами України, сприяє збільшенню кількості винаходів і раціоналізаторських пропозицій, росту інвестицій, розвитку науково-дослідної діяльності, що приводить до технічного прогресу, поліпшення якості промислової продукції, підвищення культурного рівня громадян» [21].

Дослідивши теоретичний матеріал щодо охорони та захисту інтелектуальних прав, автори даної статті пропону-

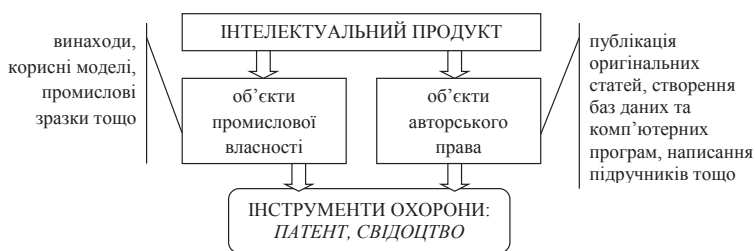


Рис. 1. Види інтелектуальних продуктів з точки зору охорони та захисту інтелектуальних прав



Рис. 2. Елементи сфери охорони та захисту ОІВ

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

ють дослідити технологію отримання охоронного документу як інструменту захисту інтелектуальних прав на наукові дослідження (на підставі вищевикладеного та Постанови «Про державну реєстрацію авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір») (див. рис. 3).

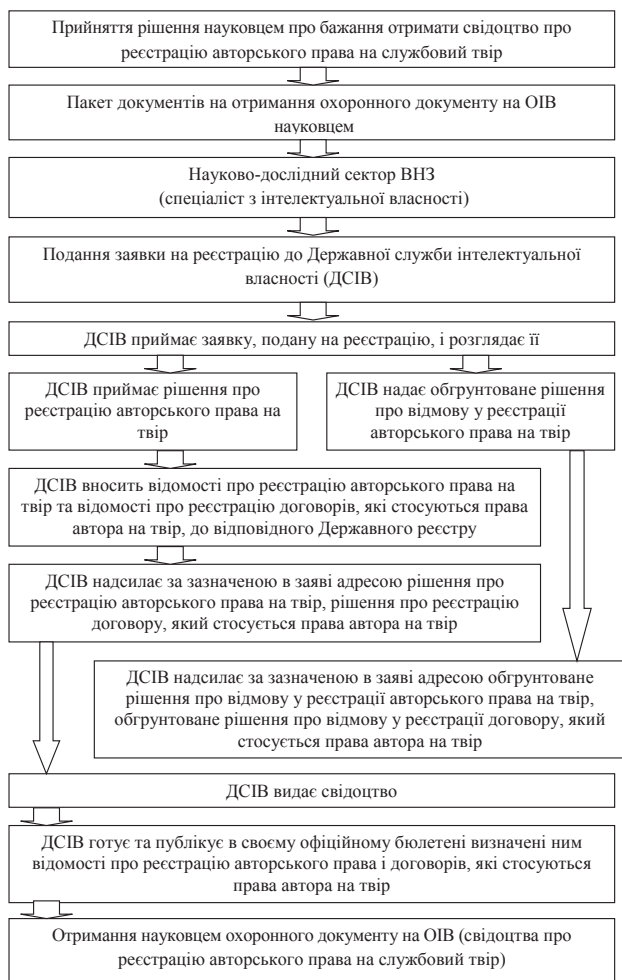


Рис. 3. Технологія отримання охоронного документу на ОІВ (на прикладі свідоцтва про реєстрацію авторського права на службовий твір)

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Оформлення заявки на отримання охоронного документу на ОІВ наведено на рис. 4.

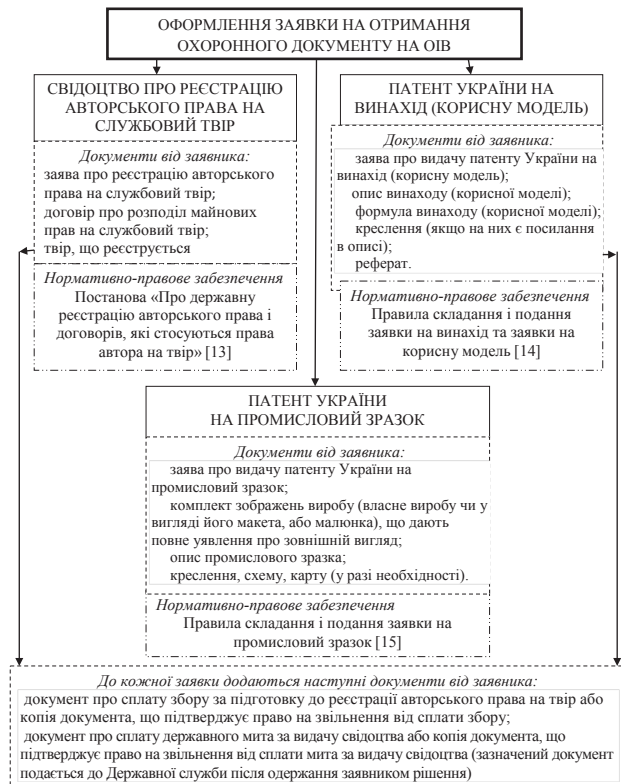


Рис. 4. Оформлення заявки на отримання охоронного документу на ОІВ

Висновки. Таким чином, наукові дослідження є результатом творчості науковців та їх інтелектуальною власністю, а, отже, вони повинні отримувати законні права на створений ними об'єкт інтелектуальної власності. З метою розповсюдження інформації щодо захисту інтелектуальних прав на наукові дослідження авторами досліджено технологію отримання охоронного документу на об'єкт інтелектуальної власності. Отримавши охоронний документ науковець, як висловлюється П. Цибульов «почуває себе впевнено, оскільки його права охороняються законом».

Список використаних джерел:

1. Адвокатське об'єднання LawWhales (Інтелектуальна власність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lawwhales.com/praktyku/intelektualna-vlasnist-2>.
2. Беззуб І. Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності: оцінки експертів / І. Беззуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuvipar.gov.ua>.
3. Бирюкова М. Социальные технологии и проектирование: [учеб. пособие для высш. учеб. заведений] / М. Бирюкова. – Х.: Изд-во Нар. укр. акад., 2001. – 400 с.
4. Офіційний сайт Державної служби інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua/ua/aboutsips.html>.
5. Злепко С. Інтелектуальна власність в науково-технічній діяльності: [навч. посібник] / С. Злепко, І. Тимчик, С. Тимчик. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 129 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://posibnyky.vntu.edu.ua>.
6. Иванов В. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В. Иванов, В. Патрушев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2001. – 328 с.
7. Квіт С. Беззахисна інтелектуальна власність, або Як подолати «долину смерті» / С. Квіт. // Дзеркало тижня. Україна (30 жовтня 2015 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/technologies/bezzahisna-intelektualna-vlasnist-_1.
8. Коссак В. Право інтелектуальної власності / В. Коссак, І. Якубівський. – К.: Істина, 2007. – 208 с.
9. Кравець В. Право інтелектуальної власності (у запитаннях і відповідях): [навч. посібник] / В. Кравець, В. Олюха. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 264 с.
10. Лукашевич М. Соціологія праці: [підручник] / М. Лукашевич. – К.: Либідь, 2004. – 440 с.
11. Мойсеєнко І. Інвестування: [навч. посібник] / І. Мойсеєнко. – К., 2006. – 490 с.

12. Особисті немайнові права інтелектуальної власності творців: [монографія] / за заг. ред. В. Луця. – Тернопіль: Підруч. і посіб., 2007. – 256 с.
13. Про державну реєстрацію авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1756-2001-%D0%BF>.
14. Правила складання і подання заявки на винахід та заявки на корисну модель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0173-01>.
15. Правила складання і подання заявки на промисловий зразок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0226-02>.
16. Право інтелектуальної власності: [навч. посібник] / за ред. В. Кравця, В. Олюхи. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 270 с.
17. Право інтелектуальної власності: [навч. посібник у запитаннях та відповідях] / за заг. ред. О. Харитонові; Нац. ун-т Одес. юрид. акад. – Х.: Одісей, 2012. – 189 с.
18. Право інтелектуальної власності: [підручник] / за ред. О. Підпригора, О. Святоцький. – К.: Ін Юре, 2002. – 602 с.
19. Фордзюн Ю. Основи інтелектуальної власності: [навч. посібник] / Ю. Фордзюн, В. Кабацій; Мукачів. держ. ун-т. – К.: Кондор, 2012. – 208 с.
20. Харитонova О. Правовідносини інтелектуальної власності, що виникають внаслідок створення результатів творчої діяльності (концептуальні засади) / О. Харитонova. – О.: Фенікс, 2011. – 346 с.
21. Цибульов П. Основи інтелектуальної власності / П. Цибульов. – К.: Інститут інтелектуальної власності і права, 2002. – 104 с.

Анотація. В роботі вивчено термін «інтелектуальна власність», інтелектуальні (научні) продукти, види інтелектуальних продуктів з точки зору охорони і захисту інтелектуальних прав, нормативні і правові акти України в сфері інтелектуальної власності, елементи сфери охорони і захисту об'єктів інтелектуальної власності. Вивчено технологію отримання охоронного документа як інструмента захисту інтелектуальних прав на научні дослідження.

Ключевые слова: інтелектуальна власність, технологія, технологія отримання охоронного документа, інструмент захисту, інтелектуальні права, научні дослідження.

Summary. The paper studied the term «intellectual property», intellectual (scientific) products, types of intellectual products in terms of safety and protection of intellectual property rights, regulatory and legal acts of Ukraine in the field of intellectual property, elements of the health and protection of intellectual property. Researched technology for security documents as a tool to protect intellectual property rights for research.

Key words: intellectual property, technology, technology for document security, hardware protection, intellectual property rights, scientific research.

Літвін Я. А.

*студентка спеціальності «Фінанси та кредит»
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Litwin Y. A.

*Student of the Department «Finances and credit»
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

CHALLENGES IN BANK LENDING WITHIN A FINANCIAL MARKET CRISIS MANIFESTATION

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан банківського кредитування в Україні. Досліджено основні причини та наслідки тенденції збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі вітчизняних банків. Проаналізовано проблемні аспекти, які впливають на розвиток банківського кредитування, запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кредитування, банківська установа, проблемні кредити, кризові явища, фінансовий ринок.

Вступ та постановка проблеми. На сьогодні на розвиток економіки будь-якої держави суттєво впливає ступінь розвитку банківської системи. В умовах вільного ринку банківські установи є дієвим інструментом регулювання економічної активності, тому побудова високопрофесійної та незалежної банківської системи є запорукою економічного зростання держави. Основним прибутком українських банків є кредитні ресурси. Банківське кредитування задовольняє потреби як фізичних, так і юридичних осіб. Отже, сучасний стан банківського кредитування є важливим як для національної економіки, так і для суб'єктів господарювання.

Проте, незважаючи на стрімкий розвиток банківської системи України, постійно даються взнаки кризові явища фінансового ринку. У результаті економічної нестабільності останні роки банківські установи усе гостріше відчують проблему високих ризиків банківського кредитування. Разом із збільшенням загального обсягу наданих кредитів підвищується рівень простроченої заборгованості, зростає кількість неповернених позичальниками кредитів, що, як наслідок, призводить до підвищення відсоткових ставок за кредитами. Отже, банківське кредитування в умовах кризових явищ економіки України, не лише заслуговує, але й вимагає глибокого вивчення й теоретичного узагальнення як на основі власної практики, так і з урахуванням зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам банківського кредитування присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед науковців особливої уваги заслуговують роботи Е. Долана, О. Заруби, С. Ілляшенка, О. Кириченка, І. Лютого, Ю. Масленченкова, М. Пуховкіної, П. Роуза, К. Садвокасової, І. Осадчого, Г. Марковіца, Дж. Маршалла, Дж. Сінкі, У. Шарпа та інших. Проте, незважаючи на значну кількість фундаментальних наукових робіт, проблема уникнення неповернених кредитів в Україні лишається не вирішеною остаточно.

Метою статті є дослідження та розкриття проблемних аспектів банківського кредитування на нинішньому етапі розвитку економіки, а також виявлення шляхів вирішення і запобігання виникненню цих проблем.

Результати дослідження. Основним джерелом прибутку банківської установи є кредитні ресурси. Банків-

ський кредит є основною формою кредитних відносин в економіці, об'єктом яких виступає процес передачі в позику безпосередньо грошових коштів. Він надається виключно спеціалізованими кредитно-фінансовими організаціями, що мають ліцензію на здійснення подібних операцій. У ролі позичальника можуть виступати тільки юридичні особи, інструментом кредитних відносин є кредитний договір або кредитна угода. Дохід по цій формі кредиту поступає у вигляді позикового відсотка або банківського відсотка, ставка якого визначається за угодою сторін з урахуванням її середньої норми на даний період і конкретних умов кредитування.

Джерелами формування банківських кредитних ресурсів є:

- власні кошти банків;
- залишки на розрахункових і поточних рахунках;
- залучені на депозитні рахунки кошти юридичних і фізичних осіб;
- міжбанківські кредити;
- кошти, одержані від випуску цінних паперів.

Основною метою діяльності комерційного банку є забезпечення високої якості власного кредитного портфеля. Кредитний портфель – це сукупність кредитів, наданих банком на певну дату з метою одержання доходу у вигляді відсотків. Він характеризує величину капіталу, вкладеного банком у кредитні операції. Кредитний портфель включає агреговану балансову вартість усіх кредитів, враховуючи прострочені, пролонговані, сумнівні щодо повернення кредити тощо.

В цілому банківське кредитування ґрунтується на таких принципах:

1. Принцип строковості (повернення кредиту у визначений термін).
2. Принцип повернення (повернення кредиту у повній сумі).
3. Принцип цільового використання (вкладення позикових коштів у конкретно визначені господарські проекти).
4. Принцип забезпечення (наявність у банку юридично оформлених документів, що гарантують своєчасне повернення кредиту: заставне зобов'язання, договір-гарантія, договір-поручителство тощо).

5. Принцип платності (сплата відсотків за користування кредитом).

Недотримання цих базових принципів призводить до проблем у кредитуванні. Серед таких проблем зокрема зростання проблемних кредитів у портфелі банку.

Проблемний кредит – це кредит, за яким своєчасно не проведені один чи декілька платежів внаслідок значного погіршення фінансового стану позичальника, або кредит, ринкова вартість забезпечення за яким значно знизилася.

До виникнення проблемних кредитів призводить низка чинників, які породжують кредитний ризик – можливі порушення, недоліки, проблеми, які негативно вплинули або можуть вплинути на рівень управління діяльністю контрагента кредитора або на результати його фінансово-господарської діяльності.

Ще одним проблемним аспектом банківського кредитування є відсутність належних заходів страхування кредитних ризиків. Страхування фінансово-кредитних ризиків – це нова галузь майнового страхування, котра в Україні почала розвиватись в кінці 90-х рр. минулого століття. У вітчизняній страховій науці та практиці питання страхування фінансових ризиків є дискусійним та неоднозначним. Законодавством України передбачено лише три види страхування фінансово-кредитних ризиків: страхування кредитів; страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту; страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій. Міжнародна практика використовує значно більше видів страхування кредитних ризиків.

Недосконалість страхової справи в Україні підсилюється недовірою громадян до страхових компаній, що пов'язано з їх значною збитковістю [1, с. 104].

Так, виділяють три групи чинників, які приводять до появи проблемних кредитів:

1. Зовнішні (макроекономічні).
2. Внутрішні (банку та позичальника).
3. Внутрішньосистемні (банківські).

Зовнішніми (макроекономічними) є чинники, що активізуються у період економічного спаду чи кризи фінансових ринків та зменшують свій вплив у період економічного зростання чи піку розвитку економіки держави. До таких чинників відносяться:

- нестабільність фінансово-економічного стану держави, наслідком якого є девальвація гривні, зниження доходів населення та інші економічні процеси, що негативно впливають на платоспроможність позичальника;
- нестабільна політична ситуація в державі;
- асиметрія інформації на кредитному ринку (відсутність у кредиторів повної та достовірної інформації про позичальника, а у позичальника відсутність інформації щодо усіх подробиць кредитної угоди);
- недосконалість нормативно-правової бази;
- форс-мажорні обставини, спричинені зовнішнім впливом.

Внутрішні чинники виникнення проблемних кредитів пов'язані з діяльністю банку чи позичальника. Група внутрішніх чинників ґрунтується переважно на погіршенні фінансового стану позичальника, недосконалому управлінні чи скрутному стані на ринку. До таких чинників належать:

- недоліки при укладанні кредитної угоди;
- агресивна кредитна політика банку;
- некваліфікований персонал;
- неякісна оцінка платоспроможності позичальника;
- завищення вартості застави;
- неефективна система супроводу кредиту та відсутність моніторингу;
- не контрольованість термінів повернення позик до банків.

Внутрішні чинники найчастіше зумовлені неплатоспроможністю позичальника. Зазвичай виплати за кредит проводяться щомісячно до 25 числа. Банк контролює своєчасність виплат. Якщо ж у процесі контролю виявляється затримка платежів, то банк надсилає клієнту попередження про несвоєчасну виплату відсотків за кредит, суму основного боргу переносить на рахунок прострочених кредитів. Так відбувається процес переходу стандартного кредиту до проблемного.

У випадку прострочення виплат по основному боргу та відсотках за кредит банк підвищує відсоткову ставку та стягує пеню. Пеня – це сума коштів у вигляді відсотків, нарахованих на суми грошових зобов'язань, не сплачених у встановлені кредитною угодою та законодавством строки. У випадку непогашення позички після здійснених зазначених заходів банк вживає претензійно-позовні заходи, тобто реалізація застави, вимоги до гаранту та інше.

Підвищення відсоткової ставки відбувається і за умови нецільового використання кредиту. У такому разі відсоткова ставка підвищується у розмірах, передбачених кредитним договором, зазвичай в 1,5–2 рази.

Третьою групою чинників є внутрішньосистемні чинники, які зумовлені особливостями банківської системи конкретної держави. Такими чинниками можуть бути кредитна експансія, велика частка наданих валютних кредитів, залежність банківських кредитних ресурсів від зовнішніх джерел фінансування тощо.

В цілому усі проблемні кредити поділяють на декілька груп:

1. Субстандартні кредити – кредити, ймовірність погашення заборгованості за якими є меншою 50%, але більшою 20% чистого кредитного ризику. Кількість календарних днів прострочення становить 31–90 днів. Такі кредити потребують посиленого контролю та втручання з боку керівництва банку.

2. Сумнівні кредити – кредити, ймовірність погашення заборгованості за якими становить 50% чистого кредитного ризику. Кількість календарних днів прострочення становить 91–180 днів.

Таблиця 1

Кредитний портфель українських комерційних банків та його структура

Показник	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредитний портфель, млн грн	426867	734022	723295	732822	801809	815142	911402	930000
Темп зростання кредитного портфеля, %	74,1	72,0	-1,5	1,3	9,4	1,7	11,8	2,0
Проблемні кредити, млн грн	6357	18015	69935	84851	79292	72545	70178	70273
Темп зростання проблемних кредитів, %	42,66	183,39	288,20	21,33	-6,55	-8,5	-3,3	0,1
Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	1,49	2,45	9,67	11,58	9,61	8,90	7,7	7,5

Джерело: побудовано автором на основі [3]

3. Безнадійні кредити – кредити, ймовірність виконання зобов'язання за якими практично відсутня, ризик за кредитними операціями дорівнює сумі заборгованості за ними. Кількість календарних днів прострочення становить більше 180 днів.

Окрім усіх перелічених груп кредитів існують ті кредити, до яких уже були застосовані інструменти впливу та проведено переоформлення кредитних договорів. Такими кредитами є оновлені проблемні кредити, а саме:

- пролонговані кредити – кредити, за якими продовжено термін погашення суми основного боргу;
- реструктуризовані кредити – кредити, за якими змінено умови повернення, відповідно до яких позичальнику тимчасово надаються пільгові умови погашення;
- рефінансовані кредити – погашення взятих раніше кредитних зобов'язань за допомогою оформлення нового кредиту [2, с. 68–71].

На сьогоднішній день проблемні кредити значною мірою гальмують розвиток кредитного ринку України. Динаміка кредитного портфеля та обсягів проблемних кредитів комерційних банків України протягом 2008–2015 рр. наведена у табл. 1.

Аналізуючи табл. 1, можна зробити висновок щодо зростаючої тенденції частки проблемних кредитів у кредитному портфелі. Протягом 2008–2015 рр. вона збільшилась більш як у 5 разів: якщо частка проблемних кредитів у загальній структурі кредитного портфеля комерційних банків України у 2008 р. становила лише 1,49%, то у 2015 р. відбулось її помітне підвищення до 7,5%.

Починаючи з 2008 р. частка простроченої заборгованості постійно зростала, досягнувши максимального значення у 2011 р. – 11,58%. Згідно світових стандартів перевищення проблемної заборгованості до 10% кредитного портфеля банків свідчить про виникнення загрози економічній безпеці банків. Основними причинами виникнення проблемних кредитів протягом цього періоду є зниження обсягу ВВП та промислового виробництва, девальвація національної валюти, погіршення фінансового стану позичальників, втрата ринків збуту експортерами.

Упродовж 2012–2014 рр. частка проблемних кредитів дещо зменшилась з 9,61 до 7,7%. Така тенденція зумовлена передусім позитивними чинниками, зокрема: реструктуризація активів в іноземній валюті, якісна робота банків з проблемними активами, співпраця з колекторськими організаціями, впровадження програм лояльності, поміркована політика банків на кредитному ринку. Окрім того, комерційні банки використовували підвищення вимог до постачальників, списання безнадійних кредитів.

Протилежна тенденція спостерігається у 2015 р. Обсяг простроченої заборгованості зріс майже на 95 млн грн порівняно з аналогічним показником минулого року. Така ситуація зумовлена передусім політичною ситуацією в Україні, погіршенням фінансового стану позичальників, економічною кризою, девальвацією гривні, інфляційними процесам, веденням бойових дій на території України.

Тому виникнення проблемної заборгованості є невід'ємним явищем в сучасних кризових економічних умовах. Тому першочерговим завданням для комерційних банків є визначення сигналів, які свідчать про виникнення можливих проблем із погашенням заборгованості за кредитом з боку позичальника і всіма можливими способами запобігти виникненню проблемної заборгованості.

Розрізняють два основні методи управління проблемними кредитами комерційного банку:

1. Реабілітація проблемних кредитів – розробка спільного з позичальником плану заходів щодо повернення кредиту (продовження кредиту, продовження строку дії кредитного договору, перекредитування тощо).

2. Ліквідація проблемного кредиту – повернення кредиту шляхом проведення процедури банкрутства та продажу активів позичальника [4].

Зважаючи на світовий досвід регулювання кредитної сфери, можна виділити такі шляхи подолання проблемної заборгованості українських комерційних банків:

1. Застосування інноваційних технологій та методик для оцінки платоспроможності клієнтів (технологія «мікрокредитування» від ПАТ КБ «Приватбанк»).

2. Формування єдиної бази кредитних історій (такі спроби характерні для банківського сектору – Українське бюро кредитних історій, Перше всеукраїнське бюро кредитних історій; однак, для отримання кращого ефекту необхідним є підключення усіх банків до такого реєстру, чого в Україні поки що не спостерігається).

3. Поширення практики купівлі проблемних кредитів компаніями-колекторами, застосування факторингу (актуальним є створення єдиної компанії – санаційного банку від НБУ, проте обговорення цього питання на загальнодержавному рівні триває донині).

4. Формування достатніх обсягів резервів під заборгованість (складність полягає в тому, що поточні фінансові труднощі не завжди залишають таку можливість для банку).

5. Вибір та реалізація моделі реструктуризації проблемних активів у банківській сфері; наприклад, створити банк проблемних активів або перехідний банк (із залученням держави або приватних інвесторів).

6. Спрощення механізмів продажу, передачі, списання активів, у тому числі у межах проведення досудових процедур.

7. Посилення пруденційного нагляду за діяльністю банків і введення такої ж системи щодо небанківських установ [5, с. 155–158].

Застосування зазначених заходів дозволить мінімізувати кредитні ризики у банківській сфері, зменшити кількість проблемної заборгованості та відповідно забезпечити економічне зростання держави.

Висновки. Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що банківська система України знаходиться у дуже важкому фінансовому стані. Про це свідчить велика кількість прострочених кредитів. Така ситуація призводить до втрати довіри до банку з боку вкладників та акціонерів, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації банку. На сьогоднішня поява проблемних кредитів зумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Основними з них є: погіршення фінансового стану позичальників в результаті економічної кризи, скорочення обсягів ВВП та промислового виробництва, девальвація гривні, інфляційних, ведення бойових дій на сході України, а також скорочення обсягів та відсутність зовнішніх джерел фінансування. Ця ситуація в Україні не сприяє розвитку банківської справи та економічному зростанню держави. Отже, першочерговим завданням для комерційних банків є виявлення сигналів, які свідчать про появу проблемної заборгованості, та застосування усіх можливих заходів щодо мінімізації кредитних ризиків банківських установ.

Список використаних джерел

1. Жаліло Я. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінська; за ред. Я. Жаліло. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.
2. Євтух Л. Механізм кредитування та перспективи його розвитку в Україні / Л. Євтух // Вісник Української академії банківської справи: збірник наукових праць. – 2010. – № 2. – С. 68–71.
3. Інформація про вимоги комерційних банків за наданими кредитами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
4. Робота з проблемними кредитами і заходи впливу на них [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvitaplaza.in.ua/publ/finansi/groshi_ta_kredit/roboza_z_problemnimi_kreditami_i_zakodi_vplivu_na_nikh/37-1-0-394.-08.01.2012.p.
5. Шустова Е. «Проблемний кредит»: термінологічний зміст, критерії визначення та чинники виникнення / Е. Шустова // Вісник Алтайської академії економіки і права. – 2010. – № 18. – С. 155–158.

Анотація. В статті розглянуто сучасне становище банківського кредитування в Україні. Досліджено основні причини і наслідки тенденції збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі вітчизняних банків. Проаналізовано проблемні аспекти, які впливають на розвиток банківського кредитування, запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключеві слова: кредитування, банківське закладення, проблемні кредити, кризові явища, фінансовий ринок.

Summary. The baseline conditions of any bank lending in Ukraine is described in the article. The basic causes and consequences of the trend increase in the share of problem debts in the loan portfolio of domestic banks. As well as challenges having an impact on the banking lending development are analyzed and the alternative ways of their solution are proposed herein too.

Key words: lending, banking institution, soured loans, manifestations of crisis, financial market.

Ломачинська І. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

Аджадж Л. І.

*студентка спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

Lomachynska I. A.

*PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economical Theory
and the History of Economical Thought
Odessa National University named after I. I. Mechnikov*

Adzhadzh L. I.

*Student Majoring in International Economic Relations.
Odessa National University named after I. I. Mechnikov*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

INNOVATIVE ACTIVITY OF TNCS AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF WORLD ECONOMY

Анотація. В статті досліджено сучасні особливості транснаціоналізації світової економіки. Особливу увагу приділено інноваційній діяльності ТНК. Здійснено регіональний та галузевий аналіз інноваційної діяльності ТНК на сучасному етапі розвитку світового господарства. На основі регресійного аналізу виявлено особливості впливу транснаціоналізації та інноваційної діяльності компаній на зростання світової економіки.

Ключові слова: ТНК, траснаціоналізація, інноваційна діяльність, міжнародна виробнича діяльність, інвестиції в технологічний розвиток.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Сучасний погляд на розвиток світової економіки ґрунтується на зміні парадигми економічної політики щодо забезпечення високих темпів економічного зростання за будь-яких умов та орієнтації до більш виваженої з погляду довгострокових перспектив мети, змістом якої є створення умов для ефективного, стабільного, орієнтованого на багатосторонність розвитку економіки.

Розвиток процесів глобалізації та транснаціоналізації, що є домінуючим в системі сучасного світового господарства, призводить до посилення інтенсивності міжнародного руху факторів виробництва, розширення сфери міжнародного поділу праці, зростання масштабів та зміни структури міжнародного торгівельного обороту. Разом із цим, саме ці процеси призводять до зміни міжнародної економічної політики, яка забезпечує функціонування координуючих та регулюючих інститутів на глобальному рівні.

На сучасному етапі розвитку світового господарства спостерігається посилення взаємозв'язку між усіма компонентами міжнародних економічних відносин. Процеси транснаціоналізації визначили феномен злиття ринків окремих продуктів, що вироблялись найбільшими ТНК, стали в основі глобалізації світової економіки. Розміщуючи окремі частини і стадії відтворювальних процесів на території різних країн, транснаціональні компанії (ТНК) являють собою найпотужніші угруповання корпоративного бізнесу, що діють у світових масштабах і відіграють провідну роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності. Через структури ТНК протікають фінан-

сові та товарні потоки, які є визначальними для розвитку світового господарства.

Серед основних причин переваги корпорацій, пов'язаних з транснаціоналізацією, однією з ключових виділяють здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій, продукції та уникнення бар'єрів під час входу фірми на ринок певної країни за допомогою прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Аналіз останніх публікацій. У науковій літературі багато уваги надається питання вивчення діяльності транснаціональних компаній. Окремо значного фокусу набирає і сфера інноваційної діяльності компаній як важливий елемент сучасної конкурентоспроможності. Різноманітні аспекти цього вища досліджені в роботах таких зарубіжних і українських авторів як К. Вейлерт, І. Крилов, М. Левицький, В. Палехова, А. Поручник, С. Радзівська, Л. Руденко-Сударєва, Н. Руденко, Е. Сілвер, Дж. Стігліц, С. Якубовський та інші. Питаннями вдослідження безпосередньо інноваційної діяльності займаються С. Мікаєлян, Л. Овчарова, В. Охота, Ф. Шерер та Д. Росс та інші. Разом із цим, дана проблема потребує подальшого дослідження, зокрема в контексті сучасних тенденцій розвитку світової економіки.

Метою статті є визначення сучасних умов здійснення інноваційної діяльності транснаціональних компаній та вплив цієї діяльності на розвиток світового господарства в умовах сучасних глобальних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Непередбачуваність розвитку світової економіки спричиняє високі ризики економічної діяльності. В таких умовах і формуються

сучасні закономірності та протиріччя розвитку міжнародної економічної діяльності.

Важливо зазначити, що на сучасному етапі існують численні тенденції розвитку світової економіки. Ці тенденції становлять середовище в якому реалізуються [1-2]:

1) збільшення та розширення обсягів товарообміну;
2) трансформація системи міжнародного поділу праці, коли країни, що розвиваються шукають своє місце в міжнародному виробництві, що змінює потоки товарів та послуг у світовій економіці;

3) протиріччя тенденції лібералізації економічних політик країн та протекціонізму національних інтересів;

4) поступове поглиблення регіональної інтеграції;

5) інтенсифікація глобальних проблем, що змушує шукати все нові шляхи їх вирішення та способи співпраці;

6) та зростаюча роль ТНК, які є учасниками окремих форм міжнародних економічних відносин, так і з часом все повніше охоплюють всю сукупність цих форм;

На фоні основних тенденцій сучасного світового господарства слід виділити, що всі перелічені тенденції так чи інакше сприяють одна одній, і особливе значення останні десятиліття набирає зростання масштабів ТНК.

У світі на сьогодні налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тис. їхніх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів змушує ТНК розширювати ринки для інвестування. В результаті можна засвідчити подальше розширення міжнародного виробництва (табл. 1), обсяги якого в 2014 р. перевищили 36 трлн. дол. США. А обсяг активів іноземних філій ТНК зріс до рекордного значення 102 трлн. дол.

Таблиця 1

**Показники міжнародного виробництва ТНК
2012-2014 рр.**

Показники	2012	2013	2014
Обсяги продаж іноземних філій, млрд дол.	31687	33775	36356
Загальні активи іноземних філій, млрд дол.	88536	95230	102040
Експорт іноземних філій, млрд дол.	7469	7688	7803
Транскордонні злиття і поглинання, млрд дол.	328	313	399
Додана вартість, млрд дол.	7105	7562	7882
Зайнятість в іноземних філіях (тис чол.)	69359	71297	75075

Джерело: [3]

Лише в 2014 р. глобальний приплив ПІІ збільшився на 9% і становив 1,45 трлн дол. За оцінками експертів ЮНКТАД, світові потоки ПІІ збільшилися у 2015 р. до 1,75 трлн дол. і в 2016 р. досягнуть 1,85 трлн дол. Зарубіжними філіями ТНК в 2014 р. було реалізовано продукції на 36,4 трлн дол. та забезпечено зайнятість близько 75 млн осіб, що становить понад 20% зайнятості світової робочої сили.

Особливістю розподілу потоків ПІІ в 2014 р. було зменшення припливу в розвинені та перехідні країни та збільшення до рекордних позначок в країни що розвиваються. В розвинені країни притік інвестицій скоротився на 28% до 499 млрд дол., найбільше в такі країни як США, Ірландія, Бельгія, Франція, Іспанія, хоча деякий приріст ПІІ був характерний для Великої Британії та Швейцарії (табл. 2).

Притік інвестицій до перехідних країн знизився на 52% до 48 млрд дол. через спад зацікавленості іноземних інвесторів на фоні регіональних конфліктів та санкцій. Проте в країни, що розвиваються ПІІ збільшилися на 2% до 681 млрд дол. завдяки потокам до азіатських країн. Крім того, за

даними 2014 р. азіатський регіон став найбільшим інвестором, який вклав близько 468 млрд. дол. або 35% від загального світового потоку прямих іноземних інвестицій [3].

Таблиця 2

**Розподіл ПІІ за рівнем розвитку країни 2012-2014 рр.
(млрд. дол.)**

Регіони	Приплив ПІІ			Вивіз ПІІ		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Розвинуті країни	880	517	566	1216	853	857
Країни, що розвиваються	725	729	778	423	440	454
Країни з перехідною економікою	95	84	108	73	54	99

Джерело: [3]

Як і раніше, найбільша кількість ТНК базується в США, що характеризує США як Батьківщину наймогутніших компаній (табл. 3). Саме такі компанії зазвичай реалізують глобальні стратегії діяльності та є пізнаваними в більшості країн світу.

Таблиця 3

Найбільші компанії світу за рівнем капіталізації

2014	2015	Назва компанії	Капіталізація, млрд. дол.	Доходи (нет), млрд. дол.	Країна
1	1	Apple	724,773	39,510	США
2	2	ExxonMobil	356,548	32,520	США
5	3	Berkshire Hathaway	356,510	19,872	США
4	4	Google	345,849	14,444	США
3	5	Microsoft	333,524	22,074	США
16	6	PetroChina	329,715	17,268	Китай
7	7	Wells Fargo	279,919	23,057	США
6	8	Johnson&Johnson	279,723	16,323	США
21	9	Ind.&Comm. Bank of China	275,389	44,441	Китай
14	10	Novartis	267,896	9,432	Швейцарія

Джерело: [4]

Загалом, можна стверджувати, що компанії походженням зі США, дуже активні у всіх сферах та галузях діяльності. Однією з небагатьох галузей, де американські компанії поступаються європейським це – фармацевтичне виробництво та біотехнології. Найбільші компанії Китаю зосереджені в нафтовидобувній, харчовій промисловості та банківсько-фінансовій сфері.

До 1950-х рр. технологічним вдосконаленням не приділялась увага аж до часу дослідження Р. Солоу, який виявив, що зростання інтенсивності використання капіталу відповідало лише за 12,5% вимірюваного росту продуктивності [5]. Решта пов'язана з покращенням методів виробництва, підвищенням рівня обладнання та ростом продуктивності праці. В наступних дослідженнях Ед. Денісон виявив, що 13% приросту виробництва в розрахунках на одного робітника з 1929 р. по 1982 р. можна віднести на рахунок зростаючої інтенсивності використання капіталу, 34% – підвищення освіти робочих, 22% – економія від ефекту масштабу і 68% – науково-технічного процесу [5]. Таким чином на прикладі дослідження причин продуктивності праці в США вчені могли стверджувати, що її ріст забез-

печувався за рахунок використання нових, кращих методів виробництва та більш кваліфікованої робочої сили. В свою чергу, вдосконалення методів виробництва стало одним з ключових способів технологічного прогресу.

В результаті ТНК беруть на себе основну роль інвесторів інноваційних проектів серед бізнес-суб'єктів. Намагаючись вдосконалити свої конкурентні стратегії, компанії застосовують інновації як основу конкурентоспроможності. З часом, інноваційна конкуренція виходить на якісно нові рівні, обумовлюючи суперництво між різними сферами діяльності, галузями, формами бізнесу, а в масштабах світу – між країнами [5].

Доля фінансування ТНК складає приблизно 90% від інвестицій, що йдуть в сектор інновацій від бізнес структур по всьому світі. Найбільші приватні світові інвестори продовжують збільшувати свої інвестиції, які в 2014 р. зросли на 4,9%, хоча показник росту чистих продаж в середньому для них зріс на 2,7% (див. табл. 4).

Таблиця 4
Основні показники найбільших 2500 компаній світу в 2014 році

Показник	ЄС	США	Японія	Інші країни
Кількість компаній	608	829	360	703
Інвестиції в НДДКР за 2014 рік, млрд. євро	170,9	232,2	86,6	117,5
Частка від світових інвестицій, %	28,1	38,2	14,3	19,4
Приріст інвестицій в НДДКР, %	3,3	8,1	2,6	13,1
Чисті продажі, млрд. євро	6 042,8	4 397,6	2 644,5	4 887,7
Операційний прибуток, млрд. євро	491,9	593,8	172,9	476,9
Кількість зайнятих, млн. чол.	19,7	11,6	8,3	11,6

Джерело: [6]

Загальні тенденції розподілу інвестицій ТНК по секторам дозволяють виявити сфери, які найактивніше розвиваються та можуть бути перспективними для країн. За останніми даними на 2014 р., на 11 основних секторів розробок доводиться близько 85,4% від загального обсягу світових інвестицій компаній в НДДКР [6].

Традиційно ТНК займалися НДДКР в основному в країнах базування. Але практика показує, що все частіше великі ТНК поглинають дрібні інноваційні компанії в різних країнах та регіонах. На сучасному етапі місце країни в системі світового господарства багато в чому визначається розвиненістю її наукової сфери.

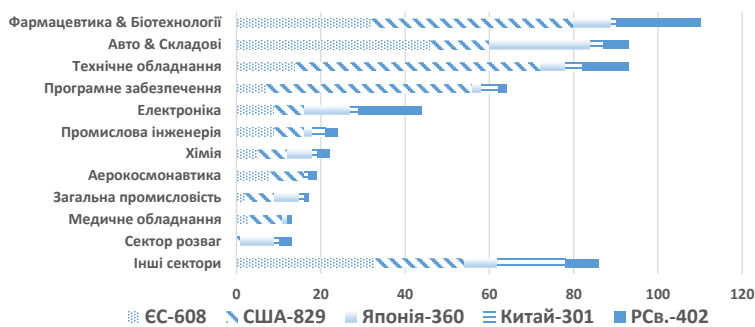


Рис. 1. Інвестиції компаній окремих регіонів в сектори, млрд. євро

Джерело: [6]

Визначаючи тенденції, що спостерігаються останні 10 років, слід зазначити спеціалізацію на секторах ринку за певними регіонами. Компанії, що базуються в ЄС, спрямовують найбільше інвестицій у дослідження і розробки у сектор Автомобілебудування та складових (24,9%), Фармацевтики та біотехнології (17,5%) і Технічне обладнання та устаткування (10,2%) (рис. 1).

Основна доля інвестицій у дослідження і розробки американських компаній концентрується на високотехнологічних галузях, а саме Технічне обладнання та техніка (25,2%), Фармацевтика та біотехнології (22,1%) і Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги (18,2%) [6]. На ці три високотехнологічних сектори припадає 65,5% американських інвестицій у НДДКР, в той час як для ЄС – 30% і 26% для Японії.

Лідером серед інвесторів у сферу НДДКР серед найбільших ТНК надалі залишається компанія «Volkswagen», за результатами якої збільшення інвестицій у 2014 р. сягнуло 23%, що становило 11,7 млрд. євро. На другому місці компанія з Південної Кореї – «Samsung Electronics», яка збільшила інвестиції на 25,4%, тобто на 10,2 млрд. євро [6]. Третє, четверте та п'яте місце посідають «Microsoft», «Intel» та «Novartis» відповідно. Новачком в топ десятці в 2014 р. опинився «Google» (місце 6).

Таблиця 5
Компанії лідери за розміром інвестицій в технологічний розвиток за 2014 р.

№	Назва компанії	Країна	Інвестиції, млн. євро	Інвестиції компанії до її продаж, %
1	VOLKSWAGEN	Німеччина	13 120,0	6,5
2	SAMSUNG ELECTRONICS	Південна Корея	12 187,0	7,9
3	MICROSOFT	США	9 921,7	12,9
4	INTEL	США	9 502,3	20,6
5	NOVARTIS	Швейцарія	8 217,6	16,7
6	GOOGLE	США	8 098,2	14,9
7	ROCHE	Швейцарія	7 422,1	18,8
8	JOHNSON & JOHNSON	США	6 996,1	11,4
9	TOYOTA MOTORS	Японія	6 856,5	3,7
10	PFIZER	США	6 844,6	16,8

Джерело: [6]

Серед компаній, що найбільше скоротили свої інвестиції стали «Abbot Laboratories» (США) зі спадом в -66,4% (через роз'єднання), французька компанія «Peugeot» (PSA, -20,8%), фінська «Nokia» (-17,1%). Загалом топ 100 компаній інвестують частку близько 53% від загальної суми інвестицій, які генерують найбільші 2500 компаній [7].

За допомогою регресійного аналізу дослідимо вплив транснаціоналізації та інноваційної діяльності компаній на зростання світової економіки. В якості залежної змінної оберемо абсолютну величину Валового Світового Продукту (ВСП), а за незалежні – ряд змінних, що характеризують розширення, інноваційність та глобалізацію діяльності ТНК: показник валового нагромадження основного капіталу (X1), частка іноземних продажів по відношенню до загальної величини (X2), експорт філіалів

компаній (X3), прями іноземні інвестиції компаній (X4), витрати на НДДКР (X5).

Для характеристики розширення діяльності ТНК, збільшення масштабів їх розповсюдження та завоювання нових ринків факторів виробництва і товарів в першу модель (1) включимо такі незалежні змінні як показник валового нагромадження основного капіталу, частка іноземних продажів по відношенню до загальної величини, експорт філіалів компаній. В результаті отримано рівняння:

$$Y_1 = 2,737C + 0,619X1 + 0,354X2 + 0,105X3 \quad (1)$$

*** *** ** **

За оцінкою статистичних результатів даної моделі було виявлено, що всі незалежні змінні мають значний вплив на залежну змінну (ВСП), також за критерієм Стьюдента всі незалежні є значимими з довірчою ймовірністю 95%. Показник R-квадрат та його виправлене значення є близькими до 1 та становлять близько 0,929 і 0,898 відповідно, що свідчить про статистичну якість побудованої моделі.

Отже, прямий вплив на ВСП має збільшення іноземних продажів, експорту капіталу та валового накопичення капіталу. Таким чином, збільшення розширення виробничої діяльності ТНК позитивно впливає на забезпечення проросту світового продукту.

В результаті крокового підбору незалежних, була сформована друга модель (2), що характеризує інвестиційно-інноваційну діяльність ТНК:

$$Y_2 = 4,616C + 2,998X4 + 0,577X5 \quad (2)$$

*** ** ***

За результатами моделі можна узагальнити, що меншого значення для зростання ВСП серед незалежних має показник витрат на НДДКР. Змінна прямих іноземних інвестицій статистично характеризується більшою значимістю для залежної. Загалом отримана модель за значенням R-квадрат сягає 0,805, його виправлене значення 0,707, що є близьким значення до 1 і означає статистичну якість моделі.

Додатні значення незалежних X4 та X5 представляють яскраве підтвердження того, що зростання прямих інвестицій та технологічне удосконалення продукції компаній – за рахунок здійснення інвестицій в НІОКР – мають прямий вплив на зростання валового світового продукту і, таким чином, сприяють стабільному зростанню світової економіки.

Розширення таким чином функціонування ТНК в сфері інновацій має неабияке значення для розвитку та зростання світової економіки, що перетворює дану діяльність компаній з методів нарощення конкурентоспроможності в дещо більше – спосіб забезпечення довгострокового та стійкого розвитку світової економіки.

Значної уваги в XXI ст. набуває діяльність компаній в сфері «зелених» технологій та екології: проведення різноманітних заходів, дотримання норм, зменшення шкідливого впливу виробництва на навколишнє середовище та інше. Часто складаються рейтинги компаній на основі нефінансових показників, так існує рейтинг найбільш екологічних компаній складений інформаційним агентством «Newsweek».

Топ 10 «зелених» компаній світу за результатами 2015 року

№	Компанія	Сектор	Бал, %
1	Shire PLC	Охорона здоров'я	87,7
2	Reckitt Benckiser Group PLC	ІТ	83,9
3	BT Group PLC	Телекомунікації	83,2
4	Swisscom AG	Телекомунікації	82,9
5	Essilor International S.A.	Охорона здоров'я	82,0
6	Nike Inc.	Виробництво товарів	81,9
7	Unilever	Харчування та побутові товари	81,8
8	Sky PLC	Виробництво товарів	80,7
9	Siemens AG	Промисловість	79,6
10	Schneider Electric SE	Промисловість	78,8

Джерело: [8]

Сьогодні інновації є не лише чинником економічного розвитку, а й елементом репутації. Консультаційна компанія Hay Group разом з Fortune складає рейтинг компаній з найкращою репутацією World's Most Admired Companies. До головних атрибутів, що враховуються для оцінки компанії відносяться: інноваційність, практика управління персоналом, використання корпоративних активів, соціальна відповідальність, якість управління, фінансова стабільність, довгострокові інвестиції, якість товарів/послуг, глобальна конкурентоспроможність. Слід зазначити, що компанія Apple займає почесне перше місце п'ять років поспіль, кожного разу випереджуючи суперників.

Таблиця 7

Рейтинг компаній з найкращою репутацією за 2015 рік

№	Назва компанії	Країна	Бали
1	Apple	США	8,29
2	Google	США	8,25
3	Berkshire Hathaway	США	7,94
4	Amazon.com	США	7,31
5	Starbucks	США	7,7

Джерело: [9]

Висновки. Розширення таким чином функціонування ТНК в сфері інновацій має неабияке значення для розвитку та зростання світової економіки, що перетворює інноваційну діяльність компаній з методів нарощення конкурентоспроможності в дещо більше – спосіб забезпечення довгострокового та стійкого розвитку світової економіки.

Отримані результати дозволяють стверджувати, що глобальне управління перспективним розвитком має включати поєднання інвестиційної, виробничої та технологічної діяльності транснаціональних компаній за напрямками: швидкий перехід до відповідальних стратегій на основі екологічних технологій, забезпечення міжнародної кооперації по загальному масштабному сприянню технічним трансформаціям.

Список використаних джерел:

1. Румянцев, А.П. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. Румянцева А.П. – К.: Знання, 2004. – 449 с.
2. Поляков, В.В. Мировая экономика и международный бизнес / под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щедрина. – М.: Изд-во КНОРУС, 2005. – 656 с.
3. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance // Офіційний сайт UNCTAD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary>

4. Financial Times. Офіційний сайт FT. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500>
5. Шерер, Ф.М. Структура отраслевых рынков: пер. с англ. / Ф.М. Шерер, Д.М. Росс. – М: Инфра-М. – 1997. – 695 с.
6. The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Офіційний сайт European Commission. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>
7. World trends in R&D private investment. Офіційний сайт European Commission. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu>
8. Top 10 green companies in the world. Офіційний сайт Newsweek. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsweek.com/green/top-10-green-companies-world>
9. World's Most Admired Companies <http://fortune.com/worlds-most-admired-companies/2015/google-2/>

Аннотация: В статье исследованы современные особенности транснационализации мировой экономики. Особое внимание уделено инновационной деятельности ТНК. Осуществлен региональный и отраслевой анализ инновационной деятельности ТНК на современном этапе развития мирового хозяйства. На основе регрессионного анализа выявлены особенности влияния транснационализации и инновационной деятельности компаний на развитие мировой экономики.

Ключевые слова: ТНК, транснационализация, инновационная деятельность, международная производственная деятельность, инвестиции в технологическое развитие.

Summary: The article focuses on the main tendencies of global transnationalization process of the world economy. Special attention is paid to innovative activity of the TNCs. For proper illustration of the selected topic, the article contains regional and industrial analysis. Due to regression model the peculiarities of transnationalization and companies' innovative activity impact on world economy growth are determined.

Key words: TNCs, transnationalization, innovative activity, international production, investments into technological growth, innovative competitiveness.

УДК 336.02

Лук'янюк М. Е.

аспірант

Академії фінансового управління

Lukyanyuk M. E.

Postgraduate

Academy of Financial Management

ФІСКАЛЬНІ ІНСТИТУТИ ЯК ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

FISCAL INSTITUTIONS AS FACTORS OF ENSURING COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMICS

Анотація. У статті дано короткий опис завдань незалежних фіскальних інститутів в умовах фінансової кризи. Потенціал розглянуто в рамках трьох каналів впливу. Проаналізовано завдання фіскальних інститутів та позитивні результати від їх запровадження на прикладі зарубіжних країн. Автор аналізує окремі аспекти запровадження незалежних фіскальних органів; звертає увагу на синергізм фіскальних правил та інститутів; розглядаючи різні погляди вчених, висвітлює причинно-наслідковий зв'язок появи фіскальних органів.

Ключові слова: фінансова криза, фіскальна політика, фіскальні рамки, фіскальні правила, фіскальні інститути, фіскальні результати.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза стала справжнім випробуванням для міжнародної економіки. Зміна бюджетного законодавства та кардинальне реформування фіскальної сфери на фоні світової дестабілізації значно загострили питання ефективного функціонування економік усіх країн світу. З огляду на це, виникла гостра необхідність зміцнити позиції світових економік за допомогою введення жорстких фіскальних правил та створення органів, що слідкували б за їх дотриманням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці теоретичних основ та конкретних проявів функціонування фіскальних інститутів присвячено багато робіт зарубіжних науковців, зокрема: Калмфорса [3], Виплоша [9], Дебруна [4], Копітса [7; 8] та ін. Однак динамічність трансформацій у фіскальній сфері підвищує затребуваність оперативних досліджень, що обумовлює актуальність узагальнення світової теорії та практики щодо функцій фіскальних інститутів.

Мета статті. Оскільки наукові публікації з питань функціонального призначення фіскальних інститутів не

є чисельними, а тематика досліджень є надто звуженою, широке коло питань залишається відкритим для вивчення та аналізу як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Даний напрямок дослідження є складним та багатограним, тому потребує поглибленого аналізу, уточнення та вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки спостерігається зростання ролі незалежних фіскальних інститутів (НФІ) у фінансових процесах та фіскальній політиці. Єврокомісія визначає незалежні фіскальні інститути як державні органи (крім центрального банку, уряду чи парламенту), які готують макроекономічні прогнози для бюджету, виконують моніторинг бюджетної дисципліни, консультують уряд із питань фінансової політики. Ці інститути фінансуються, головним чином, за рахунок державних коштів і функціонально незалежні від фіскальних органів [5]. Деякі з них мають давню історію. До них відносять Бюро централізованого планування Нідерландів (Central Planning Bureau), Економічну раду Данії (Economic Council), Конгресійне бюро бюджету США (Congressional Budget Office) та Вищу раду фінансів Бельгії (High Council of Finance). Останнім часом подібні установи були створені у Швеції, Угорщині, Канаді, Словенії та Великобританії. Вони часто йменуються як «фіскальні ради». В умовах формування концепції фіскальних рамок, на перехресті структурної та фіскальної політики незалежні фіскальні інститути були визнані однією з перспективних сфер для проведення досліджень та реформ. Вирішальним поштовхом запровадження НФІ стали недавні події на рівні ЄС, а саме закріплення вимог щодо статусу, завдань та структури фіскальних інститутів в законодавстві.

Поява таких органів, як незалежні фіскальні інститути, неодмінно формує появу питань щодо інструментів, які вони мають у своєму розпорядженні, актуальності та масштабів їх діяльності.

Незалежні інститути вперше знайшли своє застосування в області грошово-кредитної політики. Необхідність часової узгодженості як реакції на монетарні стимули вивела незалежні інститути на арену управління грошово-кредитною політикою по всьому світі. Для уникнення тенденцій відмови уряду від раніше оголошених політичних зобов'язань та проблем тимчасової неузгодженості виникають незалежні центральні банки. У подальшому їх експертне керівництво буде використовувати інструменти грошово-кредитної політики на свій розсуд для досягнення цілей, орієнтованих на повноваження. Фіскальну політику того часу було названо в літературі «політикою страждання від недоликів та часової неузгодженості». Калмфорс розглядає різні причини, що призводять до накопичення надмірної заборгованості. Вони варіюються залежно від:

- недостатнього розуміння довгострокових обмежень фіскальної політики;
- рентоорієнтованої поведінки політичних діячів;
- короткозорості політиків щодо майбутніх періодів;
- проблем загального фонду¹ [3].

Першою реакцією на часову неузгодженість стала поява фіскальних правил, а фіскальні інститути було запропоновано як альтернативу. Виплош ґрунтував свою підтримку фіскальних інститутів на сприйнятті слабких сторін фіскальних правил, спрямованих на забезпечення чисельних критеріїв в області фіскальної політики для

досягнення стійкості. Для ефективності та застосування фіскальні правила мають бути жорсткими та носити суворий характер. Проте існувало занадто багато невизначеності, пов'язаної з налаштуванням чисельних параметрів, що визначали сутність та застосування фіскальних правил. Вищезгадана обережність та стримування фіскальної політики, використовуючи правила річного балансу бюджету, могли призвести до погіршення добробуту та благополуччя. На тлі цього незалежні фіскальні інститути мали б бути інтегровані у фіскальну політику, маючи більш нав'язливі доручення та повноваження, еквівалентні фіскальним органам. Тому Виплош пропонує «радикальну» ідею створення національних комітетів фіскальної політики, до складу яких будуть входити невідбрані експерти, що матимуть повноваження для прийняття рішень щодо збалансованості бюджету на основі точного прогнозу зростання. По-друге, він виступає за більш м'який підхід використання незалежних консультативних органів, але тільки як проміжний крок до повного розширення прав і можливостей [9]. Проте передбачувана неефективність фіскальних правил була оскаржена значним обсягом доказів (Дебрун у 2008 р.), що підтверджують взаємозв'язок між численними фіскальними правилами та позитивними фіскальними результатами. Сильніші та змістовні фіскальні правила здебільшого вносять поправки в циклічність первинного балансу, беручи до уваги інші фактори, які можуть вплинути на фіскальну поведінку. Ефективність фіскальної політики залежить від типу та конструкції правил [4]. На тлі цього використання незалежних інститутів виступало не в конфронтації з фіскальними правилами, а скоріше в тандемі з ними.

Використовуючи економічні концепції, Алессіна і Табеліні звертали увагу на різні параметри, які можуть змусити уряд керувати економічною політикою або делегувати її іншим незалежним суб'єктам. Вони визначали низку особливостей, які забезпечують більш ефективний розподіл завдань між державними діями та управлінням із боку незалежних суб'єктів.

Завдяки своїй всеосяжній позиції політичне керівництво часто йде на компроміси. Досягнення цілей конкретної політики може бути замінено на прогрес в інших областях, що вважаються більш важливими в даний час. Такі компроміси, як правило, недоступні для керівництва спеціалізованих незалежних установ. Інша відмінність полягає в тому, що політичне керівництво може забезпечити компенсацію за промахи державної політики або невдалі реформи (зокрема в економічно сприятливі часи). Таке явище, звичайно, не властиве керівництву спеціалізованих незалежних установ. З іншого боку, забезпечення часової послідовності, цілеспрямованої політики з безперечними цілями характеризує спеціалізовані незалежні установи. Делегування повноважень незалежним установам щодо прийняття рішень у фіскальній сфері в тих же умовах, що і в грошово-кредитній політиці представляє собою значний прорив в існуючій практиці, оскільки фіскальна політика охоплює значну розподільну складову [1].

Під час делегування НФІ повноважень щодо прийняття рішень вони надають факультативні висновки в широкому діапазоні фіскальних питань.

Незалежні фіскальні інститути запроваджуються з метою посилення фіскальної дисципліни та контролю формування оптимальної для суспільства фіскальної політики. Їх роль полягає у здійсненні нагляду за дотриманням фіскальних правил, проведенні аналізу фіскальної політики, оцінці виконання поставлених завдань, наданні рекомендацій щодо бюджетних показників, здійсненні макроекономічного прогнозування тощо. Основними принципами

¹ Проблема загального фонду – уряд концентрує витрати бюджету на певних групах населення або регіонах, а кошти, необхідні для фінансування цих витрат, розкладаються на всіх платників податків.

їх діяльності є незалежність, неупередженість і політична нейтральність, що досягається завдяки наданню їм офіційного статусу на законодавчому рівні, чіткому закріпленню завдань, функцій і прав, відкриттю доступу до інформації щодо бюджетного процесу, визначенню особливих процедур фінансування і призначення персоналу. Завдяки цьому незалежні інститути можуть реально впливати на державну фінансову політику, з одного боку, шляхом стимулювання науковців та практиків до постійної та більш відповідальної участі в бюджетному процесі, а з іншого – шляхом прямого і відвертого діалогу з урядом [3].

Фіскальні інститути використовують три канали впливу. Перший із них пов'язаний із впливом результатів їх політики на фіскальні органи (прямий вплив). По-друге, достатня достовірність оцінок НФІ дає їм можливість спонукати уряд до коригування своєї політики, у зв'язку зі страхом отримання публічної критики (неявний вплив). По-третє, фіскальні інститути, ймовірно, посилюють існуючий контроль та потребу в збалансуванні фіскальних показників органами, що пов'язані з бюджетним процесом (парламент, конституційні суди, суд аудиторів, органи ЄС та ін.). Цей непрямий вплив не слід недооцінювати, принаймні потенційно. За результатами діяльності НФІ, можна оприлюднювати інформацію, яка може бути корисна широкому колу зацікавлених сторін. У результаті цього:

- громадськість отримує користь від додаткової інформації, оскільки підвищується обізнаність населення;
- національні парламенти знаходять у результатах діяльності НФІ корисну інформацію для проведення бюджетного контролю;
- державні органи переважно зосереджені на дотриманні правових питань (конституційні суди або суди аудиторів), спираються на економічну інформацію, надану НФІ, для кращого обґрунтування своїх власних оцінок;
- органи ЄС можуть спиратися на політичні результати, що надаються у фінансових оглядах НФІ.

Уряди використовують політичні огляди, підготовлені фіскальними інститутами. У процесі підготовки бюджету своєчасні рекомендації НФІ можуть посилити авторитет Міністерства фінансів серед інших міністерств, пом'якшуючи проблему загального фонду. У більш фрагментованих політичних системах, таких як федеральні штати, рекомендації НФІ могли б забезпечити умови для компромісу між різними рівнями влади. Крім того, публічний характер оцінок консультативного органу піднімає ставки; відбувається збільшення вартості політичних помилок та втрата довіри, яка випливає з них. У зв'язку з цим діяльність фіскальних інститутів має проводитись у співпраці з іншими органами, а не в конфронтації.

В умовах невизначеності державні органи вважають, що сама загроза негативної оцінки може бути виправдана:

- а) проведенням попереджувальних фіскальних кроків, ймовірно, щоб здобути схвалення НФІ;
- б) проведенням неформальних, непублічних переговорів з НФІ перед заходами фіскальної політики, що мають проводитись в майбутньому, та коригуванням програми з метою її схвалення.

З іншого боку, стикаючись із невизначеністю, для незалежних фіскальних інститутів, які мають обмежений доступ до інформації та першочергово низький рівень довіри, може виявитися безпечніше двічі подумати, перш ніж надавати надмірно конфронтаційні публічні заяви, які можуть бути неправильно зрозумілі протягом перших років їх діяльності. Первісна обачність може слабшати з плином часу, оскільки НФІ накопичують авторитет у внутрішній громадській полеміці. У цілому наявність фіскальних інститутів:

– збільшує ймовірність того, що прийняті правильні політичні рішення;

– дає стимул для обох сторін вести себе розсудливо. Це, однак, обумовлено здатністю НФІ робити позитивний внесок у сферу державних фінансів у вигляді надійних фіскальних оцінок та перевірених емпіричних даних.

Перші НФІ почали працювати з прагматичних міркувань, що були обумовлені прихильним ставленням уряду, тому їх завдання неминуче були модульними. Нижченаведені завдання були зазвичай властиві фіскальним інститутам:

- моніторинг фіскальної політики та фіскальних правил;
- проведення політики калькуляції;
- макроекономічне прогнозування;
- аналіз довгострокової стійкості державних фінансів;
- сприяння фіскальній прозорості;
- надання нормативних рекомендацій у сфері фіскальної політики.

Моніторинг фіскальної політики та фіскальних правил. У своєму основоположному документі щодо фіскальних правил Копітс та Симанські підкреслюють, що для успішності фіскальних правил вони мають користуватися підтримкою інституційної інфраструктури, «особливо щодо бюджетного процесу та механізму нагляду». Вони згадують про те, що традиційні інститути, відповідальні за перевірку на предмет легітимності бюджетних законів (Національний суд аудиторів та Конституційний суд), не можуть мати всіх спеціальних знань, необхідних для здійснення оцінки більш економічного характеру [8]. На цьому тлі незалежний фіскальний інститут є додатковим модулем, який існує для забезпечення додаткової ефективності, не перешкоджаючи поставленим цілям.

Фіскальні правила встановлюють між часові обмеження на річні бюджети з метою зважання на річні та середньострокові плани бюджету сектора державного управління. Їх ефективність спирається на те, що недотримання умов призведе до надлишкових репутаційних витрат уряду, або санкцій, що вражають урядовий авторитет в очах громадськості. Тому незалежний арбітр є важливим інструментом у загальній схемі функціонування фіскального правила.

Оцінювання національних фіскальних правил включає в себе описовий аналіз, схожий на регулярний моніторинг, але висуваються судження про те, чи уряд слідує фіскальним правилам, і якщо ні, то чому. Тривалість та складність оцінки, очевидно, пов'язана зі складністю самих правил. Друге покоління фіскальних правил, що включають обчислення та оцінку структурних залишків та супутніх показників фіскальної політики, може вимагати складного аналізу.

Проведення політики калькуляції. Політика калькуляції полягає в проведенні оцінки фіскальних заходів, передбачених податковими органами, на стадії підготовки бюджету або протягом усього бюджетного циклу. Такі оцінки мають вирішальний вплив на якість бюджетних прогнозів.

Непублічні оцінки мають важливе значення під час оцінки різних заходів для конкретної політики. Що стосується доходів, калькуляція вимагає першокласних знань часто складного податкового законодавства та доступу до непублічних податкових баз даних. Зі сторони витрат калькуляція вимагає доступу до внутрішніх даних відповідних галузевих міністерств щодо програм їх витрат. Юридичні особи, відповідальні за такі оцінки, часто вдаються до моделювання із внутрішніх чи зовнішніх джерел. У результаті політика калькуляції часто здійснюється технічними службами Міністерства фінансів або спеціалізованими державними науково-дослідними установами від імені Міністерства фінансів.

Підготовка та оцінка макроекономічних прогнозів.

Визначення упереджених помилок прогнозу, пов'язаних із надмірним оптимізмом, що вплинув на результати фіскальної політики чотирьох держав – членів ЄС, розкрили провідні вчені-економісти. Ларс і Йонунг пропагують ідею делегування розробки макроекономічних та бюджетних прогнозів незалежним інститутам [6]. Прогнози, підготовлені окремими агентствами, що працюють у даному напрямі (в Австрії, Бельгії та Нідерландах), не дали статистично значущих результатів. Такі агентства відстоювали ідею, що розробка прогнозів не входить до функцій уряду і, отже, може бути делегована незалежним органам. Крім того, не існувало прямих перерозподільних аспектів, що пов'язані з підготовкою прогнозів. Перевагами незалежної розробки прогнозів є:

- а) зниження дефіциту;
- б) підвищення прозорості та підзвітності;
- в) більш однорідний обмін інформацією з європейськими та міжнародними органами.

Виробництво макроекономічних прогнозів є трудомістким процесом, в якому приймає участь кваліфікований персонал та застосовуються різні техніки моделювання. Крім того, виробництво прогнозів вимагає обміну інформацією між урядом та делегованими розробниками прогнозів. Прогнози мають оновлюватися декілька разів протягом річного бюджетного циклу, означаючи сильну координацію вимог за рахунок сильно кодифікованих процесів.

Забезпечення довгострокової стійкості державних фінансів. Якщо існуючі зацікавлені сторони недостатньо поінформовані про довгострокову стійкість державних фінансів, то кошторис видатків фіскальної політики може відхилитися від запланованого в майбутньому. Фіскальні інститути можуть впливати на це, проводячи свої власні розрахунки. Незважаючи на те що аналітичне завдання може бути виконане науково-дослідними установами тією самою мірою, додана вартість його передачі НФІ буде полягати в їх здатності правильно розрахувати, опублікувати та інтегрувати його в доповідь, яка має на меті сприяння державним фінансам.

Сприяння прозорості бюджету. Оскільки відсутність інформації може стати причиною зростання дефіциту, сприяння прозорості за допомогою чітких роз'яснень від фіскальних органів та надання об'єктивної інформації підвищуватиме відповідальність та підзвітність.

Фіскальна прозорість визначається як відкритість по відношенню до громадськості в цілому щодо державної структури та функцій, намірів фіскальної політики, рахунків державного сектора, а також прогнозів. Вона включає в себе вільний доступ до достовірної, повної, своєчасної, зрозумілої та порівняної на міжнародному рівні інформації про діяльність уряду, для того щоб електорат та фінан-

сові ринки могли точно оцінити фінансове становище уряду, істинні витрати та вигоди від діяльності уряду, у тому числі їх теперішні та майбутні економічні і соціальні наслідки [7]. Альт і Лассен наголошують, що фіскальні результати є більш сприятливими в країнах, де фіскальна політика була більш прозорою. Цим пояснюються різні ініціативи, такі як скринінг законодавства та фіскальної документації, для більшої доступності та зрозумілості, комунікаційні ініціативи для пояснення переваг забезпечення стійкості державних фінансів [2]. Наприклад, до установчого статуту Шведської фіскальної ради включено доручення «досліджувати прозорість бюджетних законопроектів». Окрім того, інституту доручили завдання «розглядати та оцінювати міру, в якій досягаються запропоновані урядом фіскальні та економічні цілі політики і тим самим сприяти більшій прозорості та ясності щодо цілей та ефективності економічної політики.

Надання нормативних рекомендацій у сфері фіскальної політики. Фіскальні інститути в рідких випадках можуть надавати занадто оптимістичні результати своїх досліджень. Для уникнення таких випадків були створені прямі рекомендації TwoWay звітності, притягуючи НФІ до відповідальності за оприлюднення «оптимістичних» результатів. Надання нормативних рекомендацій у сфері фіскальної політики включає складні компроміси, вимагає значних ресурсів та бездоганної репутації. Це, безумовно, піднімає авторитет інституту, внаслідок чого він стає важливим внутрішнім гравцем, який сам несе відповідальність за актуальність своїх рекомендацій із питань фіскальної політики.

Висновки. Розвинені та ефективно діючі фіскальні інститути є важливими чинниками забезпечення конкурентоспроможності національних економік. Із метою розроблення, впровадження та моніторингу застосування фіскальних правил, оцінки макроекономічних та фіскальних умов стійкості державних фінансів, розроблення рекомендацій щодо проведення «правильної» фіскальної політики в багатьох країнах ЄС та інших розвинутих країнах створені так звані незалежні фіскальні інститути.

Фіскальний інститут є постійним агентством, що має законодавчі, або виконавчі повноваження для оцінки фіскальної політики, розробки цілей, пов'язаних із довгостроковою стійкістю державних фінансів, досягнення коротко- та середньострокової макроекономічної стабільності та інших офіційних цілей. Окрім того, фіскальний інститут може сприяти використанню незалежних макроекономічних і бюджетних прогнозів у рамках підготовки бюджету, а також імплементації правил фіскальної політики; оцінити вартість нових політичних ініціатив; визначити оптимальні варіанти фіскальної політики; сформулювати рекомендації.

Список використаних джерел:

1. Alesina, A. and G. Tabellini (2004). «Bureaucrats or Politicians?», NBER Working Paper. – № 10241.
2. Alt, J.E., and D.D. Lassen (2006). «Fiscal Transparency, Political Parties and Debt in OECD Countries», *European Economic Review*, 50. – P. 1403–1439.
3. Calmfors L. (2010). *The Role of Independent Fiscal Policy Institutions*, Report to the Prime Minister's Office, Finland.
4. Debrun, X., L., Moulin, A., Turrini, J. Ayuso-iCasals, and M. S. Kumar, (2008). «Tied to the mast? National fiscal rules in the European Union», *Economic Policy*, 23. – P. 297–362.
5. European Commission. *Independent fiscal institutions in the EU Member States*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/independent_institutions/index_en.htm.
6. Jonung, L. and M. Larch (2006). «Improving Fiscal Policy in the EU: The Case for Independent Forecasts.» *Economic Policy*, July. – P. 491–534.
7. Kopits, G. and J. Craig (1998). «Transparency in Government Operations», *IMF Occasional Paper*, 158.
8. Kopits, G. and S. Symansky, (1998). «Fiscal Policy Rules», *IMF Occasional Paper*, 162.
9. Wyplosz, C. (2005). «Fiscal Policy: Institutions versus Rules», *National Institute Economic Review*, 191 (1). – P. 64–78.

Аннотация. В статье дается краткое описание задач независимых фискальных институтов в условиях финансового кризиса. Потенциал рассмотрен в рамках трех каналов воздействия. Проанализированы задачи фискальных институтов и положительные результаты от их внедрения на примере зарубежных стран. Автор анализирует отдельные аспекты внедрения независимых фискальных органов; обращает внимание на синергизм фискальных правил и институтов; рассматривая различные взгляды ученых, освещает причинно-следственная связь появления фискальных органов.

Ключевые слова: финансовый кризис, фискальная политика, фискальные рамки, фискальные правила, фискальные институты, фискальные результаты.

Summary. This article provides a brief description of the tasks of the independent fiscal institutions in the conditions of financial crisis. Potential considered under three channels of influence. Analyzed the problem of fiscal institutions and the positive results of their implementation on the example of foreign countries. The author analyzes some aspects of the establishment of independent fiscal bodies; draws attention to the synergies of fiscal rules and institutions. Considering the different views of scientists, highlights the causal link of appearance fiscal authorities.

Key words: financial crisis, fiscal policy, fiscal frameworks, fiscal rules, fiscal institutions, fiscal results.

УДК 339.13, 339.17

Маловичко С. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Malovychko S. V.

*PhD, Associate Professor
of Department of Marketing and Management
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky,*

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОННОЮ ТОРГІВЛЕЮ ПІДПРИЄМСТВА

THE CONCEPT OF MODEL FOR DEVELOPING A STRATEGY OF E-TRADE FOR AN ENTERPRISE

Анотація. Метою роботи є запропонування нової прогресивної концепції визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства. Автором означено мету, об'єкт та предмет запропонованої концепції, методи дослідження, проаналізовано та узагальнено теоретичні підходи до розуміння терміну «електронна торгівля». Для визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства сформульовано концептуальні підходи. Визначено принципи визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства. Запропоновано механізм формування стратегії управління електронною торгівлею підприємства, який є основоположною складовою частиною запропонованої концепції визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства, що відображає логіку прийняття рішення щодо визначення зазначеної стратегії і актуалізує формалізацію її конститутивних атрибутів.

Ключові слова: електронна торгівля, підприємство, принципи, стратегія управління.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток електронної торгівлі породив велику кількість практичних підходів до її тактики і стратегії. Однак внаслідок відносної «молодості» електронної торгівлі як явища, наукові підходи до її вивчення базуються на підходах до вивчення найбільш подібного їй явища – торгівлі. При цьому виникає потреба у розробці нових стратегічних концепцій управління цим процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню електронної торгівлі присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Засади її розвитку в Україні опубліковані в роботах Брижко В. [1], Винарик Л.С. [2], Висоцької В.А. [3], Васильєва Н.Ф. [2], Мельничука О.С. [4], Новицького А. [1], Тимофєєвої О.М. [5], Цимбалюк В. [1],

Чекіної К.В. [6], Чучко Н.О. [7], Швець М. [1], Щедрина А.Н. [2] та ін. Однак подальшого розвитку потребують концептуальні настанови та стратегічні напрями вдосконалення електронної торгівлі підприємств.

Мета статті полягає у запропонуванні нової прогресивної концепції визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємств є основоположною складовою частиною стійкого розвитку та функціонування підприємства на ринку, що актуалізує важливе науково-практичне завдання детальної розробки концептуальної моделі визначення відповідної стратегії. Фундаментальна ідея концептуальної моделі

полягає у формуванні, поєднанні та відображенні переліку послідовних дій із визначення стратегії управління електронною торгівлею на різних стратегічних рівнях.

Мета концептуальної моделі полягає у формуванні комплексного теоретико-методологічного забезпечення визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства, що відображає усталені закономірності його довготривалого успішного функціонування на ринку шляхом задоволення гомогенних інтересів споживачів.

Об'єктом концептуальної моделі виступає процес визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства як системи взаємопов'язаних послідовних процесів і дій, доцільність запровадження яких обґрунтовано за результатами аналізу стану керуючої та керованої підсистем підприємства електронної торгівлі; предметом – механізм формування стратегії управління електронною торгівлею підприємством, що надає комплексне уявлення про подальший розвиток діяльності підприємства на ринку.

Концептуальну модель визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства розроблено за результатами дослідження та аналізу варіативних структурних елементів, а саме мети, об'єкту, предмету, цілей, концептуальних підходів, принципів та методичного інструментарію.

Відповідно до ієрархії рівнів управління, стратегія управління електронною торгівлею підприємства визначається за умови узгодження та можливості реалізації відповідних цілей.

Цілегенез на стадії формування стратегії управління електронною торгівлею підприємства передбачає дослідження підприємства як множини елементів у сукупності характеристик і взаємозв'язків.

Головна ціль стратегічного рівня полягає у здійсненні підпорядкування стратегії управління електронною торгівлею підприємства генеральній конкурентній стратегії, на тактичному – реалізація функці-

ональних стратегій, а на оперативному – забезпечення результативності поточної діяльності підприємства у галузі. Тобто відбувається процес узгодження корпоративної стратегії, стратегії бізнес-рівня та функціональних стратегій, що є традиційним для підприємств електронної торгівлі в сучасних умовах.

Для визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства сформульовано концептуальні підходи, а саме: системний, комплексний, логічний, логістичний, маркетинговий, динамічний, структурний, цільовий та процесний.

Системний підхід наголошує на взаємозв'язку і взаємообумовленості структурних елементів концептуальної моделі та передбачає здійснення їх розгляду як складної системи з урахуванням факторів оточення підприємства, що здійснюють вплив на вибір стратегії управління електронною торгівлею.

Комплексний підхід урахує різнобічні аспекти під час визначення стратегії управління електронною торгівлею та поєднує структурні елементи концептуальної моделі, виходячи з того, що жоден із них не може реалізуватися ізольовано.

Логічний підхід проявляється в тому, що процес формування стратегії управління електронною торгівлею підприємства відбувається з урахуванням загальної мети ринко-

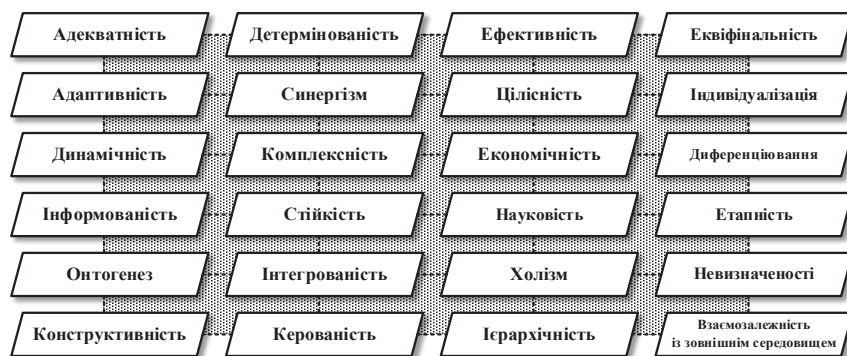
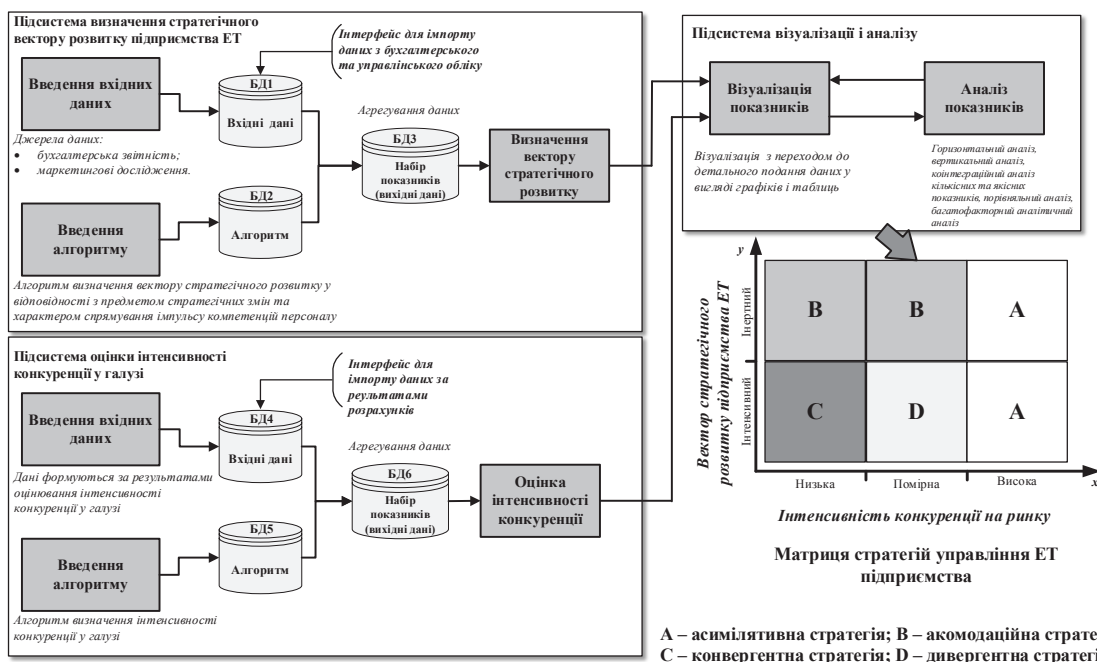


Рис. 1. Принципи визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства (розроблено автором)



A – асимілятивна стратегія; B – акомодативна стратегія; C – конвергентна стратегія; D – дивергентна стратегія

Рис. 2. Механізм формування стратегії управління електронною торгівлею (ЕТ) підприємства (розроблено автором)

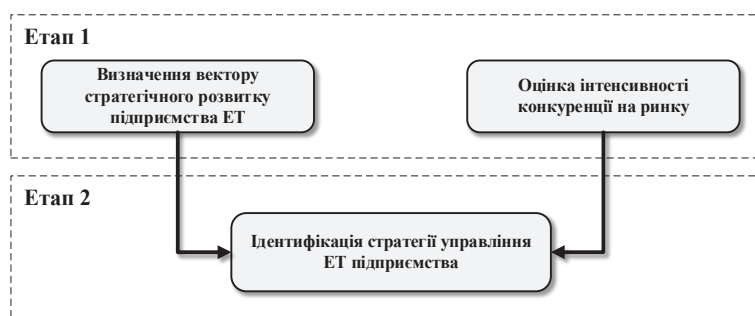


Рис. 3. Логіка визначення стратегії управління електронною торгівлею (ЕТ) підприємства (розроблено автором)

ється доречним вважати: цілісність, динамізм, детермінованість, адаптивність, комплексність, інтегрованість, стійкість, взаємозалежність із зовнішнім середовищем, ієрархічність, онтогенез, синергізм, еквівіальність, холізм, керованість, конструктивність, інформованість, ефективність, індивідуалізацію, науковість, невизначеність, етапність, адекватність, економічність, диференціювання (рис. 1).

Обґрунтована та інтерпретована сукупність взаємозалежних принципів визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства забезпечує досягнення стратегічної мети функціонування підприємства, сприяє його подальшому стійкому і стабільному розвитку на ринку.

Механізм формування стратегії управління електронною торгівлею підприємства (рис. 2) є основоположною складовою частиною запропонованої концепції визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства, відображає логіку прийняття рішення щодо визначення зазначеної стратегії та актуалізує формалізацію її конститутивних атрибутів. Визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства відбувається у два етапи, де другий етап є компонуванням результатів першого (рис. 3).

В основу двоетапної схеми визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства покладено механізм формування стратегії, який відображає взаємодію трьох підсистем, а саме: підсистеми визначення вектору стратегічного розвитку підприємства, підсистеми оцінки інтенсивності конкуренції на ринку, підсистеми візуалізації й аналізу, від злагодженості та гармонійності комунікації яких залежить швидкість та адекватність визначення стратегії управління.

Висновки. Науковий підхід до вивчення такого явища, як електронна торгівля підприємства, дає змогу розробити нову концептуальну модель визначення стратегії управління електронною торгівлею підприємства. На основі проведеного дослідження можна сказати, що така концептуальна модель є складною сукупністю різнорідних елементів, кожен з яких варто розглядати та вивчати окремо.

Список використаних джерел:

1. Брижко В. Електронна комерція: правові заходи та заходи удосконалення: [монографія] / В. Брижко, А. Новицький, В. Цимбалюк, М. Швець; НДЦ прав. інф-ки Акад. прав. наук України. – К., 2008. – 149 с.
2. Винарик Л.С. Онлайн-бизнес: [монографія] / Л.С. Винарик, А.Н. Щедрин, Н.Ф. Васильева; Ин-т экономики пром-сти НАН Украины. – Донецк, 2007. – 370 с.
3. Висоцька В.А. Особливості проектування та впровадження систем електронної комерції / А.Ю. Висоцька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Комп'ютерні науки та інформаційні технології». – 2008. – № 629. – С. 34–45.
4. Мельничук О.С. Розвиток електронної комерції у структурі інформаційної економіки України / О.С. Мельничук // Вісник Київськ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – № 8 (161). – С. 93–97.
5. Тимофеева О.М. Використання електронних торгів в Інтернеті / О.М. Тимофеева, І.В. Онопрієнко // Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі. – 2011. – Вип. 2. – С. 416–423 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pt_2011_2_65.pdf.
6. Чекина К.В. Интернет та сучасні способи ведення електронного бізнесу / К.В. Чекина, О.В. Орлик // Інформатика та інформаційні технології: студ. наук. конф. (20 квітня 2015 р.). – Одеса: ОНЕУ. – С. 36–39.
7. Чучко Н.О. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин / Н.О. Чучко, Г.М. Лозікова // Економіка пром-ті. – 2011. – № 4. – С. 153–158.
8. Трасковецька Л.М. Автоматизація математичних методів експертних оцінок / Л.М. Трасковецька, Л.В. Боровик, О.В. Боровик // Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Серія «Військові та технічні науки». – 2013. – № 2. – С. 373–384.

Аннотація. Целью работы является предложение новой прогрессивной концепции определения стратегии управления электронной торговлей предприятия. Определены цель, объект и предмет предложенной концепции, методы исследования, проанализированы и обобщены теоретические подходы к пониманию термина «электронная торговля». Для определения стратегии управления электронной торговлей предприятия сформулированы концептуальные подходы. Определены принципы определения стратегии управления электронной торговлей предприятия. Предложен механизм формирования стратегии управления электронной торговлей предприятия, который является основополагающей составляющей предложенной концепции определения стратегии управления электронной торговлей предприятия и отображает логику принятия решения относительно определения отмеченной стратегии, а также актуализирует формализацию ее конститутивных атрибутов.

Ключевые слова: электронная торговля, предприятие, принципы, стратегия управления.

Summary. The purpose of the paper is to offer the new progressive conception of defining the strategy of management e-commerce of an enterprise. The author defined the aim, the object and article of an offer conception, methods the researches analysed and the generalized theoretical going near understanding of term «electronic commerce». For the decision of strategy of management electronic commerce of enterprise conceptual approaches are set forth, namely: system, complex, logical, logistic, marketing, dynamic, structural, having a special purpose and processing. Such principles of defining the strategy for management of e-commerce of an enterprise as integrity, dynamism, determination, adaptivity, complexity, integration, firmness, interdependence with an environment, hierarchicalness, ontogenesis, synergy, equifinality, holism, manageability, structuralness, information awareness, efficiency, individualization, scientific approach, uncertainty, stage, adequacy, economy, differentiation. The mechanism of forming the strategy of management for e-commerce of an enterprise was offered that is the fundamental constituent of the proposed conception of defining the strategy for management of e-commerce of an enterprise, that represents decision-making logic as far as decision of the marked strategy is concerned and updates formalization of its constitutive attributes.

Key words: e-trade, enterprise, principles, management strategy.

УДК 339.138

Маловичко С. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Водяник М. О.

*асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Malovichko S. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Marketing and Management Department
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

Vodianyuk M. O.

*Assistant to Department of Marketing and Management
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

ПРЯМИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СПОСІБ ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ ПРОДАЖІВ

DIRECT MARKETING AS A WAY OF INDIVIDUALIZATION OF SALES

Анотація. У статті розкрито сучасні питання розвитку теорії прямого маркетингу як сучасного інструменту маркетингового впливу на споживача. Проаналізовано світові тенденції розвитку прямих продажів, щорічні обсяги продажів і темпи зростання. Розглянуто питання розмежування понять прямого маркетингу й прямого продажу. Сформульовано рекомендації щодо збереження лідируючих позицій компанії на ринку.

Ключові слова: маркетингові комунікації, прямий маркетинг, прямий продаж, товарообіг, споживач.

Вступ та постановка проблеми. Швидкий розвиток економіки, вплив процесів глобалізації та посилення конкуренції залишило свій відбиток на основних проце-

сах в економіці як на державному, так і на міжнародному рівні. Значний вплив усіх цих факторів сприяв усуненню просторових комунікаційних меж між учасниками рин-

кових відносин. Перехід до сучасних ринкових відносин та переорієнтація на індивідуальний маркетинг змушує виробників адаптуватися до нових умов навколишнього середовища. Виникнення потреби споживачів до більш індивідуального обслуговування потребує використання сучасних методів збуту продукції. Особливу роль у розвитку маркетингової діяльності підприємства має директ-маркетинг або прямий маркетинг, який продемонстрував нові методи індивідуального продажу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує багато визначень поняття прямого маркетингу, кожне з яких акцентує увагу на використанні інструментів комунікацій, які спрямовуються для налагодження двостороннього зв'язку між покупцем та продавцем. Важливу роль у розвитку маркетингових комунікацій відіграли наукові доробки таких авторів, як Г. Багієв [1], Дж. Бернет [2], С. Гаркавенко [3], Г. Картер [4], К. Келлер [6], Ф. Котлер [5], Ж.-Ж. Ламбен [7], Т. Лук'янець [8], В. Пилипчук [9], Т. Примак [10], О. Суркова [11], З. Фегеле [12] та багато інших. У роботах науковців проведено дослідження, які відображують розвиток, інтеграцію, а також появу нових форм маркетингових комунікацій.

Традиційно виділяють такі форми прямого маркетингу як е-мейл маркетинг, телемаркетинг, пряма поштова розсилка, продаж з використанням каталогів та телевізійний маркетинг прямого відгуку. Багато компаній використовують особисті або прями продажі. Але на сьогодні немає чіткої відповіді, чи можна особистий або прямий продаж відносити до прямого маркетингу.

Метою статті є дослідження основних характеристик прямого маркетингу і прямого продажу для можливості визначення прямого продажу як інструменту директ-маркетингу, а також їх поєднання з різними формами маркетингових комунікацій для досягнення найкращих результатів компанії.

Результати дослідження. На думку видатного економіста Ф. Котлера прямий маркетинг припускає безпосереднє спілкування з ретельно відібраним певним покупцем, часто у виді індивідуалізованого діалогу, щоб отримати негайний відгук. До основних форм прямого маркетингу науковець відносить особистий продаж, пряму поштову розсилку, продаж по каталогах, телемаркетинг, телевізійний маркетинг прямого відгуку і купівлю у інтерактивному режимі. Для пошуку потенційних клієнтів та налагодження довгострокових відносин маркетологи використовують метод прямих продажів. Компанії можуть наймати представників або торгових агентів. Багато фірм, що займаються торгівлею товарами широкого споживання також використовують фахівців з індивідуальних продажів для встановлення контакту з кінцевими споживачами: страхові агенти, брокери, комівожери, працюючи повний день або тільки деякий час в таких компаніях, що спеціалізуються на прямих продажах, як Avon, Amway, Mary Kay, Tupperware [5].

Ж.-Ж. Ламбен аналізує відмінності системи прямих продажів (прямого маркетингу) і маркетингу «прямих відносин». У системі прямого продажу покупка здійснюється з дому та доставляється до дому, тобто фірма здійснює прямий збут без посередників. Така торгівля здійснюється за допомогою каталогу з поштовою розсилкою, шляхом прямої розсилки, телемаркетинг, закупки з використанням електронних засобів. У системі маркетингу прямих відносин прями продажі не обов'язкові: основною метою є налагодження прямих контактів з клієнтами для підтримки постійних відносин [7].

Науковці Ф. Котлер та К. Келлер відносять до продажу в роздріб поза магазином чотири головні категорії: прямий

продаж, прямий маркетинг (який включає телемаркетинг та Інтернет, що продає), автоматичний продаж і купівлю послуг [14].

Дж. Бернет та С. Моріарті визначають прямий маркетинг як інтерактивний засіб маркетингових комунікацій, який використовує один або більше засобів поширення реклами для отримання того, що піддається виміру відповіді і/або укладення угоди незалежно від місця [2].

Автори наголошують, що особисті (прямі) продажі відрізняються від прямого маркетингу, який використовує неособисті засоби інформації для спонукання до реакції у відповідь. У особистих продажах інформація надається індивідуально, існує негайний зворотний зв'язок, а відповідні корективи можуть бути внесені в звернення прямо на місці. Прямий маркетинг, у свою чергу, відрізняється від особистих продажів, часто використовуюваного для підкріплення непрямих маркетингових зусиль. Щоб розповсюдити торгові повідомлення, прямий маркетинг робить упор не на торговий персонал. Також значну роль відіграє такий елемент прямого маркетингу як рекламне оголошення з номером телефону для безкоштовних дзвінків або лист, в який вкладений бланк замовлення, містить усю необхідну інформацію, яку потрібно клієнтові для того, щоб дати відповідь [2].

Значним недоліком особистих продажів – високі витрати (витрати на поїздки, житло та заробітну плату). У зв'язку з конкуренцією, що інтенсивно зростає, більш високі витрати на транспорт і логістику та більш високої заробітної плати ці витрати продовжують рости. Багато компаній намагаються контролювати торгові витрати, оплачуючи діяльність торгових агентів тільки за рахунок комісійних, гарантуючи тим самим, що торгові агенти отримають гроші, тільки якщо забезпечать продажі. Проте торгові агенти, що сидять тільки на комісійних, можуть стати людьми, що не приймають ризик, і дзвонити тільки тим клієнтам, які дають найвищу потенційну віддачу. Ці торгові агенти, у свою чергу, можуть втратити можливість для створення широкої клієнтської бази, яка могла б принести в довгостроковому плані більший виторг. Тому компанії можуть скорочувати витрати за рахунок використання додаткових методів, таких як телефонний маркетинг, пряма поштова розсилка, безкоштовні телефонні номери для клієнтів, що цікавляться, і онлайн зв'язок з кваліфікованими потенційними клієнтами. Телефонний маркетинг і он-лайнві сеанси зв'язку можуть ще більше скоротити витрати від продажів, якщо виступатимуть реальним механізмом проведення торгових операцій. Обидві ці технології в змозі доставляти торгові повідомлення, дають можливість відповіді на питання, забезпечують прийом платежів і мають інші можливості [2].

О. Суркова вважає, що різновидом роздрібно торгівлі є прямий маркетинг. Магазиномонстраційні зали, що торгують по каталогах, – форма прямого маркетингу, основана на принципах торгівлі по каталогах і зниженим цінам для збуту широкого асортименту ходових марочних товарів, що продаються в звичайних магазинах з високою націнкою. Прямий маркетинг, на думку науковця, це використання пошти, телефону, факсу, електронної пошти і інших неособистих засобів зв'язку для прямої дії на дійсних або потенційних клієнтів [11]. На її думку, особистий продаж – це «...безпосередня взаємодія з одним або декількома потенційними покупцями в цілях організації презентацій, відповідей на питання і отримання замовлень» [11]. Автор наголошує, що хоча існує багато форм прямого маркетингу, але усі вони мають загальні риси. Розглядаючи прямий маркетинг можна виокремити такі його особливості:

- немасовість: звернення адресується конкретній людині;
- орієнтованість на споживача: звернення може бути змінено при зверненні до конкретної людини;
- оперативність: звернення до конкретної людини може бути складене дуже швидко;
- оновлення звернення: звернення можна змінити залежно від реакції одержувача [11].

Узагальнюючи думки значної кількості авторів, підкреслимо, що поняття «особистий продаж» та «прямий маркетинг» має спільні риси, а саме: інтерактивність методів комунікацій, відсутність посередників, орієнтованість на задоволенні потреби споживачів, можливість збору і подальшого аналізу отриманої інформації, спрямованість на одержання відгуку споживача та його подальшу взаємодію. Але основна відмінність, яка відрізняє особистий продаж від прямого маркетингу – це використання особистого засобу комунікації, тобто особисте спілкування із споживачем.

Таким чином, аналізуючи трактування, що наведені в економічній літературі відносно визначення прямого маркетингу, можна зробити висновок, що особистий продаж – це особлива форма продажу, яка відрізняється прямою особистою комунікацією із споживачем. Він є одним із інструментів комплексу маркетингових комунікацій та відноситься до категорії продажу вроздріб поза магазином. Прямий маркетинг і прямий продаж використовують метод «вибіркового» продажу, тобто певній цільовій аудиторії. Індивідуальність та інтерактивність є основними спільними рисами, що об'єднує ці категорії. Тому прямий продаж можна співставити з прямим маркетингом.

Однак поняття «особисті продажі» та «прямий маркетинг» досить часто розглядають разом, показуючи їх схожість. Метод особистого продажу використовує інструменти прямого маркетингу. Багато компаній з прямого продажу використовують каталоги та поштову розсилку. Наприклад, такі компанії як Oriflame, Avon, Amway використовують метод прямого продажу, спілкуючись з потенційними споживачами організовуючи презентації, а інформація, яка знаходиться в каталогах допомагає наочно проаналізувати інформацію.

Ринок прямих продажів останні роки має досить високий обсяг збуту. Загальні обсяги світових прямих продажів характеризуються стабільним темпом зростання. За період 2011–2014 рр. цей напрям збуту показав збільшення товарообігу з 151,3 млрд дол. до 182,8 млрд дол. (див. рис. 1).

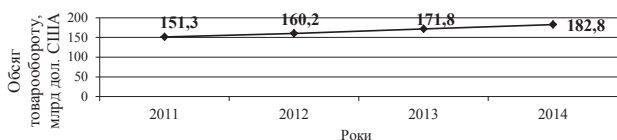


Рис. 1. Тенденція розвитку товарообігу світових прямих продажів за 2011–2014 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [18]

Аналізуючи статистичні показники, зазначимо, що найбільша частка прямих продажів припадає на Азійсько-Тихоокеанський регіон, яка за період 2012–2014 рр. досягає найбільшого значення 45% від загального обсягу продажів. У інших регіонах обсяг продажів дещо зменшився у порівнянні з попереднім періодом, що представлено на рис. 2.

Продукція, яка розповсюджується прямим продажем, досить різноманітна. Відповідно до звіту прямих продажів у Європі, найбільшим попитом користується косметика та засоби для покращення здоров'я (див. рис. 3).

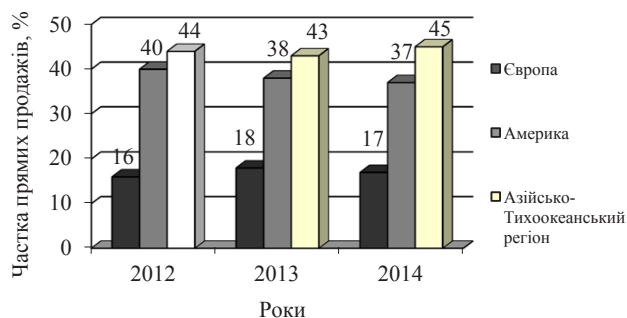


Рис. 2. Обсяг світових прямих продажів за період 2012–2014 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [17]

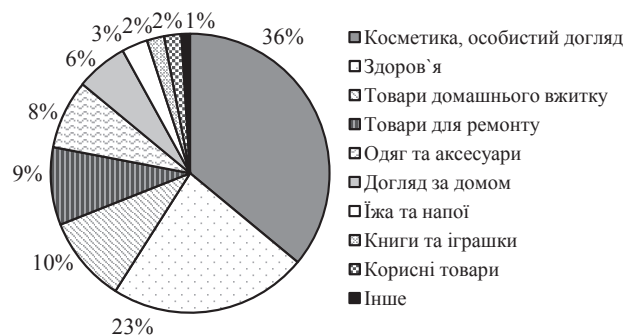


Рис. 3. Розподіл товарів, що продаються методом прямого продажу в Європі

Джерело: побудовано авторами на основі [16]

Найбільшу нішу прямих продажів займають косметичні продукти, засоби особистої гігієни та продукти здоров'я. За даними сайту Beautypackaging, було визначено 20 найбільших компаній у світі, які займають найбільшу частку на ринку. Лідуючі позиції у 2014 році займає найбільший косметичний бренд L'Oréal та група Unilever, які представлені найрізноманітнішими брендами косметичних продуктів, продуктів харчування та товарів для дому.

До рейтингу «Топ 20 глобальних косметичних компаній» [15] ввійшли також і компанії прямих продажів. Компанія Avon посіла 7-ме місце з товарообігом у 7,3 млрд дол., 13-те місце – компанія Mary Key (3,5 млрд дол.) та 17-те місце – компанія Amway (2,6 млрд дол.). Замикає рейтинг компанія Oriflame, яка косметична компанія Yves Rocher, яка досить активно використовує інструменти прямого маркетингу знаходиться на 16-му місці з показником 3 млрд дол. Однак останнім часом компанії прямих продажів почали втрачати свої позиції, що свідчать результати рейтингу 2015 р. Компанія Avon зменшила показники та посіла 8-ме місце рейтингу, а Oriflame та Yves Rocher не увійшли в топ 20.

Згідно статистичних даних сайту Direct Selling News, не зважаючи на загальну тенденцію збільшення загальних обсягів прямих продажів, світова економічна криза і зменшення купівельної спроможності населення значною мірою вплинули на результати багатьох компаній, які у 2014 р. мали незначне зростання товарообігу або ж навіть падіння показника. Компанія Amway за 2012–2014 рр. втримує перше місце з найбільшим показником, але у 2014 р. відбувається зменшення на 8,47% у порівнянні з 2013 р. Найкраще зростання обсягу товарообігу можна відзначити у компанії Ambit Energy, яка має стрімкий щорічний темп зростання (див. табл. 1).

Інструменти прямого маркетингу дають змогу сконцентрувати зусилля компанії на обраному цільовому сегменті і підтримувати довгострокові відносини із своїм споживачем. Мінливість навколишнього середовища сприяє адаптації виробника до нових умов ринкового середовища та формуванню нових інтегрованих підходів розвитку маркетингових комунікацій.

Для збереження компаніями лідируючих позицій на ринку можна сформулювати наступні рекомендації:

- використовувати сукупну дію інтегрованих маркетингових комунікацій, які при поєднанні можуть бути більш ефективнішими;
- здійснювати аналіз та контроль продажів враховуючи дію факторів зовнішнього середовища;

– застосовувати стратегію «диверсифікації», тобто грамотного розширення асортименту товару;

– робити акцент на навчання персоналу, оскільки саме персонал є основою успішного розвитку компанії.

Висновки. Таким чином, прямий продаж є ефективним методом маркетингових комунікацій, а також як і прямий маркетинг сприяє посиленню лояльності до компанії. Не вирішеність у питанні щодо віднесення прямих продажів до прямого маркетингу спонукає до подальших досліджень з цього питання. Сучасний світ потребує використання нових технологій, нових підходів та усвідомлення нового мислення, які можуть значно вплинути на розвиток економіки та суспільства в цілому.

Таблиця 1

Товарооборот найбільших компаній прямого продажу

Назва компанії, країна	Обсяги за роками, млрд дол.					Відхилення 2011/2010 рр.		Відхилення 2012/2011 рр.		Відхилення 2013/2012 рр.		Відхилення 2014/2013 рр.	
	2010	2011	2012	2013	2014	Абсолютне, млрд.дол.	Відносне, %	Абсолютне, млрд.дол.	Відносне, %	Абсолютне, млрд.дол.	Відносне, %	Абсолютне, млрд.дол.	Відносне, %
Alticor (Amway), USA	9,2	10,9	11,3	11,8	10,8	1,70	18,48	0,40	3,67	0,50	4,42	-1,00	-8,47
Avon Products, Inc., USA	10,9	11,3	10,7	9,95	8,9	0,40	3,67	-0,60	-5,31	-0,75	-7,01	-1,05	-10,55
Herbalife Ltd., USA	2,7	3,5	4,1	4,8	5	0,80	29,63	0,60	17,14	0,70	17,07	0,20	4,17
Vorwerk Co. KG, Germany	2,9	3	3,3	3,7	3,9	0,10	3,45	0,30	10,00	0,40	12,12	0,20	5,41
Natura Cosmetics SA, Brazil	3	3,01	3,2	3,2	3,2	0,01	0,33	0,19	6,31	0,00	0,00	0,00	0,00
Mary Kay Inc., USA	2,5	2,9	3,1	3,6	4	0,40	16,00	0,20	6,90	0,50	16,13	0,40	11,11
Tupperware Brands Corp., USA	2,3	2,6	2,6	2,67	2,6	0,30	13,04	0,00	0,00	0,07	2,69	-0,07	-2,62
Nu Skin Enterprises, Inc., USA	1,5	1,7	2,2	3,18	2,57	0,20	13,33	0,50	29,41	0,98	44,55	-0,61	-19,18
Oriflame Cosmetics SA, Luxembourg	2,2	2,1	2	1,95	1,68	-0,10	-4,55	-0,10	-4,76	-0,05	-2,50	-0,27	-13,85
Belcorp Ltd., Peru	1,3	1,6	1,9	1,96	1,4	0,30	23,08	0,30	18,75	0,06	3,16	-0,56	-28,57
Primerica Financial Services, Inc., USA	1,3	1,1	1,2	1,27	1,34	-0,20	-15,38	0,10	9,09	0,07	5,83	0,07	5,51
Ambit Energy, USA	0,415	0,664	0,93	1,2	1,5	0,25	60,00	0,27	40,06	0,27	29,03	0,30	25,00
Telecom Plus, UK	0,6	0,731	0,892	1,1	1,1	0,13	21,83	0,16	22,02	0,21	23,32	0,00	0,00
Stream Energy (Ignite), USA	0,902	0,861	0,84	0,867	0,918	-0,04	-4,55	-0,02	-2,44	0,03	3,21	0,05	5,88
Yanbal International, Peru	0,6	0,72	0,815	0,848	0,856	0,12	20,00	0,10	13,19	0,03	4,05	0,01	0,94
Thirty-One Gifts LLC, USA	0,1	0,482	0,718	0,763	0,643	0,38	382,00	0,24	48,96	0,05	6,27	-0,12	-15,73
Shaklee Corp., USA	0,5	0,515	0,65	0,844	0,844	0,02	3,00	0,14	26,21	0,19	29,85	0,00	0,00
USANA Health Sciences Inc., USA	0,517	0,582	0,649	0,718	0,79	0,06	12,57	0,07	11,51	0,07	10,63	0,07	10,03

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Список використаних джерел:

1. Багив Г. Маркетинг: [учебник] / Г. Багив, М. Тарасевич. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
2. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; под ред. С. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
3. Гаркавенко С. Маркетинг: [підручник] / С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
4. Картер Г. Эффективная реклама: Путеводитель для предприятий / Г. Картер; под ред. Е. Пеньковой. – М.: Прогресс, 2001. – 280 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 816 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с франц. – СПб.: Наука, 1996. – 586 с.

8. Лук'янець Т. Маркетингова політика комунікацій: [навч. посібник] / Т. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 214–236.
9. Пилипчук В. Розвиток директ-маркетингових послуг в Україні / В. Пилипчук, А. Попоян // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 5. – С. 48–50.
10. Примак Т. Аналіз українського ринку маркетингових комунікацій / Т. Примак // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 2. – С. 8.
11. Суркова Е. Основи маркетинга: [учеб. пособие] / Е. Суркова. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 152 с.
12. Фегеле З. Директ-маркетинг. 99 практических советов, как найти потребителя / З. Фегеле; пер. с нем. – М.: Интерэксперт, 1999. – С. 256–258.
13. Direct Selling News. 2015 DSN Global 100 List [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://directsellingnews.com/index.php/view/2015_dsn_global_100_list#.VtsHoea2bIU.
14. Kotler P. Marketing management / P. Kotler, K. Keller [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://socioline.ru/files/5/283/kotler_keller_-_marketing_management_14th_edition.pdf.
15. Light at the End of the Beauty Tunnel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://beauty packaging.com/heaps/view/980/1>.
16. Representing direct selling in Europe. Annual report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://seldia.eu/images/annual_report/Seldia_AR2015_web.pdf.
17. Retail sales share of the global direct selling industry 2012–2014 by region [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://statista.com/statistics/293115/retail-sales-share-of-the-global-direct-selling-industry-by-region>.
18. World Federation of Direct Selling Associations. Annual report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wfdsa.org/documents/library/annual-report-2015.pdf>.

Аннотация. В статье раскрываются современные вопросы развития теории прямого маркетинга как современного инструмента маркетингового влияния на потребителя. Проанализированы мировые тенденции развития прямых продаж, ежегодные объемы продаж и темпы роста. Рассмотрен вопрос разграничения понятий прямого маркетинга и прямой продажи. Сформулированные рекомендации относительно сохранения лидирующих позиций компании на рынке.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, прямой маркетинг, прямая продажа, товарооборот, потребитель.

Summary. In article modern questions of development of the theory of direct marketing as modern instrument of marketing influence on the consumer reveal. World tendencies of development of direct sales, annual sales volumes, growth rates are analyzed. The question of differentiation of concepts of direct marketing and direct sale is considered. The formulated recommendations concerning preservation of the leading positions of the company in the market.

Key words: marketing communications, direct marketing, direct sale, commodity turnover, consumer.

УДК 339.166:339.37

Марков Б. М.

кандидат економічних наук

Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Markov B. M.

PhD in Economics

Alfred Nobel University in Dnipropetrovsk

РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

RETAIL DEVELOPMENT: THEORETICAL ASPECTS

Анотация. У статті досліджено сучасні теоретичні аспекти розвитку роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Розглянуто сучасні способи організації роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Побудовано схему забезпечення товаропросування продовольчих товарів.

Ключові слова: роздрібна торгівля, продовольчі товари, розвиток, конкуренція, методи.

Вступ та постановка проблеми. Сучасне суспільство розвивається в умовах численних загроз. Так, нерівномірність виробництва та споживання продуктів харчування, недостатній розвиток сільськогосподарського виробництва є передумовами проблем з продовольством і формують продовольчу небезпеку. І, навпаки, продовольча безпека залежить від функціонування та розвитку ринків продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції.

Ринки, на яких здійснюється торгівля, забезпечують ефективний розподіл продовольчих товарів, а їх розвиток залежить від рівня розвитку виробничо-комерційних відносин провідних економічних суб'єктів, рівня платоспроможності споживачів, використання маркетингових підходів тощо. Негативно на розвиток торгівлі продовольчими товарами впливають кризові явища, диспаритет інтересів продавців, посередників і споживачів та інші чинники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вітчизняні дослідження О. Азарян, В. Апопія, М. Белявцева, О. Горбенко, Н. Міценко, А. Савошенко та інших присвячені структурним трансформаціям торгівлі, соціально-економічним та методологічним проблемам формування й розвитку продовольчого та непродовольчого ринків. Водночас у дослідженнях напрямів розвитку роздрібно тор-

гівлі недостатньо уваги приділяється вивченню форматів роздрібно торгівлі, визначенню параметрів, які характеризують роздрібно торгівлю продовольчими товарами.

Мета статті – вивчення теоретичних аспектів розвитку роздрібно торгівлі продовольчими товарами в Україні.

Результати дослідження. Торгівля як галузь народного господарства займає провідне місце у системі відтворення, тому що:

по-перше, забезпечує товарний обіг та еквівалентний обміну товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів – фізичних та юридичних осіб [1, с. 115];

по-друге, забезпечує підтримку товаровиробників та сприяє підвищенню конкурентоспроможності як товарів, так і підприємств [2, с. 5];

по-третє, формує валовий внутрішній продукт та впливає на акумулювання коштів в державному та місцевих бюджетах [7, с. 42];

по-четверте, підтримує збалансованість виробництва і споживання на основі співвідношення попиту та пропозиції [9, с. 38];

по-п'яте, забезпечує населення товарами та послугами і тим самим сприяє підвищенню якості життя [10, с. 14].

Функціонування торгівлі як системи забезпечується раціональною організацією, певними організаційними відносинами, активними діями зі сторони економічних суб'єктів [3, с. 33], які являються важливими чинниками розвитку торгівлі. Як правило, рух товарів відбувається на товарному ринку, інфраструктура якого сприяє «взаємодії між виробниками і споживачами, попитом і пропозицією. Від того, наскільки чітким є цей механізм, значною мірою залежить ефективність функціонування всієї економіки країни» [16, с. 248].

Споживчий ринок України на сучасному етапі характеризується різноманітністю, складністю і динамічністю технологій виробництва, багаторазовим збільшенням кількості суб'єктів господарювання, він насичений величезною кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно і швидко оновлюється, розширюється, поповнюється і поглиблюється. Така ситуація, без сумніву, є позитивною ознакою становлення ринкової економіки країни. Упродовж останніх десяти років торговельна мережа, через яку здійснюється збут продовольчих товарів, суттєво змінилася. Наприклад:

1) на зміну універсамам і гастрономам (які забезпечували 90% роздрібно торгівлі продовольчими товарами) прийшли мережеві підприємницькі утворення (супермаркети, торговельні мережі, фінансово-промислові групи, холдинги, консорціуми тощо);

2) ефективним засобом реалізації продовольчих товарів є мережна форма організації, яка має стратегічну мету, єдиний центр та принципи управління, спільну ресурсну базу, використовує передові технології [18, с. 218].

Нині торговельними мережами називають об'єднання бізнес-одиниць, які:

по-перше, здійснюють торгівлю товарами (переважно продовольчими та товарами першої необхідності);

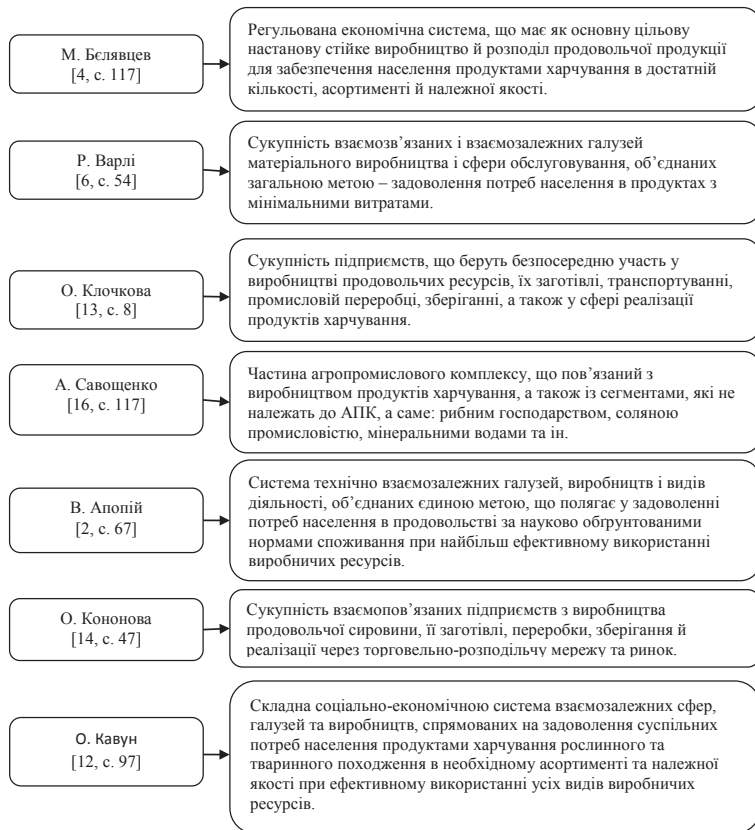


Рис. 1. Різноманітність трактувань поняття «продовольчий комплекс» у науковій економічній літературі

Джерело: авторська розробка

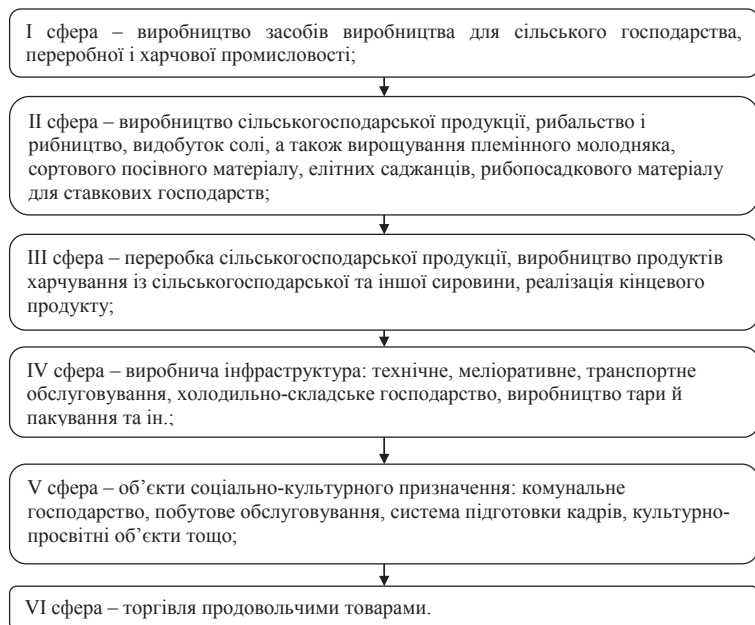


Рис. 2. Схема забезпечення товаропросування продовольчих товарів

Джерело: побудовано автором на основі [17, с. 252]

по-друге, розміщені у різних населених пунктах (районах міст), але мають єдиний центр управління;

по-третє, бізнес-єдиниці мають єдину назву, спільну ресурсну базу, асортиментну і цінову політику тощо.

Варто відзначити, що роздрібний ринок України в цілому та в напрямі продуктової торгівлі має стрімкий розвиток як за кількістю торгових мереж, так і за форматами торгівлі.

Зокрема, О. Горбенко зазначає, що дослідження з питань привабливості певних форматів магазинів для споживачів є необ'єктивними, тому що розглядаються як об'єкти нерухомості. І досі існує плутанина відносно ознак класифікації форматів. Це, відповідно, не дає змогу отримати чіткі дані про роздрібний ринок України і сформувати уявлення щодо потенціалу його розвитку [8, с. 60]. Науковець пропонує власні погляди на класифікацію форматів роздрібно торгівлі і включає до неї: гіпермаркети, супермаркети, економні супермаркети, склад-клуби, класичні супермаркети, магазини біля дому, продовольчі відділи, гастрономи, цілодобові магазини, магазини при АЗС, дискаунтери, аптеки, магазини засобів гігієни та косметики, магазини алкогольної продукції, винні бутіки та паби, булочні, кондитерські магазини, магазини здорової їжі, магазини замороженої продукції, кіоски, торгові автомати, автолавки, комбіновані продовольчі та аптечні магазини, будівельні магазини, універсами, Cash & Carry, оптові продажі з доставкою, продуктові послуги, товари для дітей, магазини побутової техніки та електроніки [8, с. 60–61].

Найважливішим елементом системи життєзабезпечення людини і населення країни є продовольство. Існують різноманітні трактування поняття «продовольчий комплекс». Різnobічність думок щодо розуміння поняття продовольчого комплексу наведено на рис. 1.

В економічній літературі термін «продовольчий ринок» найчастіше означає ринок сільсько-господарських підприємств, що виробляють продукцію, яка має кінцевого покупця без переробки або служить сировиною для підприємств харчової промисловості [19, с. 67]. Економічна сутність продовольчого ринку полягає у взаємопов'язаному функціонуванні галузей і структур, об'єднаних спільною метою – виробництвом високоякісних продуктів харчування, доведенням їх до споживача, забезпеченням раціонального споживання, створенням державних продовольчих фондів [9, с. 47].

Отже, наше трактування продовольчого комплексу зводимо до того, що останній є складною соціально-економічною системою взаємозалежних сфер, галузей та виробництв, спрямованих на задоволення суспільних потреб населення продуктами харчування рослинного та тваринного походження в необхідному асортименті та належної якості при ефективному використанні усіх видів виробничих ресурсів.

Ринок продовольчих товарів умовно ділиться на чотири сфери – сфера товарообігу, сфера логістики складування та транспортування, сфера зовнішніх зв'язків, сфера державного регулювання. Остання впливає на функціонування трьох попередніх сфер за допомогою органів влади, які розподіляються на органи влади із загальними та спеціальними компетенціями. Виявлено, що механізм та інструменти регулювання органами влади ринку продовольчих товарів не завжди є узгодженим, і між ними існує дублювання функцій і повнова-

жень. Дублювання виявлено у реалізації державної політики у сфері земельних відносин, водного господарства, екологічного середовища, тому пропонуємо внести зміни до законодавчих актів для ліквідації дублюючих функцій.

Зокрема, схема забезпечення товаропросування продовольчих товарів наведена на рис. 2.

Вищенаведений підхід до визначення складу продовольчого комплексу не дозволяє окреслити його межі досить чітко. У цьому випадку продовольчий комплекс за своїми масштабами і структурою дещо збігається з межами економіки в цілому, оскільки лише деякі галузі не працюють на виробництво продуктів харчування.

За останні 20 р. у державі сформувалася якісно нова система торгівлі, ринкова за своєю суттю та функціональна за характером. У цій сфері завершився процес демонополізації. Частка державної власності в торгівлі нині складає біля 2%, а переважаючою стала приватна форма власності [5, с. 143]. Проте, незважаючи на значні досягнення, сучасна торговельна галузь України має цілу низку проблем, що заважають її успішному розвитку та виконанню основного завдання – забезпечення населення товарами та послугами. Окремі автори [15, с. 251] пропонують розрізнити декілька етапів розвитку роздрібно торгівлі в Україні (див. рис. 3).

Отже, на сучасному етапі розвитку внутрішньої торгівлі України відбуваються складні процеси та глибокі трансформації: демонополізація, лібералізація, структурна перебудова, економічна інтеграція, інтернаціоналізація оптового і роздрібно торгівлі, а також глобалізація, по суті, усіх внутрішніх товарних ринків [11, с. 15].

Висновки. Дослідження еволюції формування та розвитку продовольчих ринків на національному та регіональному рівнях дозволило ідентифікувати основні періоди його становлення та розвитку в період незалежності

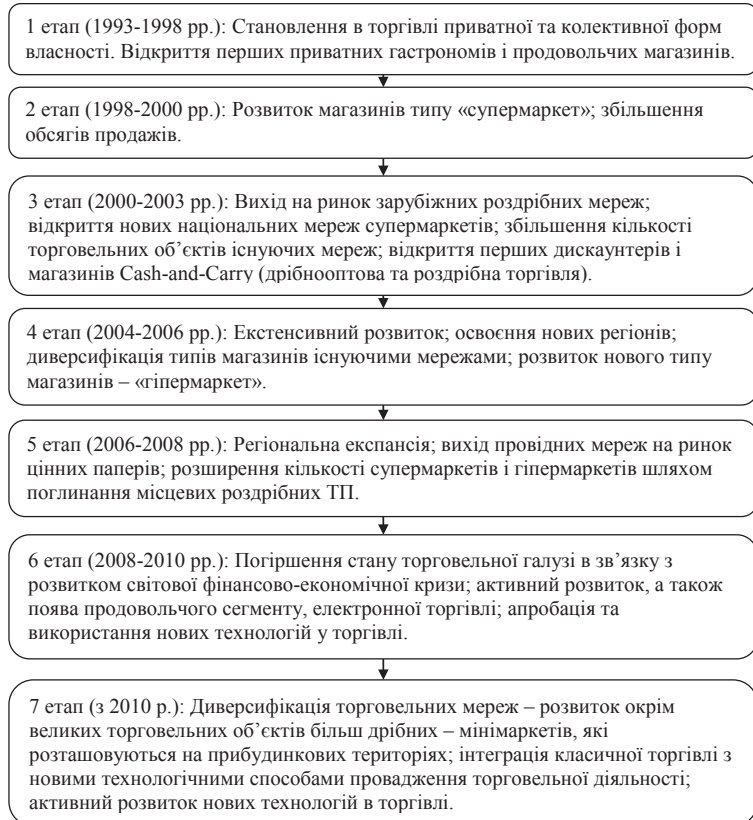


Рис. 3. Основні етапи розвитку роздрібно торгівлі в Україні

Джерело: побудовано автором на основі [15, с. 253]

України: пострадянський період (формування ринкової інфраструктури, господарських структур на засадах різноманітності форм власності, ринкових засад аграрної політики та державного механізму регулювання ринку); перехідний період (формування конкурентного середовища, активізація експорту продовольчих товарів, становлення фінансово-кредитної системи забезпечення основних про-

довольчих галузей та формування ринків основних видів сільськогосподарської продукції, посилення локального монополізму переробної промисловості); сучасний період (поява оптових ринків, інтенсивний розвиток торговельних мереж, розвиток зовнішньоторговельних зв'язків, недосконалість системи державного регулювання продовольчого ринку.

Список використаних джерел:

1. Азарян О. Організація і технологія торгівлі: [навч. посібник] / О. Азарян, Е. Локтев, В. Оліфіров. – Донецьк: Дмитренко, 2007. – 528 с.
2. Апопій В. Характер сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України / В. Апопій, Н. Ситник // Торговля, комерція, підприємство: збірник наукових праць. – Львів: Львівська комерційна академія, 2012. – Вип. 13. – С. 5–9.
3. Белоусова Н. Специфика коммерческой деятельности на промышленных предприятиях / Н. Белоусова, Я. Радюкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 4 (050). – С. 33–35.
4. Белявцев М. Инфраструктура товарного рынка: [навч. посібник] / М. Белявцев, Л. Шестопалова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 410 с.
5. Вавдійчик І. Дослідження основних тенденцій забезпечення підприємств роздрібною торгівлю України товарними ресурсами / І. Вавдійчик // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 143–146.
6. Варли Р. Основы управления розничной торговлей / Р. Варли, М. Рафик. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2005. – 456 с.
7. Волосюк І. Формат ТЦ: індивідуалізація или обобщение? / І. Волосюк // Commercial Property. – 2006. – № 2. – С. 42–46.
8. Горбенко О. Ринок продуктової роздрібною торгівлю в Україні: формати, мережі, розвиток / О. Горбенко // Молодий вчений. – 2015. – № 9. – Ч. 1. – С. 59–66.
9. Гребенюк М. Система органів державної влади у сфері забезпечення товаропросування продовольчих товарів за законодавством України / М. Гребенюк // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2010. – № 7 (105). – С. 38–48.
10. Григорьев С. Продовольча безпека та особливості її формування на рівні регіонів / С. Григорьев // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 1 (25). – С. 13–18.
11. Дзюбенко Н. Соціально-економічне прогнозування розвитку продовольчого ринку в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н. Дзюбенко; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2014. – 23 с.
12. Кавун О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування / О. Кавун // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 97.
13. Ключкова О. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. Ключкова. – Х., 2011. – 20 с.
14. Кононова Е. Торговое многообразие / Е. Кононова, Е. Микитенко, М. Копиленко // Новый маркетинг. – 2004. – № 12. – С. 47–52.
15. Михаліцька Н. Тенденції розвитку торговельного підприємництва в Україні / Н. Михаліцька, Х. Цвайг // Вісник Донецького національного університету. Серія «Економіка і право». – 2015. – Вип. 1. – С. 248–253.
16. Савощенко А. Инфраструктура товарного рынка: [навч. посібник] / А. Савощенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
17. Сенишин О. Сутність та структурно-функціональна характеристика продовольчого комплексу України / О. Сенишин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 250–255.
18. Управление розничным маркетингом / под ред. Д. Гилберта; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 571 с.
19. Янишин Я. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві / Я. Янишин, Ю. Кашуба // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 67–70.

Аннотация. В статье исследуются современные теоретические аспекты развития розничной торговли продовольственными товарами. Рассмотрены современные способы организации розничной торговли продовольственными товарами. Приведена схема обеспечения продовольственными товарами.

Ключевые слова: розничная торговля, продовольственные товары, развитие, конкуренция, методы.

Summary. The article examines theoretical aspects of modern retail groceries trade. Groceries and modern methods of groceries retail trade have been considered. The scheme of providing the commodity food promotion is defined.

Key words: retail trade, groceries, development, competition, methods.

Мармуль Л. О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою економічної теорії
та фінансово-економічної безпеки
Одеської національної академії харчових технологій*

Коваль С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

Романюк І. А.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного університету сільського господарства
імені П. Василенка*

Marmul L. A.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economic Theory and
Financial and Economic Security
Odessa National Academy of Food Technologies*

Koval S. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing and Finance
Kherson State Agrarian University*

Romaniuk I. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor, Department of Economics and Marketing
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ РИНКУ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC BASES OF DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF THE MARKET STRUCTURE OF FRUITS AND VEGETABLES

Анотація. У статті виявлено проблеми, виклики та резерви сталого розвитку ринку плодоовочевої продукції в Україні. Визначено основоположну роль організаційно-економічного механізму та державного регулювання його процесів. Обґрунтовано заходи з удосконалення структури ринку на основі впровадження інноваційних екологобезпечних технологій, органічного виробництва плодів і овочів, розбудови логістично-інфраструктурної мережі. Запропоновано маркетингові стратегії збуту продукції посилити рекламною діяльністю, орієнтацією на споживача, використанням Інтернет-ресурсів для реалізації.

Ключові слова: плодоовочева продукція, ринок, удосконалення, структура, розвиток, організаційно-економічний механізм, інновації, збут, інвестиції, споживач, маркетингові стратегії, державна підтримка.

Постановка проблеми. Україна має значний потенціал розвитку галузевого ринку плодоовочевої продукції. Він був широко задіяний за умов існування радянської України, коли виробництво продукції носило промисловий характер. Проте руйнування планово-адміністративної економіки викликало занепад плодівництва та овочівництва у промислових масштабах. Навпаки, формування приватної власності сприяло посиленню вагомості у товарному виробництві дрібних приватних господарств, які спеціалізуються на монокультурі, але не спроможні створити відповідну ринкову інфраструктуру стабільного постачання продукції.

Занепад промислового плодівництва й овочівництва призвів до розпаду централізованого постачання про-

дукції населенню, що створило умови для виникнення фрагментарних регіональних ринків плодоовочевої продукції, де зв'язки між суб'єктами мають нестійкий характер, що викликає нестабільність діяльності профільних підприємств. Окрім того, виснаження та зменшення родючості ґрунтів робить нагальною проблему зміни парадигми виробництва плодів і овочів з інтенсивно мінерально-добривних технологій до біологізації на основі органічного землеробства. Вказане сприятиме переходу галузі на засади екологізації та отриманню плодів і овочів вищої якості. Своєю чергою, це робить можливим створення збалансованого ринку плодоовчевої продукції, що значно збільшує потенціал залучення зовнішніх ринків її збуту. \

Проте відсутність системного, комплексного підходу до формування організаційно-економічного механізму функціонування та регулювання галузевого плодоовочевого ринку викликає нагальну необхідність відтворення та побудови нових вертикальних та горизонтальних зв'язків між його суб'єктами. Його обґрунтування з урахуванням екологічних вимог та інноваційних можливостей є основою створення такої системи плодоовочевого виробництва, яка здатна забезпечувати реалізацію цілей та завдань усіх суб'єктів ринку комплексно. Загалом, це сприятиме покращанню рівня та структури забезпечення населення країни плодоовочевою продукцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям формування й ефективності функціонування споживчого ринку агропромислової та продовольчої продукції присвячені роботи В.Г. Андрійчука, В.Я. Месселя-Веселяка, П.Т. Саблука, А.А. Садєкова, І.А. Романюк, О.М. Шпичака, В.І. Шульги, В.В. Юрчишина та ін. Зокрема, питанням організаційно-економічного забезпечення, маркетингових стратегій розвитку ринку плодоовочевої продукції, його інфраструктури присвячені праці В.І. Артиш, О.В. Березина, І.С. Воронької, А.В. Духневича, С.В. Коваль, Т.В. Кучеренко, Л.О. Мармуль, В.В. Писаренка, О.М. Тігаренко, І.А. Шуvara та ін. Незважаючи на значну кількість наукових робіт та відповідних досліджень щодо різних аспектів формування плодоовочевого ринку, недостатньо комплексних розробок, де ринок плодоовочевої продукції досліджувався б як цілісне утворення, яке уособлює в собі й галузеві відносини, й інтеграцію ринкових структур.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок плодоовочевої продукції є досить нестабільною динамічною системою. Це пояснюється насамперед низьким рівнем внутрішнього споживання, значною залежністю від коливань зовнішніх ринків продовольства, а також недостатньо розвинутою ринковою інфраструктурою. Отже, низка питань стосовно формування цілісного механізму функціонування цього ринку, який би інтегрував у собі всі складники – від плодівництва та овочівництва до виробництва готової продукції плодоовочеконсервного сектору, – залишаються майже не розробленими. Ті доробки, які існують, мають недостатньо системний характер через необхідність постійного врахування чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які змінюються. Усе це обумовлює необхідність узагальнення, послідовного та комплексного підходу до проблем створення та вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування плодоовочевого ринку з урахуванням нових викликів, можливостей і завдань.

Мета статті полягає в обґрунтуванні органічно-економічних засад, зокрема організаційно-економічного механізму розвитку та вдосконалення структури ринку плодоовочевої продукції з урахуванням можливостей впровадження інновацій, перспектив органічного виробництва, створення належної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Первинний ринок товаровиробників плодів та овочів розширюється внаслідок появи на ньому великої кількості посередницьких та інших структур, які разом із сільськогосподарськими підприємствами виступають на ринку як продавці продуктів плодівництва та овочівництва. При цьому збільшується кількість продавців реалізованих плодів та ягід порівняно з їх виробниками, однак загальний обсяг пропозиції продукції від цього не зростає. Це вимагає під час здійснення обліку й аналізу обсягів і структури первинного ринку садівницької продукції не враховувати обсяги пропозиції посередницьких структур.

В останні роки поширюється тенденція до створення в сільськогосподарських підприємствах власної переробної бази, переробних цехів на основі мініобладнання, що в принципі не може за ефективністю конкурувати із сучасними потужними переробними підприємствами. Робота власних виробництв із переробки плодів та овочів зумовлює впровадження натуральної оплати праці робітників господарств не тільки свіжими плодами й ягодами, але й консервованою продукцією (соки, джеми, повидло, овочеві консерви та ін.). Унаслідок цього на ринку готової продукції (переробленої) разом із традиційними продавцями з'явилися садівницькі господарства населення.

Організаційно-економічний механізм функціонування плодоягідного підкомплексу України формується з урахуванням особливостей організаційної і соціальної структури сільського господарства, стану аграрного ринку і накопиченого досвіду економічного регулювання сільськогосподарського виробництва з боку держави [1, с. 114]. Він зумовлюється необхідністю створення умов і діючих стимулів для успішної господарської, фінансово-інвестиційної та підприємницької діяльності суб'єктів ринку. Основні умови формування організаційно-економічного механізму розвитку ринку плодоовочевої продукції повинні бути такими:

- товарні ресурси ринку необхідно формувати на основі територіального та внутрішньогалузевого поділу праці та ліквідації перешкод на шляху маркетингового просування товарних потоків;

- основними постачальниками товарних плодів і овочів як сировини для переробної промисловості мають бути великотоварні спеціалізовані підприємства, фермерські та домашні господарства населення, які функціонують на засадах товарного кредитування;

- суб'єкти господарювання на міжрегіональному рівні визначають обсяги й асортимент вирощуваної продукції з урахуванням місткості вітчизняного ринку та напрямів її використання;

- державними та місцевими органами влади, аналітиками ринку визначається потреба в плодоовочевій продукції, у тому числі великих промислових міст, спецспоживачів (лікарні, дитячі садки, військові частини);

- необхідний усебічний розвиток виробничої ринкової інфраструктури, особливо транспортно-логістичної.

Серед характерних недоліків ринку плодоовочевої продукції України слід відзначити недостатню кількість плодів і овочів ранніх сортів, досить обмежений їх асортимент, відсутність зручної для споживачів тари та упаковки, високі регіональні й сезонні коливання цін та обсягів реалізації продукції, слабкий розвиток оптової торгівлі, обмежені фінансово-кредитні ресурси, поширення реалізації продукції на стихійних ринках і автошляхах, недостатня реклама [2, с. 53].

Отже, варіанти руху плодоовочевої продукції та можливі в майбутньому канали її просування мають бути направлені на створення і функціонування гуртових плодоовочевих ринків, які повинні стати проміжною ланкою між виробниками плодів та овочів, розгалуженої мережі магазинів роздрібною торгівлі (супермаркетів) та інших мереж споживачів плодів та овочів. Перспективними шляхами їх просування до споживача вважаємо ланки: «виробник – гуртовий ринок – роздрібна торгівля – споживач» і «виробник – обслуговуючий кооператив – гуртовий ринок – супермаркет – споживач».

Основним каналом реалізації плодоовочевої продукції, вирощеної в особистих господарствах населення, є міські та місцеві ринки (базари), а також неорганізовані місця продажу: біля метро, залізничних і автобусних станцій, місць

відпочинку, на автомобільних трасах. Необхідно зазначити важливість реалізації плодів та овочів в обсягах і асортименті для задоволення потреб споживачів. Слабким у цьому контексті залишається питання формування первинного ланцюга інфраструктури. Без цього неможливо сподіватися на стабільність роботи закупівельних пунктів і кооперативів, які повинні діяти безпосередньо в місцях виробництва продукції й обслуговувати їх виробників, включаючи господарства населення і колективне садівництво і городництво.

Переорієнтувати інфраструктуру плодоовочевого ринку на інтереси товаровиробників можливо за умови, якщо вони будуть не лише клієнтами, а й співвласниками цих підприємств, які надаватимуть послуги з реалізації продукції на неприбутковій основі. Такі підприємства повинні працювати не на власний прибуток, а на прибуток своїх клієнтів-власників [3, с. 342]. У зв'язку з цим доцільним є формування структур плодоовочевого ринку, побудованих на кооперативній основі, як це вже давно відпрацьовано в розвинених країнах світу. У більшості сільськогосподарських підприємств, у тому числі в спеціалізованих плодоовочевих господарствах, ще не організована робота маркетингових служб, що стримує активне входження цих виробничо-збутових структур у ринок.

Виконання заходів щодо формування та функціонування інфраструктури плодоовочевого ринку дасть можливість відродити прогресивну організацію та ведення гуртової торговельної діяльності, створити всі умови для стабілізації цінової ситуації на ринку плодів і овочів, значно зменшити неорганізовану посередницьку діяльність у сфері збуту продукції, легалізує і збільшить прибутки товаровиробників [4]. Натомість можливо збільшення обсягів реалізації продуктів плодівництва та овочівництва в рахунок оплати оренди земель, зайнятих садами та овочами або майна в галузі.

У зв'язку з тим, що нові форми організації торгівлі плодоовочевою продукцією проходять період становлення і відповідна інфраструктура плодоовочевого ринку тільки створюється, на найближчий період гуртова торгівля плодами й овочами здійснюватиметься переважно через посередників. Поширюватиметься пряма реалізація продукції через супермаркети та фірмові магазини, систему громадського харчування, а також переробним підприємствам, продукція яких користується великим попитом і йде на експорт.

Перспективи формування ринку плодоовочевої продукції мають ґрунтуватися на функціонуванні механізму взаємозв'язку та взаємодії трьох його складників – пропозиції, попиту та ціни [5, с. 264]. Досягти такого положення на аграрному ринку України можливо за однієї умови – державного регулювання в даному разі цін на сільськогосподарську продукцію, які не можуть бути нижчими за собівартість і повинні забезпечувати для сільгосптоваровиробників рентабельність на рівні 40–45%, який є оптимальним для розширеного відтворення плодоовочівництва.

У формуванні ринку плодоовочевої продукції і продуктів її переробки мають місце також негативні чинники і тенденції: спад попиту, диспаритет цін, обмеженість кредитування, звуження ринку внаслідок переходу населення і територій до самозабезпечення, розширення натуралізації обмінних процесів, зростання неплатежів, орієнтація на експорт без урахування внутрішніх потреб. Також спостерігається експансія іноземної продукції, переважно з Китаю, Польщі, Туреччини, на якій традиційно спеціалізуються вітчизняні товаровиробники – яблук, груш, часнику, огірків, помідорів, картоплі та ін.

Для подолання негативних тенденцій формування ринку плодоовочевої продукції необхідно насамперед

стратегічно зорієнтувати виробництво на ринок – на найповніше задоволення потреб споживачів та одержання максимального прибутку [6]. Слід пам'ятати, що відсутність покупців унеможливило існування виробництва. Основними принципами функціонування ринкових відносин мають бути ощадливість, конкуренція, платоспроможність захист споживачів і товаровиробників. Захист сільськогосподарських товаровиробників продукції від імпорту та монополії у переробці й торгівлі необхідно здійснювати шляхом об'єднання виробників, створення власних переробних і торговельно-збутових кооперативів.

Конкурентоспроможність господарств підвищується під час розширення обсягів зберігання і переробки продукції в місцях її вирощування та організації фірмової торгівлі. Розміщення сховищ безпосередньо в господарствах забезпечить скорочення пікових навантажень на транспорт, витрат на доставку за рахунок перевезень тільки якісної продукції, підвищення зайнятості селян у міжсезонний період [7, с. 118]. Що стосується участі господарств безпосередньо у торгівлі, то це вигідно лише в перехідний період до ринкової економіки. Надалі недоцільно відтягувати частину капіталу на організацію торгівлі, краще його вкладати в удосконалення виробництва продукції. Це задіє більшу кількість продуктивної праці і збільшить суму прибутку на капітал.

Із комплексу інноваційних організаційно-економічних чинників формування ринку продукції плодівництва й овочівництва найважливіше значення мають упровадження високоврожайних і швидкоплідних сортів, розширення закладання садів на вегетативних підщепах, зміна структури насаджень у напрямі збільшення питомої ваги ягідних і кісточкових культур. Ці заходи не тільки прискорюють насичення ринку продуктами, а й зменшують строки «заморожування» капіталовкладень.

Ефективне функціонування плодоовочевого виробництва зумовлює необхідність створення економічних умов для функціонування спеціалізованих плодоовочевих господарств різних організаційно-правових форм, поліпшення системи вітчизняної селекції та насінництва, реконструкції та модернізації переробних підприємств, розвитку кооперування та інтеграції виробників товарних плодів і овочів [8, с. 92]. Удосконалення організаційно-економічного механізму взаємовідносин агроформувань із переробними і торговельними підприємствами має ґрунтуватися на їх розумінні як гарантів реалізації вирощеної плодоовочевої продукції.

Першочергове вкладення інвестицій необхідне у таких напрямках, як упровадження прогресивних технологій вирощування плодів та овочів, переробки та зберігання плодоовочевої продукції, реконструкція переробних підприємств, розвиток інфраструктури ринку плодоовочевої продукції та системи його моніторингу маркетингу. Важливе значення має також інвестиційна підтримка формування органічного плодівництва та овочівництва. Його сегмент у структурі ринку плодоовочевої продукції має значну ємність, ресурси та перспективи зростання [9, с. 6].

У структурі організаційно-економічного механізму вдосконалення ринку плодоовочевої продукції вагоме місце повинні зайняти інформаційно-рекламні складники. Йдеться про рекламу здорового способу життя в ній споживання свіжих плодів і овочів, оскільки його обсяги протягом багаторічного періоду не досягають науково обґрунтованих норм. Для реалізації збуту готової продукції, особливо органічної, необхідно задіяти Інтернет-ресурси, кошикову торгівлю за замовленнями населення тощо.

Фінансово-інвестиційні важелі як важливі складники організаційно-економічного механізму розвитку плодо-

овочевого ринку через ціноутворення, оподаткування, митне регулювання мають забезпечити фінансово-економічну стійкість вітчизняних товаровиробників, справедливу конкуренцію, інноваційний розвиток. Останній має ґрунтуватися на використанні інструментів бізнес-планування та інноваційно-інвестиційного проектування, податкової та інституційної підтримки.

Висновки. Для ефективного функціонування ринку плодоовочевої продукції та одержання очікуваних прибутків виробниками необхідно орієнтуватися на розширення асортименту, підвищення якості, цінову конкурентоспроможність власної продукції, організацію

ефективного зберігання та транспортування, виробництво тієї продукції, на яку існує попит, реалізацію її за вигідними цінами. Організаційно-економічний механізм удосконалення ринку плодоовочевої продукції вимагає стабільної державної підтримки стосовно розвитку конкуренції, забезпечення аналітичною та статистичною інформацією; встановлення стандартів якості продукції; збільшення митного податку на імпорт свіжої продукції плодоовочівництва і продуктів її переробки та звільнення від його сплати під час завезення ресурсів, необхідних для вирощування й переробки плодів та овочів; розширення експорту на зовнішній ринок.

Список використаних джерел:

1. Артиш В.І. Розвиток світового ринку органічної продукції / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 113–116.
2. Кучеренко Т. Ринок овочів і баштанних культур в Україні: поточна кон'юнктура і прогноз / Т. Кучеренко // Пропозиція. – 2009. – № 1. – С. 52–55.
3. Воронєцька І.С. Зарубіжний досвід та передумови створення оптових ринків плодоовочевої продукції в Україні / І.С. Воронєцька // Науковий вісник НАУ. – 2009. – Вип. 14. – С. 341–346.
4. Писаренко В. Маркетинг овочної продукції (методические и практические аспекты) / В.В. Писаренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agromage.com/stat_id.php?id=445.
5. Близький Р.С. Плодоовочева галузь України: механізми та інструменти формування і розвитку: [монографія] / Р.С. Близький. – Донецьк: Цифрова типографія, 2012. – 326 с.
6. Титаренко О.М. Формування регіонального овочепродуктового підкомплексу в умовах переходу до ринкових відносин / О.М. Титаренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/nd/2006-1/06tomtme.html>.
7. Романюк І.А. Розвиток підприємництва та альтернативних видів діяльності сільського населення / І.А. Романюк // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – № 1 (9). – С. 117–121.
8. Мармуль Л.О. Комунікаційна політика на ринку продукції плодоовочевої переробки / Л.О. Мармуль // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2008. – Вип. 10 (89). – С. 90–93.
9. Ігнатенко М.М. Управління органічним виробництвом аграрних підприємств на засадах здійснення соціальної відповідальності / М.М. Ігнатенко // Економіка і фінанси. – 2015. – № 12. – С. 4–11.

Анотація. В статтю виявлені проблеми, виклики і резерви устійливого розвитку ринку плодоовочної продукції в Україні. Определена основополагающая роль организационно-экономического механизма и государственного регулирования его процессов. Обоснованы мероприятия по совершенствованию структуры рынка на основе внедрения инновационных экологически безопасных технологий, органического производства плодов и овощей, развития логистической инфраструктурной сети. Предложены маркетинговые стратегии сбыта продукции усилить рекламной деятельностью, ориентацией на потребителя, использованием Интернет-ресурсов для реализации.

Ключевые слова: плодоовощная продукция, рынок, совершенствование, структура, развитие, организационно-экономический механизм, инновации, сбыт, инвестиции, потребитель, маркетинговые стратегии, государственная поддержка.

Summary. The article identified the problems, challenges and the reserves of sustainable development of fruit and vegetable market in Ukraine. Identified the fundamental role of organizational-economic mechanism of state regulation and its processes. Justified measures to improve market structure through the introduction of innovative environment-friendly technologies, organic production of fruits and vegetables, the development of logistics infrastructure network. Proposed marketing strategies to strengthen product sales promotional activities, customer orientation, use of Internet resources for implementation.

Key words: produce, market, improvement, structure, development, organizational and economic mechanism, innovations, sales, investments, consumer, marketing strategy, government support.

Мартінова Л. Б.

*кандидат філологічних наук, доцент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Martynova L. B.

*Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Vinnytsa Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF HUMAN POTENTIAL

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу. Визначено комплекс методів і принципів дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу. Доведено необхідність дотримання вимог наукової обґрунтованості та комплексності оцінки конкурентних переваг людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, складові людського потенціалу, індекс людського розвитку.

Постановка проблеми. Пошук шляхів комплексного вивчення людського потенціалу (ЛП) триває з кінця ХХ ст. Попри це в більшості досліджень представлена своєрідна багатогранна різноманітність якостей людського потенціалу. Разом із тим його цілісне бачення є необхідною передумовою комплексного вивчення цього провідного ресурсу переходу від індустріального до інформаційного суспільства національної економіки, участі в інтеграційних процесах в умовах глобалізації світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розробку теоретико-методологічних основ розвитку людського потенціалу вагомий внесок зробили українські вчені: Н. Андрусевич, Л. Безтелесна, В. Гесць, О. Гришнова, Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Михайлова, І. Петрова, О. Стефанишин, а також низка зарубіжних науковців: Б. Баласс, Х. Кремер, Р. Купер, К. Макконнелл, В. Молле, Л. Ліндберг, Г. Павельциг, Е. Хаас, Ф. Шміттер та ін. Разом із тим поза їхньою увагою залишаються питання розробки науково обґрунтованої та комплексної методології оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу, що враховувала б дослідження його окремих компонент та джерел формування його конкурентних переваг.

Мета статті полягає у формуванні комплексного бачення застосування низки методологічних прийомів, заснованих на наукових підходах, загальних та спеціальних методах дослідження, методиці кількісної та якісної оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу, а також дотримання принципів наукового пізнання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу (КЛП) є головним напрямом економічної модернізації України, що має носити всеохоплюючий, комплексний та системний характер. Конкурентоспроможність людського потенціалу має динамічну природу і тому потребує постійної оцінки рівня розвитку її складників, моніторингу показників, що характеризують компоненти людського потенціалу та дослідження джерел формування його конкурентних переваг.

У зв'язку з цим під час розробки методології оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу необхідно дотримуватись вимог наукової обґрунтованості та комплексності дослідження, що передбачає використання як загальнонаукових, так і спеціальних методів, підходів та принципів наукового вивчення. Наукова обґрунтованість має забезпечуватись протягом повного циклу дослідження людського потенціалу – від виділення його складників, відбору необхідних індикаторів для рейтингової оцінки рівня розвитку ЛП тощо до обчислення інтегральних показників розвитку складових частин ЛП, визначення їх факторного впливу та активізації їх як конкурентних переваг для ефективного підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України до рівня країн ЄС.

Конкурентоспроможність людського потенціалу національної економіки більш достовірно може бути оцінена комплексними підходами, які б урахували рівень розвитку його складників, соціально-економічні умови формування, зовнішні інтеграційні та конкурентні чинники підвищення ЛП. На сьогодні теорія конкурентоспроможності не володіє визначеними підходами до розгляду людського потенціалу як джерела конкурентних переваг національної економіки та аналізу показників за компонентами ЛП, які б усебічно характеризували дану категорію з точки зору забезпечення прискорення євроінтеграційного процесу.

Загальним недоліком існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу є те, що вони є некомплексними, не мають узагальнених кількісних та якісних показників конкурентоспроможності, які б наочно відображали рівень розвитку даного поняття порівняно з країнами ЄС. У дослідженнях, пов'язаних із розглядом конкурентоспроможності людського потенціалу, вона прив'язується до рівня розвитку ЛП. Наприклад, визнаною загальносвітовою узагальнюючою оцінкою людського прогресу є Індекс людського розвитку (ІЛР), що розраховується і публікується ООН. ІЛР враховує лише три узагальнюючих показника, які вимірюють для

міждержавного порівняння рівень життя, освіченості і довголіття – очікувану тривалість життя, середню кількість років, витрачених на навчання, та очікувану тривалість навчання, ВНД на душу населення [1]. Однак дані показники є недостатніми для характеристики багатогранного та всеохоплюючого поняття конкурентоспроможності людського потенціалу, що відображає якісні та кількісні переваги у розвитку окремих його складників (демографічний, трудовий, здоров'я, освітньо-кваліфікаційний, соціальний, адаптаційний, громадянсько-політичний), які забезпечують інноваційні зрушення в економіці, підтримують конкурентні позиції держави на світових ринках високотехнологічної продукції, у глобальному просторі виробництва інформації і знань.

Існують підходи зокрема, вітчизняна методика розрахунку Індексу регіонального людського розвитку [2, с. 19–29], де для оцінки рівня розвитку людського потенціалу пропонується враховувати цілу низку показників, об'єднаних у підрозділи стану і охорони здоров'я населення, фінансування людського розвитку, рівня освіти населення, екологічної ситуації, демографічного розвитку, розвитку ринку праці, соціального середовища з урахуванням їх факторного впливу, матеріального становища та умов проживання населення. Проте методика розрахунку ІРЛР є мало придатною для міжкраїнного порівняння рівня конкурентоспроможності ЛП, що враховував би всі її складники. Низка показників ІРЛР не відображається статистичними органами країн ЄС і не є достатньо компаративними для виявлення відмінностей між розвитком людського потенціалу України та даного інтеграційного об'єднання. Зрештою, ІРЛР не враховує показники розвитку адаптаційної та громадянсько-політичної складових ЛП, які на сьогодні є досить актуальними аспектами людського розвитку України та країн ЄС.

Під час аналізу процесів відтворення людського потенціалу методологічною базою найбільш часто виступає теорія людського капіталу, яка концентрується навколо розвитку людини, орієнтованого на потреби суспільного виробництва, досліджує вдосконалення людини як фактора виробництва [2, с. 40–41]. Проте дана теорія не враховує необхідність поєднання інструментального та

соціального напрямів визначення соціально-економічної сутності людини під час дослідження людського розвитку.

На наше переконання, загальним недоліком існуючих поглядів на оцінку конкурентоспроможності людського потенціалу є те, що вони не ґрунтуються на системному і комплексному підходах до дослідження складових частин ЛП, не враховують узагальнені кількісні й якісні показники компонентів його конкурентоспроможності.

Виходячи з таких позицій, нами пропонується покласти в основу методології дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу низку підходів наукового пізнання, дотримання яких є основою достовірності та результативності процесу дослідження (табл. 1).

1. Синергетичний підхід є методологічною основою дослідження проблем аксіології людського розвитку, розгляду людського потенціалу як цілісної самоорганізованої складної відкритої системи, яка постійно розвивається і частини якої не лише впливають одна на одну, але і знаходяться у динамічному взаємозв'язку завдяки ефекту синергії [3, с. 117–118]. Використання синергетичного підходу до аналізу проблем конкурентоспроможності людського потенціалу дає можливість осмислити генезу та внутрішні механізми їх виникнення, рівень взаємодії складових частин людського потенціалу, обґрунтувати шляхи створення конкурентних переваг у забезпеченні соціально-економічних ефектів європейської інтеграції для України.

2. Історичний підхід передбачає розгляд розвитку людського потенціалу у взаємозв'язку його історичних форм. Взаємозв'язок минулих, теперішніх і майбутніх тенденцій зміни ролі людини у соціально-економічному прогресі визначає існування майбутнього як можливостей у теперішньому, пов'язаних із перенесенням законів і особливостей розвитку, які існують сьогодні, за межі теперішнього з метою відтворення не існуючої ще моделі підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу у майбутньому [4, с. 9].

3. Комплексний підхід дає змогу розглядати компоненти людського потенціалу в їх взаємозалежності та впливу на загальний рівень конкурентоспроможності. Також даний підхід є базовим під час розробки багатокон-

Таблиця 1

Наукові підходи до дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу

Підхід	Сутність	Переваги використання
Синергетичний підхід	Частини системи не лише впливають одна на одну, але і знаходяться у динамічному взаємозв'язку завдяки ефекту синергії	Розгляд людського потенціалу як цілісної самоорганізованої складної відкритої системи
Історичний підхід	Розгляд розвитку явища або поняття у взаємозв'язку його історичних форм	На основі минулого та теперішнього визначає ще не існуючу модель підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу у майбутньому
Комплексний підхід	Розгляд складових частин поняття в їх взаємозв'язку і залежності та впливу на загальний результат	Можливість розробки багатоконпонентної системи підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу
Системний підхід	Розуміння об'єкта дослідження як системи, тобто сукупності пов'язаних між собою елементів на основі певної цілісної єдності	Розгляд єдиної системи соціально-економічного розвитку, врахування впливу змін у будь-якому компоненті системи на її загальний стан
Системно-структурний підхід	Структурна цілісність дослідження	Дослідження людського потенціалу як складної системи, що охоплює окремі відносно самостійні складові, які у своїй взаємодії створюють умови для виникнення якостей та властивостей цілісної органічної єдності, що не властиві елементам даної системи за окремого їх функціонування
Інституційний підхід	Інституційне забезпечення розвитку поняття на різних рівнях економічної системи	Забезпечення інституційного середовища для реалізації конкурентної соціально-економічної політики у відповідності до вимог ЄС

понентної системи підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України у забезпеченні соціально-економічних ефектів європейської інтеграції.

4. Системний підхід дає змогу врахувати вплив факту існування глобальних змін та постіндустріальних зрушень у суспільстві [5], що створюють як додаткові можливості, так і обмеження для розвитку конкурентних переваг людського потенціалу.

Системний підхід до підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу має передбачати використання відповідних принципів, форм та методів створення конкурентних переваг, розробку досконалих механізмів збереження та розвитку людського потенціалу, оцінку досягнутого фактичного рівня [3, с. 119], формування комплексної системи гармонізації соціально-економічної політики держави відповідно до вимог ЄС, її конкурентної адаптації до інтеграційного об'єднання.

Під час формування механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності людського потенціалу в активізації інтеграції України до ЄС вагомим значення набувають єдність та мультиплікативна залежність його складників та окремих характеристик. Оскільки вони входять в єдину систему соціально-економічного розвитку, зміни в будь-якому компоненті системи позначаються на її загальному стані, тому під час формування комплексної системи підвищення людського потенціалу України необхідно враховувати всю сукупність викликаних змінами можливих

наслідків і впливів на загальну конкурентоспроможність людського потенціалу. Виходячи з таких позицій, важливим завданням є вдосконалення функціонування і забезпечення динамічності підсистем, підвищення міжсистемної взаємодії та її гнучкості, досягнення стану саморегулювання і самоперетворення [3, с. 120].

5. Системно-структурний підхід передбачає цілісність дослідження, що дає змогу розглядати обґрунтоване нами у попередніх підрозділах поняття людського потенціалу як складну систему, що охоплює окремі відносно самостійні складники, які у своїй взаємодії створюють умови для виникнення якостей та властивостей цілісної органічної єдності, що не властиві елементам даної системи за окремого їх функціонування [6, с. 195]. На нашу думку, конкретизація цілісності людського потенціалу в межах структурного аналізу, а саме вивчення та оцінка зв'язків і взаємовпливів між окремими структурними складниками дає можливість з'ясувати конкретні аспекти, характерні особливості та відмінності стану і розвитку людського потенціалу України та країн ЄС.

Характеристика людського потенціалу як системи, якій властива кількісна й якісна складові, вимагає застосування для оцінки його конкурентоспроможності комплексу кількісних і специфічних якісних показників [6, с. 196]. Причому дані показники мають ґрунтуватись на доступних і достовірних фактологічних даних міжнародних та національних статистичних баз.

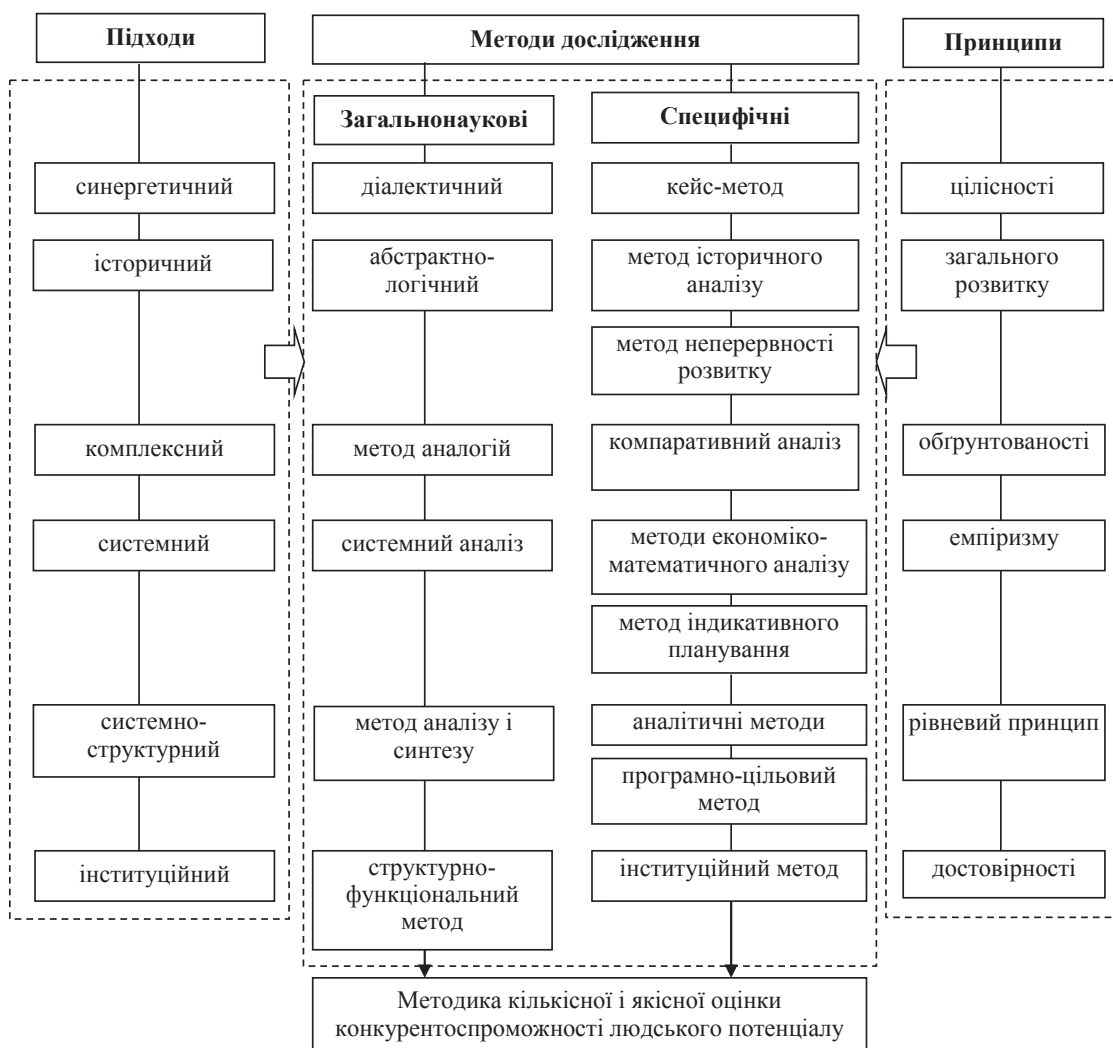


Рис. 1. Методологія оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу

6. Інституційний підхід передбачає врахування інституційного забезпечення розвитку людського потенціалу на різних рівнях економічної системи, що значною мірою визначається діями держави, спрямованими на встановлення необхідних інститутів. Порядок їх функціонування залежить від цілей і завдань, визначених державою у взаємодії із громадянським суспільством. Із цієї точки зору соціальні та економічні інститути спрямовані на розбудову громадянського суспільства крізь призму формування системи розвитку людського потенціалу і підвищення його конкурентоспроможності. Розробка інституційного середовища є невід'ємною передумовою реалізації конкурентної соціально-економічної політики у відповідності до вимог ЄС [7].

Методологія дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу поряд із підходами включає сукупність методів і принципів наукового пізнання (рис. 1). Використання загальнонаукових та спеціальних методів аналізу людського потенціалу як єдиного соціального організму дає змогу:

- дослідити демографічні та соціально-економічні детермінанти підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України та країн ЄС;
- здійснити оцінку стану і рівня конкурентоспроможності людського потенціалу для забезпечення ефективного входження України до ЄС;
- сформуувати комплексну систему підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України у забезпеченні соціально-економічних ефектів європейської інтеграції.

Діалектичний метод як загальний метод пізнання необхідно використати під час дослідження трансформаційних зрушень у суспільстві, технологічного і людського прогресу, розвитку євроінтеграційних процесів.

Завдяки абстрактно-логічному методу формулюються теоретичні узагальнення і висновки дослідження, обґрунтовується концепція формування комплексної системи підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України. Метод аналогій є особливо важливим під час порівняння тенденцій розвитку людського потенціалу в Україні та країнах ЄС, у тому числі в розрізі його складників на національному та міждержавному рівнях.

Системний аналіз дає можливість з'ясувати та структурувати проблеми розвитку людського потенціалу як відкритої системи, що є найбільш динамічним типом складних систем із багатоманітною динамікою розвитку. Її особливостями є збереження свого високого рівня і розвитку в бік упорядкування складників, комплексний ефект стрибкоподібного переходу в якісно новий стан, чіткий та ефективний обмін інформацією із зовнішнім середовищем.

З огляду на це, системний аналіз забезпечує науковий підхід до оптимального вирішення завдань в інтересах досягнення найвищого ефекту [4, с. 10]. Кінцевим продуктом системного аналізу є модель бажаного функціонування об'єкта дослідження з урахуванням впливу різноманітних факторів на нього, тобто модель комплексного підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України.

Метод аналізу і синтезу є інструментом скерованих дій [6, с. 193], що передбачають розчленування об'єкта дослідження (людського потенціалу) на складові елементи (з метою обґрунтування людського потенціалу як економічної категорії) і поєднання окремих частин у ціле з урахуванням взаємозв'язків між ними (для комплексного дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу).

Структурно-функціональний метод необхідно використати для опису і пояснення системи розвитку люд-

ського потенціалу, за якого досліджуються її елементи і залежності між ними в рамках єдиного цілого. У даній структурі кожен елемент виконує визначені функції, що задовольняють загальні потреби системи та забезпечують її взаємодію із зовнішнім середовищем [4, с. 433–436].

Спеціальні методи дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу пов'язані із соціально-економічним та економіко-математичним аналізом. Зокрема, методи історичного аналізу та неперервності розвитку передбачають розгляд людського потенціалу в динаміці та у взаємозв'язку його історичних форм (робоча сила, трудові ресурси, людський капітал та ін.), відстеження чинників впливу на соціальний розвиток у часовому просторі та з урахуванням виникнення нових суспільних потреб, науково-технічного прогресу, інтенсивного розвитку інформаційних технологій, появи прогресивних форм зайнятості [8, с. 16].

Поєднання компаративного та економіко-математичного аналізу дає можливість аналітично оцінити і порівняти масив статистичних даних, що характеризує стан розвитку людського потенціалу, об'єднати їх для комплексного бачення предмету дослідження на основі інтегральних показників та виявлення їх факторного впливу на конкурентоспроможність людського потенціалу. Серед аналітичних методів, на нашу думку, варто використати структурний, порівняльний і факторний аналіз.

Кейс-метод, на наше переконання, доцільно застосувати для розгляду реальних ситуацій із досвіду країн ЄС у підвищенні людського потенціалу і визначення можливостей його використання в Україні.

Обґрунтування політики управління системою підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України здійснюємо за допомогою програмно-цільового, інституційного та методу індикативного планування. Інституційний метод дає змогу виявити визначені юридичні норми та соціальні інститути і систематизувати їх функціональне навантаження для реалізації конкурентної соціально-економічної політики відповідно до вимог ЄС.

Індикативне планування необхідне для централізованого визначення стратегічних цілей і першочергових завдань у сфері національного соціально-економічного розвитку, а також шляхів і строків їх виконання, розробки відповідної державної політики: соціальної, економічної, освітньої, інноваційної тощо.

Комплексне використання загальнонаукових та спеціальних методів дослідження дає змогу застосувати методу кількісної та якісної оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу. Кількісний варіант дослідження людського потенціалу ґрунтується на акцентуванні уваги на кількісних показниках оцінки розвитку його складників, таких як рівень старіння населення, очікувана тривалість життя, рівень безробіття, витрати на наукові розробки і дослідження, ВВП на душу населення тощо.

Врахування під час дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу показників, що відображають якісний стан його компонент, наприклад індексу очікуваної тривалості навчання, індексу економічної свободи, індексу якості життя тощо, дає можливість для більш цілісного та достовірного аналізу.

Для відображення найсуттєвіших положень концепції розвитку людського потенціалу, на наше переконання, необхідно дотримання низки принципів, які забезпечують значущість, імперативність та універсальність дослідження.

Принцип цілісності дає змогу висвітлити основні, найбільш загальні питання, які стосуються стимулювання людського розвитку в цілому, співвідносити останні з вузькими питаннями соціального, економічного, освіт-

нього регулювання і знаходити найоптимальніші шляхи їх вирішення. Крім того, принцип цілісності дає можливість всебічно і ґрунтовно з'ясувати існуючі глибинні відмінності стану людського потенціалу в Україні та країнах ЄС, точніше встановити їх специфіку, місце та роль у соціально-економічному просторі, зробити найбільш чітку класифікацію індикаторів оцінки конкурентоспроможності ЛП залежно від їх економічних, політичних, соціальних основ та інших суттєвих особливостей.

Принцип загального розвитку передбачає, що оцінка конкурентоспроможності людського потенціалу здійснюється нами в цивілізаційній інформаційній концепції суспільного прогресу як природного еволюційного процесу з урахуванням усіх вимог сталого людського розвитку і чинників становлення знаннєвої економіки [8, с. 19].

Принцип обґрунтованості передбачає, що в ході дослідження повинні бути проаналізовані й оцінені саме ті характеристики людського потенціалу, які емпірично можуть формувати конкурентні переваги на національному та міжнародному рівнях. Під час здійснення аналізу має бути обґрунтовано, яка властивість людського потенціалу вивчається і чому саме вона оцінюється.

Принцип емпіризму вимагає побудови дослідження на основі збору фактів, первинного узагальнення, опису дослідних даних, їх систематизації і класифікації, що дає змогу здійснювати аналіз конкурентоспроможності людського потенціалу, спираючись на валідність, репрезентативність, надійність та діагностичну силу фактологічного матеріалу.

Дотримання рівневого принципу передбачає проведення дослідження на рівні макроекономіки та міжнародної економіки. У результаті макроекономічного підходу формується розуміння основних тенденцій розвитку людського потенціалу в Україні та шляхів реалізації економічної і соціальної політики в напрямі підвищення його конкурентоспроможності [8, с. 19]. В умовах інтенсифікації євроінтеграційного курсу, а також процесів глобалізації та інформатизації, невід'ємним, на нашу думку, має бути аналіз конкурентних переваг людського потенціалу країн ЄС, особливо нових країн-членів за складовими частинами людського розвитку.

Вважаємо, що дотримання принципу достовірності забезпечує об'єктивність, конкретність і точність нашого дослідження. Аналіз конкурентоспроможності людського потенціалу повинен базуватися на перевірній інформації із достовірних статистичних джерел, що реально відображають об'єктивну дійсність, а висновки і результати дослідження повинні обґрунтовуватися точними аналітичними розрахунками необхідних показників, впливу окремих факторів тощо.

Висновки. Отже, за умов прискорення євроінтеграційних процесів, переходу від індустріального до інформаційного суспільства оцінка конкурентоспроможності людського потенціалу України потребує комплексного застосування низки методологічних прийомів, заснованих на наукових підходах, загальних та спеціальних методах дослідження, методиці кількісної та якісної оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу, а також дотримання принципів наукового пізнання.

Список використаних джерел:

1. Human Development Report 2015. Work for Human Development. New York. 2015. 274 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf.
2. Ніколайчук М.В. Управління людським капіталом за умов розвитку економіки знань: проблеми теорії та практики: [монографія] / М.В. Ніколайчук. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 201 с.
3. Шконда В. Проблеми розвитку людського потенціалу на сучасному етапі: [монографія] / В. Шконда, А. Кальянов; під наук. ред. канд. техн. наук, проф. В. В. Шконди. – Донецьк: Донбас, 2012. – 210 с.
4. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов [та ін.]; ред. В.Г. Воронкова; ЗДА. – К.: Професіонал, 2006. – 567 с.
5. Иванов О.И. Человеческий потенциал (формирование, развитие, использование) / О.И. Иванов; ИПРЭ РАН. СПбГУ. – СПб.: Скифия-принт, 2013. – 336 с.
6. Чорний Р.С. Развитие трудового потенциала просторовых форм организации украинского общества: [монографія] / Р.С. Чорний. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2013. – 384 с.
7. Сімченко Н.О. Соціальний капітал: феноменологічна природа, форми прояву, конкурентоспроможність: [монографія] / Н.О. Сімченко [та ін.]; ред. О. О. Охріменко. – Київ: НТУУ «КПІ», 2014. – 411 с.
8. Стефанишин О.В. Теорія розвитку людського потенціалу національної економіки / О.В. Стефанишин. – Львів: ЛНУ, 2009. – 305 с.

Аннотація. В статті розглянуті науково-методическі підходи до оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу. Визначено комплекс методів і принципів дослідження конкурентоспроможності людського потенціалу. Доведено необхідність дотримання вимог наукової обґрунтованості та комплексності оцінки конкурентних переваг людського потенціалу.

Ключевые слова: человеческий потенциал, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, составляющие человеческого потенциала, индекс человеческого развития.

Summary. In the article the scientific and methodological approaches to assessing competitiveness of human potential are considered. The complex of research methods and principles of the competitiveness of human potential is identified. The necessity of compliance with scientific validity and complexity in evaluation of competitive advantages of human potential is approved.

Key words: human potential, competitiveness, competitive advantage, component of human potential, human development index.

Мельниченко О. Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри психології та соціальної роботи
Тернопільського національного економічного університету

Melnychenko O. B.
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department Psychology and Social Work
Ternopil National Economic University

РОЗВИТОК СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

DEVELOPMENT OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS AS PREREQUISITES FOR ECONOMIC GROWTH

Анотація. У статті здійснено дослідження сучасного стану системи соціально-трудових відносин. Акцентовано увагу на розвитку системи соціально-трудових відносин як передумови економічного зростання країни. Надано рекомендації щодо напрямів збереження і розвитку трудового потенціалу. Обґрунтовано найістотніші чинники тінізації національної економіки.

Ключові слова: соціально-трудові відносини, економічне зростання, механізм формування та розвитку системи соціально-трудових відносин.

Постановка проблеми. Нерозвиненість соціально-трудових відносин сьогодні гальмує процес забезпечення продуктивної зайнятості населення, який передбачає створення найбільш сприятливих умов для гармонійного розвитку і постійного професійного зростання працівників у процесі трудової діяльності. Соціально-трудові відносини практично не впливають на механізм стимулювання економічної активності населення через неналежне виконання державою своєї регулюючої функції, монопольне становище низки підприємств і навіть цілих галузей, збереження нерациональної диференціації розміру заробітної плати, слабкі профспілки. Існуюча модель соціально-трудових відносин в Україні має багато недоліків, серед яких: недосконалість законодавчої, нормативно-правової бази; низька мотивація обох сторін соціально-трудових відносин до участі в соціальному діалозі; формальний характер договорів і угод на різних рівнях економіки тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аналізу процесів становлення та розвитку національної системи соціально-трудових відносин досить активно досліджують у своїх працях провідні учені: О.І. Амоша [1], С.І. Бандур [2], В.П. Антонюк, І.Ф. Гнибіденко, О.А. Грішнова [3], В.М. Данюк, Т.А. Заяць, А.М. Колот [4; 5], Е.М. Лібанова, В.В. Онікієнко, В.А. Савченко, М.В. Семикіна та ін.. Незважаючи на високий рівень активності досліджень у цьому напрямі, потребують системного наукового дослідження і вирішення велика кількість теоретичних і практичних проблем, адже механізм формування та розвитку соціально-трудових відносин залишається недостатньо розробленим.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану і визначенні напрямів розвитку системи соціально-трудових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю сучасного розвитку соціально-трудових відносин в Україні є те, що держава вже тотально не регламентує їх зміст, а інші регулятори, включаючи соціальне партнерство, ще не запрацювали на повну потужність. На думку С.І. Бандур, на відміну від колишньої патерналістської

моделі регулювання соціально-трудових відносин сформована одна із найгірших його моделей, для якої характерними є безсистемність, стихійність, зловживання службовим становищем, ігнорування норм вітчизняного законодавства, зокрема трудових прав працівників, та ін. [2, с. 8–9].

На сьогоднішній день поширені досить різні моделі відносин між працівниками та роботодавцями. Проте їхньою загальною характеристикою є домінування сторони роботодавців. Серед основних причин, що породжують домінування сторони роботодавців у соціально-трудових відносинах [6]:

1. Низькі обсяги пропозиції якісних робочих місць унаслідок депресивного стану вітчизняного ринку праці та наявних структурних диспропорцій.

2. Слабкість вітчизняних профспілок. За експертними оцінками, приблизно на половині всіх підприємств та установ, а також на переважній більшості підприємств (малих та середніх) приватного сектору профспілок взагалі немає.

3. Наявний рівень соціальної толерантності сучасного українського бізнесу, який в умовах нерозвиненості інститутів громадянського суспільства, недосконалості державних механізмів реалізації практики соціального діалогу здебільшого зорієнтований на реалізацію у сфері соціально-трудових відносин не стільки демократичного, скільки командно-авторитарного типу поведінки.

За рівнем регулювання соціально-трудових відносин розрізняють такі моделі [7]:

1. Перша група – моделі з домінуючим міжгалузевим рівнем, в яких найбільш значущим є загальнонаціональний рівень переговорів і угод (застосовуються у Бельгії, Ірландії, Фінляндії, Словенії, тобто у невеликих державах із відносно простою галузевою структурою).

2. Друга група – моделі з домінуючим рівнем компаній, в яких центр партнерства знаходиться на підприємствах, але за наявності певного регулятивного впливу галузевих та загальнонаціональних угод (застосовуються у Чехії, Естонії, Угорщині, Латвії, Польщі, на Мальті).

3. Третя група – моделі з домінуючим галузевим рівнем. Основну роль відіграють галузеві тарифні угоди, які значною мірою розповсюджуються на всі або на більшу частину підприємств галузі (використовуються в Австрії, Німеччині, Греції, Італії, Голландії, Португалії, Іспанії, Словаччині, Швеції, тобто у розвинених державах зі складною галузевою структурою).

Для української моделі соціально-трудових відносин характерною є друга група, де основним засобом регулювання взаємовідносин між працівником і роботодавцем є колективний договір, норми якого ґрунтуються на нормах законодавства України про працю, генеральних, регіональних та галузевих угод.

Соціально-трудові відносини в усьому світі нині переживають не кращі часи. Кризові явища в їх царині почали масово проявлятися від середини 80-х років минулого століття, тобто задовго до першої і другої хвиль світових фінансових криз. До цього починаючи з 60-х і до середини 80-х років ХХ ст. у розвинуті країни світу йшов процес розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки, соціальної держави, громадянського суспільства. Саме в цей період бізнес, політики, соціум у цілому нарешті розпочали масово усвідомлювати те, на чому багато десятиліть наголошували науковці, а саме: першість у формуванні загальної політики має належати соціальній політиці, адже людина – це не тільки і не стільки фактор виробництва, а найбільша цінність, мета економічного розвитку, й оптимізувати відносини між працею і капіталом, досягти балансу інтересів соціальних партнерств цілком можливо, використовуючи потенціал соціального партнерства. Проте парадокс і чи не основна суперечність, котра проявилася на рубежі двох тисячоліть, полягає в тому, що в час, коли економіка, здавалося б, нарешті може працювати в інтересах абсолютної більшості населення, маючи для цього економічні, політичні, організаційні, інституціональні передумови, світ «перевернувся»: інститути суспільства, економіки почали віддаляти людину на другий план, економічна доцільність почала переважати соціальну спрямованість дедалі більше [4, с. 149].

На думку А.М. Колота, чинники, що дестабілізують соціально-трудову сферу у світовому її вимірі та породжують численні асиметрії в ній, мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Найбільш значущі з них такі:

- глобалізація світової економіки та зростання відкритості національних економік;
- трансформація в бік погіршення вікової структури населення в цілому й економічно активного зокрема;
- лібералізація соціально-економічної політики;
- уповільнення темпів економічного зростання;
- зниження ролі соціального діалогу в оптимізації відносин між провідними соціальними силами;
- трансформація інституту зайнятості, різновекторність змін на ринку праці;
- низька, неадекватна потребам сьогодення роль держави в забезпеченні стійкого розвитку соціально-трудової сфери.

Не можна залишити поза увагою й те, що нестійкість соціально-трудової сфери не залишає іншого варіанта вирішення наявних соціально-економічних проблем, як посилення соціальної відповідальності усіх інститутів суспільства, його членів і науковців. Імплементация соціальної відповідальності в загальну систему суспільного розвитку потребує як додержання законів, традицій, так і головного – високої загальної культури та моральності суб'єктів соціально відповідальної поведінки [5, с. 210].

Серйозною перепорою на шляху становлення досконалих, прозорих соціально-трудових відносин є значні

масштаби тіньового сектору економіки. Наявність його – це, з одного боку, свідчення недосконалості стратегії і тактики реформ, а з іншого – один із доступних та поширених способів своєрідної адаптації українського суспільства до ринкових умов.

Практика уникнення оподаткування, ведення «подвійної бухгалтерії» поширилася майже на всі сфери діяльності. Наслідком цього є не лише спотворення економічних показників, масові ненадходження до бюджетів різних рівнів, а й суттєвіше – деформація психіки та свідомості людей [4, с. 31].

За попередніми розрахунками Мінеконрозвитку, у I кварталі 2015 р. рівень тіньової економіки порівняно з відповідним періодом 2014 р. збільшився ще на 5 в. п., до 47% від обсягу офіційного ВВП [8].

Основними передумовами високого рівня тінізації національної економіки залишаються неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності. До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать:

- 1) суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої баз в окремих секторах, що відтворює низький рівень структурних компонентів індексу економічної свободи та зростання тінізації;
- 2) недовіра організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства;
- 3) недосконалість судової та правоохоронної системи;
- 4) неефективне адміністрування податків;
- 5) високий рівень злочинності. Налагоджені кримінальні зв'язки формують умови для поширення економічної злочинності та іншої протиправної діяльності;
- 6) відсутність історичної практики дотримання норм та моральних стандартів законослухняної поведінки під час провадження господарської діяльності та сплати податків у громадян [9, с. 16–18].

Крім того, занепадає трудова та підприємницька ініціативи, закріплюється уявлення про неможливість досягнення гідного рівня життя за допомогою легальної економічної діяльності, зникає мотивація до праці загалом і за набутою професією зокрема, підвищується готовність до участі в тішовій економічній діяльності, до отримання «легких» грошей, часто поза виробничою сферою і правовим полем. Базовою стає орієнтація на виживання, зневажається цінність освіти, інтелекту, професіоналізму та гідної праці, які не приносять швидкої вигоди. Коли вищий рівень професійної майстерності не супроводжується зростанням рівня заробітної плати, більшість працівників не бачать сенсу вкладати кошти у власний розвиток [10, с. 53].

Криза соціально-трудових відносин в Україні, яка обумовлена неспроможністю держави до застосування системних цілеспрямованих та послідовних заходів до подолання соціально-економічної кризи, за подальшого поглиблення може безповоротно зруйнувати трудові відносини, тому що вже й зараз велика частка населення не може відтворювати свій трудовий потенціал.

До речі, експертне опитування фахівців із праці та соціальної політики, профспілок України та держслужбовців, яке було проведено Інститутом економіки промисловості НАН України, засвідчило, що 79,7% респондентів пов'язують перешкоду розвитку трудового потенціалу з недотриманням законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій, а 64,6% – недосконалістю законодавства в соціально-трудовій сфері [1, с. 200].

На даний час особливо гострою є проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни, що

зумовлює необхідність вжиття державою системних заходів для підтримання, відновлення і розвитку трудового потенціалу в умовах фінансової кризи та на етапі стабілізації економіки, – наголошується в Концепції загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 р.

Відповідно до Концепції, передбачається, що збереження і розвиток трудового потенціалу забезпечуватиметься шляхом:

- поліпшення демографічних характеристик трудового потенціалу, зниження рівня смертності та збільшення тривалості життя населення, зниження ризику нещасних випадків на виробництві;
- нарощення освітньо-кваліфікаційного потенціалу, створення умов для безперервної освіти, здобуття знань, підвищення якості підготовки кадрів вищими та професійно-технічними навчальними закладами;
- зменшення впливу трудової міграції працездатного населення за кордон на розвиток трудового потенціалу, сприяння поверненню в Україну довгострокових працівників-мігрантів;
- удосконалення системи оплати та нормування праці;
- стабілізації зайнятості населення в умовах фінансової кризи;
- підвищення економічної активності населення, посилення мотивації населення до укладення трудових договорів, сприяння продуктивній зайнятості населення з орієнтацією на інноваційну модель розвитку виробництва;
- підтримки підприємницької ініціативи громадян і розвитку підприємництва, самостійної зайнятості населення;
- впровадження міжнародних стандартів щодо умов та охорони праці на виробництві;
- проведення моніторингу розвитку трудового потенціалу на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу;
- вдосконалення трудового законодавства;
- підвищення ролі соціального діалогу у формуванні державної політики, забезпечення реалізації принципів рівноправності його учасників [11].

Домінуючою складовою частиною нової економіки є знання, якісний трудовий потенціал. Питання якісного кадрового забезпечення суспільно-політичних та соці-

ально-економічних сфер життєдіяльності України стало одним із пріоритетних завдань державної політики. Про це свідчать визначені пріоритети у Щорічному посланні Президента України до Верховної Ради, основним з яких є збільшення соціальних інвестицій у людський капітал як провідний чинник конкурентоспроможності будь-якої країни [12, с. 150–151].

У розвитку соціально-трудова відносин провідна роль належить державі на основі додержання принципу «трипартизму», як і рекомендує МОП. Це не означає, що в перспективі не будуть розвиватися соціально-трудова відносини на засадах «біпартизму», коли трудові взаємовідносини встановлюються самими роботодавцями і профспілками. Але збереження керуючої ролі держави у розвитку соціально-трудова відносин є гарантом її соціального устрою. Однак за умови необхідності підвищення конкурентоспроможності вітчизняної ринкової економіки форми трипартизму будуть змінюватися, поступово схиляючись до ролі незалежного регулятора двосторонніх переговорів між роботодавцями і профспілками. Але збереження керуючої ролі держави у розвитку соціально-трудова відносин є гарантом її соціального устрою. Однак за умови необхідності підвищення конкурентоспроможності вітчизняної ринкової економіки форми трипартизму будуть змінюватися, поступово схиляючись до ролі незалежного регулятора двосторонніх переговорів між роботодавцями і профспілками [13, с. 117–118].

Висновки. Загалом, функціонування механізму соціально-трудова відносин повинно забезпечити соціальну орієнтацію економіки і на цій основі – досягнення соціальної злагоди у суспільстві, зниження суспільної конфронтації, а також підвищення загального добробуту громадян. Усе помітнішим стає феномен – характер і форми соціально-трудова відносин, обтяжених фінансово-економічною кризою, стають вразливішими за своєю раптовістю і починають орієнтувати їх учасників не на забезпечення зростання благополуччя, а на формування соціальної незахищеності і невпевненості громадян у майбутньому. А це вимагає якнайшвидшого пошуку нових соціальних стратегій, таких форм соціально-економічної діяльності, які забезпечать реалізацію всіх очікувань найманих працівників і роботодавців.

Список використаних джерел:

1. Людський потенціал: механізм збереження та розвитку: монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк [та ін.]. – Донецьк, 2008. – 468 с.
2. Бандур С.І. Розвиток соціально-трудова відносин як передумова досягнення продуктивної зайнятості населення / С.І. Бандур // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – № 1. – С. 8–13.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [підручник] / О.А. Грішнова; 5-те вид., онов. – К.: Знання, 2011. – 390 с.
4. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: [монографія] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
5. Колот А.М. Асиметрії розвитку соціально-трудова сфери: прояви, причини, передумови подолання / А.М. Колот // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6 (132). – С. 205–211.
6. Щодо стану соціально-трудова відносин в Україні та основних напрямів їхнього реформування: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua>.
7. Крулько Є.Л. Моделі соціально-трудова відносин між працівниками і роботодавцями / Є.Л. Крулько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
8. Тенденції тіньової економіки в Україні, 1 квартал 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/Download.
9. Тіньова економіка в Україні: масштаби на напрями подолання: аналітична доповідь / Т.А. Тищук, Ю.М. Каразішівлі, О.В. Іванов; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.
10. Кочемировська О.О. Розвиток трудового потенціалу як чинник економічного зростання України: аналітична доповідь (Серія «Економіка», випуск 16) / О.О. Кочемировська. – К.: НІСД, 2014. – 108 с.
11. Про схвалення Концепції загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22.06.2009 р. № 851-р. // Офіційний вісник України. – 2009. – № 56. – С. 21–22.

12. Арзамасова О.В. Побудова нової економіки: проблеми формування кадрового потенціалу України / О.В. Арзамасова // Наука й економіка. – 2014. – № 4 (36). – С. 150–156.
13. Йолкіна О.В. Удосконалення соціально-трудова відносин у сфері трудової мотивації / О.В. Йолкіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013 – Вип. 2 (49). – Ч. 1. – С. 116–122.

Анотація. В статтю проведено дослідження сучасного стану системи соціально-трудова відносин. Акцентовано увагу на розвитку системи соціально-трудова відносин як передумови економічного зростання країни. Дані рекомендації по напрямках збереження і розвитку трудової потенціалу. Обґрунтовані суттєві фактори тенізації національної економіки.

Ключеві слова: соціально-трудова відносини, економічний зрост, механізм формування і розвитку системи соціально-трудова відносин.

Summary. The article deals the research of the modern state system of industrial relations. Attention is accented on the development of a system of industrial relations as a prerequisite for economic growth. Recommendations for preservation and development of labor potential are given. Grounded most significant factors shadowing the national economy.

Key words: social and labor relations, economic growth, the mechanism of formation and development of social and labor relations.

УДК 331.522

Мирвода С. І.
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»

Mirvoda S. I.
PhD, Associate Professor,
Department of Management
International University «Ukraine»

ОЦІНКА ВПЛИВУ КАДРОВИХ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ESTIMATION OF INFLUENCE HUMAN RESOURCES FACTORS ON LEVEL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.

Анотація. У статті досліджено вплив кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства, представлено заходи щодо її підвищення. Визначені основні закономірності системи управління персоналом. Виявлено тенденції залежності системи управління персоналом від соціально-економічних умов ринкової економіки.

Ключові слова: кадрові фактори, конкурентоспроможність, закономірності, залежність, соціально-економічні умови.

Постановка проблеми. В умовах розбудови України дедалі більшого значення набувають проблеми управління підприємством. Об'єктивна необхідність створити управлінський механізм особливо назріла у теперішній період, коли ключовим завданням розвитку бізнесу є забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Отже, осмислення управлінських проблем, що виникають у процесі створення дієвого механізму управління персоналом, – одне з найважливіших завдань науки управління.

Сьогодні в Україні створення системи оцінки впливу кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства пов'язані з безперервним науковим пошуком оптимального розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем, радикального оновлення всіх ланок управління, стилю роботи управлінського корпусу країни. Особливо гостро стоїть завдання організації управління підприємствами – створення абсолютно нових сис-

тем управління або внесення прогресивних змін у побудову і порядок функціонування діючих. Організація управління здійснюється шляхом організаційного проектування, реорганізації або ліквідації одних діючих систем управління персоналом і створення інших, здатних самостійно і високоєфективно досягати цілей в умовах ринкових відносин.

Перехід від адміністративно-командних до організаційно-економічних методів управління персоналом вимагає від керівників усіх рівнів не просто виконання своїх функцій як виду діяльності по керівництву людьми, а досягнення поданих цілей, використовуючи працю, інтелект і мотиви поведінки інших людей. У цьому зв'язку оволодіння основами організації управління підприємством на основі оцінки впливу кадрових факторів набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трудової діяльності персоналу та створення мотивацій-

ного механізму займають чільне місце в менеджменті і досліджувалися багатьма вченими. Свої роботи проблемам підвищення ефективності трудової діяльності присвятили такі вчені: А. Сміт, Ф. Тейлор, Е. Мейо, Д. Мак-Грегор, М. Туган-Барановський, А. Маслоу, К. Альдерфер, Ф. Герцберг, В. Врум, Л. Портер та ін. Аналіз публікацій вітчизняних учених за останні роки свідчить про зростаюче розуміння того, що підвищення конкурентоспроможності національної економіки є неможливим без формування конкурентоспроможності підприємств, а без створення адекватної оцінки персоналу на певному етапі ринкових перетворень неможливе зміцнення конкурентних позицій держави у світі. Проблеми розвитку людського капіталу в ринкових умовах стали об'єктом уваги А. Колта, Д. Богині, О. Крушельницької, С. Корецької, М. Семеникіної та інших українських учених. Разом із тим постійно змінюються чинники впливу кадрових факторів, тому є нагальна потреба в їх змістовному вивченні.

Мета статті полягає у дослідженні впливу кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства і розробці заходів щодо її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація курсу на проведення радикальної економічної реформи пов'язана з підвищенням ролі людського фактора. Особливу важливість у дійсних умовах набувають питання роботи з кадрами, що і становлять людський фактор розвитку суспільного виробництва. Це пред'являє яксно нові вимоги до теорії управління персоналом як науки, використання результатів соціально-економічних і психолого-педагогічних досліджень у практиці кадрової роботи, обумовлює створення оптимального механізму оцінки впливу кадрових факторів у всіх сферах і напрямках людської діяльності.

Рівень роботи з персоналом не відповідає сьогодняшнім завданням кардинальної перебудови управління економікою, проведення в життя активної соціальної і кадрової політики. У практику кадрових служб слабко впроваджуються наукові методи оцінки, розставлення і підготовки кадрів із використанням результатів соціологічних і психологічних досліджень. Суттєво впливає на роботу кадрових служб і недостатній рівень організаційно-правової і соціально-психологічної культури робітників по кадрах, значна частина яких не мають відповідної освіти, тривалий час не підвищують свою кваліфікацію. Знання й уміння в області роботи з персоналом, як правило, відсутні й у більшості підприємців і керівників, що знижує в цілому ефективність управління.

На сучасному етапі виникла необхідність розробки низки правових, економічних, соціальних і психологічних проблем удосконалення діяльності кадрових служб, організації управління персоналом, рішення яких пов'язано насамперед із діагностикою професійно-важливих якостей особистості учасників виробництва, підвищенням рівня їх професійно-кваліфікаційної культури, створенням системи безперервної освіти керівників. Сучасні вимоги до роботи з персоналом обумовлюють підвищення ролі кадрових служб у використанні творчого потенціалу особистості кожного робітника, перетворенню їх у науково-практичні центри роботи з активізації людського фактора.

Управління персоналом передбачає різноманітну діяльність спеціальних функціональних служб підприємства і лінійних керівників відповідних виробничих підрозділів, яка спрямована на реалізацію цілей стратегічного розвитку і виконання тактичних завдань із найбільш ефективного використання працівників, які зайняті на підприємстві. Загалом, під управлінням персоналом

розуміється система взаємопов'язаних організаційно-економічних, соціальних і психофізіологічних заходів зі створення умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу працівників на рівні підприємства [1, с. 164]. На основі пріоритету системного підходу нами сформульовано визначення управління персоналом, яке враховує принцип орієнтації на особистість працівника: управління персоналом – це система взаємопов'язаних, синергетично узгоджених та співдіючих заходів, методів і механізмів функціонування, безперервного розвитку, мотивації й ефективного використання трудового потенціалу працівників підприємства. Таким чином, управління персоналом являє собою безперервний процес, який спрямований на посилення мотивації працівників для отримання від них максимальної віддачі, що відбивається на високих кінцевих результатах діяльності підприємства в цілому.

Численні дослідження вчених-економістів присвячені розгляду таких категорій, як трудові ресурси, трудовий потенціал, людський фактор, кадри, персонал, людські ресурси, людський капітал тощо. І. Так, Б.М. Генкін і Г.В. Щокін під робочою силою розуміють здатність людини до праці, сукупність фізичних і духовних здібностей людини, які використовуються у виробничій діяльності [2, с. 431]. Основою робочої сили є працездатність, тобто стан здоров'я, знання і навички, які дають змогу людині виконувати роботу необхідної якості і обсягу.

Термін «трудова ресурси» було введено в науку у 20-ті роки ХХ ст. академіком С.Г. Струмлініним і використовувався він як планово-економічний показник вимірювання робочої сили. У сучасній економічній науці цей термін ототожнюється з людськими ресурсами і є значно ширшим, оскільки містить поняття «трудова потенціал», «стан здоров'я», «рівень освіти», «здібності», «культура», «професійні знання» тощо [3, с. 29].

В останні 10–15 років поняття «персонал» та «людські ресурси» вживаються як синоніми, відповідно, функціональні служби, які раніше називались «відділи кадрів» та «відділи управління персоналом», отримують назву «відділи управління людськими ресурсами». Ці зміни відбивають усвідомлення нової ролі людини у виробничому процесі, значення її здібностей і можливостей [4, с. 9] Цей термін тісно пов'язаний із терміном «трудова потенціал», який містить компоненти, що можуть застосовуватись як до окремої людини, так і до різних колективів, персоналу підприємства, країни в цілому [5, с. 83]. Із цих позицій трудова потенціал працівника розглядається нами як частина його особистого потенціалу, який формується на основі природних і набутих здібностей і який він може реалізувати у трудовій діяльності.

У постіндустріальному суспільстві головним чинником зростання економіки країни, підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку стає прискорене нагромадження інтелектуального капіталу. Розвитку концепції інтелектуального капіталу присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як: В. Жаров, А.С. Тельнов, А.А. Чухно, С.А. Шимшилова [6, с. 166].

Проте, вважаючи на важливість проблеми, подальшого дослідження потребують питання формування та використання інтелектуального капіталу підприємства. Інноваційний шлях розвитку економіки України обумовив активізацію інноваційних процесів на підприємствах та мотивацію інноваційної діяльності персоналу. В економічній літературі висвітлено різні думки з приводу доцільних напрямів удосконалення інноваційної праці. Так, В.М. Нижником аналізуються проблеми інноваційного управління працею та інноваційні особливості забез-

печення євроінтеграційного розвитку соціально-трудових відносин в Україні.

Останнім часом методи та форми праці кадрових служб підприємств України зазнають низки істотних перетворень, пов'язаних передусім із широким запровадженням нових інформаційних технологій. Змінилися роль і місце цих служб в управлінні виробництвом: розподілі функції змінилися управлінськими, методи керівництва стали більш гнучкими, поглибився аналіз внутрішньофірмових зв'язків.

В об'єктивному процесі формування системи управління персоналом виявляються закономірні тенденції ринкової економіки. Методологія дослідження закономірностей розвитку системи управління персоналом заснована на використанні діалектики взаємозв'язків аналізу практики, тенденцій ринкової економіки, особливостей функціонування підприємств, принципів і методів управління.

Необхідно визначити основні тенденції залежності системи управління персоналом від соціально-економічних умов ринкової економіки.

1. Запровадження сучасної системи управління персоналом, яка враховує вимоги ринкової економіки. Умови ринкової економіки висувають нові вимоги до системи управління персоналом. Однак на сьогодні на більшості підприємств ще мають місце порушення норм робочого часу, практикується неоплачувана праця у вихідні дні. Отже, необхідне формування сучасної системи управління персоналом, яка, на нашу думку, повинна поєднувати як традиційні складові управління, так і ті, які диктуються ринковими умовами. До перших відносять:

- планування персоналу;
- розробку політики управління персоналом;
- формування кадрового складу (відбір, прийом, звільнення, скорочення, переміщення працівників);
- організацію праці (розташування кадрів, переміщення їх на інші місця роботи), розподіл обов'язків, встановлення графіка роботи;
- навчання персоналу, підвищення кваліфікації, перенавчання, розвиток;
- агестацію персоналу з метою визначення відповідності працівників вимогам підприємства;
- оплату і стимулювання праці, включаючи систему стратифікації (різні соціальні компенсації);
- охорону праці і здоров'я, врахування самопочуття персоналу, медичного обслуговування персоналу.

До числа нових складників управління персоналом пропонуються:

- формування системи вимог до особистості того, кого приймають на роботу;
- ведення аналітичної роботи з кадрами, що забезпечує гнучкість і динамізм функціонування персоналу на підприємстві;
- облік, розвиток і використання здібностей керівників і персоналу з метою досягнення мети підприємства, яке орієнтоване на споживача;
- застосування дієвих форм і методів мотивації і стимулювання працівників;
- сприяння самоосвіті персоналу;
- сприяння розвитку інноваційних методів навчання і набуття практичного досвіду.

2. Економічність і раціональність у діяльності служб управління персоналом на підприємстві. Склад і зміст функцій управління персоналом зазнали незначних змін, однак у теперішніх умовах воно стає багатоаспектним, комплексним і системним.

3. Високий рівень освіти, кваліфікації та інтелектуального рівня персоналу. Наприкінці ХХ ст. головний

стратегічний курс управління персоналом орієнтований на забезпечення високого рівня освіти, кваліфікації працівників, створення умов для розширення і поглиблення знань, безперервного накопичення інтелектуального капіталу, самовираження, використання нових форм і методів мотивації, розвиток організаційної культури [7, с. 211].

Такі умови потребують нових підходів до процесу навчання персоналу: застосування інноваційних технологій оволодіння знаннями, вивчення правил користування сучасною технікою, групові методи навчання і самонавчання тощо. Відставання вітчизняної практики менеджменту персоналу від світового рівня, а також від досягнень у сфері сучасного виробництва на сьогодні є досить помітним. Отже, в Україні потрібна цілісна система, яка б відповідала потребам ринку, досягненням вітчизняної і світової науки.

4. Зростання складності управління персоналом, яке відбувається внаслідок ускладнення управлінської праці, а також того, що персонал визнається найбільш складним об'єктом управління на підприємстві.

Перша об'єктивна тенденція ускладнення управлінської праці пов'язана зі зміною її змісту. Відповідальність за рішення, які приймаються в процесі складної взаємодії між підрозділами всередині підприємства, покладається на керівників. Це вимагає покращання процесу планування й управління персоналом, від якого передусім залежать економічні результати підприємства.

Головною відмінністю оцінки управління персоналом є те, що використовується потенціал особистості працівника, потенціал команди і цілісний соціально-корпоративний потенціал.

Управління персоналом починається зі стратегічних цілей і завдань підприємства, які обов'язково повинні бути орієнтовані на суспільний розвиток, враховувати потреби і пріоритети всіх категорій персоналу.

Цілі і завдання закономірно визначають усі наступні елементи процесу управління персоналом: зміст, форми і методи діяльності працівників; забезпечують повноту управлінських рішень; постійно орієнтують персонал на високоякісну діяльність, яка визначає соціально-економічні результати.

Спираючись на тенденції розвитку системи управління персоналом в умовах ринкової економіки, нами виділено такі закономірності управління персоналом:

1. Чим вищий ступінь взаємодії із споживачем, тим вищий ступінь індивідуалізації робіт персоналу. Ця закономірність виявляється у визначенні трудомісткості робіт.
2. Ускладнення управлінської праці сприяє підвищенню її креативності. Ця закономірність виявляється в інноваційних можливостях керівника, підвищенні ефективності управління персоналом, саморегулюванні, використовується в проектуванні системи; її композиції.
3. Можливість збагачення і накопичення потенціалу досягається в результаті узгодження загально організаційної, командної і особистої цілей. Така параметрична залежність використовується в розвитку системи управління персоналом для виявлення ступеня відповідності результатів виробничої діяльності поставленим цілям.
4. Посилення особистого потенціалу сприяє посиленню кооперування і взаємодопомоги працівників підприємства. У розвитку системи управління персоналом ця закономірність сприяє оптимальному співвідношенню концентрації зусиль працівників окремого підрозділу, концентрації однорідних функцій різних підрозділів.
5. Коеволюційність розвитку керівників і персоналу визначає взаємодію в спільній продуктивній діяльності робітників і керівників. Ця закономірність передба-

час загальну методичну основу вдосконалення системи управління персоналом.

Таким чином, проведений аналіз підходів до управління персоналом показав необхідність дослідження структури системи управління персоналом підприємствах з урахуванням їх специфіки та орієнтації на споживача як базового принципу побудови ринкової моделі управління персоналом.

Висновки. Суть оцінки впливу кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства виявляється в оптимізації взаємодії елементів узгодженості і впорядкованості виробничої діяльності працівників. У загальному вигляді це процес цілеспрямованого впливу на працівників у трудовій діяльності підприємства як відкритої системи, яка орієнтується на забезпечення конкурентоспроможності в ринковому середовищі. Тому управління персоналом полягає у формуванні ефективної оцінки діяльності персоналу, оптимізації його функціонування, актуалізації ролі особистості працівника, вивченні його потреб і мотиваційних установок, їх організації і спрямування відповідно до цілей і завдань, а також цілеспрямованій взаємодії і взаємовпливі керівника та підлеглих. Необхідно вжити заходів, що орієнтовані на роботу. Даючи працівникам і менеджерам можливість висказати свої ідеї, керівництво вивільнює їх творчі ідеї, які можуть бути плідними за спільної роботи. Є й такі способи:

- а) удосконалення робочих місць і розширення сфери діяльності працівників;
- б) гнучкий графік роботи;
- в) телекомунікація і домашні офіси;
- г) скорочений робочий час і розподіл функціонального навантаження.

Коли підприємство постійно стикається з проблемами, такими як загальне зниження продуктивності праці і високої плинності кадрів, тут потрібні більш рішучі заходи. У цьому випадку доцільним буде застосувати прийоми, орієнтовані на організацію. Вищому керівництву підприємства, можливо, доведеться переглянути цілі, стратегію і культуру організації, щоб повернути її в більш благополучний стан. Такі зміни торкаються всіх працюючих у підприємстві, і немає ніякої гарантії, що вони виявляться корисними. Але якщо вони спрацюють, усі, кому вдасться «пережити» період змін, набудуть нового відчуття цілі і приналежності до команди, що, безсумнівно, є потужним засобом конкурентоспроможності підприємства.

У теорії і практиці управління людською стороною організації можна виділити чотири концепції, що розвивалися в рамках трьох основних підходів до управління: економічного, органічного і гуманістичного.

Україні потрібна цілісна система, яка б відповідала потребам ринку, досягненням вітчизняної і світової науки.

Список використаних джерел:

1. Азарова А.О., Ковальчук О.А. Використання goal-технології як одного з методів управління та мотивації персоналу / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 161–165.
2. Виноградський М.Д. Менеджмент в організації: [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шкапова; 3-тє вид., випр. – К.: Кондор, 2012. – 598 с.
3. Дергаусов М. Людські ресурси як інструмент реалізації стратегії підприємства / М. Дергаусов // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 26–30.
4. Кушнір Л. Практики управління людськими ресурсами на українських підприємствах / Л. Кушнір // Синергія. – 2014. – № 1. – С. 4–11.
5. Басько Г.М., Бабич В.А. Структура компонентів кадрового потенціалу підприємства / Г.М. Басько, В.А. Бабич // Економіка і держава. – 2013. – № 3. – С. 81–84.
6. Криворотько І.О. Аналіз кадрових ризиків та шляхи їх зниження на промислових підприємствах / І.О. Криворотько // Держава і регіони. – 2012. – № 1. – С. 165–168.
7. Коваленко М.А. Менеджмент трудової активності працівників підприємства / М.А. Коваленко, І.І. Грузнов, Л. С. Сухомлин. – Херсон: Олді-плюс, 2012. – 288 с.

Анотація. В статтю представлені дослідження впливу кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства і заходи по збільшенню конкурентоспроможності. Визначені основні закономірності системи управління персоналом. Виявлені тенденції залежності системи управління персоналом від соціально-економічних умов ринкової економіки.

Ключевые слова: кадровые факторы, конкурентоспособность, закономерности, зависимость, социально-экономические условия.

Summary. The article presents the investigation of the influence of human factors on the level of competitiveness of the enterprise and measures for increasing competitiveness. Identified the main patterns of human resources management system. Identify trends dependence human resource management system of socio-economic conditions of the market economy.

Key words: human factors, competitiveness, regularity, dependency, socio-economic conditions.

Міндова О. І.
аспірант
Європейського університету

Mindova O. I.
Graduate Student
European University

ЕВОЛЮЦІЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

EVOLUTION OF PENSION SYSTEM MODERN MODEL IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено функціонування системи пенсійного забезпечення в Україні в процесі її становлення і розвитку. Виявлено еволюційний характер її розвитку. Враховуючи кризовий стан пенсійної системи, запропоновано низку заходів щодо її реформування з метою підвищення рівня добробуту громадян, що втратили працездатність.

Ключові слова: система пенсійного забезпечення, солідарна пенсійна система, накопичувальна пенсійна система, добровільне пенсійне страхування, недержавні пенсійні фонди.

Постановка проблеми. Невід'ємним елементом сучасної системи соціального захисту населення є пенсійна система, яка відіграє важливу економічну, фінансову, соціальну, суспільну роль у забезпеченні добробуту громадян. Незважаючи на тривалий час її становлення і розвитку в Україні, сучасний стан пенсійної системи характеризується невідповідністю щодо виконання власних функцій. У результаті власні кошти Пенсійного фонду України (ПФУ) забезпечують лише біля 70% державних пенсійних виплат, а 30% покриваються за рахунок державного бюджету. При цьому питома вага витрат державного бюджету в сукупних витратах Пенсійного фонду в 2014 р. становила понад 26%, а в 2015 р. вже досягла 30,5% [1], що є одним із найбільших показників у світі. Мінімальна пенсія за віком (прожитковий мінімум для осіб, що втратили працездатність) становила на 1.01.2015 р. 949 грн., на 1.09.2015 р. – 1 074 грн., а максимальна, за виключенням окремих випадків, передбачених законодавством, не мала бути більшою, ніж 10 прожиткових мінімумів для осіб, що втратили працездатність, тобто 9 490 грн. і 10 740 грн. відповідно. Середня пенсія (1 700,22 грн.) у 2015р. становила 32,5% від середньої заробітної плати (5 230 грн. на місяць), мінімальна – 20,5%. Порівняно з іншими країнами не можна стверджувати, що це співвідношення критичне (частка мінімальної пенсії в середній зарплаті в Бельгії – 28,3%, Чехії – 12,1%, Франції – 22,5%, Угорщині – 19,3%, Польщі – 24,6%, Португалії – 33,8%, Словенії – 13,2%), але враховуючи рівень реальних доходів, динаміку інфляції та девальвацію національної валюти, зростання безробіття, фактичне функціонування лише першого рівня системи пенсійного забезпечення, слід визнати, що за відсутності кардинальних змін дисбаланси у вітчизняній пенсійній системі будуть лише посилюватися.

Отже, актуальним є дослідження проблем сучасної пенсійної системи України та пошук шляхів удосконалення її подальшого розвитку. У контексті цього заслуговує на увагу питання структурної трансформації системи пенсійного забезпечення в процесі еволюції, що дасть змогу визначити напрями її ефективної реструктуризації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню еволюції системи пенсійного забезпечення в Україні присвячено багато робіт, зокрема Н. Болотіної, І. Зарудного, Б. Зайчук, Е. Лібанової, В. Мальваного, Б. Надточія,

М. Ріппа, О. Ткача, В. Шварина, С. Якімова, В. Яценко та ін. Разом із цим, незважаючи на існуючі результати, багато питань потребує подальшого вивчення, зокрема щодо недосконалості сучасної структури національної моделі системи пенсійного забезпечення та її вдосконалення в контексті існуючих проблем та перспектив їх вирішення.

Мета статті полягає в аналізі становлення та розвитку сучасної вітчизняної системи пенсійного забезпечення в Україні та обґрунтуванні шляхів її вдосконалення задля забезпечення зростання соціально-економічного добробуту громадян, стійкого розвитку національної економічної та фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зобов'язання соціального захисту на основі мінімальної зарплатні, пенсії, норм споживання в інтернатах на дітей і дорослих, пільг для всіх, а не для малозабезпечених, привілейованих пенсій, а, з іншого боку, повна фінансова відповідальність щодо соціального та пенсійного забезпечення призвели до значних державних витрат, що обумовило прийняття в 1991 р. Закону СРСР «Про пенсійне забезпечення громадян СРСР», який заклав основи розвитку солідарної системи пенсійного забезпечення. На додаток в 1990 р. приймається Закон «Про пенсійне забезпечення військовослужбовців».

Із набуттям незалежності України перший етап розвитку сучасної системи пенсійного забезпечення (1991–1997 рр.) відзначився тим, що в цілому діє пенсійна система радянського зразка, яку можна визначити як централізовано-розподільну систему пенсійного забезпечення. Але разом із цим відбуваються перші реформи, направлені на вирішення накопичених проблем. У листопаді 1991 р. набуває чинності Закон України «Про пенсійне забезпечення», першим кроком реалізації якого стало створення на базі Українського республіканського відділення Пенсійного фонду СРСР Пенсійного фонду України (ПФУ). При цьому змінилась схема фінансування – система спирається не на бюджет держави, а на страхові внески підприємств, роботодавців, працівників, які, окрім того, визначали право на одержання трудової пенсії. Тобто створюється система розподілу через суспільні страхові фонди на користь пенсіонерів за рахунок надходжень від працездатної частини населення – принцип солідарності поколінь.

Зміни, що відбуваються, можна пояснити пошуком нової моделі в умовах, коли держава фінансово неспроможна виконувати зобов'язання по пенсійному забезпеченню, знижується рівень добробуту громадян в умовах соціально-економічної нестабільності, збільшується дисбаланс між особами, які мають право на отримання пенсійного забезпечення, і працездатними особами (якщо на початку 1980-х років частка осіб працездатного віку становила 58–59%, то вже на 1.01.1992 р. – 55,7%, у той час як частка осіб пенсійного віку – біля 19% і 21,5% відповідно [2, с. 56]).

Другий етап розвитку сучасної вітчизняної пенсійної системи (1998–2004 рр.) характеризується подальшим накопиченням боргів. При цьому частка економічно активних осіб продовжує знижуватися (на 1.01.2000 р. – 51,1%), частка осіб пенсійного віку збільшуватися (до 29%). У результаті на 1 000 працюючих приходить 409 пенсіонерів [2].

У 1998 р. приймається Закон «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [3], що закріпило та визначило особливості реалізації таких видів державного загальнообов'язкового соціального страхування: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; медичне страхування; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття тощо. Також підписується Наказ Президента України «Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення», у 2001 р. підготовлено Послання Президента України до Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України «Про основні напрями пенсійного забезпечення населення», у 2003 р. прийнято закони України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», «Про недержавне пенсійне забезпечення», які заклали базис для реформування пенсійної системи на 2001–2009 рр. Цими документами було передбачено такі основні зміни: зміна системи нарахування базової пенсії першого солідарного рівня пенсійного страхування, впровадження добровільного пенсійного страхування з 01.01.2004 р., накопичувальної системи – з 01.01.2007 р. У контексті цього з 01.07.2002 р. було введено персоналізований облік пенсійних внесків, розрахунки пенсійних виплат стали здійснювати на основі зарплати після 01.07.2000 р. за даними персоналізованого обліку. У цілому це заклало основи формування трирівневої системи пенсійного забезпечення, яка з 01.01.2007 р. повинна була мати таку структуру: перший рівень – солідарна загальнодержавна система, другий рівень – накопичувальна загальнодержавна система страхування, третій рівень – недержавне пенсійне страхування. Крім того, впровадження такої структури пенсійного забезпечення передбачало його поширення на все населення за трьома напрямками: за віком, інвалідністю, у зв'язку із втратою годувальника. Разом із цим поширюються спеціальні пенсії для окремих осіб, зокрема військовослужбовців, державних службовців, народних депутатів, журналістів державних ЗМІ, науковців, суддів, прокурорів та деяких інших категорій громадян із певним статусом, що призводить до зростання розриву між мінімальною і максимальною пенсійними виплатами, створює соціальну напругу, ускладнює практичне застосування пенсійного законодавства.

У цілому період 1991–2003 рр. можна визначити як період солідарного пенсійного страхування з домінуючим типом пенсійної поведінки – державний патерналізм [4]. Позитивним стало те, що пенсійне забезпечення законодавчо поширюється на все населення, його основною метою

є забезпечення гідного рівня життя громадян пенсійного віку. Однак неефективність фінансової системи пенсійного забезпечення, економічна нестабільність призвели до подальшого зростання навантаження на державний бюджет.

Третій етап починається в 2004 р. і повинен бути завершений у 2007 р. упровадженням трирівневої пенсійної системи, у межах якої виокремлено такі цільові групи: 1) довічно бідні, що отримуватимуть забезпечення з держбюджету (інваліди, що не мають право отримувати пенсії); 2) зайняті у формальному секторі, які є учасниками всіх трьох рівнів пенсійного забезпечення; 3) зайняті в неформальному секторі, для яких формальна система пенсійного забезпечення не є доступною, а, отже, мають можливість забезпечити свою старість лише за рахунок власних фінансових і нефінансових активів. Разом із цим у результаті неготовності вітчизняної пенсійної системи до впровадження другого рівня, як наслідок, недостатнього рівня нормативно-правового забезпечення, неефективності системи державних фінансів, високого рівня тіншової зайнятості та оплати праці, нерозвиненості інфраструктури фінансового ринку, низького рівня пенсійної та фінансової грамотності громадян, довіри до фінансової системи, соціально-економічної нестабільності, цього не відбулося й досі. Водночас у 2004 р. з'являються перші недержавні пенсійні фонди, кількість яких на 01.01.2007 р. становила 79, а загальна кількість застрахованих ними – 193,3 тис. осіб, або 0,9% від економічно активного населення. Структура застрахованих осіб демонструє, що з них близько 45% – особи у віці від 45 до 55 років, близько 30% – від 25 до 45 років, а особи старше 55 років становлять близько 18% [5]. Отже, незважаючи на задекларовану трирівневу систему пенсійного забезпечення, фактично функціонує лише перший рівень – солідарна система.

Спостерігаються й інші зміни, зокрема з 01.01.2004 р. основою нарахування пенсійного забезпечення за віком є страховий стаж застрахованої особи в сумі не меншій, ніж мінімальний страховий внесок, і заробітна плата (дохід); із цього ж часу до застрахованих осіб віднесли тих, що отримують допомогу по догляду за дитиною до трьох років, та осіб, які проходять строкову військову службу. Разом із тим неієздатність другого і третього рівнів пенсійного забезпечення в умовах розширення зобов'язань держави за пенсійним забезпеченням призвело до зростання дефіциту Пенсійного фонду, який фінансувався за рахунок державного бюджету.

Із 01.01.2008 р. змінено деякі умови нарахування пенсії, зокрема встановлено мінімальний розмір пенсії, передбачено перерахунок пенсійних виплат особам, які продовжують працювати після виходу на пенсію за віком; передано до ПФУ рахунки щодо загальнодержавного пенсійного страхування військовослужбовців, інших працівників силових відомств, що дало змогу повною мірою сконцентрувати рахунки пенсійних доходів і витрат по першому рівню пенсійної системи в ПФУ.

У 2009 р. розроблена Концепція щодо подальшого реформування пенсійної системи України. 1 жовтня 2011 р. почав діяти Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», який передбачив передусім поступове підвищення пенсійного віку для жінок, запровадження найближчим часом другого рівня пенсійної системи (коли ПФУ стане бездефіцитним). Але в результаті відсутності суспільного та політичного консенсусу щодо цього, а також економічної нестабільності дані зміни було відкладено. Впровадження другого рівня очікується з 2017 р. Разом із тим стрімко зростає кількість спецпенсіонерів, що, з одного

боку, сприяє зростанню витрат ПФУ, з іншого – збільшує розрив між мінімальною та максимальною пенсійними виплатами за віком.

У 2013–2015 рр. у зв'язку із соціально-економічною та політичною нестабільністю в Україні, що призвело до ще більшого зростання дефіциту Пенсійного фонду, подальшого зниження реальних доходів населення, було прийнято низку змін, що вплинули на систему пенсійного забезпечення громадян. Зокрема, обмежено максимальну пенсію для більшості осіб, що отримують пенсійні виплати (10 прожиткових мінімумів для осіб, що втратили працездатність); відмінено або обмежено спеціальні пенсії; призупинено до стабілізації економічного становища норма щодо підвищення пенсійних виплат у зв'язку зі зростанням у попередньому році середньої зарплати; впроваджується військовий збір (1,5%) та обкладається податком на доходи фізичних осіб пенсія, що перевищує три мінімальні розміри заробітної плати; впроваджуються обмеження на виплату пенсій для більшості працюючих (85%); обмежено нарахування пенсій за вислугою тощо. Отже, можна констатувати, що більшість змін, що відбувається у вітчизняній пенсійній системі в останні роки, пов'язані із необхідністю вирішення проблеми зростаючого дисбалансу між доходами і видатками ПФУ, а не зростанням добробуту громадян, що втратили працездатність, та у зв'язку із забезпеченням справедливості оподаткування доходів у часовому вимірі. Без реформування системи пенсійного забезпечення проблеми будуть лише накопичуватися – якщо на сьогодні на одного працюючого припадає одна особа, що має право на пенсійні виплати, то з часом цей показник зросте до 1,4.

У цілому можна відзначити, що з 2004 р. сформувалась пенсійна поведінка на основі державного патерналізму та неорганізованого самозабезпечення. Однак така система не лише не забезпечує достойний рівень соціального захисту населення, а й стримує розвиток національної економіки та фінансової системи.

Висновки. Отже, аналіз розвитку сучасної вітчизняної системи пенсійного забезпечення демонструє набуття нею формальної концепції, структури, базових елементів, моделі пенсійної поведінки, характерних для розвинених країн, але фактично система пенсійного забезпечення функціонує на основі принципу солідарності поколінь та перерозподілу між теперішніми пенсіонерами, що прояв-

ляється у високій диференціації пенсійних виплат. Сучасний етап характеризується глибокою кризою, що проявляється у зростаючому дефіциті ПФУ, який фінансується за рахунок державного бюджету. В умовах, коли Україна є однією із найбільш швидко старіючих країн світу, і, як наслідок, частка пенсіонерів стрімко зростає, пенсійний внесок є одним із найбільших у світі, а пенсійні виплати – одними із найнижчих в Європі, у той час, як вони становлять 16,4% ВВП, що є, навпаки, найбільшим показником, відсутність кардинальних непопулярних змін уже найближчим часом може призвести до дефолту вітчизняної пенсійної системи. У цьому випадку лише збільшення пенсійного віку, збільшення пенсійних виплат уже не вирішить накопичені проблеми.

Необхідною є низка кардинальних змін, що передбачає: по-перше, впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, незважаючи на її негативний досвід у деяких країнах; по-друге, створення умов для стрімкого розвитку недержавного пенсійного страхування; по-третє, впровадження єдиних підходів до пенсійного забезпечення (принцип адекватності та справедливості); по-четверте, створення умов для безпечного та ефективного використання пенсійних накопичень для розвитку національної економіки, фінансової системи; по-п'яте, активізація розвитку роздрібного ринку фінансових інструментів.

Разом із тим новачки мають супроводжуватися ефективним нормативно-правовим забезпеченням; зростанням мінімальної і середньої зарплати (доходу); легалізацією тіньової зайнятості і трудових доходів; чітким розподілом відповідальності за виконання страхових і державних пенсійних зобов'язань між інститутами пенсійної системи; удосконаленням системи диференціації оплати праці залежно від умов і складності праці; упорядкуванням норм, принципів, системи нарахування пенсійних виплат; підвищенням рівня пенсійної грамотності та пенсійної відповідальності населення тощо. Враховуючи, що реалізація накопичувальної системи сильно залежить від економічних та демографічних ризиків, зокрема інфляції, зайнятості, динаміки процентних ставок, рівня і динаміки інвестиційного доходу, рівня розвитку інструментів фондового ринку тощо, її інтенсивне впровадження має відбуватися в період висхідної фази економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95533.
2. Голиков А.П. Економіка України: фактори виробництва, галузева структура, розміщення, тенденції розвитку: [навчальний посібник] / А.П. Голиков, Н.А. Казакова, О.А. Шуба. – Харків: ХНУ. 2009 – 199 с.
3. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/16/98-вр>.
4. Якимова Л.П. Еволюція пенсійної системи України / Л.П. Якимова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. – Івано-Франківськ: ПНУ, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 37–46.
5. Розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/Inform_NPF_2007.pdf.

Анотація. В статті досліджено функціонування системи пенсійного забезпечення в Україні в процесі її становлення і розвитку. Виявлен еволюційний характер її розвитку. Учтивая кризисное состояние пенсионной системы Украины, предложен ряд мер по ее реформированию с целью повышения уровня благосостояния граждан, утративших трудоспособность.

Ключевые слова: система пенсионного обеспечения, солидарная пенсионная система, накопительная пенсионная система, добровольное пенсионное страхование, негосударственные пенсионные фонды.

Summary. The article investigates functioning the Pension System in Ukraine in the process of its formation and development. The evolutionary way of the process is revealed. Research is based on the material of consideration the current crisis of the Pension System in Ukraine and postulates a range of measures to reform it for the purpose of growth in prosperity of the citizens who lost the ability to work.

Key words: pension system, solidary pension system, funded pension system, voluntary pension insurance, private pension funds.

УДК 657.476

Mitskevych Ya. L.

Student

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Shmatkovska T. O.

Ph. D. in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of Department of Accounting and Audit

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Шматковська Т. О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

Міцкевич Я. Л.

студентка

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

CONCERNING PROBLEM ASPECTS OF THE ANALYTICAL ASSURANCE OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT ON THE ENTERPRISE

ДО ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Summary. This article disclosed the current assets management peculiarities of the enterprise. It was determined the basic purpose and objectives of the current assets management in the enterprise. In this publication, we paid the attention to current assets management in general and in details, gave the recommendations for the management of such elements of current assets as the accounts receivable, trade and production inventories, cash. This research gives a stepwise instruction to help conduct current assets management successfully, that will allow the company to keep proper solvency and profitability and improve the overall financial condition of the company. This article describes methods of current assets managing such as coefficient method, valuation method, and ABC optimization method. We determined a range of benefits that the enterprise will obtain by the means of the effective current assets management.

Key words: current assets, assets management, inventory, accounts receivable, financial portfolio, operating activities.

Formulation of the problem in general and its connection with important scientific and practical tasks.

Many factors exert influence on the activities of the company. We can determine both external and internal factors of impact. The company cannot influence on the external factors and change them, but internal factors the company can manage and adjust them for its own benefit. One of such internal factors are current assets in the enterprise. Proper asset management will allow the company to increase its effectiveness, cost and enable the company to obtain higher profits.

Analysis of recent research, that we can take as a background to solve the solution. Such foreign and domestic scientists as F.F. Butynets, V.V. Bykovsky, A. Bondarenko,

N.V. Chabanova, M.A. Bolyuh and others researched the methodology of current assets management [8; 9; 10].

However, there are some shortcomings in the current assets management, among them there is an issue regarding presence; or rather, the lack of a clearly defined methodology, which the enterprises may follow for making their managerial decisions on current assets, so as a result, each company is forced to develop its own methodology of solving this problem on their own.

The objectives of the article. The main purpose of this publication is to outline the theoretical positions of the company current assets management; summarizing the factors influencing the efficiency of working assets; forming the ways and means of stepwise company's current assets management.

Statement of the main material. One of the most important elements for the successful operation of the business are the current assets. As a whole, the effectiveness of the enterprise depends on their size. Preeminently, current assets are the indicators of the entire company work. On them are put the financing of planned expenditures, the normal functioning of production and sales of products. The over normed excess of assets leads to inefficient functioning and distraction in stock without use in future operations. The condition of current assets lack leads to the company's failure to pay its obligations in full.

The amount of current assets may be affected by many factors, including: business activity of the enterprise, production volume, length of the production cycle, the presence of various assortment of products, terms of cooperation with suppliers and buyers, payment order of debtors and creditors and others.

Today, the main prerogative for any company is to maximize profit and reduce the cost on conducting business. To achieve this goal, it is necessary to develop a clear, effective and correct company's asset management policy, and pay special attention to the management of current assets. The effectiveness and appropriateness of managerial decisions will affect the efficiency of the whole enterprise, namely for the liquidity of the company, its solvency and consequently on the financial stability of it.

First of all, we should understand what represent current assets. Ukrainian economist M. A. Bolyuh in his book «Financial management of the State» gives a such definition of current assets as: «current assets of the enterprise engaged in the production are a group of assets with a lifetime use of one year, which are included in operating activities, and due to

its liquidity should enable the company to pay for its obligations» [1, p. 65].

At any time of the company activity current assets can be in a different kind: from raw materials, fuel, inventory, work in progress, finished goods to accounts receivable and cash. The main purpose of current assets is to provide the company an uninterrupted production process and sales of assets process, that is why the management of this type of asset is important for any company.

For the effective management of all current assets domestic scholar O. S. Bondarenko offered to divide all the current assets in such units as:

1. Receivables;
2. Inventory;
3. Cash and current finance [2, p. 53].

However, despite this division, for management of all current assets we can offer master scheme which provides a gradual control of current assets. This scheme represented 9 steps (stages), by following which, we can achieve the desired results. More detailed each step we described in the table. 1.

Further approaches characterization based on the principle of current assets forming:

Conservative – this approach is typical for companies whose current assets providing guarantees it a normal operation, in that case on the company are formed additional reserves of raw materials for unforeseen circumstances. Under these conditions, the company will operate safely even in unforeseen circumstances, however, despite the benefits of the approach, the assets are used not appropriate, reducing their turnover and profitability.

Moderate approach – by this approach there are available at the company current assets able to cover the current needs

Table 1

Pattern diagram to ensure effective management of current assets*

Stage	Name of stage	The essence of a stage
1.	Analysis of the current assets size in the previous period	It is necessary to define the following parameters: - to calculate the available amount of current assets and to determine the current assets dynamics of the past and current periods; - examine the dynamics of current assets for each sections, such as accounts receivable, inventory, cash, etc. ; - analyze the existing level of profitability of these assets, and factors affecting this figure; - to analyze the sources that form current assets in the company and their structure.
2.	Choosing the best option of forming assets volume	The company selects the most appropriate of three main approaches. There may be a conservative, moderate or aggressive approach (explanation to each of the approaches available hereinafter)
3.	Ensuring efficient operation of current assets	This stage includes: - the choice of measures that would help reduce the operating cycle without reducing production capacity and volume of goods sold; - calculation turnover norms of assets and determining their optimal size; - calculation of the appropriate size of assets in the next period.
4.	Selecting appropriate proportions between fixed and variable assets	On this step is necessary to determine the need for seasonal working assets (for companies whose activities depend on seasonal changes). Seasonal can be determined as the difference between the largest and smallest demand for assets during the year or the operating cycle.
5.	Ensuring sufficient liquidity	One of the priority objectives in taking managerial decisions regarding current assets is the issue of the appropriate level of solvency on current obligations.
6.	Ensuring the profitability of current assets	The essence of this stage is that the released funds from turnover should be invested again that in the future to gain profit. That is, the need of effectively use the temporary released current assets for compiling a portfolio of temporary investments.
7.	Minimization of the costs during the production process	Managerial decisions, regarding the current assets management should be aimed to reducing the company losses from inflation changes, changing market conditions, etc.
8.	Factors of financing certain types of current assets	The definition of current assets for which funding should be made regularly at the dates and in determined quantity.
9.	Providing the funding sources of current assets	Determination of the most optimal way, which will finance working assets of the company.

*Summarizing based on sources: [4; 5]

in the assets fully, forming the optimal insurance reserve in case of failure of the normal operation of the business. Thus, this approach provides an appropriate relationship between risk and efficiency of working assets.

An aggressive approach is characterized by minimizing insurance reserve of the current assets size. During the normal operation of the company it gives the best results by the profitability and efficiency in the current assets use, but even insignificant failures in company operating activities can dramatically reduce production and sales, resulting large financial losses.

Each of the elements that make up the current assets have their own individual goals and the nature of their use. Therefore, advisable for the companies that use a large amount of current assets to develop a system for managing their forms that facilitate the same management problem and control. Usually current assets in the company are divided into: stocks trade items, receivables and cash [3].

By the means of the effective stocks management a company can achieve lower operating cycle, reduce operating costs for storage of current assets and free up a part of current assets from economic circulation, that will reinvest or reallocate them to other areas.

If we look at the issue of managing accounts receivable, the company can achieve a success in reducing the need for assets. Not adequate amount receivable is impractical redistribution of company's capital, the high level which may decrease liquidity or reduce production volumes.

To speed up the turnover of accounts receivable is appropriate to apply the program of providing discounts for cash payment on goods or immediately after purchase. However, this program has the right to life only in those companies which have strong conditions and contacts with customers, that is only relative to regular customers, which the company can be quite sure about the timing and amount.

There is a method of speeding up the return of accounts receivable as the factoring – realization of receivables to another person. However, this method is not traditional and not popular in the domestic economy. The reasons for this are the high risk of such an operation, a large margin for factoring services [6; 8].

Speaking of cash management quotas and how to attract them into the turnover, the methodology of the national question, – is the least developed and needs improvements. However, in developed countries there is a rule of reserving or investment in temporarily redundant funds in marketable securities. Despite all the advantages of this method, unfortunately it is not available for domestic manufacturers due to the lack of reliable securities in the country and the lack of confidence in the financial market.

In managing current assets we should pay attention to the choice of the funding method. One of the most common method of financing current assets is payable, that allows the company to expand its operations without the use of own funds and promote the activation effect of financial leverage, which in turn increases profitability indicators of equity. Another way of raising funds for current assets is the bank loans, but their involvement may adversely affect on increasing spending on servicing of such loans [7, p. 101].

The main criterion on which policy is based on the financing current assets management is the choice of the optimal

balance between the risk of losing a financial stability of the company and the level of effectiveness of the company concerning the use of equity capital and the ability of the enterprise to pay fully on its obligations.

Thus, provided that the company's short-term financial obligations will be the same, and the size of current assets covered by the equity and long-term loans will increase in the future, – it will increase and strengthen the financial stability of the company. Also, it will cause the average cost growth of capital in general.

And vice versa, provided that at the constant financing by the equity and long-term borrowings in current assets, the amount of short-term liabilities of the enterprise will grow, – it will reduce the average cost of capital and thus will decrease the financial stability of the company and its solvency.

In domestic and foreign practice in the management of current assets are used various methods such as the ABC method, the method of valuation, optimization and method of coefficients.

So, the first method – the ABC, provides factors distribution affecting the cost of production, implementation costs or other problems in the ratio. This way the company considers what the factors should be reduced to decrease the problems that we focus on.

The method of valuation is to consider only those current assets that are the subject to regulation, by this method the company can calculate the necessary amount of current assets.

The method of coefficients examines performance of the rotation ratios of current assets, the relation between the length of the planning period and the coefficient of rotation, calculating the working capital ratio, the relation between the sales and the average amount of current assets, the profitability of working capital and so on. This in turn will improve the process of production and sales.

Ensuring quality and efficient process for the current assets management of the company will form a set of advantages in improving the efficiency of its operations in the future. Firstly, it will facilitate smooth functioning of the company, reduce risks of delay the operating activity. Secondly, it will be optimized the size of current assets, which in turn will reduce the costs of providing (forming) the conditions for their financing and storage. Thirdly, it will cause an increase in turnover of working capital, therefore, it will increase the efficiency of the entity functioning. And fourthly, reaching the final result of the company – the optimization of its profitability at the same liquidity.

Conclusions. As a result, it should be noted that the management of current assets in the enterprise is one of the major and important components forming successful management of the whole system. Besides, on the quality of the current assets management will depend the solvency of the entity, the level of profitability, forming the opportunities to work in unpredictable situations, the scale and level of production and final sales. Provided that by the means of the successful current assets management the enterprise can achieve some release of assets that can be used to ensure the profitable growth of its operations, speeding up the turnover of working capital, ensuring continuity of production activities and maximize profitability, which undoubtedly is the primary mission of each entity.

References:

1. Boliukh M.A. (2002), Zbirnyk zadach z kursu «Ekonomichnyi analiz» [Problems in course «Economic Analysis»], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Bondarenko O. S. (2005) Upravlinnia potochnymi aktyvamy: teoretychni osnovy ta praktychne zastosuvannya [Management of current assets: theoretical foundations and practical application], Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, Khmelnytskyi, Ukraine

3. Kirdina O. H (2013). Upravlinnia oborotnyhmy aktyvamy pidpryiemstv [Management of current assets of enterprises], Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, Kyiv, Ukraine.
4. «Management of current assets» (2013): <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/643/5/>.
5. hebanova N.V. and Vasylenko Y.A. (2002) Bukhhalter'skyi finansovyi oblik: posibnyk [Accounting Accounting], Vydavnychiy tsentr «Akademiiia», Kyiv, Ukraine.
6. Efektyvne upravlinnia oborotnyhmy aktyvamy yak mekhanizm finansovoho ozdorovlennia pidpryiemstva « Effective management of current assets as a mechanism for financial recovery of the company»: http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/10_10_zabara.doc.htm. Ukraine
7. Hutkevych S.O. and O.I. Shamanska (2009) Upravlinnia ekonomichnymy resursamy pidpryiemstva [Managing the economic resources of the enterprise], Aktualni problemy ekonomiky, Kyiv, Ukraine
8. Shmatkovs'ka T. O. Do pytannia traktuvannia ekonomichnoi sutnosti oborotnoho kapitalu v aspekti osoblyvostej funktsionuvannia torhovel'nykh pidpryiemstv / T. O. Shmatkovs'ka, V. L. Polischuk // Ekonomichnyj visnyk Donbasu (Etsonomits Herald of the Donbas). – 2012. – № 3 (29). – S. 119-122.
9. Shmatkovs'ka T. O. Rozrakhunky z pokuptsiamy i zamovnykamy iak finansovij aktyv pidpryiemstva: ekonomichna sutnist', vyznachennia ta pidkhody do klasyfikatsii / T. O. Shmatkovs'ka, S. V. Kolodij // Naukovo-praktychnyj zhurnal «Investytsii: praktyka ta dosvid». – 2014. – № 8. – S. 111–117.
10. Shmatkovs'ka T. O. Ratsionalizatsiia orhanizatsii oblikovoho protsesu operatsij z osnovnymy zasobamy v aspekti pidvyschennia efektyvnosti vykorystannia tsykh aktyviv na pidpryiemstvi / T. O. Shmatkovs'ka // Naukovyj visnyk Skhidnoevropejs'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrainky. Serii: Ekonomichni nauky. – 2013. – № 5 (254). – S. 124 – 129. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://esnuir.eunu.edu.ua/handle/123456789/3062>

Анотація. У статті розкрито особливості управління оборотними активами на підприємстві. Визначено головну мету та завдання управління оборотними активами підприємства. Приділено увагу управлінню оборотними активами загалом та детально розглянуто рекомендації щодо управління такими елементами оборотних активів, як: дебіторська заборгованість, торговельні і виробничі запаси, грошові кошти. Наведено покрокову інструкцію, що сприятиме забезпеченню успішного управління оборотними активами, дасть змогу підприємству на належному рівні утримувати платоспроможність та рентабельність, а також підвищить загальний фінансовий стан підприємства. Надано характеристику методів щодо управління оборотними активами, зокрема: методу коефіцієнтів, нормування, методу АВС-оптимізації. Визначено переваги, які вдасться досягти підприємству в разі забезпечення ефективного управління власними оборотними активами.

Ключові слова: активи, оборотні активи, управління, запаси, дебіторська заборгованість, фінансовий портфель, операційна діяльність.

Анотация. В статье раскрыты особенности управления оборотными активами на предприятии. Определены главная цель и задачи управления оборотными активами на предприятии. Уделено внимание управлению оборотными активами в целом и подробно расписаны рекомендации по управлению такими элементами оборотных активов, как: дебиторская задолженность, торговые и производственные запасы, денежные средства. Приведена пошаговая инструкция, которая поможет проводить управление оборотными активами успешно, позволит предприятию на должном уровне содержать платежеспособность и рентабельность и повысит общее финансовое состояние предприятия. Приведены методы по управлению оборотными активами, такие как: метод коэффициентов, нормирования, метод АВС-оптимизации. Приведены преимущества, которые получит предприятие при эффективном управлении своими оборотными активами.

Ключевые слова: активы, оборотные активы, управление, запасы, дебиторская задолженность, финансовый портфель, операционная деятельность.

Мокряк К. В.

*аспірант кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку
Одеського національного економічного університету*

Mokriak K. V.

*Postgraduate Student Department of
Financial Management and Stock Market
Odessa National Economic University*

РОЗРОБКА УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У КОНТЕКСТІ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

DEVELOPMENT MANAGEMENT SOLUTIONS IN THE CONTEXT OF CONSTITUENTS CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT NOW

Анотація. У статті досліджено комплекс управлінських рішень, прийнятих вітчизняними та світовими менеджерами, які покликані повернути підприємству платоспроможність та фінансову стійкість та які здійснюються в розрізі антикризового фінансового управління підприємством. Детально проаналізовано кожне з можливих рішень та алгоритм наслідків їх впровадження у фінансову та господарську діяльність суб'єкта господарювання.

Ключові слова: криза, антикризове фінансове управління, фінансова стійкість, платоспроможність.

Постановка проблеми. Із розвитком світової фінансової кризи значною мірою погіршилось фінансове становище вітчизняних підприємств. Як наслідок, увага світових менеджерів та науковців прикута до розробки та впровадження в дію механізмів та управлінських рішень, направлених на покращання фінансового стану та повернення платоспроможності підприємств.

Формування сучасної економічної сфери активізувало дослідження нагальних питань антикризового менеджменту суб'єктів господарювання. При цьому антикризову складову частину керування можна сформулювати як менеджмент, в якому окреслено сучасне бачення появи загрози кризи в поточній та перспективній діяльності суб'єкта господарювання, а також дослідження її причин, обґрунтування заходів щодо зниження негативного впливу наслідків кризи та застосування її чинників для подальшого розвитку [11, с. 58].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою розвитку практики та теорії системи антикризового фінансового управління підприємством займаються багато зарубіжних та вітчизняних учених: О.О. Терещенко, І.А. Бланк, Т.А. Васильєва, М.К. Колісник, Є.Г. Рясних, Хелферт, Р. Холт, Дж. Ван Хорн та ін.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. На сучасному етапі розвитку економічної думки досі не сформовано єдиного комплексного механізму прийняття управлінських рішень на підприємстві, покликаних повернути платоспроможність та фінансову стійкість, які запроваджуються в рамках системи антикризового фінансового управління підприємством.

Мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні теоретичних положень і практичних засад управлінських рішень у розрізі антикризового фінансового управління підприємством в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У період змін на ринку велика частина українських компаній опинилася у складній економічній ситуації. На це вплинула не тільки загальна ситуація в країні, але й слабкість фінансового управління на підприємствах. Багато під-

приємств поставила на грань банкрутства відсутність аналізу фінансових наслідків прийнятих рішень та навичок адекватної оцінки власного фінансового стану. Таким чином, знання фінансового аналізу, здатність розробляти плани по реабілітації та своєчасне прийняття управлінських рішень є необхідною умовою для ефективного управління організацією.

Ринок чекає від керівника підприємством гнучкості та адаптивності. Слабкість системи динамічної адаптації компанії до умов внутрішнього і зовнішнього середовища є основою можливого банкрутства.

Банкрутство та ринкова економіка тісно пов'язані між собою. Від ступеня відповідальності організації залежить ефективність будь-якої економіки [1, с. 198].

Досягнення фінансової стійкості є нагальним завданням будь-якого підприємства, що зумовлено властивостями ринкової економіки, де кожен окремий суб'єкт господарювання постійно піддається негативному впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, які зрештою можуть спричинити появу фінансової кризи, або ж навіть банкрутства. Саме тому нагальним завданням сьогодення є оволодіння інструментами антикризового фінансового менеджменту суб'єкта господарювання.

Антикризове фінансове управління ставить за мету пошук та впровадження певних заходів, націлених на нейтралізацію найбільш небезпечних дій в економічній мережі, що можуть спричинити кризу, заходів щодо якнайшвидшого поновлення платоспроможності та рівня бажаної фінансової стабільності підприємства, що зрештою призведуть до подолання кризових явищ фінансового стану.

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що антикризове фінансове управління – це процес управління, де через вплив певних (спланованих чи випадкових) чинників певним чином налагоджено прогнозування настання кризи, дослідження її симптомів, пошук шляхів щодо зниження несприятливих наслідків кризи та використання отриманих даних для подальшого впевненого розвитку суб'єкта господарювання [2, с. 124].

Одним із найбільш вирішальних факторів для вдалого впровадження системи антикризового фінансового управління на підприємстві виступає правильне та своєчасно прийняте управлінське рішення.

Від управлінських рішень залежить швидкість повернення підприємству платоспроможності та фінансової стійкості. Антикризове управління можливо здійснювати в умовах потенційної кризи. У такому стані доцільно створення та запровадження системи превентивного управління, яка дасть змогу своєчасно виявляти симптоми формування негативних процесів, здатних привести до кризи.

Фінансову стабілізацію на українських підприємствах у стані загострення кризових ситуацій необхідно запроваджувати за такими етапами:

- усунення неплатоспроможності суб'єкта господарювання;
- відновлення фінансової стабільності суб'єкта господарювання;
- зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання суб'єкта господарювання.

Головна мета антикризового фінансового управління – усунення неплатоспроможності. Підприємство вважається неплатоспроможним, якщо воно не може розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Алгоритм прийняття управлінських рішень для досягнення платоспроможності та фінансової стабілізації відображено на рис. 1.

Одними із найбільш дієвих управлінських рішень, направлених на усунення неплатоспроможності, є:

1. Мобілізація активів, яка передбачає:

– запаси готової продукції (в умовах кризи – спад реалізації), тому прискорена реалізація готової продукції є значним ресурсом мобілізації активів [2, с. 54];

– запаси низьколіквідних матеріалів (в умовах кризи реалізація низьколіквідних активів, які незадіяні в процесі виробництва виступає додатковим фінансовим ресурсом). Низьколіквідні активи – це ненадійна дебіторська заборгованість, прострочені, пролонговані та безнадійні кредити, цінні папери, що не обертаються на ринку, господарські матеріали, будівлі, споруди та інші активи. [4, с. 137];

– дебіторська заборгованість (в умовах кризи – додатковий фінансовий ресурс).

На першому етапі повинно відбуватися усунення браку грошових коштів для розрахування з невідкладними зобов'язаннями за рахунок реалізації «непотрібних» активів. До того ж подібна ліквідація часто потребує здійснення ненормальних із точки зору звичайного управління способів, тобто не рахуючись із можливими втратами, які вже отримані та матеріалізовані в активах підприємств коштів, так і тих, які можуть бути отримані, коли підприємство переживе кризу.

Сутність вдалих управлінських рішень полягає в маневруванні грошовими активами для скорочення розриву між їх витратами та надходженням. Маневри здійснюються як вже отриманими і матеріалізованими в активах суб'єкта господарювання коштами, так і тими, котрі будуть отримані, коли суб'єкт господарювання переживе кризу.

Збільшення грошових коштів засноване на перекладі активів підприємства в грошову

форму. Збільшення грошових коштів засноване на перетворенні активів суб'єкта господарювання в грошову форму. Це реалізується завдяки рішучим і нерідко шокуючим звичайному керівника суб'єкта господарювання крокам, оскільки пов'язані зі значними грошовими втратами.

Реалізація дебіторської заборгованості також очевидна і в даний час реалізується багатьма суб'єктами господарювання. Суть даного заходу в рамках антикризового фінансового управління полягає в тому, що дисконти тут можуть бути набагато більші, ніж уявляються керівництву кризового суб'єкта господарювання. У деяких випадках розрахований дисконт може становити до 100%, що, як і у випадках із короткостроковими фінансовими вкладеннями, означає реалізацію за будь-якою запропонованою ціною.

Реалізація запасу готової продукції набагато складніше, оскільки, по-перше, передбачає реалізацію з утратами, по-друге, приведе до напружених відносин із податковим органом. Однак, як вже було зазначено вище, суть стабілізаційної програми зосереджено в маневрі грошовими засобами. Втрати в даному випадку є жертвуванням частки отриманих у минулому грошових коштів.

Реалізація низькорентабельних виробництв та об'єктів невиробничої сфери дуже складна і супроводжується особливим підходом. Частини нерентабельного виробництва, як правило, входять в основу технологічного ланцюжка підприємства. При цьому в рамках антикризового фінансового управління неможливо досконало визначити, які

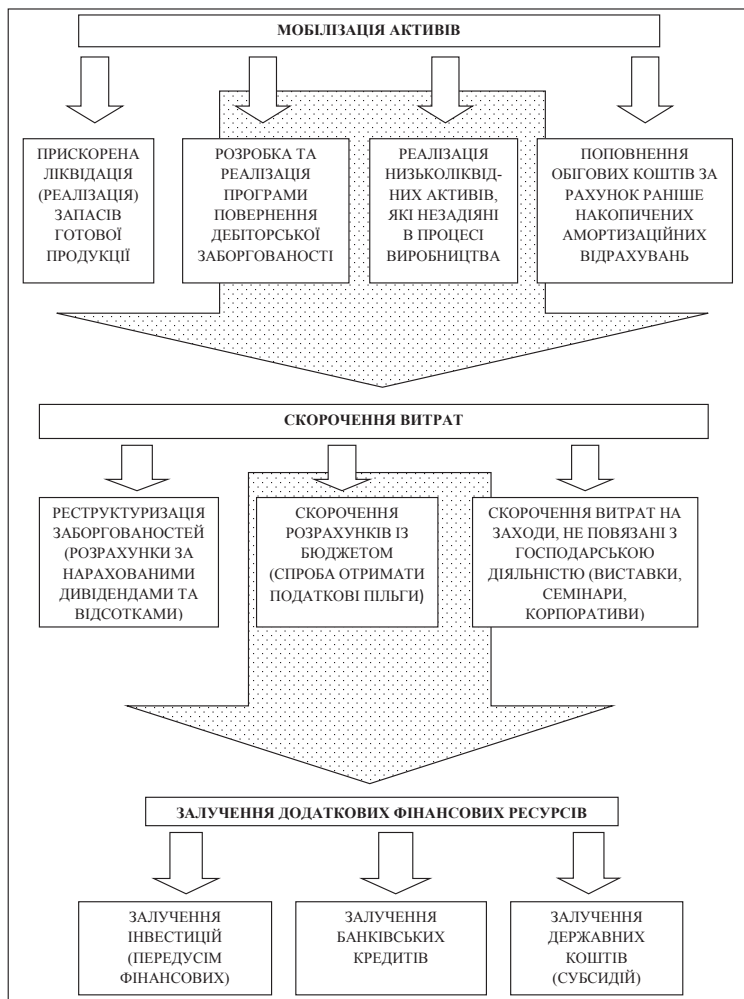


Рис. 1. Алгоритм прийняття управлінських рішень для досягнення фінансової стабілізації (розроблено автором)

частини слід зберегти, а які в будь-якому разі слід ліквідувати – це вимагає детального аналізу [5, с. 124].

2. Скорочення витрат:

– реструктуризація заборгованостей (за нарахованими дивідендами і відсотками, що підпадають до виплат). Одним з імовірних антикризових заходів на підприємстві, які спрямовані на запобігання його банкрутству, є впровадження заходів з управління пасивами неплатоспроможного суб'єкта господарювання або реструктуризація його заборгованостей (боргів).

Реструктуризація заборгованостей (боргів) – це система організаційно-економічних прийомів, які спрямовані на зміну якісного та кількісного стану наявної заборгованості суб'єкта господарювання [6, с. 48].

Переваги інструментів реструктуризації очевидні для всіх: для позичальників, яким дають змогу в максимально легкому режимі пережити важкі часи та зберегти позитивну кредитну історію; для банків, які вирішують проблему власної ліквідності й збереження якісної клієнтської бази. Але, незважаючи на перелічене, слід розуміти, що кінцеву ефективність запропонованого і прийнятого комплексу заходів покаже лише середньострокова практика його використання. Тільки тоді можна буде побачити перші результати, оцінити кількість негативних випадків [7, с. 149];

– скорочення розрахунків із бюджетом (спроба отримати податкові пільги). Зменшення податкового тиску на окремих підприємствах може збільшити капітальні вкладення, відтак, призвести до зростання фінансової стійкості підприємства. Водночас це скорочує урядові доходи і призводить до виникнення опосередкованого накладу в економіці. Отже, якщо витрати перевищують вигоди, тобто збільшення комерційного доходу та повернення платоспроможності внаслідок зростання інвестицій менше за втрати доходу від інвестицій, які можна було би реалізувати й у звичайному режимі в сукупності з опосередкованим накладом і впровадженням податкових пільг, політика пільгового оподаткування не буде ефективною [8, с. 159];

– скорочення витрат на заходи, не пов'язані з господарською діяльністю (семінари, виставки, корпоративи). Це дасть змогу суб'єкту господарювання скоротити витрати без негативних наслідків на підприємстві, тому заходи щодо скорочення витрат цього виду повинні бути розглянуті керівництвом підприємства в першу чергу.

3. Залучення додаткових фінансових ресурсів:

- залучення інвестицій (насамперед фінансових);
- залучення банківських кредитів;
- залучення бюджетних коштів.

Окрім власного капіталу, для фінансування підприємства широко використовують у сучасних умовах позиковий капітал. Залучення кредитних коштів розширює можли-

вість формування оборотних активів, забезпечує зростання рентабельності власного капіталу за певних умов, але негативно впливає на платоспроможність та фінансову стійкість суб'єктів господарювання, тому визначення оптимальних обсягів залучення кредитних коштів, вибору більш ефективних форм та умов цього залучення є однією з найважливіших проблем управління фінансуванням оборотних активів на підприємствах [10, с. 60].

У сучасних умовах господарювання все частіше виникає потреба у залученні позикових коштів, що викликане нехваткою власного капіталу.

Розумна організація систем управління формуванням та використанням фінансових ресурсів на підприємстві є обов'язковою складовою частиною успішної роботи системи антикризового фінансового управління на підприємстві.

Управління структурою капіталу безпосередньо впливає на його формування, результативність використання, визначає фінансову стійкість та платоспроможність, і тому кожен суб'єкт господарювання має формувати свою фінансову політику таким чином, щоб забезпечити максимізацію ринкової вартості підприємства [9, с. 150].

Висновки. У сучасний період коливання економічної активності та криза у світовій економіці значно вплинули на економічний розвиток підприємств господарського комплексу України. В умовах нестачі фінансових ресурсів удосконалення системи антикризового менеджменту, правильне і своєчасне застосування управлінським персоналом методологічних підходів, концепцій, законів і методів менеджменту є визначальним для забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання як у поточний період, так і на перспективу [12, с. 34].

Теоретичне та практичне значення дослідження полягає в тому, що для сучасних підприємств, ураховуючи кризовий стан, в якому вони знаходяться, особливо актуальним є процес оздоровлення, недопущення кризових ситуацій, забезпечення стійкого розвитку через використання своєчасних управлінських рішень до управління ними. Тобто для забезпечення функціонування підприємств необхідний комплексний підхід до управління, який передбачає формування механізму антикризового управління, що може бути дієвим інструментом виходу з кризи та підтримки відповідних параметрів діяльності підприємства, орієнтованих на своєчасне виявлення кризових явищ, їх недопущення, мінімізацію чи подолання.

У перспективних подальших наукових розробках за даним напрямом можуть бути досліджені форм механізму антикризового управління на підприємстві, оскільки комплексний підхід до формування механізму антикризового управління припускає, що необхідно враховувати всі умови його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко окреслені елементи, схему їх дії та взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Дуда С.Т. Теоретичні аспекти аналізу банкрутства підприємства та шляхи його подолання / С.Т. Дуда, І.В. Михайлик // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2012. – Вип. 22.9. – С. 197–201.
2. Пожуєва Т.О. Антикризове управління – головна складова інноваційної діяльності та формування конкурентного потенціалу підприємства / Т.О. Пожуєва // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 1 (28). – С. 121–125.
3. Управління фінансовою санацією підприємств: [навч. посіб.] / В.Г. Боронос, І.Й. Плікус, І.М. Кобушко. – Суми: СумДУ, 2010. – 437 с.
4. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2005.
5. Айвазян З., Кириченко В. Антикризове управління: прийняття рішень на краю прірви / З. Айвазян, В. Кириченко // Проблеми теорії і практики управління. – 1999. – № 4.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: [підручник для студентів вищих навч. закладів] / Л.О. Лігоненко. – Київ: КНТЕУ, 2005. – 823 с.

7. Тарануха І.Ю. Реструктуризація заборгованості як метод управління проблемними кредитами / І.Ю. Тарануха // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7 (1). – С. 145–149.
8. Соколовський Д.Б. Моделювання впровадження податкових пільг: проблема накладу / Д.Б. Соколовський // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2014. – № 3. – С. 152–160.
9. Золотаренко В.О. Функціонально-структурна модель управління структурою капіталу підприємства / В.О. Золотаренко // Управління розвитком. – 2011. – № 1 (98). – С. 147–150.
10. Рибіцька А.В. Політика управління формуванням галузевого позикового капіталу / А.В. Рибіцька // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 57–67.
11. Ткаченко А.М. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством: [монографія] / А.М. Ткаченко, О.П. Єлець. – Запоріжжя: ЗДІА, 2010. – 282 с.
12. Баранівська Х.С. Підходи до управління економічною стійкістю підприємств при застосуванні інноваційної моделі розвитку / Х.С. Баранівська // Тези доповідей III міжнар. наук.-практ. конф. «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики». – Л.: Львів. Політехніка, 2010. – С. 33–35.

Аннотация. В статье исследован комплекс управленческих решений, принятых отечественными и мировыми менеджерами, которые призваны вернуть предприятию платежеспособность и финансовую устойчивость и которые осуществляются в разрезе антикризисного финансового управления предприятием. Детально проанализированы все из возможных решений и алгоритм последствий их внедрения в финансовую и хозяйственную деятельность предприятия.

Ключевые слова: кризис, антикризисное финансовое управление, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Summary. In the article the complex management decisions taken by national and international managers are designed to return the company to solvency and financial stability, which are carried out in the context of anti-crisis financial management. A detailed analysis of possible foot-making and algorithm of implication in financial and economic activity of the entity.

Key words: crisis, crisis financial management, financial stability, solvency.

УДК 65.016.7:378.4

Моргулець О. Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну*

Morgulets O. B.

*PhD of Economics,
Associate Professor of Entrepreneurship and Business Department
Kyiv National University of Technology and Design*

ТЕОРЕТИЧНІ УЗАГАЛЬНЕННЯ ЩОДО ЕВОЛЮЦІЇ ВНЗ У КОНТЕКСТІ ЙОГО МІСІЇ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ

THEORETICAL GENERALIZATIONS REGARDING THE EVOLUTION OF UNIVERSITIES IN CONTEXT OF ITS MISSION: RETROSPECTIVE ANALYSIS

Анотація. У статті узагальнено історико-ретроспективний аналіз еволюційного розвитку основної ідеї та місії університету на різних етапах суспільного розвитку. Визначено місію ВНЗ у сучасних умовах соціокультурного та економічного розвитку світової цивілізації.

Ключові слова: ідея і місія університету, вищий навчальний заклад (ВНЗ), еволюція університету: класичний, неокласичний, сучасний університет.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації університет набуває все нові і нові риси. Якщо в кінці ХХ ст. підкреслювалася роль університету в суспільстві як його основного соціального інституту, то сьогодні становище і організація університетів викликають багато суперечок. Виробництво, розвиток і поширення культури – завдання університету в ХІХ–ХХ століттях – відходять на задній план, і головними стають питання адаптації до сучасних соціально-економічних і політичних змін, питання спів-

раці університету з державою, з одного боку, і глобальним світом – з іншого [1].

Однією з актуальних проблем, пов'язаних із функціонуванням ВНЗ, є визначення його місії. Потреба у переосмисленні місії ВНЗ викликана соціально-економічними реформами в суспільстві, зміною ставлення до науки й освіти. Актуальність даної теми для України також обумовлена наданням автономії вищим навчальним закладам унаслідок імплементації Закону України «Про вищу освіту».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності, генезису й еволюції місії ВНЗ, теоретичних засад її формування присвячена значна кількість праць вітчизняних і закордонних науковців, зокрема таких як: Дж.Г. Ньюмен, К.В. фон Гумбольдт, Х. Ортега-і-Гассет, К. Ясперс, Р. Хатчинс, К. Керр, Д. Белл, Р. Барнетт, Б. Кларк, З. Бауман, Б. Рідінгс, В. Кремень, О. Кузьменко, Г. Дмитренко, Є. Рябенко, О. Строгецька, В. Повзун, А. Прохоров, М. Макаракін, О. Гафорова, А. Мешков, А. Єфанов, Н. Панькова, Р. Сафронов, О. Зіневич, О. Леонова, Л. Фадєєва та ін.

Наукові праці, в яких сьогодні обговорюються проблеми місії університету, мають двохвекторну направленість. Низку публікацій присвячено осмисленню місії університету, технології її формулювання та впливу на функціонування університету. Місія університету в цьому випадку розглядається в контексті управління ВНЗ, планування його стратегічного розвитку, формування організаційної культури та іміджу тощо. Друга група статей спрямована на осмислення місії університету в ретроспективі і спроби визначити місію університету в сучасному суспільстві. Університет в таких публікаціях розглядається переважно як соціокультурний інститут.

Мета статті полягає у здійсненні теоретичного узагальнення щодо еволюції ідеї і місії університету, визначенні етапів розвитку університету та його місії на кожному з них.

Вклад основного матеріалу дослідження. Нині беззаперечним фактом є те, що успіх діяльності університету багато в чому визначається його місією. На думку О. Строгецької, визначення своєї місії освітньою установою сьогодні – це відповідь на необхідність виживати в умовах швидких змін, дедалі більшої прагматичності, поширення на всі сфери життя людини правил ринку, стрімкої соціальної диференціації і фрагментації суспільства, це і пошук свого особливого в низці інших установ вищої освіти [2].

Місія ВНЗ постійно змінюється, проте три основні його напрями діяльності залишаються незмінними: навчання, дослідження, виховання. Разом із тим залежно від розвитку суспільства й актуальності цих напрямів у різні часи акцент вагомості переносився з одного на інший, визначаючи тим самим місію університету своєї епохи.

Глобальні соціокультурні трансформації, які супроводжують зміну епох, породжують протиріччя щодо бачення місії вищої школи. Отже, для визначення сучасної місії університетів у нинішніх умовах реформації традиційного інституту вищої освіти необхідно переосмислити ідею і місію університету, звернувшись до історії розвитку ВНЗ і до робіт мислителів, які зробили перші спроби осмислення феномена вищої освіти.

У XII–XIII ст. середньовічні міста, центри цивілізованого світу, відчували брак фахівців в області медицини і права. Потреба європейської цивілізації в передачі і розвитку культурної спадщини античної цивілізації стала очевидною. У результаті хрестових походів Захід відкрив для себе інтелектуальні багатства Сходу. Там, де контакти були більш стійкими, в Іспанії та Італії, з'явилися передумови створення університетів. Саме в них шляхом суперечок і роздумів вироблялася загальна культура, без якої була б неможлива сама ідея політичного суспільного простору Європи. В епоху Відродження університети втратили роль провідних інтелектуальних центрів Європи. Формування антропоцентричної ціннісної системи сприяло переважанню в університетській освіті гуманітарних наук над природничими, що призвело до формування нових дослідницьких центрів – наукових академій. У новий час університети стають все більше як

«державою в державі», завдяки чому вони зберігають своє культурне, ідеологічне і наукове покликання, що має національний характер [1].

Ідея середньовічного університету багато пізніше, у XIX–XX ст., була формалізована в працях, присвячених класичному університету. Серед них особливе місце займає робота Дж.Г. Ньюмена «Ідея університету» (1873 р.), в якій автор указує на універсальність знань, що акумулюються в стінах університету. Універсальність Дж.Г. Ньюмен визначає як специфічно університетську прерогативу, як саму характерну рису університетів на відміну від інших установ освіти. За змістом «універсальність» передбачає максимальну широту викладання вільних (ліберальних) знань. Будь-яке обмеження викладу знань, на думку англійського мислителя, несумісне зі званням університету [3].

Таким чином, ідея класичного університету виходить з уявлення про нього як про установу, що за допомогою накопичення, збереження і передачі універсального ліберального (неутилітарного) знання забезпечує тих, що навчається не стільки професії, скільки життєвим орієнтирам, певним світосприйняттям. Основною місією класичного університету є навчання досягнень культури, розвиток інтелекту і духовності, що розглядаються як кінцеві цілі університетської освіти.

Ідея нового, або неокласичного, університету розвинулася завдяки діяльності німецьких реформаторів XIX ст. Значний внесок зробив К.В. фон Гумбольдт, оскільки він був не тільки теоретиком, а й практиком. В основу нової моделі університетської освіти були покладені три принципи. Перший полягав у запереченні примітивного утилітарного погляду на освіту, коли знання цінуються лише з практичної точки зору. Другий принцип застерігав від засилля дослідної (емпіричної) науки, яка не давала фундаментального теоретичного пізнання. Нарешті, третій принцип стверджував панування гуманітарної освіти, без якого не може бути освіченої особистості [4]. Саме нова ідея університету, яка полягала в синтезі дослідження, навчання і виховання, стала критерієм, за яким розглядалася вся подальша еволюція європейських і американських університетів.

Загальним для неокласичного і класичного університетів було визнання їх ролі як культуроформуючих центрів. Проте розрізнялись уявлення про культуру. Німецькі реформатори вважали, що рівень культури держави визначається тими благами, які надає об'єднуюча, тоталізуюча сила науки, інституційована у вигляді дослідного процесу. Ідея університету отримала тим самим нове розуміння, його культурне завдання було обмежено. Але від цього, вважали реформатори, університет міг стати більш ефективним. Університет мав стати втіленням духу нації, продукуючим не так загальнокультурні, скільки національні духовні цінності і формуючи не просто інтелектуала, а громадянина [2].

М. Вебер, своєю чергою, вважав, що обов'язок ученого-викладача – сприяти набуттю ясності, усвідомлення вибору засобів щодо цілей і вмінню бачити наслідки своєї діяльності. Коли традиційні цінності зруйновані, а нові ще не створені, університети, котрі залучили до своїх стін маси, на думку М. Вебера, зобов'язані формувати у майбутньої еліти європейського співтовариства: вчених, політиків, підприємців – етику відповідальності, тобто чітке усвідомлення того, що потрібно розплачуватися за наслідки своїх діянь. Відтворювати інтелектуальну еліту університет зможе лише забезпечивши свою незалежність від держави і академізм у викладанні [5]. В умовах аксіологічної невідповідності М. Вебер бачив місію університетів у збере-

женні інтелектуальної єдності як найважливішого чинника підвищення стабільності післявоєнного світу.

Додатковий імпульс розвитку місії університету в Європі надав Х. Ортега-і-Гассет. У новому історичному контексті він робить ще одну спробу відродження деяких аспектів ідеї університету Дж. Г. Ньюмена. Місія університету, його центральне завдання – «просвітити» людину, долучити її до повноти культури своєї епохи, відкрити їй з ясністю і необхідністю величезний справжній світ, в який вона повинна втиснути своє життя, щоб воно стало автентичне» [6]. На думку Х. Ортега-і-Гассета, університет повинен об'єднувати в собі три функції: передачу культури, навчання професіям і наукове дослідження з підготовкою нових учених.

Розкриваючи сутність духовного життя, К. Ясперс (1949 р.) стверджував, що духовне життя полягає в пошуку істини. Оскільки істину слід шукати науковим шляхом, то одним з основних завдань університету є дослідження; другим – передача істини (знання), тобто викладання. Проте передачі одних тільки знань і навичок недостатньо для досягнення істини, сенсом викладання і дослідження є культурне виховання, духовне формування людини в цілому. Хоча кожне з цих трьох завдань К. Ясперс описував окремо, водночас показував їх нерозривну єдність [2]. Ця триєдність стала класичною основою сучасної університетської освіти в усьому світі.

Новою спробою звернення до ліберально орієнтованої університетської моделі Дж.Г. Ньюмена є дослідження Р. Хатчинса, який у 1953 р. опублікував свою книгу «Університет Утопії». Аналізуючи проблеми сучасного йому американського суспільства, Р. Хатчинс бачив три основні небезпеки: індустріалізацію, спеціалізацію і філософські відмінності. Університет, в уявленні науковця, є мислячою спільнотою, покликаною вирішувати інтелектуальні проблеми, що стає умовою збереження його цілісності, стійкості його внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Він відкидає сервісну функцію університету і закликає відмовитися від усього, що заважає інтелектуальному розвитку. Хатчинс фактично виступає за ізоляцію університету від зовнішнього світу, розглядаючи його вплив як негативний [1].

К. Керр у роботі «Цілі університетів» (1963 р.) запропонував нове бачення університету, який орієнтується на служіння суспільству, нації, регіону і виробляє не тільки знання, але й готує фахівців, що володіють цим знанням і які необхідні бізнесу, промисловості, сфері послуг. К. Керр вводить поняття «мультиверситет» як новий багатоцентричний і багатофункціональний вищий навчальний заклад, який має складну мереживу структуру [7]. Для позначення цього феномена був уведений термін «університетський комплекс». Його відмінність полягала в тому, що університет став індустрією знання, що стало розглядатися як основний економічний ресурс суспільства. Ідея університетського комплексу з орієнтацією на культурну та сервісну функції сприяла розширенню простору діяльності ВНЗ.

«Університет кінця ХХ століття – це простір, в якому створюються умови для виживання людини в цьому складному, крихкому і непередбачуваному світі. Підготовка людини до життя в цьому світі є частина виклику, кинутого університету», – стверджує Р. Барнетт у своїй лекції «Осмислення університетів» (1997 р.) [8]. На думку Р. Барнетта, нова місія університету зводиться до реалізації ним своїх інтегруючих можливостей. У реальності сучасний університет спрямований на забезпечення «професією на все життя» і до зміни професій не готує. Сучасне навчання – це не питання передачі знань або придбання навичок. Воно повинно викликати «бродіння» в

умах студентів. Але завдання педагога не закінчується на цьому, воно може вважатися виконаним лише тоді, коли студенти усвідомлюють, що для життя в умовах невизначеності їм необхідно знайти і розвинути власні сили.

Таким чином, ідея сучасного ВНЗ втілюється в його новій місії, яка повинна одночасно відповідати реальному стану суспільства і культури та забезпечувати майбутнє навчального закладу. Формування нової місії – це спроба вищої школи відрефлексувати свою історію в пошуках адаптаційних сил та інституційної форми, що відповідає нинішньому часу. Місія сучасного університету – це відповідь на необхідність виживати в умовах швидких змін, дедалі більшої прагматички, поширення на всі сфери життя людини правил ринку, стрімкої соціальної диференціації і фрагментації суспільства, це і пошук власних конкурентних переваг поряд з іншими ВНЗ.

Однією з останніх моделей університету, запропонованих суспільству для обговорення, стала ідея «підприємницького університету», представлена Б. Кларком у роботі «Створення підприємницького університету: організаційні напрями трансформації» (1998 р.). До основних рис підприємницького університету він відносить: створення посиленого управлінського ядра; формування дискретної (диверсифікованої) фінансової бази; формування розширеної периферії розвитку університету; стимулювання академічного ядра; широкое поширення й утвердження в університетському співтоваристві підприємницьких переконань і цінностей [9].

Сучасний світ не складний, а надскладний, і університет безпосередньо залучений у цю надскладність. Для нашого часу характерно руйнування всіх рамок і всіх зразків без попередньої підготовки індивідів, що помітно ускладнює їх існування і діяльність. Така ситуація виявляє повну неспроможність існуючих освітніх практик. У цьому контексті З. Бауман упроваджує поняття «третинне навчання» для опису освітньої практики, яка є найбільш ефективною і відповідає вимогам актуальної культурної ситуації. Третинне навчання дає знання про те, як порушувати загальноприйнятий порядок, як позбутися звичок і запобігти звиканню, як перетворити фрагментарні елементи досвіду в його нові зразки [10].

Автор книги «Університет в руїнах» (1994 р.) Б. Рідінгс розглядає університет із точки зору управління як простір конфліктів, які швидше треба розглядати в контексті конструктивістської перспективи нових інституційних можливостей. Університети, які хотіли б відповідати новій ситуації, приходять до висновку про необхідність глибоких системних перетворень у самій організації університетського навчання. Зміна ролі університету пояснюється втратою його національно-культурної місії, вважає Б. Рідінгс. Університет утрачає свій зв'язок із долею національної держави, з огляду на процеси глобалізації, саме поняття «національної держави» втрачає своє значення, а університет, своєю чергою, перестає поширювати ідеї національних держав. Університет у наші дні стає «транснаціональною бюрократичною корпорацією, яка або пов'язана з транснаціональними інстанціями управління, такими як Європейський Союз, або функціонує незалежно по аналогії з транснаціональною компанією» [11].

Нині університет набуває нової ролі, яка націлена на забезпечення ефективності освітньої системи, – це професійна перепідготовка або безперервна освіта. Відповідаючи на нові виклики сучасного світу, університет змушений виконувати потреби суспільства, які виявляються у формуванні нового типу професіонала, здатного в силу сформованих цінностей, набутих знань і навичок протистояти трансформаційним процесам в суспільстві. У такій ситуації

місією ВНЗ стає навчання індивіда самостійно визначати свою освітню траєкторію розвитку залежно від постійно змінюваних ситуацій в житті і професійній діяльності.

Принципове значення в рамках розглянутого питання має так звана особистісно орієнтована парадигма, прийнята сьогодні у сфері освіти як основоположний принцип, тобто визнаються пріоритети освітніх цінностей особистості перед громадськими і державними інтересами. У світлі такого підходу освітній заклад постає не як керована з центру структурна (монолітна) одиниця, по

суті нав'язувана людині, і що обмежує її свободу вибору, а варіативна, відкрита для оперативних змін і обґрунтованих інновацій структура, що саморозвивається. Такого роду система надає максимум можливостей людині для вибору індивідуальної освітньої траєкторії відповідно до його інтересів і здібностей [12].

Таким чином, результатом адаптації до зміни зовнішнього середовища стала трансформація традиційної моделі університету. У роботах Б. Кларка, Р. Барнетта, З. Баумана, Б. Рідінґса, Г. Майєра, О. Грудзинського,

Таблиця 1

Період	Мислителі/ Науковці	Основна ідея	Визначення місії (ідеї) ВНЗ
XVI-XVIII ст.	Середньовічний університету		Збагачення національної культури через неутилітарне знання – богослов'я, філософії, мистецтва.
1794 р. (Німеччина)	Й. Фіхте «Про призначення вченого»	Ліберальний університет	Пошук істини через наукове неутилітарне знання. Збереження, примноження і поширення духовного надбання нації.
1798 р. (Німеччина)	І. Кант «Суперечка факультетів»		
Поч. XIX-XX ст.	Класичний університету	Формалізація ідей середньовічного ліберального (неутилітарного) університету в наукових працях XIX-XX ст.	
1873 р. (Велико-британія)	Дж. Г. Ньюмена «Ідея університету»	Інтелектуальний університет	Навчання досягнень культури, розвиток інтелекту і духовності через накопичення, збереження і передача універсального (неутилітарного) знання.
1918 р. (Німеччина)	М. Вебер «Наука як покликання і професія»	Ліберально-гуманістичний університет (елітарне знання)	Збереження інтелектуальної єдності як найважливішого чинника підвищення стабільності післявоєнного світу
1930 р. (Іспанія)	Х. Ортега-і-Гассет «Місія університету»	Просвітницький університет	Просвітництво людини, долучення її до повноти культури своєї епохи, відкриття їй справжнього світу, в який вона повинна втиснути своє життя, щоб воно стало автентичне.
1953 р. (США)	Р. Хатчинс «Університет Утопії»	Ліберальний університет	Вирішення інтелектуальних проблем суспільства, що є умовою збереження його цілісності, стійкості внутрішніх і зовнішніх зв'язків.
Кін. XIX-XX ст.	Неокласичний університет	Переосмислення ідей класичного університету, виникнення триєдиної концепції університету: дослідження, навчання, виховання	
1810 р. (Німеччина)	К.В. фон Гумбольдт «Про внутрішню і зовнішню організацію вищих наукових закладів у Берліні»	Дослідницький університет	Розвиток духовного життя нації, що здійснюється в процесі пошуку істини, тобто в результаті наукового дослідження, викладання, виховання і сократичної комунікації визнаних учених і початківців.
1949 р. (Німеччина)	К. Ясперс «Ідея університету»	Дослідницько-професійно-культурний університет	Триєдина місія – дослідження, освіта, культура. Оскільки духовне життя полягає в пошуку істини, а істину слід шукати науковим шляхом, місією університету є дослідження і передача істини, тобто викладання.
1963 р. (США)	К. Керр «Цілі університету»	Мультиверситет	Служіння суспільству, нації, регіону, виробляти не тільки знання, а й готувати фахівців, які ними володіють, які необхідні бізнесу, промисловості, сфері послуг.
Кн. XX-XXI ст.	Сучасний університет	Професійна освіта. Адаптація до сучасних соціально-економічних і політичних змін, співпраця з державою, з одного боку, і глобальним світом – з іншого. Об'єднання в собі трьох протилежних компонентів: культури, політики і ринку.	
1994 р. (Канада)	Б. Рідінґс «Університет в руїнах»	Транснаціональний університет	Збереження національної автентичності і культурного надбання в умовах глобалізації й суспільно-економічних трансформацій.
1997 р. (Велико-британія)	Р. Барнетт «Осмилення університетів»	Трансформаційний університет	Створення умов для виживання людини в складному і непередбачуваному світі.
1997 р. (Польща)	З. Бауман «Індивідуалізоване суспільство»	Університет третинного навчання	Навчання тому, як порушувати загальноприйнятий порядок, як позбутися звичок і запобігти звиканню, як перетворити фрагментарні елементи досвіду в його нові зразки.
1998 р. (США)	Б. Кларк «Створення підприємницького університету: організаційні шляхи трансформації»	Підприємницький університет	Забезпечення інституціонального розвитку держави шляхом індивідуалізації освітньої і наукової діяльності на запит споживача.
2004 р. (Росія)	О. Грудзинський «Проектно-орієнтований університет»	Інноваційний (проектно-орієнтований) університет	Задоволення потреб держави і суспільства шляхом трансферу технологій в умовах глобального конкурентного ринкового середовища.

М. Макаркина, О. Єфанова, О. Строгоцької, В. Повзун та ін. відображено огляд концептуальних моделей університету нового типу: підприємницької, інноваційної, дослідницької, проектно-орієнтованої, регіональної, віртуальної, корпоративної тощо. Еволюція університетської моделі полягає не в запереченні будь-якої із системоутворюючих функцій ВНЗ, а в переважному розвитку одного з напрямів діяльності, яке стає базовим для формування його місії, яка б відповідала сьогоденню.

Теоретичні узагальнення ретроспективного аналізу еволюції місії ВНЗ представлено в табл. 1.

Серед факторів, що детермінують еволюцію місії університету в умовах інформаційного суспільства, визначаємо такі: процеси глобалізації, прискорення темпів змін технологій, революція в інформаційно-комунікаційних технологіях, формування ринкових відносин у системі освіти, загострення конкуренції між університетами за ресурси, поява нових постачальників освітніх послуг, диверсифікація фінансування, демографічні зміни, нові потреби суспільства в якості освіти, більш вимогливі споживачі.

Висновки. Таким чином, місія ВНЗ може розглядатися як сукупність уявлень про основоположні цінності, цілі та простір розвитку університету, про те, що він продукує і розповсюджує, навіщо він потрібен суспільству, державі, людям. У даному контексті місія являє собою ідейне ядро університетської сутності.

Узагальнивши погляди видатних мислителів Європи XVIII–XXI ст. на місію університету, можна виокремити основні положення:

– головна ідея класичного університету полягає в тому, що університетське знання універсальне і позбавлене утилітарності. Місія формується як накопичення, збереження і передача універсального (неутилітарного) знання;

– головна ідея неокласичного університету полягає в синтезі дослідження, навчання і культурного виховання особистості. Місія – виробництво духовних цінностей нації і формування громадянина через пошук істини в ході наукового дослідження;

– головна ідея сучасного університету – реалізація інтегруючих можливостей особистості в трансформаційному суспільстві. Місія – інноваційний розвиток суспільства через продукування і комерціалізацію наукового знання на запит держави і суспільства.

Беручи до уваги виклики інформаційної епохи, сучасний університет покликаний: розширювати свій комунікативний простір і підтримувати всередині нього міждисциплінарний і міжкультурний діалог, залучаючи все нових учасників і забезпечуючи їх навичками критичного осмислення і комунікативної компетентності; розвивати методологію міждисциплінарних досліджень і надавати всім агентам освітнього поля рівні можливості участі в таких дослідженнях; формувати в агентів освітнього поля соціальні установки, що забезпечують готовність до новаторства, забезпечувати їх знаннями, вміннями і навичками, що сприяють пошуку нових нестандартних рішень невизначених ситуацій; об'єднувати в собі три абсолютно різних компонента: культуру, політику і ринок.

Список використаних джерел:

1. Повзун В.Д. Миссия университета – история и современность / В.Д. Повзун // Вестник ОГУ. – 2005. – № 1. – С. 13–21.
2. Строгоцкая Е.В. Идея и миссия современного университета / Е.В. Строгоцкая // Вопросы образования. – 2009. – № 4. – С. 67–81.
3. Ньюмен Дж.Г. Идея университета / Дж.Г. Ньюмен; пер. с англ. С.Б. Бенедиктова; под общ. ред. М.А. Гусаковского. – Минск: БГУ, 2006. – 208 с.
4. Захаров И.В. Миссия университета в европейской культуре / И.В. Захаров, Е.С. Ляхович. – М.: Новое тысячелетие. – 1994. – 368 с.
5. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер; пер. с нем.; сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
6. Ортега-и-Гассет Х. Миссия университета / Х. Ортега-и-Гассет; пер. с исп. М.Н. Голубевой; ред. пер. А.М. Корбут; под общ. ред. М.А. Гусаковского. – Минск: БГУ, 2005. – 104 с.
7. Kerr S.A. Critical Age in the University World // Europe Y.of Ed. Abington, 1987. Vol. 22. – № 2.
8. Барнетт Р. Осмысление университета. Образование в современной культуре / Р. Барнетт; Белорусский государственный университет. Центр проблем развития образования БГУ; под ред. М. Гусаковского. – Мн.: Пропилен, 2001. – 128 с.
9. Кларк Б.Р. Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформации / Б.Р. Кларк; пер. с англ. А. Смирнова. – М.: ВШЭ, 2011. – 238 с.
10. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман; пер с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2005. – 390 с.
11. Ридингс Б. Университет в руинах / Б. Ридингс; пер. с англ. А.М. Корбута. – М.: Изд. дом Гос. ун-та, 2010. – 304 с.
12. Єфанов А.В. Эвристические предпосылки разработки миссии высшего учебного заведения / А.В. Єфанов, Н.К. Чапаев // Образование и наука. – 2003. – № 6 (24). – С. 46–56.

Аннотация. В статье обобщен историко-ретроспективный анализ эволюционного развития основной идеи и миссии университета в разные этапы общественного развития. Определена миссия вузов в современных условиях социокультурного и экономического развития мировой цивилизации.

Ключевые слова: идея и миссия университета, высшее учебное заведение (вуз), эволюция университета, классический, неоклассический, современный университет.

Summary. This article summarizes the historical and retrospective analysis of the evolution of the main idea and the mission of university in the different stages of social development. Defined the mission of universities in the modern terms of socio-cultural and economic development of the world civilization.

Key words: idea and mission of the university, higher education institution (HEI), the evolution of universities: classical, neoclassical, modern university.

Мочона Л. Г.

*аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Mochona L. G.

*Postgraduate Student, Department of Economics
and the Valuation of Property Enterprises
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛІНГУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACH FOR CONTROLLING THE PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE

Анотація. У статті обґрунтовано актуальність застосування методичного підходу для здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності на машинобудівних підприємствах. Сформовано методичні рекомендації, що ґрунтуються на результатах попередніх наукових досліджень та враховують сучасні умови функціонування підприємств. Визначено, що контролінг виробничо-господарської діяльності підприємства доцільно здійснювати за визначеними етапами. Даний методичний підхід відображає зміст поставлених завдань, результати їх виконання та основні методики, що використовувалися для вирішення поставлених завдань у рамках кожного з визначених етапів, що забезпечує ефективність управлінської діяльності в ході впровадження контролінгу виробничо-господарської діяльності на підприємстві.

Ключові слова: оперативний контролінг, стратегічний контролінг, виробничо-господарська діяльність, методичний підхід, етап реалізації, метод, завдання етапу.

Постановка проблеми. На сьогодні Україна знаходиться в складних соціально-економічних та політичних умовах, що спричинило негативні тенденції розвитку економіки країни, зокрема її промисловості, що є основою соціальної захищеності населення.

Сучасний стан підприємств машинобудівного комплексу залежить від низки внутрішніх факторів і характеризується: складним фінансовим станом, недостатньою обґрунтованістю управлінських рішень, відсутністю гнучкості стратегії стосовно асортименту та ціни, зростанням дебіторської та невчасним погашенням кредиторської заборгованостей, високим рівнем зносу основних засобів. Наявні трансформації засвідчили невідповідність підприємств, а головне – вичерпність традиційних управлінських методик.

Забезпечення економічного зростання та довгострокового функціонування машинобудівних підприємств в умовах нестабільності, динамічності, непередбачуваності зовнішнього середовища залежить від використання сучасних інструментів управління виробничо-господарською діяльністю, зокрема контролінгу.

Правильний вибір стратегії та її коригування за необхідності, вчасна ідентифікація наявних відхилень, виявлення потенційних резервів розвитку, розробка і прийняття дієвих управлінських рішень за рахунок належної якості отриманої інформації та її послідууючого якісного аналізу є ключовими напрямками виведення машинобудівних підприємств на новий рівень функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів контролінгу займаються як зарубіжні, так вітчизняні вчені, про що свідчить численна кількість праць із даної проблеми, зокрема: Майер Э. [2], Фольмут Х. [4], Анискин Ю. [1], Семенов Г. [5], Матвієнко-Біляєва Г. [7], Русановська О. [11], Чувашилова М. [12]. Дослідження існуючих підходів

щодо здійснення контролінгу говорить про недостатність обґрунтування питання методичного забезпечення, що є нагальною проблемою, оскільки перешкоджає належній розробці та реалізації конкретних процедур управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує необхідність формування комплексного методичного підходу, що забезпечить ефективність здійснення за рахунок чіткого визначення змісту завдання, методів його виконання та результатів вирішення в рамках реалізації кожного етапу контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація контролінгу виробничо-господарської діяльності на підприємстві повинна базуватися на відповідних методичних рекомендаціях щодо його проведення. Контролінг виробничо-господарської діяльності підприємства варто здійснювати в рамках загального контролінгу підприємства, а його цілі та завдання повинні відповідати класичним цілям та завданням контролінгу. Натомість оцінка результатів контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства є основою для прийняття управлінських рішень. Відповідно, варто розробити комплексний методичний підхід до проведення контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства, що складається з послідовних, взаємодоповнюючих етапів.

У ході розробки методичного підходу доцільно брати до уваги наявні проблеми і вимоги, що ставляться перед системою контролінгу, фактори, що можуть затримувати реалізацію контролінгу на окремо взятому підприємстві та перспективи впровадження контролінгу для об'єктів оцінки. Зокрема, на основі аналізу ефективності виробничо-господарської діяльності машинобудівних підпри-

емств Харківського регіону, таких як «Харківський завод транспортного устаткування» (ПрАТ «ХЗТУ»), ДП «Харківський завод транспортного устаткування» (ДП «ХЗТУ»), ТОВ «Машгідропривод», ВАТ «Турбоатом», ВАТ «Харківський підшипниковий завод», можна зробити висновок, що спостерігаються негативні тенденції в рамках наявних стратегій діяльності, що потребує активного втручання, а саме здійснення оперативного і стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства на основі сформованого попередньо інструментарію.

У рамках оцінки діяльності досліджуваних підприємств було встановлено, що підсистеми виробничо-господарської діяльності мають надзвичайно низький рівень розвитку протягом досліджуваного періоду, крім того, наявні тенденції погіршення показників виробничо-господарської діяльності досліджуваних підприємств; невідповідність, складність реалізації діючих функціональних та корпоративних стратегій виробничо-господарської діяльності сучасним економіко-політичним умовам; недосконалість та обмеженість наявних методів обліку, аналізу та оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, що впливає на рівень забезпеченості потрібною інформацією, а, відповідно, і на якість і швидкість прийняття управлінських рішень; низький рівень розвитку або ж взагалі відсутність систем управління на великих промислових підприємствах, що відбивається на гнучкості та координації їх функціональних відділів.

Зрозуміло, що формування, впровадження, адаптація та постійна підтримка системи контролінгу виробничо-господарської діяльності на підприємстві являють собою складний, багатоетапний, високовартісний процес, що включає в себе безліч факторів та потребує узгодженості, наявності кваліфікованих кадрів та належного рівня методичного обґрунтування. Саме розробка методичного забезпечення здійснення контролінгу покликана повною мірою довести доцільність, своєчасність, ефективність використання контролінгу за наявності різного рівня економічних і управлінських проблемних зон за умов наявності у досліджуваних підприємств належного рівня фінансових, кадрових та технічних ресурсів.

Наявні дослідження щодо здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності за умови попередньо сформованого дієвого інструментарію та результати аналізу досліджуваних машинобудівних підприємств відображають задовільний стан внутрішніх факторів, що впливають на розвиток даного виду діяльності. Проте за наявності складних економіко-політичних умов доцільно використовувати такі методи, підходи в рамках реалізації конкретних заходів, які б повною мірою забезпечували організацію, формування та безпосередньо здійснення контролінгу.

Узагальнення результатів здійснених досліджень дає змогу рекомендувати методичний підхід для здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності реально існуючих машинобудівних підприємств, що пропонується реалізовувати за такими етапами:

1. Здійснити теоретичне обґрунтування контролінгу. Провести аналіз наявних підходів щодо розуміння сутності контролінгу. Як нова концепція управління контролінг характеризується множиною концепцій, досліджених провідними вітчизняними та зарубіжними науковцями, через які розкривається його еволюція в теорії та практиці управління. Встановлено, що на першому етапі контролінг сприймали як функцію управління, суть якої полягала у створенні облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень; на другому – як концепцію управління, а на третьому етапі його почали розглядати як систему управління.

- 1.1. Визначити зміст, функції та принципи контролінгу. Оцінка наявних концепцій управління дає змогу визначити контролінг як багатофункціональний механізм, що здійснює інформаційну підтримку керівництва, забезпечує постійну координацію діяльності та прийняття раціональних рішень, що базуються на проведеному попередньо аналізі отриманої інформації.

Оперативний контролінг відрізняється від стратегічного тим, що перший орієнтований на тенденції сьогодення, а стратегічний – на невикористаний потенціал майбутнього, що відображається в різниці їх цілей, методів та інструментів. Але стратегічний контролінг встановлює цілі для оперативного контролінгу, який, своєю чергою, супроводжує підприємство в його русі до кожної цілі, фіксує швидкість руху та затрати ресурсів, тим самим перевіряючи стратегічні цілі на їх реалістичність та за необхідності пропонує управлінням переглянути наявні цілі та шляхи їх досягнення.

На основі теоретико-логічного аналізу встановлено, що оперативний контролінг – це складова частина системи управління на підприємстві, що направлена на ідентифікацію та усунення наявних відхилень на основі використання підконтрольних показників, що забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства за умов ефективної поточної діяльності.

Стратегічний контролінг – це складова частина системи управління досягненням довгострокових цілей підприємства, направлена на вирішення завдань, що відповідають обраній стратегії підприємства, та передбачає формулювання цілей, які відображають бажаний стан підприємства в майбутньому за умови своєчасного виявлення та усунення наявних відхилень із метою внесення поправок до стратегії підприємства.

Крім того, ідентифіковано основні функціональні завдання оперативного і стратегічного контролінгу, що відповідають стратегії підприємства, оскільки від них залежить формування ефективної системи управління. Завданнями стратегічного контролінгу є: моніторинг стану економіки промислового підприємства, визначення можливостей і загроз зовнішнього середовища, сильних та слабких сторін діяльності підприємства, довгострокове планування на підприємстві, розробка стратегій удосконалення і розвитку діючого підприємства, діагностування можливого банкрутства підприємства, управління виробничою потужністю підприємства, організація та проведення диверсифікації виробництва, визначення конкурентних позицій, конкурентних переваг підприємства.

До функціональних завдань оперативного контролінгу варто віднести такі: виявлення та усунення «вузьких місць», економне використання робочого часу управлінців, забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень, мотивація персоналу до продуктивної роботи, порівняння планових та фактичних підконтрольних показників, визначення відхилень, зниження рівня витрат на підприємстві, визначення ключових підконтрольних показників.

- 1.2. Оцінити наявне теоретико-методичне забезпечення щодо здійснення контролінгу. Аналіз праць відомих фахівців, що займалися дослідженням проблемних питань у сфері контролінгу, дає змогу констатувати його актуальність і практичну значимість у сучасному менеджменті. Визначено, що основні групи питань, які найчастіше досліджувалися, знаходяться в рамках вивчення: теоретичних та методичних аспектів контролінгу; вдосконалення організації контролінгу на підприємстві; контролінгу в галузі промисловості, за сферами діяльності та об'єктом [8, с. 245].

1.3. Уточнити структурні складові виробничо-господарської діяльності підприємства за її видами. Управління виробничо-господарською діяльністю підприємства на основі функціонального підходу розглядається як вплив на різноманітні функціональні підсистеми з метою збереження їх стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до поставлених цілей. Відповідно до аналізу праць провідних фахівців, у рамках виробничо-господарської діяльності доцільно виокремити маркетингову, виробничу, фінансову, інноваційно-інвестиційну і кадрову підсистеми, адже виконання робіт у межах кожної з них є головною умовою виживання підприємства. Крім того, всі функціональні підсистеми підприємства між собою взаємопов'язані та взаємоузгоджені.

2. Сформувати комплексну систему показників для характеристики виробничо-господарської діяльності підприємства. На основі теоретико-логічного аналізу робіт із питань аналізу та управління висловлено необхідність структурувати систему показників виробничо-господарської діяльності підприємства за визначеними підсистемами: виробничою, фінансовою, маркетинговою, кадровою, інноваційно-інвестиційною. Кожна із систем має свої особливості та володіє універсальним набором показників, що комплексно, всебічно характеризує виробничо-господарську діяльність і є підґрунтям для здійснення її оцінки. Рекомендовано формувати систему показників відповідно до встановлених принципів, що відповідають законам логічного мислення [6, с. 9].

3. Обрати інструменти для здійснення оперативного і стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства. Провести аналіз інструментів контролінгу з виділенням переваг і недоліків та обрати необхідний інструментарій для здійснення оперативного і стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств. Реалізація контролінгу повинна здійснюватися на основі достатнього рівня знань стосовно змісту і функціональної спрямованості його інструментів. Досліджено, що використання інструментів контролінгу повинно відповідати індивідуальним особливостям підприємства, що дасть змогу досягти значних конкурентних переваг, підвищити рівень фінансової стійкості, збільшити ефективність використання ресурсів, а загалом досягти якісно нового рівня прийняття управлінських рішень.

Встановлено, що інструменти стратегічного контролінгу досить різноманітні, проте більшість із них використовують для виявлення майбутніх можливостей та ризиків для підприємства. Провідними інструментами стратегічного контролінгу є: SWOT-аналіз, Balanced Scorecard, Strategy maps, Activity-Based Costing, Six Sigma Quality Standard, Swarm Intelligence («принцип зграї»), Theory of Constraints («теорія обмежень»), Open Book Management, аналіз стратегічних розривів, розробка сценаріїв, портфельний аналіз, аналіз потенціалу, функціонально-вартісний аналіз, ABC (Activity Based Costing) [9, с. 410].

Арсенал основних методів і інструментів оперативного контролінгу сильно відрізняється від стратегічного. До інструментів оперативного контролінгу належать: бюджетний контроль, управління запасами матеріалів, аналіз точки беззбитковості, розрахунок сум покриття («директ-кост»), ABC-аналіз, функціонально-вартісний аналіз, аналіз відхилень від нормативних витрат, аналіз вузьких місць, CVP-аналіз, розрахунок середнього об'єму замовлень.

Для вибору оптимального інструментарію здійснено оцінку позитивних і негативних сторін інструментів контролінгу. Рекомендовано в рамках здійснення оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності

використовувати інструмент оцінювання точки беззбитковості, що дає змогу управлінцям зробити висновки щодо результативності діяльності підприємства, розробити варіанти покращання прибутковості операційної діяльності підприємства. Для здійснення стратегічного контролінгу досліджуваних машинобудівних підприємств пропонується на основі сформованої комплексної системи показників здійснити аналіз стратегічних розривів та аналіз потенціалів, що дасть змогу вчасно ідентифікувати проблемні зони і використовувати наявний потенціал із мінімальними затратами ресурсів та максимально можливим позитивним ефектом у рамках обраної підприємством стратегії.

4. Виконати діагностику загального стану машинобудівного комплексу України та Харківського регіону. Даний аналіз передбачає розгляд структури, ключових тенденцій розвитку машинобудування. Зокрема, на основі статистичних даних встановлено негативну динаміку показників промисловості України за 2014–2015 рр., зменшення частки машинобудування у структурі експорту. Визначено, що в розвинених країнах машинобудування є пріоритетною галуззю, що становить близько 45%, а в Україні даний показник знаходиться на рівні 13%. Крім того, лише 14% підприємств є інноваційно активними, а основним джерелом інвестицій в основні фонди переважно є їх власні кошти.

У ході аналізу виокремлено низку дестабілізуючих внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на розвиток машинобудування. При цьому зазначено, що основними принципами стратегічного управління мають стати: поточний контроль, довгострокове планування, ефективність організації діяльності підприємства, механізм дієвої мотивації до праці. Основними напрямками стратегічних дій мають стати: впровадження інновацій, сприяння багатопрофільній спеціалізації підприємств, надання інфраструктурної підтримки розвитку, формування експорторієнтованого, високотехнологічного виробництва, налагодження механізму інтеграції між підприємствами.

Для інтенсивного розвитку вітчизняного машинобудування необхідно вирішити низку питань нормативно-правового, кадрового, законодавчого, освітнього, фінансово-економічного характеру. Визначено, що методами державної підтримки мають стати: великі державні замовлення, податкові пільги, концентрація активів, пільгове кредитування, надання субсидій, зниження податкових зобов'язань, стимулювання праці, покращення амортизаційної політики.

Аналіз машинобудування Харківського регіону дав можливість визначити низку існуючих проблем: складний фінансовий стан, відсутність державних цільових програм, низький рівень розвитку міжнародного співробітництва. Натомість існують перспективи зростання інноваційно-інвестиційної активності промислових підприємств за рахунок вдалого поєднання фінансових і промислових ресурсів. У структурі зовнішньої торгівлі регіону близько 48% займає продукція машинобудування, але оскільки експортні можливості направлені переважно на задоволення потреб Росії, у зв'язку з політичною кризою у відносинах між країнами втрачено головний ринок збуту. У рамках аналізу регіону розглянуто діяльність досліджуваних підприємств, їх потенційні можливості.

5. Реалізувати аналітичні процедури для оперативного і стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства.

5.1. Здійснити оперативний контролінг виробничо-господарської діяльності підприємства. У рамках оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності

проведено оцінку точки беззбитковості основних видів продукції підприємства ТОВ «Машгідропривод», що є одним з найбільших виробників гідроциліндрів. Для здійснення оцінки побудовано парні регресійні залежності, натомість статистична якість усіх обчислених моделей була перевірена завдяки статистичними критеріям.

Виконання оперативного контролінгу потребує визначення точки беззбитковості з урахуванням змінення обсягів продажів продукції в перспективних періодах. Відповідно, отримано прогнозні значення обсягів продажів гідроциліндрів, загальних змінних витрат, загальних постійних витрат, загальних витрат та доходу від реалізації даного виду продукції на основі обчислення кривих росту.

Крім того, встановлено беззбитковий обсяг продажів гідроциліндрів з урахуванням прогнозу та оптимальну ціну за одиницю продукції, маржинальний прибуток, цільовий прибуток. Визначено, що запас фінансової безпеки надзвичайно великий і підприємство не має ризиків щодо випуску продукції.

Для оперативного контролінгу на підприємстві проведено оцінку точки беззбитковості за всіма основними видами продукції, що дало змогу отримати обсяги виробництва кожного виду продукції підприємства з урахуванням можливості реалізації в майбутніх періодах та організувати беззбиткову діяльність підприємства.

5.2. Здійснити стратегічний контролінг виробничо-господарської діяльності підприємств. У рамках стратегічного контролінгу на основі сформованої системи показників виробничо-господарської діяльності підприємства обґрунтовано доцільність присутності кожного показника. Застосувавши факторний аналіз, встановлено найвпливовіші показники в кожній із виділених підсистем: фінансовій, виробничій, маркетинговій та кадровій, що дає змогу здійснювати контролінг.

Відповідно, обчислено латентні фактори для кожної підсистеми виробничо-господарської діяльності п'яти досліджуваних підприємств за допомогою спеціального статистичного пакету Statgraphics Centurion. Крім того, визначено рівень розвитку кожної підсистеми на основі використання методу побудови таксономічного показника, проаналізовано динаміку протягом досліджуваного періоду та представлено значення інтегральних показників розвитку кожної підсистеми [10, с. 58].

Для розробки управлінських рішень щодо покращання стану виробничо-господарської діяльності визначено вплив найбільш значущих показників у кожній підсистемі та сформовано схему причинно-наслідкових взаємозв'язків, що характеризує підсистеми виробничо-господарської діяльності і формує загальний рівень їх розвитку. Оскільки в системі стратегічного управління виробничо-господарською діяльністю підприємства процедура прогнозування є найважливішою процедурою, прогнозовано значення частинних показників кожної підсистеми, що є основою формування бажаних значень показників функціональних та корпоративної стратегії підприємства.

6. Здійснити управлінські заходи щодо покращання ефективності виробничо-господарської діяльності досліджуваних підприємств на основі результатів проведення контролінгу.

6.1. Впровадити організаційно-економічні заходи щодо зміни стратегії підприємства на основі здійснення оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності. У ході оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності ТОВ «Машгідропривод» встановлено, що беззбитковий обсяг продажів гідроциліндрів з урахуванням прогнозу на три наступні місяці дає змогу підприємству істотно зменшити ціну, але при цьому

обсяги реалізації повинні знаходитися на встановленому рівні. Оцінювання точки беззбитковості дало змогу виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства і обґрунтувало доцільність коригування діючих функціональних стратегій. З огляду на необхідність забезпечення стабільних обсягів реалізації, доцільно здійснити корегування стратегії зростання обсягів виробництва та цінової стратегії, що забезпечить створення високоефективного функціонального потенціалу підприємства.

6.2. Розробити пропозиції щодо корегування стратегії відповідно до результатів стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємств. Проведення стратегічного контролінгу дало змогу виявити високий розвиток протягом останніх трьох років фінансової та виробничої підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства ВАТ «Турбоатом» і достатній розвиток першої у ПрАТ «ХЗТУ». Натомість інші підприємства мають надзвичайно низький рівень розвитку всіх підсистем виробничо-господарської діяльності протягом останніх трьох років. Тобто спостерігається низький рівень розвитку виробничо-господарської діяльності досліджуваних підприємств за винятком ВАТ «Турбоатом». Відповідно, за результатами стратегічного контролінгу пропонується здійснити коригування діючих корпоративних стратегій досліджуваних підприємств, оскільки наявна стратегія свідчить про неефективне використання ресурсів [6].

На сьогоднішній вдосконалення корпоративного управління є вирішальним чинником соціально-економічного розвитку підприємства, оскільки ефективно сформована стратегія забезпечить підприємству довгострокове функціонування і стабільний розвиток. Зокрема, у даному випадку доцільно застосувати стратегію зростання, при цьому використовуючи можливості зовнішнього середовища і власні сильні сторони для нарощування обсягів продажів за рахунок проникнення на нові ринки й їх захоплення та підвищення показників ефективності виробництва.

7. Здійснити контроль виконання управлінських рішень. Даний етап являє собою комплекс завдань щодо формування робіт стосовно впровадження управлінських рішень, що повинно мінімізувати відхилення ключових показників виробничо-господарської діяльності підприємства. Основними завданнями контролю є: встановлення критеріїв та показників оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства та її складників; визначення наявних причин відхилень у результаті здійснення оцінки; формування комплексу робіт, що забезпечать ефективно впровадження управлінського рішення у виробничо-господарську діяльність досліджуваних підприємств. Окрім того, доцільно здійснювати перевірку виконання функціональних обов'язків працівників, відповідність їх підготовки потребам підприємства.

Таким чином, здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства повинно відбуватися на основі попередньо сформованого методичного підходу, що відображає зміст поставлених завдань, результати їх виконання та основні методики, що використовувалися в ході вирішення поставлених завдань (табл. 1).

Сформований методичний підхід до здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності забезпечує науково-аналітичне обґрунтування управлінського рішення щодо комплексу дій, які спрямовані на ефективне управління підприємством відповідно до діючої стратегії. Крім того, відбувається формування, розвиток та підтримка системи інформаційного забезпечення. Таким чином, даний методичний підхід до здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності дає змогу економічно правильно його здійснювати відповідно до тен-

Методичний підхід до контролінгу виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств

Зміст завдання	Методи вирішення завдання	Результати виконання поставленого завдання
1. Здійснити теоретичне обґрунтування контролінгу		
1.1. Визначити зміст, функції та принципи контролінгу. 1.2. Оцінити наявне теоретико-методичне забезпечення щодо здійснення контролінгу. 1.3. Уточнити структурні складові виробничо-господарської діяльності підприємства за її видами.	Теоретико-логічний аналіз, економічний аналіз	1.1. Визначено контролінг як багатофункціональний механізм, що можна розглядати як функцію управління, концепцію управління, систему управління. Встановлено сутність оперативного і стратегічного контролінгу, представлено основні функціональні завдання. 1.2. Встановлено наявність різнопланових підходів щодо здійснення контролінгу, характерно тенденцією є розвиток теоретичних положень. Крім того, визначено, що не чітко визначеними залишаються питання стосовно функцій, завдань та інструментів контролінгу. 1.3. Рекомендовано розглядати виробничо-господарську діяльність як сукупність п'яти підсистем: виробничої, фінансової, маркетингової, кадрової, інноваційно-інвестиційної. Здійснено оцінку кожної з досліджуваних підсистем.
2. Сформувати комплексну систему показників для характеристики виробничо-господарської діяльності підприємства.		
Встановити основні вимоги до формування системи показників, навести логіку її побудови	Теоретико-логічний аналіз, економічний аналіз, методи аналізу і синтезу	Сформовано комплексну систему показників для здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства відповідно до основних вимог
3. Обрати інструменти для здійснення оперативного і стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства.		
Провести аналіз інструментів контролінгу з виділенням переваг і недоліків та обрати необхідний інструментарій для здійснення оперативного і стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств.	Теоретико-логічний аналіз, економічний аналіз, стратегічний аналіз	Представлено сукупність інструментів контролінгу, розкрито їх зміст і функціональне призначення. Здійснено оцінку позитивних та негативних сторін інструментарію контролінгу та обрано найбільш оптимальні інструменти для здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства.
4. Виконати діагностику загального стану машинобудівного комплексу України та Харківського регіону		
Здійснити оцінку розвитку машинобудування в Україні та в окремо взятому досліджуваному регіоні	Теоретико-логічний аналіз, статистичний аналіз, економічний аналіз	Виявлено ключові проблеми та перспективи розвитку машинобудування на основі ґрунтового аналізу статистичних даних.
5. Реалізувати аналітичні процедури для оперативного і стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства.		
5.1. Здійснити оперативний контролінг виробничо-господарської діяльності підприємства. 5.2. Здійснити стратегічний контролінг виробничо-господарської діяльності підприємств.	Факторний аналіз, математичний метод побудови таксономічного показника розвитку, багатофакторний регресійний аналіз, інструменти описової статистики, моделі кривих росту	5.1. Проведено оцінку точки безбитковості в рамках контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства 5.2. Здійснено оцінку виробничих, фінансових, маркетингових, кадрових, інноваційно-інвестиційних можливостей, що є основою стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства
6. Здійснити управлінські заходи щодо покращання ефективності виробничо-господарської діяльності досліджуваних підприємств на основі результатів проведення контролінгу		
6.1. Впровадити організаційно-економічні заходи щодо зміни стратегії підприємства на основі здійснення оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності. 6.2. Розробити пропозиції щодо корегування стратегії відповідно до результатів стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємств.	Аналіз відхилень, стратегічних розривів, аналіз потенціалів	6.1. Прийнято рішення щодо корегування функціональної стратегії підприємства в результаті здійснення оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності. 6.2. Пропоновано здійснити корегування корпоративної стратегії підприємства на основі здійснення стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності.
7. Здійснити контроль виконання управлінських рішень.		
Розробити комплекс робіт щодо впровадження управлінського рішення у виробничо-господарську діяльність підприємства	Організаційні методи виконання управлінських рішень	Рекомендовано здійснювати контроль виконання обґрунтованого управлінського рішення завдяки обізнаності управлінців, що мінімізує відхилення ключових показників від нормативних значень.

денцій зовнішнього середовища та особливостей окремо взятого підприємства.

Висновки. Отже, зміст методичного підходу до здійснення контролінгу виробничо-господарської діяльності

комплексно відображено в розрізі його основних етапів, що передбачає виконання функціональних завдань, застосування конкретних, оптимальних методів та представлення отриманих результатів.

Список використаних джерел:

1. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг: [учебник] / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. – М.: Омега, 2003. – 280 с.
2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Майер Э. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 76 с.
3. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский [и др.]. – Х.: ХНЭУ, 2002. – 252 с.
4. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга / Х.Й. Фольмут; пер. с нем. – М.: Омега, 2007. – 128 с.
5. Семенов Г.А. Удосконалення управління промисловими підприємствами на засадах контролінгу: [монографія] / А.Г. Семенов, О.В. Козуб; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2011. – 215 с.
6. Лукашев С.В., Мочона Л.Г. Обґрунтування системи підконтрольних показників виробничо-господарської діяльності підприємства / С.В. Лукашев, Л.Г. Мочона // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3. – С. 7–13.
7. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Методичні рекомендації проведення контролінгу логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах / Г.Л. Матвієнко-Біляєва. – 2015. – № 8. – С. 238–242.
8. Моргун Г.В. Методичний підхід до стратегічного контролінгу експортно-імпортової діяльності підприємства. – 2015. – № 8. – С. 242–248.
9. Мочона Л.Г. Сучасні інструменти стратегічного контролінгу / Л.Г. Мочона // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 406–414.
10. Малярець Л.М., Мочона Л.Г. Оцінка виробничо-господарської діяльності підприємства як основа її стратегічного контролінгу / Л.М. Малярець, Л.Г. Мочона // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 16. – С. 56–61.
11. Русановська О.А. Систематизація методів та інструментів оперативного контролінгу на підприємстві / О.А. Русановська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 789. – С. 142–151.
12. Чувашилова М.В. Инструментарий контроллинга промышленного предприятия / М.В. Чувашилова // Современные исследования социальных проблем. – 2013. – № 1 (21).

Аннотация. В статье обоснована актуальность применения методического подхода для осуществления контроллинга производственно-хозяйственной деятельности на машиностроительных предприятиях. Сформированы методические рекомендации, которые основываются на результатах предыдущих исследований и учитывают современные условия функционирования предприятий. Определено, что контроллинг производственно-хозяйственной деятельности предприятия целесообразно осуществлять по определенным этапам. Данный методический подход отражает содержание поставленных задач, результаты их выполнения и основные методики, которые использовались для решения поставленных задач в рамках каждого этапа, обеспечивает эффективность управленческой деятельности в ходе внедрения контроллинга производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: оперативный контроллинг, стратегический контроллинг, производственно-хозяйственная деятельность, методический подход, этап реализации, метод, задачи этапа.

Summary. The author justified an actuality of methodical approach for implementation the controlling of production and economic activity in large machine-building enterprises. This article formed relevant methodical recommendations that based on the results of previous research according to current conditions of enterprises functioning. Determined that controlling of production and economic activities is advisable to do through the following stages. This methodical approach reflects the content of the task, the results of their implementation and the basic techniques used to achieve the objectives within the framework of each of the above steps, ensuring the effectiveness of management activities during the implementation of controlling the production and economic activity in the enterprise.

Key words: operative controlling, strategic controlling, production and economic activity, methodical approach, implementation stage, method, task of the stage.

Назаренко О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету*

Nazarenko O. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department of Economy and Management Tourism
Odessa National University of Economics*

ЕКСПЕРТНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕРНЕТ-САЙТІВ ТУРФІРМ ЯК МЕТОД ПОКРАЩАННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

EXPERTS REVIEW ANALYSIS OF WEBSITES TRAVEL AGENCIES AS METHODS OF IMPROVING THEIR ECONOMIC ACTIVITIES

Анотація. У статті досліджено практичні аспекти функціонування Інтернет-сайтів турфірм Одеського регіону. Застосовано метод експертних оцінок під час аналізу якості Інтернет-сайтів турфірм. Виявлено позитивні риси та недоліки в діяльності цих сайтів та надано рекомендації щодо їх покращання.

Ключові слова: турфірма, Інтернет-сайт турфірми, експертний аналіз, навігація, функціонал.

Постановка проблеми. Сучасні технології прискорюють ритм у всіх сферах життя людини. Стрімкий розвиток притаманний, зокрема, і такій сфері, як туристична. Наявність великої кількості компаній на цьому ринку змушує до жорсткої конкурентної боротьби.

Світові тенденції останніх років дають змогу зробити висновок про невпинне зростання впливу Інтернету на всі ринки товарів та послуг. Це стосується й сфери туризму. Серед сучасних тенденцій слід відмітити розповсюдження взаємодії «клієнт – продавець» саме у сфері Інтернету. Ця взаємодія відбувається не хаотично, а у чітко визначених місцях – сайтах компаній туристичної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на велику кількість інформації про ринок туризму в цілому і Одеського регіону зокрема, відчувається відсутність наукового аналізу та обґрунтування підходів до створення сайтів туристичних компаній з урахуванням глибоких знань в економіці туризму, економіці підприємств, маркетингу, менеджменті, регіоналістиці тощо.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку туристичної індустрії та її комп'ютеризації розглядається в працях Ю.А. Олександрової, А.Н. Бабко, М.П. Мальської, В.А. Квартальнова, А.А. Соловйова, С.В. Мельниченко та ін.

Мета статті полягає у визначенні позитивних рис та недоліків Інтернет-сайтів деяких туристичних компаній, які працюють в Одеському регіоні, та розрахунку рейтингу найкращих із них виходячи з оцінок експертів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із упродовженням Інтернет-сайта турфірми отримують значні переваги: необмежений обсяг отримання інформації економічного, правового, підприємницького, природно-рекреаційного, туристичного характеру; зручне подання рекламного матеріалу та оперативне його оновлення; розширення цільової аудиторії та географії логістичного поширення послуг. Також це легкість входження й орієнтації та більший доступ до аудиторії потенційних користувачів – приватних осіб, корпоративних клієнтів, компаній; можливість замовлення туру, авіаквитка, бронювання номера в готелі, оренди автомобіля, інших додаткових

послуг під час подорожі та дозвілля; реєстрація кількості відвідувачів сайту на основі лічильника. У зв'язку з цим постає проблема, яка пов'язана із якістю Інтернет-сайтів, адже розробкою таких ресурсів частіше займаються спеціалісти сфери ІТ, які практично не отримували спеціальних економічних знань у сфері економіки: реклами, маркетингу, логістиці тощо.

Для проведення аналізу сайтів було застосовано метод експертних оцінок – прадавній науковий метод, який дає змогу отримати об'єктивну оцінку на основі певної сукупності індивідуальних думок експертів.

Слово «експерт» (expertus) у перекладі з латинської мови означає «досвідчений», що, своєю чергою, походить від слова experire – досліджувати. Експерт – це особа (спеціаліст), якій довірено висловити думку про якийсь суперечливий чи складний випадок, оскільки людство у складних ситуаціях завжди намагалося врахувати думку висококваліфікованих спеціалістів у різних сферах життєдіяльності [1].

В основі використання експертних методів лежать глибокі знання спеціалістів та вміння узагальнити свій та світовий досвід досліджень та розробок по певній проблемі, гіпотеза про наявність в експерта так званої «практичної мудрості», далекоглядності, що стосується певної області знань і практичної діяльності, вміння, що приходить у процесі певних видів діяльності, оцінити достатньо достовірно важливість і значення напрямів дослідження, термінів прояву тієї чи іншої події, важливість того чи іншого параметру, процесу (явища) тощо.

У нашому дослідженні слід зазначити, що експертами (практичними спеціалістами), було визначено осіб, в яких є великий досвід у користуванні різними Інтернет-сайтами та Інтернет-сайтами турфірм, в яких є досвід туристичних поїздок та досвід спілкування з турфірмами.

Було використано метод аналітичних записок (оцінок), який передбачає ретельну роботу експерта над поставленими запитаннями, що дає змогу використовувати необхідну інформацію для оцінки досліджуваного об'єкта.

Етапи, за якими було проведено аналіз Інтернет-сайтів турфірм, зображено на рис. 1.

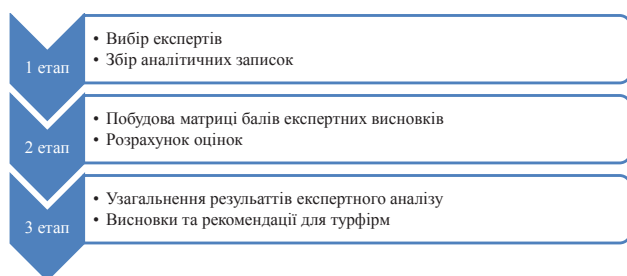


Рис. 1. Етапи проведення експертного аналізу Інтернет-сайтів турфірм

У роботі досліджувалося 20 експертних висновків, які було отримано від різних спеціалістів сфери туризму. Аналіз проводився за такою схемою: «Аналіз головної сторінки», «Аналіз навігації», «Функціонал» (рис. 2).

Аналіз головної сторінки	Аналіз навігації	Функціонал
<ul style="list-style-type: none"> • шапка сайту (інформація про компанію) • інформація про «спеціальні пропозиції» • інформація про «гарячі путівки» 	<ul style="list-style-type: none"> • навігаційний ланцюг • можливість повернення (меню «хлібні крихти») • повний шлях до сторінки відповідно до структури сайту 	<ul style="list-style-type: none"> • інформація про вартість туру • підбір та замовлення туру • корисні посилання: погода, курс валют, пошук попутника та ін.

Рис. 2. Схема напрямів дослідження Інтернет-сайтів турфірм

У дослідженні розглядалися чотири Інтернет-сайти турфірм Одеського регіону: «Ганеж тур», «Селезнев тур», «Жара», «Алвона» [2–5].

Результати кожного експертного висновку підлягали аналізу та систематизації. За всіма напрямками дослідження було складено розрахункову матрицю, в якій відображено бали від 1 до 5 залежно від оцінки експерта.

Отже, основні висновки експертів щодо функціонування Інтернет-сайтів турфірм було узагальнено та визначено головні особливості кожного з них.

Турфірма «Ганеж тур».

На першому етапі аналізу відзначено, що «шапка» сайту відразу привертає увагу. По центру сторінки сайту розміщений логотип турфірми, він рухливий, і це привабливіше, ніж звичайний логотип. Телефони та адреса розташовані в правому кутку сторінки, що є звичним для користувачів. Також представлений слоган туристичної компанії, що відображає її роботу.

На головній сторінці представлені актуальні та доступні тури, що яскраво світяться. Особливо представлені екзотичні тури та додаткові тури. Нижче – актуальні пропозиції. Також є розділи – «Операторські напрями», «Агентські напрями» і «Шоп-тури з Одеси». Якщо врахувати, що тури, які «світяться», супроводжуються барвистими картинками та яскравими названими турів, то останні розділи абсолютно втрачаються на їх фоні. До актуальних турів є відповідні підписи, які можуть притягнути туристів: «прямий чартер», «авіатури за ціною автобусних» тощо.

Під час аналізу другого етапу «Аналіз навігації», зазначено, що коли потрапляєш на будь-яку сторінку Інтернет-

сайта турфірми «Ганеж тур» є можливість повернутися на будь-яку з внутрішніх сторінок відразу ж, не повертаючись на головну. Тобто навігація «хлібні крихти» дуже зручна і функціонує.

Досить якісно представлена інформація про тури: їх вартість, замовлення туру, детально представлені екскурсійні програми, умови проживання, необхідні для туру документи і безпосередньо телефон менеджера, який цим туром займається. Це дуже зручно, немає необхідності зв'язувати з офісом фірми, є прямий зв'язок відносно конкретного туру. Також, на думку експертів, дуже актуально є функція «допомога он-лайн», завдяки якій можна отримати швидко і коротку відповідь на питання, що вас цікавить. У звичному форматі представлена погода і курс валют, що є важливим для тих, хто бажає поїхати у визначений тур.

Більшість експертів відзначила, що сайт зручний, барвистий, інформативний у використанні. Серед недоліків більшість експертів відзначили такі: кольорова гама сторінки сайту застаріла, багато тексту на першій сторінці. Отже, разом із інформативністю та доступністю Інтернет-сайту практично всі експерти відзначили застарілість дизайну та оформлення.

Турфірма «Селезнев тур».

У першому напрямі «Аналіз головної сторінки» було відзначено такі особливості: по-перше, шапка сайту дуже барвиста і приваблива для відвідувачів. Справа на сторінці сайту у звичному місці представлені контактні телефони. У розділі «Про нас» представлені не лише телефони, але й адреси електронної пошти всіх відділів, реквізити для оплати, що, безперечно, зручно.

На основному полі сторінки сайту – назва і слоган компанії. Привертають увагу користувача рухливі картини з пропозиціями турів, що «горять», та цікавих поїздок, адже рухлива інформація – це один із способів притягнути увагу відвідувачів. Відзначено, що до картинок прив'язана інформація про ціни та напрями, що, безперечно, зручно для клієнта компанії. У відвідувача відразу складається уявлення про те, чи варто дивитися, чи влаштовує цінова політика.

Навігація Інтернет-сайту компанії виявилася зручною. Заходячи на будь-яку сторінку є можливість повернутися на будь-яку із внутрішніх сторінок відразу ж, не повертаючись на головну, тобто навігація («хлібні крихти») досить зручна і функціонує. Але зайшовши в певний розділ якої-небудь сторінки, немає можливості повернутися на інші розділи, необхідно повертатися до певної сторінки наново.

У третьому блоці аналізу Інтернет-сайту компанії «Селезнев тур», зазначено, що найактуальніші тури супроводжуються такими фразами, що відповідають вдаль рекламі: «Феєричний Львів», «Три перлини Італії» та т.п., що, безперечно, притягає відвідувачів. Використовуються барвисті картини і фото, які відображають суть туру. На сторінці сайту є посилання «детальніше», зайшовши по якій можна впізнати по днях програму туру, вартість екскурсії з пропозицією різних готелів (це означає також і підбір різних цін), можливості харчування і т.д. Експерти відзначили це як зручну опцію, оскільки клієнт отримує максимальну інформацію про тур.

Зручним є те, що навколо туру, який зацікавив, представлені телефони менеджерів, тому немає потреби повертатися до розділу «Контакти». На сторінці справа представлений сервіс «Вибираємо напрям». Це є дуже зручним, оскільки дає можливість розглянути не лише тури, що «горять», але й можливі інші тури в напрямі, що вас зацікавив. Дуже зручним, на думку експертів, є те, що в цих розділах представлена інформація про те, чим можна добратися, відповідно, вартість та інформація про країну ознайомлювального характеру – гроші, телефони

екстрених служб, готелі, транспорт, магазини, їжа, чайові і т. п. Це є дуже важливим аспектом, особливо якщо турист уперше мандрує в обрану країну.

На сторінці «країни» ця інформація також представлена, але в скороченому вигляді. Хоча, можливо, відмічається, що немає необхідності дублювати цей матеріал.

Позитивним моментом є можливість замовити авіаквитки он-лайн, це економить час покупця. Також є інструкція про отримання електронного квитка і можливості його повернення. Корисною є сторінка «Туристам», що містить інформацію про візову підтримку, туристичні сім-карти, зразки договорів і т. п. На сайті є посилання на соціальні мережі, в яких турфірма представлена – «ВКонтакте» та «Фейсбук».

Серед недоліків експерти відзначають таке: 1 – договір, який представлений у вигляді прикріпленого документу, не є зручним форматом; 2 – розділ «Новини туризму» повинен міститися на одній із сторінок, а не на головній сторінці, займаючи її певну частину, тому що дана інформація є супутньою, а не першочерговою, необхідною для відвідувача; 3 – розділи «Вір-відпочинок», «Автобусні тури» розміщені далеко внизу сторінки і практично непомітні, це незручно і зовсім не привертає увагу; 4 – недоліком також відмічається відсутність курсу валют і погоди.

Турфірма «Жара».

Практично всі експерти відмічають, що відкриваючи Інтернет-сайт компанії, вмиг розгублюєшся. На першій сторінці представлено дуже багато різної інформації, розкиданої на головній сторінці. Відмічається, що занадто багато тексту, але разом із тим мало картинок. Назва фірми розташована посередині і супроводжується яскравою картинкою, що відповідає назві. Але ж телефони компанії розміщені незвично ліворуч. Справа представлені на «шапці» сайту такі сервіси, як «Відправити он-лайн», «Пошук по сайту», «Вихід на головну». Також представлена карта світу, яка відображає ті тури, якими фірма займається. Ліворуч представлені зручні, на думку експертів, сервіси, які важливі для клієнтів: можливість замовити авіаквиток, підібрати конкретний тур і навіть оплата он-лайн. Також є послуга – «Допомога он-лайн». Протягом хвилини з'являється пропозиція консультації з можливістю вибрати, необхідна вона або ні. Це важливо, якщо у клієнта є конкретні запитання, це можливість отримати миттєву відповідь. Також представлена можливість залишити відгук (спеціальне вікно). Це позитивно характеризує компанію, вона зацікавлена в клієнтах і в їх відгуках, тобто піклується про свою репутацію.

Також на головній сторінці представлені тури, що «горять», із указівкою дат, ціни, вартості перельоту та міста відправки. До кожного туру, що «горить», прикріплені документи Word із детальною інформацією. Можливо, це не завжди зручно – доцільніше було б зробити посилання на конкретну сторінку. Напрямки (регіони) представлені в окремих сторінках – Азія, Африка, Америка і т. д. Ліворуч на сторінці винесено декілька турів. Залишилося незрозумілим, для чого, чому вони займають окреме положення на сторінці.

Навігація сайту добре сформована. Заходячи на будь-яку сторінку, є можливість повернутися на будь-яку із внутрішніх сторінок відразу ж, не повертаючись на головну, тобто навігація «хлібні крихти» досить зручна і функціонує. Але зайшовши в певний розділ якої-небудь сторінки, немає можливості повернутися на інші розділи, необхідно повертатися до певної сторінки наново (що не дуже зручно).

Знайомлячись з інформацією про конкретний тур, фірма надає інформацію про курс валют, погоду та навіть

про місцевий час. Безперечно, це дуже корисна інформація. Крім того, ці сторінки містять дуже багато додаткової корисної інформації про країну.

Серед основних недоліків відмічається переобтяження головної сторінки інформацією, що ускладнює роботу із самим Інтернет-сайтом.

Турфірма «Алвона».

Під час аналізу головної сторінки Інтернет-сайту компанії відзначається, що відкриваючи першу сторінку, відразу звертаєш увагу на «рекламні вікна», які з'являються та рухаються: «Підписатися на розсилку турів» та «Відправте нам повідомлення». Експерти зазначають, що, можливо, краще б було розмістити їх окремо, оскільки вони перекривають головну сторінку і це уповільнює процес роботи (і дратує відвідувача сайту). Цей сайт орієнтований для клієнтів декількох міст. Для роботи на ньому необхідно вибрати потрібне місто. Це знову ж уповільнює процес роботи. Назва фірми написана складним шрифтом, тому не відразу звертає на себе увагу. Зверху «шапки» є сервіси «Зворотний дзвінок» та «Он-лайн консультація», що є корисним для відвідувачів сайту. Телефон компанії знаходиться ліворуч в окремому вікні і, напевне, теж складно сприймається під час пошуку, оскільки відразу не привертає уваги. Разом із тим існують рухливі картинки з інформацією про тури, що «горять». Також є можливість вибрати потрібний тур. Додатково представлена інформація про авіаперельоти із зазначенням вартості безпосередньо навколо напрямку мандрівки, що є зручним для користувача, оскільки він орієнтується передусім на цінову політику. За такого зручного розташування інформації про ціну він відразу має можливість вирішити, чи підходить йому такий переліт. Дуже важливою є наявність розділу «Бронювання квитків». У нижній частині головної сторінки багато додаткової інформації, що є переважаним для сприйняття. Клієнт губиться у виборі, оскільки там представлені і новини туризму, і інформація про оформлення паспортів, віз і т. п.

Крім того, експерти зазначають, що позитивним моментом є те, що всі зразки документів представлені на сторінці і немає необхідності скачувати їх як окремий документ.

Заходячи на будь-яку сторінку, є можливість повернутися на будь-яку з внутрішніх сторінок відразу ж, не повертаючись на головну, тобто навігація «хлібні крихти» досить зручна і функціонує. Але зайшовши в певний розділ якої-небудь сторінки, немає можливості повернутися на інші розділи, необхідно повертатися до певної сторінки наново.

Також існують посилання на соціальні мережі, в яких фірма представлена. Але разом із тим відсутні додаткові зручні опції: немає можливості подивитися погоду, курс валют та іншу необхідну для туриста інформацію.

У цілому відмічалось, що Інтернет-сайт компанії «Алвона» є досить інформативним, але водночас має суттєвий недолік – переважання головної сторінки, що ускладнює роботу користувача.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного експертного аналізу було встановлено, що найкращим для користувача виявився сайт турфірми «Жара», другою в рейтингу стала компанія «Ганеж Тур», третьою – «Селезнев Тур» та четвертою – компанія «Алвона».

Експерти окремо зробили зауваження щодо Інтернет-сайтів кожної компанії. Але можливо визначити загальні недоліки: це, по-перше, застарілі формати сайтів, які вже певний час не оновлюються згідно з останніми тенденціями, по-друге, перенавантажені головні сторінки сайтів та, по-третє, заплутаність та дублювання інформації на різних сторінках сайтів компанії.

Список використаних джерел:

1. Метод експертних оцінок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Турфірма «Ганез Тур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ganezh.odessa.ua>
3. Турфірма «Селезнев Тур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.svstour.com>
4. Турфірма «Жара» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zhara.com.ua>
5. Турфірма «Алвона» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alvona.com>

Анотація. В статье исследованы практические аспекты функционирования Интернет-сайтов турфирм Одесского региона. Применен метод экспертных оценок при анализе качества Интернет-сайтов турфирм. Выявлены положительные черты и недостатки в деятельности этих сайтов и даны рекомендации по их улучшению.

Ключевые слова: турфирма, Интернет-сайт турфирмы, экспертный анализ, навигация, функционал.

Summary. We studied the practical aspects of the functioning of the Internet sites of travel agencies Odessa region. Applying the method of expert evaluations in analyzing the quality of websites of travel agencies. The positive features and shortcomings in the activities of these sites and recommendations for their improvement.

Key words: travel agency, travel agency website, expert analysis, navigation, functionality.

УДК 006.063:663.2

Несміянова М. В.

студентка

Національного університету харчових технологій

Артюх Т. М.

професор, доктор технічних наук,

Національного університету харчових технологій

Nesmiyanova M. V.

Student

National University of Food Technologies

Artyukh T. N.

Professor, Doctor of Engineering,

National University of Food Technologies

ОЦІНКА ВІДПОВІДНОСТІ ВІНОГРАДНИХ ВИН В УКРАЇНІ

CONFORMITY ASSESSMENT WINES OF UKRAINE

Анотація. Статтю присвячено аналізу оцінювання відповідності виноградних вин, що застосовується в системі технічного регулювання України. Надано оцінку вимогам, що стосуються якості та безпечності, маркування й упаковки вин відповідно до нормативно-правових документів. Здійснено аналіз товаросупровідної документації, що підтверджує якість та безпечність і є обов'язковою для реалізації цієї продукції на вітчизняному ринку. Розкрито сутність фальсифікації виноградних вин та методів її виявлення. Висвітлено основні проблеми, що виникли у виноробній галузі, та запропоновано механізми їх подолання в системі технічного регулювання та ринкового нагляду.

Ключові слова: оцінка відповідності, виноградні вина, сертифікація, акредитація, якість, безпечність, ринковий нагляд, фальсифікація.

Постановка проблеми. Виноградними винами називають алкогольні напої, що одержують шляхом зброджування виноградного соку чи соку з мезгою з додаванням чи без додавання спирту та інших компонентів, що передбачені технологічною схемою виробництва. Поєднання різних біологічно активних речовин робить вино сильним біоенергетичним напоєм, який тонізує, зміцнює та підвищує життєдіяльність людини. Залежно від місця збору врожаю, клімату, ґрунту, властивостей виноградної лози та типу вина хімічний склад виноградних вин відрізняється. До складу вин входять вуглеводи, органічні кис-

лоти, спирти, альдегіди, складні ефіри, дубильні, барвні, азотисті, мінеральні речовини, вітаміни, біологічно активні та поліфенольні речовини, які роблять виноградне вино поживним і біологічно цінним продуктом, який в обмежених кількостях є корисним доповненням до звичайного харчування.

Виноградарство в Україні останнім часом зазнало значних змін. Після анексії Криму відчутно зросла частка виробництва господарств населення, що у 2014 р. становила 44,7% проти 32,2% у 2013 р. У 2014 р. обсяги виробництва виноградних вин зменшились до 6062 тис. дал.

Порівняно з 2013 р. виноробна галузь зменшила прибутки у 3,3 рази. Однак зі скороченням імпорту виноградного вина в Україну (з 50,8 тис. т у 2013 р. до 40,1 тис. т у 2014 р.) для вітчизняних виноробів складаються більш сприятливі умови для реалізації власної продукції. Крім того, Україна має значні можливості для нарощування експорту виноградного вина, зокрема, в останні роки його поставки до країн ЄС сягали 6,5% усього експорту (2011 р.), а в 2014 р. – 3,1%.

Виноробна галузь практично втратила державну підтримку за рахунок «Збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» (у 2010 р. на підтримку цих галузей було виплачено майже 413 млн. грн., а в 2014 р. – найменше – 43,9 млн. грн.). У плани уряду входять заходи щодо зупинення дії застосування податку на додану вартість для сільськогосподарських товаровиробників, утрата такої підтримки може призвести до значного зменшення витрат на виноградники, зниження урожайності та ін. Негативний вплив на розвиток виноробної галузі буде мати подальше скорочення обсягів експорту виноробної продукції до Росії внаслідок загострення політичної ситуації та зростання напруженості у взаємовідносинах. Варто зазначити, що російський ринок у 2014 р. спожив 84,3% всього експорту виноградного вина з України, а у 2013 р. досягав 89,4%. І його втрата є серйозним викликом для виробників [1].

Розвиток виробництва та реалізації виноградних вин у нашій державі вимагає розширення міжнародних торговельно-економічних відносин, стабільного і збалансованого нарощування товарообміну, утвердження нашої продукції на міжнародному ринку товарів і послуг. Проте на вітчизняному ринку наявна велика кількість неякісного алкоголю, в тому числі і виноградних вин, що приносить величезну шкоду здоров'ю та викликає недовіру споживачів до продукції. Більшість такої продукції потрапляє на ринки, маленькі магазинчики. Масовій підробці і фальсифікації піддаються не тільки відомі вітчизняні марки виноградних вин, а й престижні вина зарубіжного виробництва. Інколи відрізнити справжнє виноградне вино від підробки буває важко не лише звичайному споживачеві, а й фахівцеві. Практично всі існуючі методи фальсифікації вин припускають доведення визначених фізико-хімічних характеристик до встановлених норм. Окрім того, практикують способи фальсифікації, що призводять до поліпшення органолептичних властивостей вина. Ще важче виявити асортиментну фальсифікацію – точно встановити найменування і місце походження вина. Тільки прозора та науково обґрунтована система оцінювання відповідності виноградних вин може запобігти потраплянню фальсифікованих вин у торгівлю і в підсумку – до споживача. Сучасний ринок вимагає не тільки гарантій від виробника, а й підтвердження цих гарантій у належним чином оформленому документі, зокрема у сертифікаті відповідності або декларації про відповідність.

Зважаючи на відсутність діючої системи ринкового нагляду, науково-обґрунтованої методики оцінювання відповідності вин, вимогливості та свідомого вибору споживачів, якість та безпечність вин залишається на низькому рівні. Але, розуміючи переваги неупередженої оцінки третьою стороною, яка може бути проведена у вигляді сертифікації продукції та з метою доведення переваг власної продукції, її визнання на ринку, підприємства все частіше звертаються до такої форми оцінювання відповідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системному дослідженню оцінювання відповідності виноробної продукції в Україні, пов'язаному з найважливішими проблемами галузі як теоретичного, так і практичного характеру, раніше не приділялось належної уваги. Дане питання

є недостатньо дослідженим вітчизняними науковцями. Великий внесок у розробку загальних методичних підходів щодо оцінки якості виноградних вин та перспектив її подальшого розвитку зробили наукові співробітники Національного наукового центру «Інститут виноградарства і виноробства ім. В.Є. Таїрова». Проте динамічні зміни в економічній та політичній ситуації в країні, наочно свідчать про необхідність подальшого вивчення проблем щодо оцінки відповідності виноградних вин та пошуку шляхів їх вирішення для забезпечення присутності на українському ринку лише якісної та безпечної продукції.

Мета статті полягає в аналізі системи оцінки відповідності виноробної продукції вимогам сучасного ринку та чинному законодавству.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», під оцінкою відповідності розуміється процес доведення того, що визначені вимоги, які стосуються продукції, процесу, послуги, системи, особи чи органу, були виконані. Шляхом акредитації оцінки відповідності підлягає також і орган з оцінки відповідності [2]. Відповідно до Наказу Мінекономрозвитку № 1443, із кінця 2015 р. вина виноградні, плодови, шампанські та ігристі, інші напої зброджені міцністю від 8,5% об. не підлягають обов'язковій сертифікації, оцінка їх відповідності здійснюється на добровільних засадах.

Сертифікацію виноградних вин здійснюють спеціально акредитовані випробувальні лабораторії або лабораторні центри відповідно до ISO 17000.

Акредитація органів з оцінки відповідності – це результат засвідчення національним органом України з акредитації того, що він відповідає вимогам національних стандартів, гармонізованих із відповідними міжнародними та європейськими стандартами, додатковим вимогам у відповідних сферах для провадження діяльності з оцінки відповідності [3]. В Україні кількість акредитованих лабораторій, що здійснюють оцінку виноградних вин, є обмеженою, проте провести сертифікацію продукції може будь-яка акредитована лабораторія, що має відповідні прилади та матеріали.

Акредитована лабораторія забезпечує достовірність даних, отриманих під час лабораторних досліджень. Однак результати дослідження виноградних вин вимірювальними методами не можуть дати повного уявлення щодо їх якості внаслідок різноманіття смаків і букетів, зрілості за однакової кондиції, вмісту спирту, цукру, кислот, що володіють вина. Дегустація під час оцінки винної продукції, як і інших смакових товарів, відіграє виняткову роль. Для споживача смакові властивості мають головне, якщо не вирішальне значення під час купівлі, тому експертну оцінку виноградних вин проводять під час дегустації або органолептичної оцінки.

Нині в Україні оцінка якості виноградних вин здійснюється відповідно до нормативних документів 14 ДСТУ та 10 ГОСТ. У зв'язку з реформуванням системи технічного регулювання в Україні будуть відбуватися суттєві зміни і в нормативній базі: протягом 2016–2018 рр. поетапно будуть скасовуватися міждержавні стандарти (ГОСТ), вноситися зміни в наявні нормативні документи, набувати чинності нові національні стандарти, у тому числі гармонізовані з міжнародними та європейськими (ДСТУ, ДСТУ EN, ДСТУ ISO тощо).

Сьогодні технічні вимоги до якості виноградних вин контролюються за ДСТУ 4806:2007 «Вина. Загальні технічні умови». З органолептичних показників визначено: прозорість, колір, смак та аромат (букет). Фізико-хімічні показники для деяких груп і типів виноградних вин зазна-

чено в табл. 1 [4]. Під час сертифікації виокремлюються такі документальні етапи: прийняття заявки та технічної документації на заявлену продукцію, перевірка правильності застосування схеми сертифікації, експертиза технічної документації та підтвердних документів.

Далі здійснюється експериментальний аналіз властивостей та характеристик продукції, надається оцінка показників якості продукції. Потім приймається рішення за заявкою, здійснюються відбір, ідентифікація продукції та її випробування. Проведення аудиту (обстеження, атестація, сертифікація/оцінка системи безпеки/управління якістю) виробництва та аналіз одержаних результатів оцінки відповідності продукції є головними складниками під час прийняття рішення про можливість видачі сертифіката відповідності. Сертифікати відповідності є товаросупровідним документом, в якому вказуються такі дані: термін дії сертифікату; на яку продукцію видано даний документ; відповідають чи не відповідають виноградні вина всім обов'язковим вимогам ДСТУ, медико-біологічним вимогам та гігієнічним нормам; виробник продукції; кому видано сертифікат; додаткова інформація; ким видано сертифікат; на підставі чого видано сертифікат (атестат акредитації лабораторії, протоколи проведення досліджень, висновки державної санітарно-епідеміологічної експертизи МОЗ та ін.).

Для реалізації винної продукції на внутрішньому ринку вона повинна відповідати вимогам щодо якості та безпеки зазначених у нормативній документації. Якість винної продукції контролюється двома лабораторіями ННЦ, акредитованими за ISO 17025: хіміко-аналітичною лабораторією відділу виноробства і лабораторією вірусології та мікробіології. Для експорту вітчизняних виноградних вин до ЄС вони повинні пройти підтвердження на автентичність та натуральність згідно з методами ЄС. В Інституті виноградарства та виноробства (ІВВ) ім. В. Таїрова (Одеса) наявні атестовані підрозділи з висококваліфікованими вченими – виноградарями та виноробами, що є компетентними в питаннях виробництва та контролю якості винограду, вин та їхніх дистилатів. Але визначити натуральність і автентичність виноробної продукції затвердженими методами ЄС та OIV ці установи не можуть через технічні причини. Ці інститути не мають мережі філій по Україні, за ними законодавчо не закріплене право обов'язкового контролю виробництва та імпорту сировини, напівфабрикатів для виноробної галузі, а також ринкового нагляду (контролю продукції в торговельних мережах).

Відповідно до Закону «Про якість і безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» від 06.09.2005 р., будь-який харчовий продукт (окрім виготовленого для

особистого споживання), продовольча сировина і супутні матеріали не можуть бути ввезені, виготовлені, передані на реалізацію, реалізовані або використані іншим чином без документального підтвердження їх якості та безпечності. Документами, що підтверджують якість та безпечність харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів, є: 1) декларація про відповідність, що видається виробником продукції на кожен партію харчових продуктів, продовольчої сировини, супутніх матеріалів; 2) сертифікат відповідності чи свідоцтво про визнання відповідності, що видаються на: а) харчові продукти та супутні матеріали, призначені для реалізації на внутрішньому ринку України; б) продовольчу продукцію вітчизняного виробництва, призначену для експорту (якщо це передбачено умовами контракту чи міжнародною угодою, в якій бере участь Україна); 3) висновок державної санітарно-епідеміологічної експертизи, свідоцтво про державну реєстрацію, гігієнічний сертифікат, що видаються: а) висновок державної санітарно-епідеміологічної експертизи – на нові харчові продукти, харчові продукти та продовольчу сировину промислового виробництва, супутні матеріали; б) свідоцтво про державну реєстрацію – на спеціальні харчові продукти; в) гігієнічний сертифікат – на кожен партію плодоовочевої, плодово-ягідної та баштанної продукції, вирощеної в Україні та призначеної для реалізації на внутрішньому ринку чи подальшої промислової переробки; кожен партію харчових продуктів, продовольчої сировини та супутніх матеріалів, призначену для експорту (якщо це передбачено умовами контракту чи міжнародною угодою, в якій бере участь Україна); 4) ветеринарні документи (ветеринарна довідка, ветеринарне свідоцтво, ветеринарний сертифікат); 5) сертифікат якості та карантинний дозвіл [5].

Медико-біологічні вимоги та санітарні норми якості продовольчої сировини та харчових продуктів, що визначені вмістом токсичних елементів та радіонуклідів, указують на безпеку виноградних вин (табл. 2).

Вміст радіонуклідів у винах не повинен перевищувати допустимі рівні, визначені Державними гігієнічними нормативами, затвердженими Наказом МОЗ України від 03.05.2006 р. № 256 (табл. 3).

Перевищення вмісту вищеподаних токсичних елементів та радіонуклідів у виноградних винах може завдати шкоду здоров'ю споживачів, тому для уникнення проблем щодо погіршення здоров'я споживачів, виробникам потрібно сумлінно перевіряти вміст даних елементів у винограді, виноматеріалах та в готових напоях, а структурам державного ринкового нагляду – контролювати цей показник у готовій продукції на ринку.

Таблиця 1

Фізико-хімічні показники вин відповідно до груп та типів

Група і тип вина	Показники за ДСТУ 4806:2007					
	Об'ємна частка етилового спирту, %	Масова концентрація:				
		цукрів, г/дм ³	титрованих кислот, у перерахунку на винну кислоту г/дм ³	летких кислот, у перерахунку на оцтову кислоту, г/дм ³ , не більше	приведеного екстракту, г/дм ³ , не менше	сірчистої кислоти, мг/дм ³ , не більше (загальної/ вільної)
Столові сухі:						
білі	9,0-14,0	Не більше	5-7	1,2	Ординарні – 15 марочні:	
рожеві	9,0-14,0	3,0	5-7	1,3	білі – 16,0	200/20
червоні	9,0-14,0		5-7	1,5	рожеві – 17,0	200/20
					червоні – 17,0	200/20
напівсухі:						
білі	9,0-14,0		5-7	1,2	15,0	250/30
рожеві	9,0-14,0	5,0-25,0	5-7	1,3	15,0	250/30
червоні	9,0-14,0		5-7	1,5	15,0	250/30

Таблиця 2

Вміст токсичних елементів у винах

Назва показника	Допустимий рівень, мг/кг, не більше
Вміст важких металів:	
Свинцю	0,300
Кадмію	0,030
Ртуті	0,005
Цинку	10,000
міді	5,000
Вміст миш'яку	0,200

Таблиця 3

Допустимі рівні радіонуклідів у винах

Показник	Допустимі рівні, Бк/кг
Цезій – 137	50
Стронцій – 90	30

Оцінка відповідності, що контролює якість і безпечність виноградних вин, відбувається переважно в процесі руху від виробника до торгових мереж. Окрім того, забезпечення відповідності продукції встановленим вимогам повинно гарантуватися державою безпосередньо на ринку у формі державного ринкового нагляду. Законодавство України про державний ринковий нагляд і контроль продукції складається із Закону України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції», Закону України «Про загальну безпечність нехарчової продукції», інших нормативно-правових актів, що регулюють відносини в цій сфері, у тому числі технічних регламентів.

Метою ринкового нагляду є життєва обмежувальних та корегувальних заходів із попереднім інформуванням про це громадськості щодо продукції, яка в процесі її використання за призначенням або за обґрунтовано передбачуваних умов може становити загрозу суспільним інтересам чи яка в будь-який інший спосіб не відповідає встановленим вимогам.

Держспоживінспекція та її територіальні органи відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 01.06.2011 р. «Про затвердження переліку органів державного ринкового нагляду та сфер їх відповідальності» здійснює державний ринковий нагляд за продукцією. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 створюється окрема Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, на яку покладається державний нагляд, у тому числі ринковий, за якістю та безпечністю промислової та харчової продукції. Проте її діяльність ще не визначена.

Із назви цієї служби витікає, що питанню безпечності харчових продуктів, однією зі складових частин якої є обов'язковість упровадження системи ХАССП, буде приділятися особлива увага з боку контролюючих органів. Доказом упровадження на підприємстві системи ХАССП буде слугувати добровільна сертифікація. Під час здійснення перевірок харчової продукції обов'язково буде приділятися увага питанню її відповідності діючим в Україні вимогам щодо якості та безпечності. Під час проведення ринкового нагляду будуть брати до уваги протоколи випробувань, сертифікати відповідності, висновки експертизи, видані акредитованими органами з оцінки відповідності [6].

Якщо виробник (або постачальник) матиме змогу пред'явити сертифікат відповідності на продукцію, то це значно спростить процес підтвердження відповідності продукції законодавчо встановленим до неї вимогам. Здійснення відповідного контролю на споживчому ринку

підвищує рівень захисту прав споживачів на безпеку продукції, сприяє зменшенню кількості підприємств, що порушують законодавство про захист прав споживачів, запроваджують мотиваційні механізми для виконання суб'єктами господарювання самостійного контролю відповідності продукції встановленим вимогам.

Основною проблемою, з якою зустрічаються споживачі та експерти в галузі виноробства, є фальсифікація алкогольних напоїв. Фальсифіковане вино є не просто неякісним продуктом, що не відповідає стандартам, а й може зашкодити здоров'ю споживачів. Фальсифікація – це зміна за корисливими намірами типу, складу та якості вина, нормативно-технічної документації, оформлення готової продукції та інших засобів, спрямованих на збут і споживання вина, а також використання у виноробстві способів або речовин, заборонених «Основними правилами виробництва виноградних вин» [7].

Фальсифікованими є вина, що містять недозволені речовини, зокрема штучні барвники, підсолоджувачі, або містять речовини у дозах, що перевищують допустимі норми або мають на етикетці невідповідну до вмісту інформацію чи вироблені з використанням невідповідних технологій. Досить розповсюдженими способами фальсифікації вин є розведення виноградного вина дешевими плодово-ягідними винами для кількісного збільшення його об'єму, додавання хімічних елементів, шапталізація вина, галізація, шеелізація (додавання гліцерину), петіотизація, підробка букету вина, фарбування вина, додавання консервантів із метою прискорення технологічного процесу виробництва, фальсифікація терміну витримки вина. Для перешкодження фальсифікації необхідно запровадити суворі законодавчі акти, які регламентують дозволені методи виробництва та допустимі норми вмісту низки шкідливих речовин у продукті, а також заходи покарання за їх невиконання. Саме цією причиною пояснюється запровадження в багатьох країнах законів про вино.

Вирішенню питань фальсифікації вин повинні сприяти створення випробних лабораторій та станцій для проведення експертизи вина, розробка технологічних інструкцій виробництва та нормативних документів. Упровадження державного контролю виробництва вин, розробка та впровадження систем управління якістю цієї продукції на основі стандартів серії ІСО 9000 – етапи виконання заходів, що спрямовані на захист прав споживачів. Одним із найбільш ефективних методів захисту унікальних марок виноградних вин є присвоєння їм високої категорії якості вина контрольованих найменувань за походженням. Виробник такої продукції декларує дані про сорти, площу, врожайність, які регламентовані законодавчо, веде точний облік вин. Для отримання дозволу на реалізацію вина після розливу в пляшки воно повинно отримати офіційний номер випробування. Важливим елементом захисту від підробок є правила оформлення етикеток. Їх було затверджено у Парижі в 1985 р., і вони є чинним для США, Японії, європейських країн, що входять до МОВВ. Залежно від групи вина (столове, місцеве або найвищої категорії) на етикетці повинна бути наведена повна інформація. Відтак, справжні знавці лише з оформлення пляшки можуть надати висновок про натуральність вмісту та відповідність діючим вимогам.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів «Про внесення змін до Правил роздрібної торгівлі алкогольними напоями», зовнішнє оформлення пляшки виноробної продукції передбачає інформування споживачів у доступній для них формі згідно з вимогами законодавства про мови. На зворотній або лицьовій стороні етикетки повинні бути наведені: дата виготовлення виробу, номер

ліцензії на виробництво та код підприємства. На лицьовій стороні етикетки кожної пляшки продукції виноробної галузі зазначають: назву держави, найменування підприємства та його місце розташування, знак для товарів і послуг, назву продукції, місткість пляшки, вміст цукру (крім сухих вин, шампанських, ігристих вин) (%), вміст спирту (% об.), дата розливу, позначення нормативного документа (для продукції вітчизняного виробництва), штриховий код. Термін витримки марочних вин та позначення «Марочне» повинно бути зазначено на кольєретці. На упаковці з колекційними винами повинні бути наклеєна додаткова інформація із зазначенням «колекційне», «додатково витримане в колекції» та кількість років.

На горловину пляшки з колекційним вином повинна бути наклеєна кольєретка, де вказано рік урожаю винограду, з якого виготовлене вино. На етикетках пляшок із вином, що є контрольованим за походженням назв, обов'язково повинен бути напис «Вино контрольованих за походженням назв», а на контретикетках – схематичне зображення території району, де виготовлено вино, із позначенням виноградних ділянок. На упаковку з усіма видами продукції виноробства можуть бути наклеєні контретикетки, що містять додаткову інформацію про напої [8].

Висновки. У наш час оцінювання відповідності стає одним із важливих механізмів управління якістю та безпечністю, фундаментом розвитку економіки, визнання на світовому ринку, який дає можливість об'єктивно оцінити продукцію, надати споживачу підтвердження її безпеки, забезпечити контроль відповідності продукції вимогам екологічної чистоти, а також підвищити її конкурентоздатність. Оцінка відповідності вітчизняних вино-

градних вин здійснюється на основі технічних та медико-біологічних вимог, гігієнічних норм, проте недобросовісні виробники штучним шляхом навчилися поліпшувати нормативні фізико-хімічні показники. Отже, є методи виготовлення неякісної, фальсифікованої продукції, яка потребує ретельного контролю. Для постачання вітчизняних вин на європейський ринок та для підтвердження натуральності, автентичності та географічного походження виноградних вин, українським виробникам потрібно запровадити та активно використовувати методи стабільних ізотопів та ядерно-магнітного резонансу, що є визнаними ЄС та OIV. Сьогодні матеріально-технічна база українських лабораторій не має необхідних приладів та атестованих методик для здійснення даних досліджень. Значною проблемою є відсутність в органів державного ринкового нагляду достатньої кількості повноважень для здійснення перевірки якості та безпеки продукції, налагодженої системи оповіщення щодо неякісної продукції. Сертифікація виноградних вин, як і використання національних стандартів, є справою добровільною, і це унеможливило забезпечення присутності на ринку виключно якісної та безпечної продукції. Отже, вітчизняний споживач не має надійного захисту від потрапляння на ринок низькоякісної та фальсифікованої продукції. Вся система оцінки відповідності базується на добросовісності виробників та продавців алкогольних напоїв. Для забезпечення конкурентоспроможності виробників на вітчизняному та міжнародному ринках та задля безпеки споживачів, українській владі потрібно посилити державне та технічне регулювання у даній сфері та забезпечити фінансову та матеріальну допомогу виноробній галузі.

Список використаних джерел:

1. Перспективи та можливі ризики розвитку сільського господарства України у 2015 році: науково-аналітичний прогноз / Ю.О. Лупенко, М.І. Пугачов, В.Я. Месель-Веселяк та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та М.І. Пугачова – К.: ННЦ ІАЕ, 2015 – 34 с.
2. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/124-19>.
3. Закон України «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2407-14>.
4. ДСТУ 4806:2007 Вина. Загальні технічні умови. Чинний від 01.01.2009 р. – Київ: Держстандарт України, 2008. – 15 с.
5. Закон України «Про якість і безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2809-15>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку органів державного ринкового нагляду та сфер їх відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/573-2011-p>.
7. ДСТУ 2163-93 Виноробство. Терміни і визначення. Чинний від 01.01.1994 р. – Київ: Держстандарт України, 1994. – 93 с.
8. Постанова Кабінету Міністрів «Про внесення змін до Правил роздрібної торгівлі алкогольними напоями» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/854-96-p>.

Анотація. Стаття посвячена аналізу оцінки відповідності вин, застосовуваної в системі технічного регулювання України. Дана оцінка вимогам, що стосуються якості та безпеки, маркування та упаковки вин в відповідності з нормативно-правовими документами. Осуществлен анализ товароведческой документации, подтверждающей качество и безопасность, которая является обязательной для реализации этой продукции на отечественном рынке. Раскрывается сущность фальсификации виноградных вин и методов ее обнаружения. Представлены основные проблемы, возникшие в винодельческой отрасли, и предложены механизмы их преодоления в системе технического регулирования и рыночного надзора.

Ключевые слова: оценка соответствия, виноградные вина, сертификация, аккредитация, качество, безопасность, рыночный надзор, фальсификация.

Summary. The article is sanctified to the analysis of evaluation of accordance of vine Wiens, that is used in the system of the technical adjusting of Ukraine. An estimation is given to the requirements, that touch quality and unconcern, marking and packing of Wiens in accordance with normatively-legal documents. The analysis of goods-supporting documentation that confirms quality and unconcern and is obligatory for realization of this products at the home market is carried out. Essence of falsification of vine Wiens and methods of her exposure opens up. Basic problems that arose up in vine making industry and the mechanisms of their overcoming are offered in the system of the technical adjusting and market supervision are reflected.

Key words: estimation of accordance, vine wines, certification, accreditation, quality, unconcern, market supervision, falsification.

Неізнана О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені М. Туган-Барановського*

Чечета Є. О.

*студентка
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені М. Туган-Барановського*

Neizviestna O. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Finance and Banking Department
Donetsk National University of Economics and
Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

Checheta Ye. O.

*Student
Donetsk National University of Economics and
Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

КОНТРОЛЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ З БОКУ КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

UKRAINE TREASURY CONTROL OF STATE FINANCIAL RESOURCES USE AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Анотація. У статті розкрито необхідність посилення ролі Державної казначейської служби України в управлінні фінансовими ресурсами держави. Знайшли окреслення проблеми, пов'язані з відсутністю ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами держави. Обґрунтовано доцільність упровадження казначейського паспорта з метою поліпшення казначейського контролю. Доведено необхідність удосконалення методів контролю доходів і видатків бюджетних коштів. Здійснений акцент на необхідність доопрацювання нормативної бази щодо структури і функціонування Казначейства України відносно методів контролю доходів і видатків бюджетних коштів, руху трансфертних платежів.

Ключові слова: система казначейства, моніторинг фінансових ресурсів, державний бюджет, бюджетні кошти, бюджетний процес, казначейський паспорт.

Постановка проблеми. Розвиток системи казначейства в Україні забезпечив концентрацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку, ефективність управління бюджетними коштами, прозорість і контроль їх цільового використання.

Разом із тим діяльність системи казначейства спровокувала низку нових проблем, особливо в частині підвищення ефективності управління процесом формування доходів бюджету та здійснення видатків. Власне, від сутності такої системи управління багато в чому залежить оборотність фінансових ресурсів держави, своєчасне і раціональне фінансування державних програм, фінансування функцій держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наявність і різноманітність наукових праць, які висвітлюють питання контролю ефективності управління формування доходів бюджету і здійснення витрат із боку казначейства, а також наявність критичних точок зору фахівців-практиків свідчать про те, що окреслена проблема має певний рівень актуальності та є питанням забезпечення динамічного економічного зростання.

Великий внесок у дослідження питань управління бюджетними коштами зробили праці А.Д. Василика [6], Н.І. Сушко [5] та ін. Становлення і розвиток казначей-

ського виконання бюджету розглянуто такими відомими вітчизняними вченими, як Є.О. Галушка [9], П.Г. Петрашко [5]. Питання розвитку і становлення системи казначейства розглядалися в публікаціях зарубіжних учених, а саме Т.Г. Нестеренко [7], В.М. Тиницького [8] та ін.

Високо оцінюючи внесок зазначених науковців у дослідження повноважень Казначейської служби України, ми погоджуємося з думкою, що все ще не вирішеними залишаються проблеми, пов'язані з відсутністю ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами в умовах їх обмеженості в процесі виконання державного бюджету.

Мета статті полягає у розгляді розвитку методичної бази та створенні практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності механізму управління фінансовими ресурсами держави в системі Казначейства України. Ключовими завданнями наміченої сфери дослідження виступають:

- дослідження сутності, необхідності та особливостей моніторингу з боку Казначейства України процесу формування доходів бюджету і здійснення витрат;
- обґрунтування доцільності впровадження казначейського паспорта з метою вдосконалення казначейського контролю;
- доведення необхідності вдосконалення нормативної бази та методів контролю фінансових ресурсів держави.

Таблиця 1

Видатки та доходи державного бюджету України за 2014–2015 рр. за функціональною класифікацією

Показник	Період (млн. грн.)		Відхилення, млн. грн.	Темп зростання, %
	станом на 01.01.2014 р.	станом на 01.01.2015 р.		
ДОХОДИ				
<i>Податкові надходження</i>				
Збір ПДВ	189 241	245 106	55 865	129,5
Податок на доходи фізичних осіб	12 646	42 591	29 945	336,8
Акцизний податок	44 941	60 026	15 085	133,6
Податок на прибуток підприємств	39 942	36 915	-3 027	9,2
Ввізне мито	12 389	37 422	25 033	302
Інше	13 038	10 962	-2 076	84,07
<i>Неподаткові надходження</i>				
Надходження від НБУ	22 807	60 500	37 693	265,3
Надходження бюджетних установ	22 084	32 541	10457	147,4
Доходи державних підприємств (окрім НБУ)	5 662	6 607	945	116,7
Адміністративні збори та платежі	5 306	4 929	-377	92,9
Інше	12 496	6 021	-6 475	48,2
Усього	380552	543620	x	x
ВИДАТКИ				
Пенсії	75 814	94 812	18 998	125
Освіта	28 678	33 208	4 530	115,8
Відсотки за запозиченнями	47 977	85 669	37 692	178,6
Соціальний захист	4 744	9 570	4 826	201,7
Медицина	10 581	12 661	2 080	119,6
Збройні сили	27 363	54 569	27 206	199,4
Правоохоронні органи	44 619	55 837	11 218	125,1
Чинівницький апарат	17 849	20 401	2 552	114,3
Транспорт	14 429	25 563	11 134	177,2
Інші галузі економіки	4 887	9 187	4 300	187,9
Культура та спорт	4 872	7 605	2 733	156
Комунальне господарство	112	493	381	440,2
Сільське господарство	5 759	5 312	-447	92,2
Охорона довкілля	2 597	4 710	2 113	181,4
Паливно-енергетичний комплекс	9 336	3 565	-5 771	38,2
Усього	299 617	423 162	x	x

Джерело: складено авторами на основі [4]. Дані наведені без урахування результатів діяльності бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначають відомі вчені-економісти Т.Б. Кублікова та Е.І. Курганська [3], проведення економічних реформ в Україні змінили підходи до управління економікою і позначилися на її складовій – моніторингу бюджетного процесу.

Показники моніторингу бюджетного процесу як засіб управління грошовими коштами державного бюджету є водночас критерієм визначення ефективності цього процесу. За визначенням Т.Б. Кублікової та Е.І. Курганської [3], під моніторингом фінансових ресурсів розуміють спостереження і контроль фінансових ресурсів із метою своєчасного виявлення поточних проблем, вирішення ступеня досягнення проміжних результатів, виявлення недоліків і визначення проблем.

Використання фінансових ресурсів повинно супроводжуватися контролем над їх ефективним, цільовим і раціональним напрямом у рамках законодавчого забезпечення. У зв'язку з цим завдання моніторингу щодо розробки систем і методів обслуговування державного бюджету, які дають змогу здійснювати заходи, спрямовані на забезпечення прозорості та ефективного використання коштів у процесі виконання бюджету по доходах і видатках, є дуже актуальними і важливими факторами розвитку економіки.

На сьогодні Державна казначейська служба України (ДКСУ) – єдиний орган, на який покладено обслуговування виконання бюджетів – формування доходів і здійснення витрат.

Доцільно проаналізувати стан дохідної та видаткової частини державного бюджету за 2014–2015 рр. (табл. 1).

За даними табл. 1 ми можемо бачити стрімке збільшення в 2015 р. обсягів дохідної та видаткової частин державного бюджету України. Це вимагає від Державної казначейської служби України заходів контролю щодо процесу формування та використання державних фінансових ресурсів. Так, податок на доходи фізичних осіб та ввізне мито збільшилися у три рази в 2015 р. порівняно з 2014 р.; збір ПДВ зріс на 29,5% – з 189 241 млн. грн. у 2014 р. до 245 106 млн. грн.; обсяги збору акцизного податку, своєю чергою, збільшилися на 33,6%; у 2,5 рази виросли надходження від НБУ, які в 2014 р. становили 22 807 млн. грн., а в 2015 році – 60 500 млн. грн.; збільшилися надходження бюджетних установ на 47,4% у 2015 р. порівняно з попереднім періодом; доходи державних підприємств у 2015 р. становили 6 607 млн. грн., збільшившись на 16,7%; обсяги надходжень у вигляді податку на прибуток зменшилися на 3 027 млн. грн. у 2015 р., що становило 9,2% попереднього року; адміністративні платежі та збори знизилися майже на 7% і становлять у 2015 р. 4 929 млн. грн.

Щодо видаткової частини бюджету, то її показники характеризувалися такими змінами: майже в два рази збільшилися в 2015 р. такі показники, як відсотки за запозиченнями, видатки на соціальний захист, збройні сили та охорону довкілля; видатки на пенсійне забезпечення зросли з 75 814 млн. грн. до 94 812 млн. грн. Спостерігались також зміни інших показників. Так, видатки на освіту збільшилися в 2015 р. на 15,8%; на медицину зросли на 2 080 млн. грн. у 2015 р. порівняно з 2014 р.; видатки на сільське господарство, навпаки, зменшилися на 7,8% у 2015 р.; на паливно-енергетичний комплекс також зменшилися на 5 771 млн. грн.; на чинівницький апарат – збільшилися з 17 849 млн. грн. у 2014 р. до 20 401 млн. грн. у 2015 р.; на культуру та спорт у 2015 р. видатки зросли на 56% порівняно з 2014 р.; зросли в чотири рази видатки на комунальне господарство, склавши в 2015 р. 493 млн. грн. порівняно з 2014 р.

Такі динамічні зміни в статтях державного бюджету України вимагають посилення ролі і значення ДКСУ в контролі стану доходів і видатків. Однак слід відзначити низку проблем, пов'язаних із відсутністю ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами держави. Вони насамперед стосуються впровадження механізму взаємодії всіх учасників бюджетного процесу; чіткого розподілу фінансових і інформаційних потоків між ДКСУ та іншими учасниками бюджетного процесу; вдоскона-

лення методів казначейського обслуговування бюджету, створення динамічної системи моніторингу, обліку цільового використання коштів, зростання витрат на державне управління і т. ін.

Так, А. Демидов [1] зазначає, що ще під час визначення напрямів бюджетної політики необхідним є окреслення перспектив удосконалення казначейського контролю за обліком цільових коштів і напрямками вдосконалення системи управління доходами та витратами бюджету, особливо в процесі регулювання міжбюджетних відносин.

Ми погоджуємося з думкою Е.І Курганської [3], що прогнозування збільшення доходів і здійснення витрат державного бюджету з метою використання тимчасово вільних грошових коштів практично нерозривно пов'язане з впровадженням казначейського паспорта. Введення в дію цього документа дасть змогу отримати потрібну інформацію в концентрованому вигляді щодо руху грошових коштів (із певною обробкою). Передбачається, що в «Казначейському паспорті головного управління ДКСУ» повинна міститися узагальнена статистична та аналітична інформація стосовно організацій і установ, що обслуговуються в казначействі, з урахуванням часового інтервалу їх функціонування. Т.Б. Кублікова [3] у казначейський паспорт пропонує включати: статистичну і аналітичну інформацію руху фінансових ресурсів на рахунках розпорядників коштів у систематизованому вигляді; перелік порушень стосовно використання бюджетних коштів у розрізі розпорядників; оцінку ефективності використання залишків коштів на Єдиному казначейському рахунку (ЄКР); прогнозування залишків коштів на ЄКР, що дає змогу оптимізувати рух фінансових ресурсів. Окреслені пропозиції дадуть змогу здійснювати моніторинг витрат у розрізі розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів за кодами відомчої та економічної класифікації з метою розробки та впровадження заходів щодо підвищення ефективності функціонування механізму управління фінансовими ресурсами в системі казначейства. Застосування такого паспорта дасть змогу здійснювати моніторинг: руху грошових коштів розпорядника з урахуванням тимчасового інтервалу; бюджетних правопорушень; арешту коштів; прогнозних показників залишку коштів на ЄКР, розрахунку ефективності їх використання.

Таким чином, «Казначейський паспорт головного управління ДКСУ» буде містити інформацію про рух фінансових ресурсів усіх установ і організацій, які обслуговуються в системі казначейства, відмітки ДКСУ про арешт бюджетних коштів, здійснення фінансування платіжних вимог [2].

На сьогодні склалася парадоксальна ситуація: є необхідність у подальшому розвитку системи казначейства як з огляду на його функціональне навантаження, так і з точки зору розширення охоплення казначейським обслуговуванням, виходячи з реальної ситуації, але для цього немає юридичних підстав. За період свого існування Казначейство змушене було миттєво вирішувати проблемні питання, пов'язані як з охопленням у найкоротші терміни казначейським обслуговуванням якомога більше бюджетних установ та одержувачів бюджетних коштів, так і з отриманням звітності, тобто самостійно формувати достовірну базу даних про виконання бюджету за допомогою різних інструментів із використанням сучасних технологій. Ці чинники зумовили фактично виконання ним нових функцій, не передбачених основоположними документами про його створення. Новий напрям роботи Казначейства зумовив виконання нової функції – оператора розрахунків і платежів для всіх клієнтів, що обслуговуються в системі. Виконання цієї функції стало можливим

завдяки створенню відповідних передумов, а саме зміни статусу ДКСУ відповідно до банківської системи.

Ми вважаємо, що одним з актуальних питань, що потребують вирішення найближчим часом, є приведення у відповідність із фактичною функціональністю Казначейства законодавчо-нормативних актів, які обумовлюють створення його структури і функціонування. Це дасть змогу закріпити специфіку роботи Казначейської служби, підкреслити її відмінність від інших органів виконавчої влади, яка полягає в поєднанні функцій органу виконавчої влади і системного банку, а також стати підставою для подальшого розвитку.

Одним з основних завдань Державної казначейської служби України є оперативне управління грошовими потоками бюджету з метою підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів.

Оперативне управління передбачає наявність моніторингу управління коштами, воно повинно передбачати також відповідну систему взаємопов'язаних етапів, а саме: визначення обсягів коштів, необхідних для реалізації відповідної мети; розподіл ресурсів, необхідних для реалізації цілей; забезпечення виконання конкретних процедур. Для якісного проведення моніторингу ДКСУ необхідно мати інформацію про прогнозні показники надходжень із щоденним коригуванням, згідно з фактичним станом виконання доходної частини бюджету.

На нашу думку, покращання результатів у цій сфері можна досягти, забезпечивши найближчим часом вжиття таких заходів, як: подальша централізація ресурсів у Системі рахунків ЄКР; отримання якісного прогнозу щодо необхідних фінансових ресурсів на конкретний період; завершення впровадження повнофункціонального єдиного програмного забезпечення та створення інформаційно-обчислювальної системи в цілому. З огляду на значення досліджуваних питань для реальної економіки, з метою впровадження в практику науково обгрунтованої системи управління доходами та витратами бюджету вважаємо за потрібне розкрити сутність пропонованих заходів.

Моніторинг нормативної бази щодо порядку централізації ресурсів у Системі рахунків ЄКР виявив необхідність подальшого посилення і нарощування методів контролю доходів і видатків бюджетних коштів. Йдеться про недовірливість існуючої нормативної бази щодо вимог до розпорядників бюджетних коштів під час виконання ними кошторисів доходів і видатків. Загальні вимоги не дають можливості однозначно приймати рішення про проведення певного платежу, що призводить до незадоволення розпорядників бюджетних коштів, оскільки є можливість по-різному трактувати вимоги до переліку документів, які підтверджують підставу проведення платежу, економічну сутність напрямів витрат та ін. Методична робота ДКСУ повинна бути спрямована на підвищення якості діючої нормативної бази, на розробку конкретних вимог щодо здійснення контролю витрат, як поточних, так і капітальних, з урахуванням галузевих особливостей. Нагальною потребою є розробка нормативної бази для здійснення таких витрат, як трансферти. Ці витрати мають досить значні обсяги в щорічних бюджетах і вимагають уваги як із боку Міністерства фінансів України (під час їх планування, визначення бюджетної політики), так і з боку ДКСУ (під час здійснення платежів і складання) звітності. Одним із напрямів роботи щодо покращання контролю витрат може стати перехід від однорічного циклу складання і виконання бюджету до трирічного, що дасть змогу оцінити результати політики уряду, підвести підсумки досягнення мети і результатів відповідних програм. Ситуація, яка склалася на Україні, показує, що спочатку, до розпаду СРСР, багато

уваги приділялося плануванню та аналізу господарської діяльності і меншою мірою – вдосконаленню методів контролю, оскільки був певний запас стабільності економіки. Сьогодні на перший план повинні виходити чисто технічні питання відносно інструментів реалізації бюджетного процесу: вдосконалення плану рахунків, звітності, програмного забезпечення, особливо за відсутності параметрів визначення результатів бюджетної політики.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дали змогу зробити висновки про необхідність посилення ролі і значення Державної казначейської служби України в контролі стану доходів і видатків у світлі динамічного зростання показників державного бюджету України. Однак ефективний моніторинг можливий лише за умов наявного методичного забезпечення та чіткої нормативно-законодавчої бази. У зв'язку з цим доцільним є впровадження казначейського паспорту, який дасть змогу акумулювати необхідну аналі-

тичну та статистичну інформацію в розрізі розпорядників бюджетних коштів. Окрім того, пропонується вдосконалення нормативно-правових актів у частині: по-перше, досягнення унеможливлення двозначного трактування прийняття рішень розпорядниками бюджетних коштів у разі проведення певного платежу; по-друге, щодо здійснення таких витрат, як трансферти. Останні мають досить значні обсяги в щорічних бюджетах і вимагають уваги із боку Міністерства фінансів України (під час їх планування, визначення бюджетної політики), так і з боку ДКСУ (під час здійснення платежів і складання звітності).

Перспективою подальших досліджень автори вважають розгляд можливостей переходу від однорічного циклу складання і виконання бюджету до трирічного, що дасть змогу більш якісно оцінювати результати політики уряду, підводити підсумки досягнення мети і результатів відповідних програм.

Список використаних джерел:

1. Демидов А. Управлінський контроль діяльності федерального казначейства / А. Демидов // Казна України. – 2014. – № 1. – С. 10–12.
2. Сушко Н.І. Стан і особливості фінансового контролю в процесі виконання державного бюджету за видатками / Н.І. Сушко // Збірник наукових праць Всеукр. наук.-практ. конф. «Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні»; за ред. проф. С.Д. Базилевича. – Ч.: 2013. – С. 366–368.
3. Курганська Е.І. Контроль у системі ДКУ / Е.І. Курганська, Т.Б. Кубликова // Економіка і право. – Йошкар-Ола, 2012. – С. 53–58.
4. Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/expenditure/>.
5. Казначейська справа: [інтегрований посібник] / П.Г. Петрашко [та ін.]; за заг. ред. П.Г. Петрашко. – К., 2004. – Т. 1. – 288 с.
6. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик. – К.: НЮС, 2007. – 241 с.
7. Нестеренко Т.Г. Казначейская система как инструмент эффективного управления государственными финансами / Т.Г. Нестеренко // Финансы. – 2001. – № 3.
8. Тиницкий В.М. Казначейское дело: [учебное пособие] / В.М. Тиницкий. – М.: КНОРУС, 2010. – 152 с.
9. Галушка Є.О., Хижняк Й.С. Казначейська справа: [навч.-метод. посіб.] / Є.О. Галушка, Й.С. Хижняк. – Чернівці: Рута, 2008. – 464 с.

Аннотация. В статье раскрыта необходимость усиления роли Государственной казначейской службы Украины в управлении финансовыми ресурсами государства. Описаны проблемы, связанные с отсутствием эффективных механизмов управления финансовыми ресурсами государства. Обоснована целесообразность внедрения казначейского паспорта с целью улучшения казначейского контроля. Доказана необходимость усовершенствования методов контроля доходов и расходов бюджетных средств. Сделан акцент на необходимости доработки нормативной базы относительно структуры и функционирования Казначейства Украины, относительно методов контроля доходов и расходов бюджетных средств, движения трансфертных платежей.

Ключевые слова: система казначейства, мониторинг финансовых ресурсов, государственный бюджет, бюджетные средства, бюджетный процесс, казначейский паспорт.

Summary. The article reveals the necessity of improvement of the role of State Treasury of Ukraine in state financial resources management. Problems related with the absence of effective mechanism of state financial resources management are outlined. Grounded the expedience of treasury passport introduction for the treasury control improvement. Proved the necessity of improvement of methods of budget funds income and expenses control. Underlined the need to elaborate the normative base related to: structure and functions of Treasury of Ukraine; methods of budget funds income and expenses control; transfer payments flow.

Key words: treasury system, financial resources monitoring, state budget, budget funds, budgetary process, treasury passport.

Ободовський Ю. В.

*здобувач кафедри економіки підприємства
та корпоративного управління*

Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова

Obodovsky Y. V.

*Researcher of Economics of Enterprises and
Corporate Management Department*

Odessa National Academy of Telecommunications named after O. S. Popov

СИНТЕЗ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

SYNTHESIS OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Анотація. У статті досліджено погляди вчених на формування базової характеристики системи управління підприємства – його організаційної структури. Вказано етапи, які підприємство проходить у процесі створення структури управління. Наведено відмінності між процесом формування структури управління та процесом її оптимізації. У результаті аналізу думок дослідників удосконалено процес синтезу структури управління підприємством. Врахування наведеного матеріалу в практичній роботі допоможе уникнути помилок, що виникають у процесі створення або ж реорганізації підприємства, та закласти основу його (підприємства) ефективної діяльності.

Ключові слова: структура управління, система управління, синтез структур управління підприємством, формування структур управління, удосконалення структур управління.

Постановка проблеми. Протягом всієї своєї історії кожне підприємство намагається створити таку структуру управління, яка б максимально враховувала ситуацію, що склалася, допомагала досягти поставлених цілей та забезпечувала б йому сталий розвиток. Проте досягнувши певних успіхів в діяльності, організація зупиняється – припиняє вносити зміни до структури управління, що через деякий час призводить до виникнення проблем, котрі в найгіршому випадку призводять до її (організації) руйнації. Дехто, щоб уникнути власних помилок, вважає за краще скопіювати ефективно працюючу структуру управління іншого підприємства, розраховуючи, таким чином, отримати гарні результати. Однак такий підхід призводить до ще гірших наслідків. Описані ситуації свідчать про те, що питанню формування та підтримки структури управління в актуальному стані приділяється недостатньо уваги або ж часом воно зовсім ігнорується керівництвом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти організаційних структур управління досліджувалися такими вченими, як: В.І. Дудорін, О.В. Сіротін, Л.М. Ликова, В.М. Федотов, Б.С. Байрієв, Б.А. Лагоша та ін.

Мета статті полягає у дослідженні процесу синтезу структури управління, визначенні етапів, які підприємство має здійснити для формування або вдосконалення існуючої структури управління, та визначенні відмінностей у процесах синтезу нової та оптимізації вже функціонуючої структури управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умовно заходи підприємства по відношенню до структури управління можна розділити на два напрями, котрі розрізняються як поставленою метою, так і шляхами їх досягнення. Перший – напрям формування нової структури управління, другий – актуалізація (вдосконалення) існуючої структури управління.

Під час *формування структури управління* перед керівництвом постає завдання *створити «скелет» підприємства* та закласти *механізм*, що дасть змогу в подальшому *швидко та вчасно «актуалізувати» існуючу структуру управління*. Певні тонкощі роботи підприємства при

цьому можуть бути не враховані. Даний напрям є більшою мірою *теоретичним*, оскільки при цьому відсутня повноцінна практична апробація результатів – структури управління, що розробляється. Проте саме тут закладається основна концепція системи управління підприємством, формується апарат управління, нормативне забезпечення і т. д.

Завдання ж процесу *вдосконалення структури управління* полягає в *усуненні проблем*, з якими підприємство зіткнулося в *практичній роботі*. В.М. Федотов зазначає: «На діючих підприємствах апарат управління вже існує, і мова йде не про створення нових його ланок або рівнів, а лише про розчленування існуючих підрозділів, або «дроблення» останніх. Та найважливіша обставина, що «апарат управління вже існує», *потребує принципово іншого підходу* не тільки «зверху вниз», але й «знизу вверх», тобто від реальних процесів виробництва та управління, що складаються об'єктивно» (курсив наш. – Ю. О.) [5, с. 5]. Тобто якщо під час формування структури управління переважно орієнтуються на досвід та знання керівництва та експертів (напряв «зверху-вниз»), то під час актуалізації (вдосконалення) враховуються виявлені працівниками підприємства у практичній діяльності проблеми, слабкі місця (напряв «знизу-вверх»).

У літературі невивражено мало уваги приділяється питанню розробки концепції системи управління як етапу в проектуванні структури управління. Врахування питань, що описують концепцію системи управління, має «проходити» крізь усі етапи формування системи управління та її складових елементів (у тому числі і структури управління).

Однак варто відзначити, що концепція не може (та й не повинна) описувати найдрібніші деталі майбутньої системи управління, адже в ній (концепції) відображаються лише ключові, базові для підприємства характеристики. Під час формування концепції системи управління варто передбачити врахування первинних характеристик підприємства, як-то *мета* його діяльності, *засоби* і *шляхи* її досягнення.

Формування нової структури управління не обов'язково відбувається лише одномоментно, під час

створення нового підприємства. Навіть на ефективно функціонуючому підприємстві за певних умов виникає ситуація, за якої за допомогою перебудови існуючої структури управління неможливо або недоцільно вирішити наявні протиріччя, отже, виникає необхідність у формуванні нової структури взамін тієї, що використовується.

Наприклад, така ситуація може скластися у разі зміни мети діяльності підприємства або накопичення протиріччя наявної структури управління. У такому випадку спочатку проводиться комплексна діагностика структури, що використовується на даний час, із визначенням її як позитивних, так і негативних положень, які необхідно буде врахувати під час формування нової структури. Лише потім розпочинається власне процес побудови нової структури управління.

Вчені сходяться на думці, що формування структури управління не варто (та й неможливо) розглядати як один простий етап процесу побудови системи управління підприємством. Це обумовлено передусім складністю та важливістю даного процесу у забезпеченні ефективного функціонування організації, адже постає завдання створити унікальну структуру управління. Однак водночас серед дослідників відсутній єдиний погляд на етапи, які керівництво має здійснити в процесі формування структури управління. Так, В.М. Федотов виділяє такі основні етапи вдосконалення (перепроєктування) організаційних структур (ототожнюючи поняття «організаційна структура» та «структура управління»):

I етап. Вивчення існуючої структури управління.

II етап. Аналіз посадової схеми управління.

III етап. Складання карт внутрішнього документообігу. На цьому етапі робота з посадовими схемами переривається, починається етап складання карт внутрішньозаводського документообігу. Такі карти відображають рух документів (їх іноді називають функціональними результатами управління) між структурними підрозділами і окремими працівниками.

IV етап. Аналіз результатів виконаного обстеження. Зібраний на попередніх трьох етапах матеріал (посадові схеми і карти документообігу) дає змогу розкрити типові недоліки в організації потоків інформації.

V етап. Упорядкування існуючих документопотоків. Графічні методи вивчення і аналізу потоків руху документів відомі дуже давно, але й зараз ще проєктування і раціоналізацію системи документообігів рекомендується здійснювати з їх допомогою.

VI етап. Розробка функціональної схеми управління. Пропоновану структуру управління рекомендується зображати у вигляді не посадової, а функціональної схеми управління. Указані види схем вельми схожі за зовнішнім виглядом, але суттєво відрізняються за своїм змістом і застосуванням <...> перша показує лінійну підпорядкованість працівників і підрозділів, а друга – розподіл функцій у них [5, с. 13–24].

Б.С. Байрієв і Б.А. Лагоша як етапи завдання синтезу структури управління пропонують визначати такі.

На першому етапі необхідно визначити об'єкт і межі об'єкта, структуру управління якого необхідно синтезувати.

Завдання другого етапу – синтез виробничої структури об'єкта.

На третьому етапі здійснюється формування підрозділів, визначення кількості рівнів управління, оцінка якості функціонування організаційних підрозділів на кожному рівні, виходячи з певної виробничої структури об'єкта управління.

На четвертому етапі визначаються внутрішня структура підрозділу, чисельність спеціалістів за видами робіт чи функцій управління і т. д. [2, с. 23–24].

Управління не існує відокремлено від інших елементів організації і є похідним від її виробничої структури, саме тому Б.С. Байрієв і Б.А. Лагоша пропонують спочатку провести формування виробничої структури і лише потім «синтезувати» структуру управління.

А.Д. Цвіркун як етапи процесу реорганізації (вдосконалення) структури системи (очевидно, маючи на увазі формування (вдосконалення) структур систем управління) визначає такі: «Аналіз системи, досвіду вдосконалення подібних систем, принципів управління, економіко-математичних методів, а також засобів вимірювальної техніки і засобів переробки інформації; висування ряду варіантів побудови системи; відбір оптимального (раціонального) варіанту» [6, с. 119].

Інші ж не вважають за потрібне детально розглядати процес формування структури управління і зупиняються лише на декількох його фазах. Варто зауважити, що нехтування важливістю кожного з етапів формування структури управління призводить до помилок, зниження ефективності роботи підприємства.

Вище вже зазначалося, що процесу формування структури управління передують розробка концепції системи управління. Відтак, це і є першим етапом формування структури управління підприємством (у разі вдосконалення існуючої структури управління передбачається, що на підприємстві вже сформовано концепцію системи управління, а отже, у даному випадку відбувається визначення її актуальності та за необхідності здійснюється її корегування).

Як і будь-який інший процес, власне формування структури управління починається з *ініціації завдання*, тобто з усвідомлення керівництвом підприємства необхідності внесення змін із визначенням *мети, засобів та шляхів для здійснення даних заходів*.

Наступним етапом у побудові структури управління підприємства є *аналіз (діагностика) існуючої (або ж проєкту майбутньої) виробничої структури даного підприємства, дослідження систем управління та наявних тенденцій, які склалися на подібних підприємствах галузі* (аналогічну точку зору стосовно проведення на другому етапі аналізу (діагностики) підтримують й науковці В.Н. Нагорна [4, с. 3], Є.Ю. Антипенко та О.В. Воронцова [1, с. 112]). Цей етап вимагає вже більш глибокого залучення працівників підприємства (переважно керівний склад) до процесу формування системи управління та використання зовнішніх консультантів-експертів, адже постає завдання оцінити існуючу систему управління «з боку», виявити її слабкі сторони та можливості для вдосконалення в майбутньому.

Крім структур управління, що використовуються на аналогічних підприємствах галузі, у деяких випадках досліджуються типові структури управління. «*Типові організаційні структури розроблені для груп підприємств та об'єднань зі схожими техніко-економічними показниками та близькими розмірами виробничої структури*. Такі структури дають можливість побудувати на їхній основі раціональну організаційну структуру підприємства з урахуванням специфічних умов кожного з них» (курсив наш. – Ю. О.) [3, с. 2–3].

Наступним кроком є *узгаальнення даних, отриманих на попередніх стадіях*. Відбувається «надходження» інформації з різних джерел (щодо стану існуючої структури управління, загальної концепції, мети та завдань, які порушили питання відносно трансформації управління та ін.) до проєктної групи з розробки або удосконалення структури управління. Кінцевим результатом розгляду та узагальнення даних є зображення їх

у вигляді моделі (структурної схеми) первинної майбутньої структури управління.

На підставі опрацювання моделі, аналізу та виправлення виявлених помилок первинного варіанту структури управління проектна група або ж повертається на попередні етапи процесу, або ж переходить до наступного кроку.

Водночас відбувається *напрацювання нормативної бази* для забезпечення ефективного функціонування створеної системи управління. При цьому чим більш чітко регламентовано вона виявиться, тим менше труднощів виникне під час її практичного використання.

Головне завдання структури управління полягає у встановленні раціональних зв'язків між елементами підприємства-системи та забезпеченні його (підприємства) ефективної роботи, тобто відповідності певним *критеріям оптимальності (ефективності)*. В.І. Олігін-Нестеров указує: «*Центральне економічне питання вдосконалення управління виробництвом – підвищення його ефективності <...> Критерій ефективності набуває першорядного значення при оцінці використання технічних засобів, удосконалення методів управління, визначення структури управління, компетенції його органів і т. д.*» (курсив наш. – Ю. О.) [7, с. 5]. Відтак, будь-яке рішення або будь-які зміни в системі управління (або ж у структурі управління) слід ухвалювати з урахуванням цієї обставини, тобто здійснювати перевірку на відповідність заданим критеріям ефективності.

Із закінченням цього етапу відбувається розмежування теоретичної та практичної частин загального процесу формування системи управління. Звичайно, даний «розподіл» є умовним, оскільки процеси формування та актуалізації є двома сторонами одного безперервного процесу синтезу структури управління підприємства.

Висновки. Сформована та введена в експлуатацію структура управління являє собою певний баланс між можливостями підприємства, його бажаннями та інтересами різних груп (від працівників до постачальників, споживачів), з однієї сторони, а з іншої – з часом цей баланс може зміщуватися в ту чи іншу сторону, що вимагає переформатування структури управління. Для того щоб запобігти необхідності стрімкої трансформації структури управління, варто закласти механізм самооновлення. Тобто процес удосконалення структури управління не має закінчуватися формуванням певної структури управління, а керівний персонал підприємства має весь час здійснювати моніторинг цілей та результатів, аби вчасно виявити порушення й прийняти необхідні зміни. Таку тезу підтримують багато вчених, однак навіть зараз не кожне підприємство враховує цю обставину у своїй діяльності.

Отже, другий напрям розпочинається одразу ж після завершення формування структури управління та її повного впровадження на підприємстві. Під час практичного використання структури управління стають помітними її слабкі сторони, та починається процес підготовки до внесення змін, які б усунули або мінімізували виявлені недоліки.

Звичайно, практика вносить певні корективи в описаний процес формування структури управління. Дехто може не погодитися з необхідністю розгляду всіх перелічених етапів, вважаючи, що можна скористатися «одним-двома» й все одно досягти бажаного результату. Інші ж, посилаючись на можливість у подальшому внести зміни до створеної структури управління, не приділяють питанню її формування належної уваги. Таким чином, відбувається ігнорування фундаменту управління підприємства, а відтак, закладаються основи його (підприємства) неефективної роботи.

Список використаних джерел:

1. Антипенко Є.Ю. Проектно-орієнтована організаційна структура управління ланцюгами поставок як метод підвищення конкурентоспроможності підприємства / Є.Ю. Антипенко, О.В. Воронцова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2013. – Вип. 2 (18). – С. 109–113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/NvChdieu_2013_2_17.pdf.
2. Байриев Б.С. Оптимизация структур управления / Б.С. Байриев, Б.А. Лагоша; под ред. Б.Б. Овезова. – Ашхабад: Ылым, 1985. – 192 с.
3. Ігнат'єв О.І. Теоретичні засади проектування організаційних структур управління суб'єктами господарювання / О.І. Ігнат'єв // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 1 (1). – С. 125–129.
4. Нагорная В.Н. Современный подход к формированию организационных структур управления предприятием / В.Н. Нагорная // Вологодские чтения. – 2009. – Вып. 74. – С. 75–78 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/84550149.pdf>.
5. Федотов В.Н. Совершенствование структур аппарата управления на предприятиях / В.Н. Федотов. – Л.: ЛДНТП, 1982. – 28 с.
6. Цвиркун А.Д. Структура сложных систем / А.Д. Цвиркун. – М.: Сов. радио, 1975. – 200 с.
7. Олигин-Нестеров В.И. Эффективность управленческого труда в промышленном производстве / В.И. Олигин-Нестеров. – М.: Экономика, 1965. – 135 с.

Аннотация. В статье исследованы взгляды ученых на формирование базовой характеристики системы управления предприятия – его организационной структуры. Указаны этапы, которые предприятие проходит в процессе создания структуры управления. Приведены различия между процессом формирования структуры управления и процессом ее оптимизации. В результате анализа мнений исследователей усовершенствован процесс синтеза структуры управления предприятием. Учет приведенного материала в практической работе поможет избежать ошибок, возникающих в процессе создания или реорганизации предприятия и заложит основу его (предприятия) эффективной деятельности.

Ключевые слова: структура управления, система управления, синтез структур управления предприятием, формирование структур управления, совершенствование структур управления.

Summary. In the article the views of different scholars on the formation of the basic characteristics of the management of the company – its organizational structure. Specified steps that the company is in the process of creating a management structure. An differences between the process of forming the management structure and the process of its optimization. An analysis of the views of researchers improved synthesis process management structure. Taking into account the above material in practice will help avoid mistakes that occur during the creation or reorganization and lay the foundation of it (company) effective action.

Key words: management structure, management system, synthesis management structure, the formation of management structures, improving governance structures.

Олійник А. А.
аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Oliiynyk A. A.
Postgraduate Student
Kyiv National University of Trade and Economics

ВІДХИЛЕННЯ ВІД ОФІЦІЙНО ОГОЛОШЕНОГО РЕЖИМУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

DEVIATIONS FROM THE OFFICIALLY ANNOUNCED EXCHANGE RATE REGIME IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INSTITUTIONALIZATION OF EXCHANGE RELATIONS

Анотація. У статті досліджено передумови виникнення явища відхилення від оголошеного режиму валютного курсу. Обґрунтовано тенденції у використанні валютно-курсівих режимів. Визначено фактори та мотиви «страху плавання» та «страху прив'язки» у валютно-курсівих політиці. Проаналізовано вплив МВФ та рівня соціально-економічного розвитку країни на схильність до відхилення від офіційно оголошеного режиму валютного курсу. Наведено рекомендації щодо забезпечення дотримання Україною плаваючого валютно-курсівих режиму.

Ключові слова: валютно-курсівих політика, «страх плавання», «страх прив'язки», офіційно оголошений режим валютного курсу, МВФ.

Постановка проблеми. Процес глобалізації та інтеграції національних економік завжди ставив завдання перед країнами з приводу адаптації та вироблення ефективних інструментів валютної політики. Прискорення та безбар'єрність руху міжнародного капіталу, відсутність чіткого орієнтиру в монетарній стратегії, інфраструктурна нерозвиненість фінансового ринку створюють загрози для національної валютної системи та економіки в цілому за лібералізації руху факторів виробництва зі світовим співтовариством. Це створює підґрунтя для органів валютного регулювання щодо необхідності уникнення виконання своїх зобов'язань по обраній системі валютного курсоутворення. За таких дій зростає ризиковість та волатильність світової економіки, проявами яких можуть бути виникнення платіжних дисбалансів, отримання неконкурентних переваг, зниження прогнозованості валютної політики національної економічної системи, втрата довіри іноземних інвесторів і т. д. Тому важливим завданням економічної науки є вивчення явища відхилення країни від офіційно проголошеного режиму валютного курсу в умовах впливу чинників глобалізаційного та інституалізаційного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У рамках дослідження формування країнами національної валютної політики питання вибору та дотримання оптимального режиму курсоутворення розглядалось у роботах А. Гриценко, А. Даниленко, В. Зимовець, В. Міщенко, О. Петрик, А. Сомик, Р. Лисенко. Крім цього, дослідженню відхилення фактичної політики обмінного курсу від офіційно проголошеного валютного режиму присвячено достатньо закордонної наукової літератури такими вченими, як А. Кальво, М. Рейнхарт, Обсвельд, К.С. Рогольф, А.Ф. Вагнер, А.Ф. Алезіна, А. Гуйсінгер, Д.А. Сінгер, Хаусман, Рікардо, Леві-Сяті, Стурзенеггер, К. Ебеке, А. Азангуе. Проте відсутність комплексних досліджень, а також проведення лібералізації валютно-курсівих політики в Україні особливо актуалізує необхідність продовження досліджень у даному напрямі, врахо-

вуючи чинники глобалізаційного та інституалізаційного характеру розвитку валютних відносин.

Мета статті полягає в аналізі емпіричних даних, визначенні факторів, мотивів, що зумовлюють відхилення від офіційно проголошеного режиму валютного курсу, ролі МВФ та значенні рівня соціально-економічного розвитку країни в імовірності дотримання «страху плавання» та «страху прив'язки» у валютно-курсівих політиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з 1970-х років розвиток глобалізаційних процесів пришвидшив процеси лібералізації руху факторів виробництва між країнами і вимагав мінімізації національних регуляторних правил [1, с. 230]. Такі зміни торкнулись і валютного регулювання, де країни орієнтувались на рекомендації МВФ у виробленні власної валютно-курсівих політики.

У 1980–1990-х роках МВФ проводилась оцінка оптимального режиму курсоутворення. Зокрема, було визначено, що для країн з економікою, що розвивається – Індонезії, Бразилії, Індії, – більш ефективним є використання режиму фіксованого курсу, що дисциплінувало б їх банківську систему і утримувало б інфляцію на рівні не більше 10% [2]. Прив'язка обмінного курсу до певної валюти була особливо популярною для країн із плановою економікою, що здійснювали перехід до ринкових механізмів функціонування [3, с. 38]. Проте виникнення мексиканської (1994 р.), латиноамериканської (1994–1995 рр.) та азійської (1997–1998 рр.) криз змінило підхід спеціалістів МВФ та науковців у напрямі вироблення «біполярного» підходу до вибору режиму валютного курсоутворення. Саме з цього часу країни масово переходили до двох протилежних режимів – гнучкого (плаваючого) та жорсткого (прив'язка) валютного курсу. А з 2003 р., враховуючи кризу в Аргентині (2001 р.), було дискредитовано і теорію «біполярності» в частині жорсткого валютного курсу та запропоновано використання країнами, що розвиваються, гнучкого курсу.

У таких умовах глобалізаційних та інституалізаційних чинників у країнах виробився «страх плаваючого курсу». Накопичення країнами з жорсткою прив'язкою систем-

них ризиків та проблем стали передумовою виникнення «страху жорсткої прив'язки». Хоча «страх прив'язки» краще асоціюється з можливістю відхилення від визначеного курсу. Внаслідок цього зросла кількість країн, що використовувала проміжні режими курсоутворення. З рис. 1 видно, що загальної тенденції до поляризації валютних режимів не відбулося. Якщо в 2001 р. кількість країн із плаваючим курсом становила 81, а жорсткою прив'язкою – 47, то станом на 2015 р. кількість країн із плаваючим курсом – 65, а із жорсткою прив'язкою – 24 [4, с. 70]. Це підтверджує зростання кількості країн із проміжними режимами, що спочатку використовували плаваючі, а потім у результаті відхилення від проголошеного режиму були перекласифіковані до країн, що використовують проміжні режими курсоутворення.

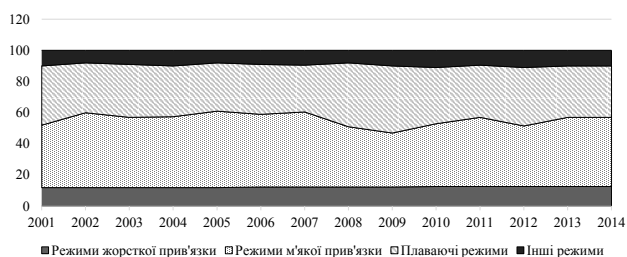


Рис. 1. Динаміка частки використання режимів валютного курсу в 2001–2014 рр., %

Джерело: складено автором на основі [5]

Порівнюючи плаваючий та фіксований режими курсоутворення, можна зрозуміти, чому в країнах присутній «страх плавання» та «страх прив'язки». Сьогодні країни у виробленні власної грошової та валютної політики керуються моделлю Манделла-Флемінга щодо «несумісної трійки», тобто країна не може одночасно забезпечити фіксований валютний курс, відкритість руху капіталу та незалежність грошово-кредитної політики [6, с. 65]. Це підтверджується тим, що країни з плаваючим валютним курсом у більшості випадків обирають режим інфляційного таргетування. Практика ж показує, що центральні банки не можуть собі дозволити значні відхилення у курсі національної валюти, а тому використовують інструменти стабілізації валютного курсу. Таким чином, «чистий плаваючий валютний курс» існує лише у 29 країн станом на 2015 р. (40 країн у 2008 р.), інші використовують регульоване плавання, що інколи своїми межами контролю більше нагадує жорсткий режим курсоутворення [5]. Країни з жорсткою прив'язкою обирають своєю ціллю монетарної політики валютний курс та значною мірою використовують валютні резерви для підтримки стійкості курсу. Проте, за твердженнями Обсвельда, така ситуація не може тривати більше, ніж п'ять років і курс потребує девальвації або ревальвації залежно від переоцінки або недооцінки реального курсу валют [7, с. 75].

Поширення феномену «страху плавання» серед країн у 2002 р. дослідили Кальво і Рейнхарт. Статистичним методом ними було визначено, що розрахункові відхилення в курсах долара США та японської єни за один місяць лежали у коридорі $\pm 2,5\%$. При цьому фактичні відхилення курсу долара США становили 41,3%, а японської єни – 38,8% від розрахованого коридору для класифікованих країн із режимом вільного плавання та регульованого вільного плавання відповідно [8, с. 381–390]. Це виглядало вражаючим із тієї точки зору, що країни, що розвиваються, піддаються ще більшим шокам, а тому ймовірність їх відхилення від плаваючого валютного курсу є ще більшою

внаслідок дії кризових факторів. Надаючи більшу перевагу у зменшенні волатильності, країни намагаються згладити коливання валютного курсу, хоча вони оголосили про впровадження плаваючого валютного курсу. На практиці органи грошово-кредитної політики забезпечують це за рахунок інтервенцій на валютний ринок та зміни процентної ставки.

Іншим прикладом може слугувати Болівія, яка оголосила про плаваючий режим із вересня 1985 р., але насправді обмінний курс був зовсім не плаваючим, а тісно прив'язаним до долара США. Внаслідок цього такий режим був класифікований як керований плаваючий валютний курс [9, с. 261]. Аналогічною вважається ситуація часів азійської фінансової кризи в 1997–1998 рр. Після виходу з кризи країни оголосили про впровадження режиму вільного плавання [8]. Незважаючи на це, Південна Корея та Таїланд почали активно накопичувати валютні резерви, збільшення яких становило 28% та 18% відповідно у 2003 р. порівняно з 2001 роком. Це можна було б розглядати як запобіжне накопичення міжнародних резервів задля уникнення подібної фінансової кризи в майбутньому. Тобто фактично в азійських країнах існував значний рівень «страху плавання валютного курсу» [10, с. 230].

Прикладами «страху прив'язки» можуть слугувати кризові явища 2008–2009 рр., що торкнулися країн СНД. Україна та Білорусь перед кризою офіційно дотримувалися фіксованого режиму курсоутворення щодо прив'язки курсу до долара США. Проте в час кризи та в післякризовий період органи монетарної влади України фактично перейшли на регульоване плавання (2008 р.), а потім – до фіксованого режиму з горизонтальним коридором (з 2009 р.). Своєю чергою, Білорусь використовувала фіксований режим із горизонтальним коридором (2009 р.), далі – інші керовані режими (з 2010 р.) [11, с. 21–23].

Всі розглянуті випадки не є поодинокими, а формують узагальнену картину факторів, що є передумовами виникнення «страху плавання» та «страху прив'язки». Для органів монетарної влади мотивами у відхиленні від оголошеного плаваючого режиму валютного курсу є:

- значна частка зобов'язань державного та недержавного секторів, що сформована в іноземній валюті, наявність активів банківського сектору у національній валюті. Особливо ризиковою є ситуація, коли строки погашення зобов'язань є меншими за строки отримання ліквідних засобів [12, с. 7]. Це зумовлює значний витік капіталу та суттєву девальвацію національної валюти;
- погіршення рівня вливання іноземних інвестицій разом з «якістю» їх використання. У цілому це характеризується тим, що за девальвації національної валюти погіршується віддача інвестиційних проектів. А враховуючи підвищення центрального банком процентних ставок задля утримання інвестицій, їх спрямування буде направлено не у виробництво, а в банківський сектор [13, с. 122]. Це збільшує безробіття виробничих галузей та формує ризики для банківської системи;
- інфляційні очікування та цінова дестабілізація. Зрозуміло, що відсутність монетарних (інфляційних) цілей, навіть за незначної девальвації, зумовлює зростання в рази рівня інфляції та цін. К. Ебеке, проводячи дослідження ефективності поєднання режиму інфляційного таргетування з режимом плаваючого валютного курсу в країнах, що розвиваються, прийшов до висновку, що країни з плаваючим курсом та впровадженим режимом інфляційного таргетування строком менше п'яти років мають більшу ймовірність «страху плавання», ніж ті, що зуміли протягом довгого строку адаптувати режим до власних потреб [14, с. 11];

• утримання недооціненого режиму валютного курсоутворення. Найтипівішим прикладом використання такого підходу є Китай, який із початку XXI ст. внаслідок заниженого курсу юаня зумів збільшувати власний ВВП на 7–10% у середньому зорюку [15, с. 239]. Така політика пояснюється підходом із позиції неомеркантилізму, за якого занижений курс національної валюти значно стимулює розвиток експортних галузей.

Особливо привабливим для країн, що знаходяться під загрозою «страху плавання», вважається формування єдиного валютного союзу (наприклад, ЄС). Країни з невеликими економіками, спільними кордонами втрачають власну грошову політику, проте отримують стабільний режим курсоутворення. Загальне сальдо платіжного балансу ЄС абсорбує всі дисбаланси країн-членів, унаслідок чого курс євро може вільно плавати без значних коливань. Валютний союз може також мати деякий негативний вплив, що виявилось у європейській борговій кризі (2009 р.) [16, с. 325]. Режим фіксованого обмінного курсу унеможливає для центрального банку країни використання обмінного курсу як інструменту політики. Центральний банк не може знецінити валюту, щоб послабити вплив негативних потрясінь і відновити баланс поточного рахунку. З іншого боку, кожна країна має незалежну фінансову політику, і одним із можливих рішень є міжурядова домовленість по використанню кредитних ресурсів за жорсткої політики державних витрат.

Розглядаючи «страх прив'язки», виділимо такі мотиви:

- висока ймовірність спекулятивних атак на валютний курс у формі притоку та відтоку короткострокового капіталу;
- необхідність підтримки стійкого валютного курсу потребує постійного використання валютних резервів. За хронічного дефіциту платіжного балансу та зростання суверенних боргових зобов'язань дотримання такої політики веде до кризи неплатоспроможності [17, с. 784];
- неоперативність реагування валютного курсу. За фіксованого курсу завжди виникатиме потреба у перегляді валютного паритету. Це пов'язано зі зміною конкурентної позиції країни та необхідністю стимулювання експорту.

Враховуючи наявність основних факторів феномену «страху плавання» та «страху прив'язки», все ж ймовірність у відхиленні від офіційно проголошеного валютного курсу у різних країнах різна. Ця ситуація пояснюється необхідністю дотримання офіційно проголошеного режиму курсоутворення як чинника стабільності обраного вектора країни, що особливо є значущим для іноземних інвесторів. Окрім того, міжнародні фінансові організації, такі як МВФ, відповідно до свого статуту діяльності здійснюють систематичний нагляд за курсовою політикою країн-членів.

Основна роль МВФ (Фонд) полягає в зміцненні валютного співробітництва і підтримці фінансової стабільності. Для досягнення цих цілей МВФ має право проводити нагляд за курсовою політикою членів. Із практичної точки зору Фонд виконує, зокрема, багатостороннє спостереження, або консультування, з питань економічної політики кожної країни-члена, аналізує економічну політику, збирає дані та оголошує їх. Присутність та нагляд МВФ за курсовою політикою країни-члена пов'язана з накладенням на нього зобов'язань, що визначаються відповідно до рекомендацій спеціалістів Фонду [18, с. 7]. Це виявляється вагомих політичним тиском на органи монетарного регулювання, оскільки дані щодо країни-члена по валютних резервах та політиці інтервенцій регулярно публікуються.

Деякі політики не мають достатнього досвіду в управлінні грошово-кредитною та процентною ставками, а також можуть не повністю врахувати ризики у змінах валютної політики. Саме у цьому контексті МВФ може виступати як об'єднання країн та спільний форум для вирішення подібних проблем.

У рамках проведеного дослідження було виявлено ступінь впливу МВФ та показників соціально-економічного рівня розвитку країни на дотримання оголошеної валютно-курсової політики країн (табл. 2). Результати свідчать про наявність оберненої залежності між кількістю оголошень та публікацій МВФ про країну-члена та ймовірністю відхилення від плаваючого валютного режиму ($R=-0,09$). При цьому «страх прив'язки», навпаки, позитивно корелює з наглядом Фонду (0,061). Це пояснюється доктриною МВФ у лібералізації валютних відносин та більшою прихильністю до плаваючих валютних курсів. За статистичними даними Г. Мінне, ймовірність відхилення від плаваючого валютного курсу в середньому знижується на 2,18% п. п. за випуску однієї публікації про країну – члена МВФ. При цьому граничний рівень зниження ймовірності відхилення є вищим для країн із малою економікою, що не знаходяться під прискіпливим наглядом Фонду [19, с. 26]. Таким чином, вплив МВФ на валютно-курсову політику країни-члена є доволі значущим, хоча може нівелюватися розміром економіки, частотою торгівлі країни у світовому ВВП.

Кількість населення позитивно впливає на схильність до фактичного використання фіксованого режиму валютного курсу замість плаваючого (табл. 2). Це пояснює, наприклад, можливість Китаю, Індії та Росії проводити власну валютну політику. Рівень розвитку демократії має негативну кореляцію зі страхом перед плаваючим валютним курсом, оскільки демократичні країни мають стимул до зменшення невизначеності для кращого залучення іноземних інвестицій. Підвищення рівня регульованості руху капіталу в обох випадках зменшує ймовірність відхилення від обраного режиму курсоутворення. А зростання темпів росту економіки стимулює до збереження валютно-курсових паритетів і, як наслідок, негативно позначається на ймовірності відхилення від фіксованого курсоутворення та позитивно – на ймовірності відхилення від плаваючого курсоутворення. Тобто виникає необхідність країни стабілізувати курсову волатильність, якщо занижений валютний курс є джерелом росту національної економіки.

Таблиця 1

Регресійна залежність ймовірності відхилення країни – члена МВФ від офіційно проголошеного валютно-курсового режиму

	«Страх прив'язки»	«Страх плавання»
Новини МВФ	0,061	-0,09
Кількість населення	-0,002	0,002
Реальний ВВП на душу населення	0,251	-0,182
Відкритість міжнародної торгівлі	-0,002	0,002
Рівень демократії	0,063	-0,062
Рівень урегульованості руху капіталу	-0,162	-0,009
Темп росту ВВП	-1,814	2,204

Джерело: складено автором на основі [19, с. 16]

Одним з основних чинників, що визначає схильність до відхилення від офіційно оголошеного режиму валютного

курсу, є рівень інституційної якості органів влади. Так, країни з високим рівнем корупції, низьким рівнем захисту прав власності меншою мірою здатні дотримуватись зобов'язань щодо фіксованого валютного курсу. Це показує їх неспроможність підтримки макроекономічної стабільності. Також це пояснюється існуванням подвійного валютного ринку в країні, за якого підвищений попит на іноземну валюту «тисне» на курс та тимчасово створює «чорний ринок» [17, с. 792]. Водночас країни з розвиненими інститутами переживають «страх плавання», оскільки прагнуть забезпечити стабільність показників розвитку країни та нівелювати волатильність валютного курсу.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз показав, що теорія біполярності валютних режимів не виправдала свої припущення повною мірою. Оцінка сучасного стану використання режимів курсоутворення країнами засвідчила факт зростання частки тих, які використовують проміжні режими, що трактується як «страх плавання» та «страх прив'язки» у валютно-курсовій політиці. Дотримання країною взятих зобов'язань щодо режиму валютного курсу ускладнюється через глобальні виклики інфляційного, боргового та спекулятивного характеру. При цьому МВФ через систему багатостороннього нагляду здійснює додатковий натиск на країну, тим самим змен-

шуючи ймовірність у відхиленні від оголошеного плаваючого валютного курсоутворення.

Для України «страх плавання» набуває особливого значення, оскільки починаючи з 06.02.2014 р. відбувся перехід до регульованого плавання гривні. Враховуючи співпрацю НБУ з МВФ, плануються подальші дії з лібералізації валютних відносин, а впровадження інфляційного таргетування дасть змогу зменшити рівень «страху плавання» у довгостроковому періоді. Таким чином, задля ефективного виконання взятих на себе зобов'язань щодо дотримання офіційно проголошеного режиму валютного курсоутворення органам монетарної влади України необхідно:

- забезпечити формування довіри до банківського сектору та НБУ;
- впроваджувати режим інфляційного таргетування та забезпечити цінову стабільність;
- сформувати умови для розвитку стійкої інфраструктури валютного і фінансового ринків;
- здійснювати моніторинг та контроль руху спекулятивного капіталу;
- забезпечити співпрацю з МВФ та іншими міжнародними фінансовими організаціями щодо використання ефективних інструментів монетарної та валютної політики в рамках плаваючого валютно-курсового режиму.

Список використаних джерел:

1. Гершанович Е.А. Валютная либерализация: за и против / Е.А. Гершанович // Известия Томского политехнического университета. – 2007. – № 1. – С. 228–233.
2. Дін Джеймс В. Режими валютного курсу в країнах Центральної та Східної Європи з уроками для України / Джеймс В. Дін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cisp.org.ua/cisp/cisp_uk.nsf/35ebc50181cc490bc225753c00576fc0/622f6e64987723e1c225754a0065fe13?OpenDocument.
3. Гош Р. Атиш. Выбор режима обменного курса / Атиш Р. Гош, Дж. Остри // Финансы и развития. – 2009. – Декабрь. – С. 38–40.
4. Боришкевич О. Режими валютного курсу: пошук оптимальності / О. Боришкевич // Банківська справа. – 2014. – № 3/4. – С. 66–73.
5. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, October 2014 // The IMF Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/nft/2014/areaers/ar2014.pdf>.
6. Гриценко А.А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні: наукова доповідь / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська, О.І. Петрик. – Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 271 с.
7. Obstfeld. The Mirage of Fixed Exchange Rates / Obstfeld, Maurice, Kenneth // Journal of Economic Perspectives. – 1995. – № 9 (4). – P. 73–96.
8. Calvo. Fear of Floating / Calvo, A. Guillermo, C. Reinhart // Quarterly Journal of Economics. – 2002. – № 117 (2). – P. 379–408.
9. Aizenman J. The financial crisis and sizable international reserves depletion: From fear of floating to the fear of losing international reserves? / Aizenman J, Y. Sun // International Review of Economics & Finance. – 2012. – № 24 (0). – P. 250–269.
10. Kaufmann D. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / D. Kaufmann, C. Aart Kraay, M. Massimo // Hague Journal on the Rule of Law. – 2011. – № 3 (2). – P. 220–246.
11. Dabrowski M. Monetary policy regimes in CIS economies and their ability to provide price and financial stability / M. Dabrowski // Institute for Economies in Transition – 2013. – 54 p.
12. Даниленко А.І., Зимовець В.В. Моніторинг факторів, що створюють ризики стійкості державних фінансів України: науково-аналітичні матеріали / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К. – 2015. – С. 2–13.
13. Миркин Я.М. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / Под ред. Я.М. Миркина. – М.: Магистр, 2014. – 496 с.
14. Ebeke C. Inflation Targeting and Exchange Rate Regimes in Emerging Markets / C. Ebeke, A. Azangue // IMF Working Paper – 2015 – 36 p.
15. Levy-Yeyati E. Fear of appreciation / E. Levy-Yeyati, F. Sturzenegger, P. Gluzmann // Journal of Development Economics. – 2013. – № 101 (0). – P. 233–247.
16. Guisinger A. Exchange Rate Proclamations and Inflation-Fighting Credibility / A. Guisinger, D. Singer // International Organization. – 2006. – № 64 (02). – P. 313–337.
17. Alesina. Choosing (and Reneging on) Exchange Rate Regimes / Alesina, Alberto F., Alexander F. Wagner // Journal of the European Economic Association. – 2006. – № 4 (4). – P. 770–799.
18. Shin Y. Is Transparency Good for You, and Can the IMF Help? / Y. Shin, R. Glennerster // IMF Working Papers. – 2003 – № 03/132. – 47 p.
19. Minne G. An International Watchtower: IMF Surveillance and the Fear of Declaring one's Exchange Rate Regime / G. Minne // Fonds de la Recherche Scientifique – 2013 – 41 p.

Анотація. В статті досліджено передумови виникнення явища відхилення від оголошеного режиму валютного курсу. Обґрунтовані тенденції в використанні валютно-курсівих режимів. Визначено фактори і мотиви «страха плавання» і «страха прив'язки» в валютно-курсовій політиці. Проаналізовано вплив МВФ і рівня соціально-економічного розвитку країни на схильність до відхилення від офіційно оголошеного режиму валютного курсу. Приведено рекомендації по забезпеченню дотримання Україною плаваючого валютно-курсівих режиму.

Ключевые слова: валютно-курсовая политика, «страх плавання», «страх прив'язки», офіційно оголошений режим валютного курсу, МВФ.

Summary. In the article prerequisites of rejection phenomena on the announced exchange rate regime were studied. Trends in exchange rate regimes applying were justified. The factors and motives for «fear of floating» and «fear of pegging» in the exchange rate policy were discussed. The influence of the IMF and the level of socio-economic development on the tendency for the deviation from the officially announced exchange rate regime were analyzed. Recommendations on ensuring Ukraine's flexible exchange rate regime compliance were presented

Key words: exchange rate policy, «fear of floating», «fear of pegging», officially announced exchange rate regime, the IMF.

УДК 005.3/.5:338.47

Орлов В. М.

*доктор економічних наук, професор
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

Гузенко Я. О.

*студентка
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

Orlov V. M.

*Doctor of Science Economics, Professor
Odessa National O.S. Popov Academy of Telecommunications*

Guzenko Ya. O.

*Student
Odessa National O.S. Popov Academy of Telecommunications*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

PROBLEMS OF THE MODERN ENTERPRISE DEVELOPMENT

Анотація. У роботі досліджено існуючі проблеми на сучасному підприємстві (оператора) сфери зв'язку та інформатизації України. Показано роль поштового зв'язку в економіці країни. Проаналізовано діяльність оператора поштового зв'язку. Запропоновано шляхи щодо розвитку сучасного підприємства у поштової сфері.

Ключові слова: проблеми, сфера зв'язку та інформатизації, сфера поштового зв'язку, підприємство (оператор).

Постановка проблеми. Нові економічні відносини, які створюються на засадах сучасної інформаційної економіки, зумовлюють потребу в якісному й ефективному функціонуванні інформаційного суспільства.

Трансформаційні перетворення щодо функціонування інформаційного суспільства набули сьогодні глобального характеру і торкнулися всіх форм життя, становлячись усе більш значущими. Створений інформаційно-комунікаційний простір, який охоплює всі галузі економіки, виробничо-господарських комплексів країн – від освіти та медицини до виробничих галузей, у тому числі сфери зв'язку та інформатизації.

Серед основних пріоритетів та напрямів розвитку сфери зв'язку та інформатизації є такі, що безпосередньо стосуються підприємств (операторів) поштового зв'язку і через них поглиблення інформаційного впливу на всі сфери діяльності людини та її функціонування у суспільстві.

Поштовий зв'язок (оператор поштового зв'язку) відіграє важливу роль в економіці країни, оскільки сьогодні є найбільш розповсюдженим, доступним і соціально значущим видом зв'язку, здатним забезпечити послугами зв'язку користувачів відповідно до законодавства України та проводити іншу підприємницьку діяльність в установленому законом порядку [1].

Незважаючи на заходи щодо покращання діяльності оператора поштового зв'язку, його економічна результативність у сфері надання послуг поштового зв'язку перебуває на порівняно низькому рівні. Подолання цієї ситуації породжує необхідність у визначенні проблем, які стримують розвиток сучасного підприємства та розробку заходів щодо їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт, присвячених дослідженню та розвитку діяльності підприємств сфери зв'язку та інформатизації, у тому числі операторів поштової сфери, необхідно виділити вагомий внесок

вітчизняних учених, таких як: Воробієнко П.П., Гранатуров В.М., Князева О.А., Орлов В.М., Станкевич І.В., Ящук Л.О. та ін. Разом із тим слід відзначити наявність кола нерозв'язаних питань, пов'язаних із визначенням та вирішенням існуючих проблем у поштової сфері.

Мета статті полягає у дослідженні проблем сучасного підприємства та визначенні шляхів їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місією поштового зв'язку є необхідність забезпечення споживачів послугами зв'язку та перетворення національного оператора ПЗ на нове, сучасне підприємство [2]. Дослідження, що проводилися Всесвітнім банком, показали, що поштової зв'язок залишається самим широкодоступним засобом спілкування у світі. При цьому сфера поштового зв'язку повинна насамперед передбачати порядок і терміни забезпечення доступу до загальнодоступної поштової мережі людей в різних районах країни. Це говорить про те, що сфера поштового зв'язку, яка займає значне місце в економіці країни, чинить значний вплив на їх соціально-економічний розвиток [3; 4].

Поштовий зв'язок є складовою частиною сфери зв'язку та інформатизації, яку можна умовно поділити на дві групи. Перша група не виробляє речовинну продукцію. Корисний ефект виробничої діяльності зв'язку цієї групи полягає в переміщенні повідомлень (інформації) на відстань. Друга – це виробництво засобів зв'язку.

У сфері зв'язку та інформатизації здійснюється процес відтворення засобів праці, за допомогою яких здійсню-

ється процес передавання інформації. До них належать обладнання й апаратура, станційні та лінійні споруди, виробничі будівлі, інструменти тощо, які становлять фонди підприємств зв'язку.

Предметом праці у сфері зв'язку та інформатизації як інформаційної системи є повідомлення, інформація, яка в процесі її передавання підлягає просторовому переміщенню. Вплив на предмет праці за допомогою засобів праці здійснюється працівниками зв'язку, діяльність яких у кінцевому підсумку і створює споживну вартість.

Розуміючи під інформацією сукупність даних, які розкривають (зменшують) невизначеність у пізнанні процесів і явищ, що відбуваються, можна дати і таке визначення сфері зв'язку та інформатизації, а саме: це складова частина економіки країни, яка дає змогу знизити невизначеність у пізнанні виробничих, науково-технічних, економічних, соціальних, екологічних, політичних та інших процесів, що відбуваються у суспільстві, і прийняти ефективні управлінські рішення [5]. Тобто сфера зв'язку та інформатизації займає відповідне місце у розвитку суспільства та економіки країни. Структуру сфери зв'язку та інформатизації, де визначено місце поштової сфери, показано на рис. 1, з якого випливає, що сфера поштового зв'язку займає відповідну вертикаль і виконує свої зобов'язання згідно зі своїм призначенням [1].

В умовах, коли людство найбільшою мірою наблизилось до нового витка свого якісного розвитку – побудови інформаційного суспільства, роль поштового зв'язку як найдоступнішого засобу комунікацій для всіх прошарків нашого суспільства постійно підвищується. Розвиток поштового зв'язку є пріоритетним напрямом соціально-економічного розвитку України [4].

Узагальнений аналіз підтверджує думку більшості фахівців про необхідність та значимість розвитку поштової сфери в економіці країни. Місце поштового зв'язку в економіці країни визначається тим, яке відношення він має до створення матеріальних благ, тобто до якої сфери діяльності – виробничої або невиробничої – він належить. Відповідно до цього, визначаються форми організації її діяльності, методи ведення господарства, темпи капіталовкладень та інвестицій у розвиток галузі, система оплати праці тощо [7].

Сьогодні УДППЗ «Укрпошта» є єдиним державним підприємством поштового зв'язку, яке має ієрархічну організаційну структуру управління лінійно функціонального типу, що містить виділені виробничо-господарські підрозділи з тим самим типом структури.

«Укрпошта» належить одна з найбільших у світі мереж поштового зв'язку. Так, 88% фізичних осіб мають доступ до відділень поштового зв'язку, розташованих від них на відстані до 3 км, 99% – одержують пошту за місцем проживання [8].

За даними «Укрпошти», на 2015 р. підприємство отримало такі результати: загальна сума доходів становить 4 380,2 млн. грн., що на 8,8% більше плану та на 11,1% більше порівняно з 2014 р.; чистий дохід становить 3 902,5 млн. грн., що на 0,9% більше плану та на 5,5% більше порівняно з минулим роком. Рентабельність діяльності підприємства у 2015 р. приблизно становить 1,0%, що є досить низьким показником. Аналіз діяльності УДППЗ «Укрпошта» показано в табл. 1 [8].

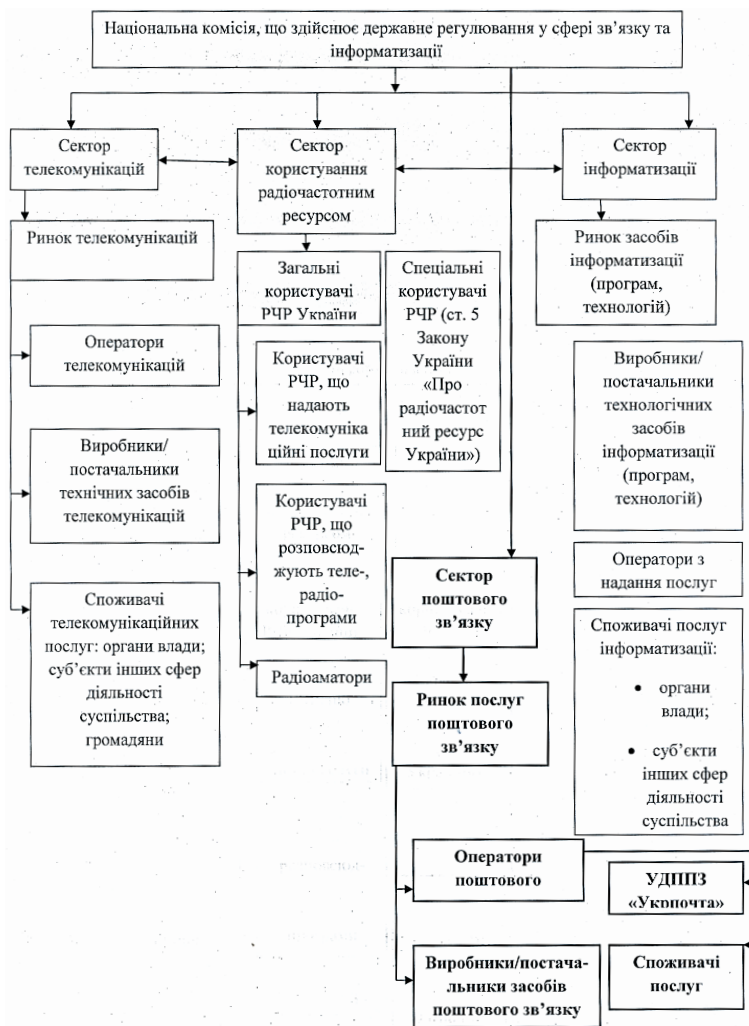


Рис. 1. Структура сфери зв'язку та інформатизації [6]

Основні результати економічної діяльності УДППЗ «Укрпошта» за 2014–2015 рр.

Показники	Розмір за роками			Виконання плану, %	Темп зростання (зниження) 2014/2015, %
	2014	2015			
		план	факт		
1. Чистий прибуток, тис. грн.	3697306	3867031	3902454	100,9	105,5
2. Рентабельність, %	-0,1	0,5	0,9	191,8	-
3. Доходи, тис. грн.	3 942 067	4 025 533	8 282 633	108,8	111,1
4. Витрати, тис. грн.	3 926 864	3 993 033	4 327 139	108,4	110,2
5. Середньомісячна зарплата, грн.	1 867,4	-	2 110,2	-	113,0

Можна констатувати наявність проблем та протиріч, які стримують ефективний розвиток підприємства.

Необхідність вирішення зазначених проблем та протиріч обумовила впровадження проблемно-цільового підходу, який забезпечить реалізацію основних етапів і дасть змогу визначити основні процеси їх розв'язання у сфері поштового зв'язку.

Проблемно-цільовий підхід ґрунтується на низці системних ознак, а саме: проблемній орієнтації, кінцево-цільовому спрямуванні, комплексності, багатоваріантності, пріоритетності і максимально економічної ефективності проблемних рішень.

Проблемно-цільовий підхід забезпечує системне розглядання гами взаємопов'язаних категорій: «протиріччя» – «проблеми» – «нормативні прогнози» – «цілі» – «діяльність» – «засоби» – «результат», що значно підвищує ефективність розробки стратегії і систем управління підприємств.

В умовах ринкових відносин проблемно-цільовий підхід під час розробки стратегії і тактики займає одне з важливих місць. При цьому протиріччя і проблеми можуть виникати у будь-який час через дію як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Але боятися протиріч, що виникають, не слід, тому що під час розвитку завжди відбуваються зміни, відбувається постійне оновлення системи. Керівника повинна турбувати як наявність протиріч у системі, так і їхня відсутність [5].

У цілому можна відзначити такі переваги проблемно-цільового підходу: можливість усвідомленого й обґрунтованого підходу до формулювання стратегії розвитку об'єкта управління, можливість більш точного формулювання цілей управління і зв'язків між ними, можливість більш об'єктивної оцінки діяльності працівників управлінського персоналу з досягнення цілей управління. Проблемно-цільовий підхід забезпечує глибокий діалектичний зв'язок між об'єктивно існуючими протиріччями, проблемами і цілями управління [9].

Проблемно-цільовий підхід включає у себе такі етапи: 1) аналіз існуючого стану об'єкта управління (підприємства зв'язку); 2) виявлення протиріч у системах управління об'єкта; 3) аналіз протиріч та їх класифікація; 4) формування складних проблем теоретичних невідповідностей (синтез протиріч); 5) аналіз проблем та їх класифікація; 6) визначення пріоритету вирішення проблем за базою аналізу ресурсного потенціалу; 7) формування цілей управління даним об'єктом; 8) аналіз цілей; 9) розробка стратегії. Ключовою ланкою є аналіз існуючих протиріч системи управління, їхній синтез, формулювання структури проблем. Формулювання мети потреби і розвитку об'єкта на довгостроковий період дає змогу розробити цільові програми для досягнення глобальних цілей управління, а також для розв'язання поточних завдань управління, але орієнтованих на кінцевий результат.

Аналіз протиріч і проблем, а часом і введення деяких змін, що викликають появу нових протиріч, перехід до нормативних прогнозів і цілей управління – ось аксіома

проблемно-цільового підходу, тому що: протиріччя за своєю сутністю носять об'єктивний характер, оскільки вони є результатом дії об'єктивних економічних законів і закономірностей управління; проблема – це складне питання або комплекс споріднених питань, розв'язання яких має важливе практичне або теоретичне значення, але цьому розв'язанню перешкоджає відсутність загальноприйнятих методів [10, с. 91].

У результаті аналізу визначені науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні протиріччя та проблеми.

Науково-технічні протиріччя вміщують невідповідності:

- рівня забезпеченості виробничими площами відділень зв'язку нормативним вимогам;
- кількості відділень зв'язку вимогам обслуговування населення та організацій;
- рівня комплексної механізації технологічних процесів наданим послугам поштового зв'язку, вимогам підвищення якості та продуктивності;
- парку спеціалізованого автотранспорту вимогам якісного і сучасного обслуговування клієнтів поштового зв'язку;
- науково-технічного рівня засобів важкої пошти вимогам нормативів, її доставляння клієнтам;
- існуючих умов і культури надання послуг зв'язку споживачам у сучасних умовах.

Організаційно-економічні та соціальні протиріччя, відповідно:

- збільшення собівартості надання послуг зв'язку всім вимогам щодо підвищення ефективності їх виробництва;
- тарифних доходів вимогам необхідного рівня науково-технічного і організаційного розвитку сфери поштового зв'язку та тарифів на всі види послуг, надаваних населенню та організаціям області, регіонів;
- трудовозатрат, що склалися, на експлуатацію технічних засобів вимогам підвищення соціально-економічного рівня розвитку сфери поштового зв'язку;
- рівня управління сферою поштового зв'язку, її підприємствами (операторами) сучасним вимогам, підвищенню культури управління;
- продуктивності праці у сфері поштового зв'язку вимогам зниження витрат і підвищення об'єктів послуг і тарифних доходів;
- організаційних відносин, що склалися в системі управління сферою поштового зв'язку, підприємствами та структурними підрозділами;
- суттєвих соціальних умов працівників (на всіх рівнях) сучасним вимогам соціальної забезпеченості.

Вирішення науково-технічних і організаційно-економічних протиріч не можна здійснювати без вирішення соціальних. Тільки постійне вивчення і зміцнення соціальних умов і соціального розвитку соціальних відносин, які розглядаються не лише в суспільстві в цілому, але й у масштабі регіонів, галузях економіки країни, трудо-

вих колективів, а також серед окремих працівників дасть змогу вирішити низку існуючих проблем.

Висновки. До першочергових шляхів щодо вирішення існуючих проблем слід віднести такі пропозиції, які будуть стимулювати розвиток підприємства:

– необхідно забезпечити фінансування підприємств поштової сфери зв'язку (залучення додаткових інвестицій із боку держави та інвесторів, як національних, так і міжнародних), тому що необхідні грошові кошти для відновлення застарілих засобів зв'язку;

– реалізувати складники «Концепції впровадження сучасних інформаційних технологій», відповідно до якої на базі підприємства створюється Національний оператор інформаційних та фінансових послуг [2];

– удосконалити та стимулювати розвиток ІТ-технологій та перехід на цифрові послуги для забезпечення доступу до послуг поштового зв'язку;

– продовжити подальшу автоматизацію робочих місць та виробничих процесів, що дасть змогу швидко та ефективно обслуговувати клієнтів;

– посилити соціальну відповідальність персоналу підприємства за кількість та якість надаваних споживачам послуг. Соціальна відповідальність має широкий

спектр проблем, шляхи вирішення яких потрібно шукати негайно, а саме: імідж персоналу, відношення до клієнтів, упровадження змін у корпоративну культуру підприємства та розробка спеціальної системи мотивації, яка була б максимально ефективною. Особливістю поштового підприємства є працівник, який приймає участь у виробничих процесах по наданню послуг споживачам. При цьому протиріччя виникають у ланках відносин: особа; особа – підприємство (колектив); особа – держава.

Зі збільшенням продуктивності праці та індивідуальних дивідендів від людського ресурсу підприємств поштової сфери, які визначаються під впливом формування рівня компетентності працівників, посилюються стимули інвестування в людський ресурс, що обумовлює екстенсивне зростання людського ресурсу за допомогою залучення більшої кількості працівників у процес інвестування і приводить, зрештою, до підвищення ефективності діяльності підприємства [11].

Вирішення зазначених проблем дасть змогу підприємству (оператору поштового зв'язку) перейти на новий рівень господарювання та забезпечить досягнення високих результатів діяльності, а саме стати на вищий щабель свого функціонування.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про поштовий зв'язок» від 28.05.2003 р. № 10 – рп/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2759-14&key=4/UMfPEGznhhFGf.ZiQfQsXKH14J>.
2. Поштовий вісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://issuu.com/search?q=поштовий%20вісник%20№%208%202016%20рік>.
3. роль і місце поштового зв'язку в економіці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Conferences/Університетська%20науково%20-%20практична%20студентська%20конференція%20магістрантів/2007/s14/Роль%20і%20місце%20поштового%20зв'язку%20в%20економіці%20України.pdf>.
4. Економіка поштового зв'язку: [навч. посіб. для студ. вищих навч. закл.]; за заг. ред. В.М. Орлова; 2-ге вид., перероб. і доп. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 544 с.
5. Орлов В.М. Проблемно-цільовий підхід в управлінні підприємством поштової сфери / В.М Орлов, Я.О. Гузенко // Матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (Переяслав-Хмельницький, 30–31 січня 2015 р.); Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. – Переяслав-Хмельницький, 2015. – С. 165–170.
6. Гапанович Я.В. Сфера зв'язку та інформатизації як об'єкт публічного управління/ Я.В. Гапанович // Матеріали НПК за міжнар. Участю «Публічне управління: шляхи розвитку» (Київ, 26 листопада 2014 р.); за наук. ред. Ю.В. Ковбасюка, С. А. Романюка, О.О. Оболонського. – К.: НАДУ, 2014. – Т.1. – С. 100–101.
7. Ефективність управління підприємством в галузі зв'язку: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.М. Орлов, І.В. Яцкевич, С.С. Новицька, Н.Ю. Потапова-Сінько. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. – 292 с.
8. Звіт УДППЗ «Укрпошта» за 2014 – 2015 рр.
9. Мардаровский Ф.З. Проблемно-целевой поход в разработке программ социального и экономического развития АПК / Ф.З. Мардаровский // – Одесса: ОТИПП, 1990 г. – 228 с.
10. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
11. Столярська К.М. Стратегія управління персоналом підприємства зв'язку на засадах формування ключових компетенцій: дис. ... к. е. н. / К.М. Столярська. – К., 2013. – 318 с.

Анотація. В статті досліджуються існуючі проблеми на сучасному підприємстві (оператора) сфери зв'язку та інформатизації України. Показана роль поштової зв'язку в економіці країни. Проаналізована діяльність оператора поштової зв'язку. Предложено шляхи розвитку сучасного підприємства поштової зв'язку.

Ключевые слова: проблеми, сфера зв'язку та інформатизації, сфера поштової зв'язку, підприємство (оператор).

Summary. The existing problems at the modern enterprise of the communication and IT development sphere (operator) of Ukraine are investigated in this work. The role of the mail service in national economy is shown. The operator's activity of the mail service is analysed. The ways for the modern enterprise development in the mail sphere are offered.

Key words: problems, communication and IT development sphere, mail service sphere, enterprise (operator).

П'ятковська О. Р.

*кандидат економічних наук
науковий співробітник*

*Міжнародного інституту освіти, культури
та зв'язків з діаспорою*

Національного університету «Львівська політехніка»

Ryatkovska O. R.

PhD in Economics

Scientific Fellow at International Institute of Education,

Culture and Relations with Diaspora of Lviv Polytechnic National University

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ВИМІРИ СФОРМОВАНOSTI МІГРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

MACROECONOMIC PARAMETERS OF MIGRATION SYSTEM EVALUATION BETWEEN UKRAINE AND THE EU

Анотація. У статті досліджено участь України в міграційних системах у контексті країни-донора та країн ЄС як країн-реципієнтів. Розглянуто еволюцію теорій міграційних систем та виокремлено основні макроекономічні індикатори, на основі яких було проаналізовано інтегрованість України до європейської міграційної системи, а також виокремлено основних стратегічних партнерів у межах формування міграційної системи між Україною та країнами ЄС.

Ключові слова: теорія міграційних систем, європейська інтеграція, міграція робочої сили, потоки товару, грошові трансфери, прямі іноземні інвестиції.

Постановка проблеми. Активна інтенсифікація міжнародної міграції трудових ресурсів перетворила цей феномен на один із визначальних характеристик глобалізації ХХІ ст. Трансформація видів міжнародної міграції, розширення географії країн-донорів та країн-реципієнтів, зміна форми міграційної взаємодії між державами та міграційна криза в країнах ЄС, з одного боку, та процеси візової лібералізації, соціально-економічна криза в Україні, спричинена політичною нестабільністю та війною в східних областях, які сприяють активізації трудової та вимушеної міграції українців до країн ЄС, з іншого боку, обумовлюють актуальність проведення дослідження не лише міграційних потоків між Україною та ЄС, а й виявлення сформованості міграційної системи, що дасть змогу більш ефективно аналізувати вплив міграції на добробут та розвиток країн-учасниць, а також сформувати необхідні важелі державної міграційної політики України.

Незважаючи на постійні дебати серед науковців та коливання від оптимізму до песимізму міграційних теорій щодо впливу міграції на розвиток [1], гетерогенність висновків авторів обґрунтована емпіричними дослідженнями, які переважно враховують вплив міграції на окремі соціально-економічні параметри країни походження чи призначення. На нашу думку, на сучасному етапі розвитку міжнародної міграції та інтеграційних процесів, що відбуваються у цілому світі та Європі зокрема, застосування теорії міграційних систем дасть змогу більш ґрунтовно підійти до аналізу процесу євроінтеграції, а дослідження рівня сформованості міграційної системи між Україною та країнами ЄС – виявити потенційних стратегічних партнерів України та перспективи розвитку подальших міграційних потоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження обсягів міграційних потоків українців, формування та розвиток регіональної та загальнодержавної міграційної політики здійснили такі видатні вітчизняні науковці, як О. Позняк, Е. Лібанова, І. Прибит-

кова, О. Малиновська, У. Садова, І. Лапшина. Серед зарубіжних учених, які досліджували міграцію в країнах Східної Європи, у тому числі з України до ЄС, слід виокремити праці М. Каганця, М. Ярошевич, М. Окольного. Проте все ще не здійснено комплексного аналізу макроекономічних параметрів, що є індикаторами сформованості міграційної системи між Україною та країнами ЄС, та не проведено дослідження функціонування такої системи в цілому.

Мета статті полягає у виявленні сформованості функціонування міграційної системи між країнами ЄС та Україною. Це обумовлює необхідність вирішення таких завдань: проведення аналізу еволюції теорії міграційних систем з метою виявлення ключових макроекономічних індикаторів, що визначають рівень сформованості міграційної системи; здійснення ранжування країн ЄС за показником українських іммігрантів та виявлення основних країн-реципієнтів; співставлення динаміки макроекономічних показників цих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки теоретичні аспекти міграційних систем є достатньо новими для вітчизняної наукової літератури, то необхідно насамперед коротко охарактеризувати основні теоретико-концептуальні підходи та еволюцію поглядів дослідників у цій сфері. На думку Хейна де Хааса, засновником теорії міграційних систем можна вважати А. Мабогундже, який у 70-х роках охарактеризував міграційну систему як набір певних місць, пов'язаних між собою потоками осіб, товарів, послуг та інформації, які сприяють подальшому обміну, зокрема активізації міграції між цими місцями [2]. Оскільки А. Мабогундже розробив теорію міграційних систем відносно урбаністичної міграції (село – місто) у межах Африканського континенту, то протягом 80–90-х років цю ідею використали та трансформували для характеристики міжнародної міграції А. Портерс, М. Кірц, Г. Злотнік та інші дослідники [3]. Натомість О. Бейквел, аналізуючи наукові підходи до дослідження

міграційних систем, що виникли внаслідок трудової міграції (англ. – labor migration system), підкреслює актуальність праць П. Гуткінда (1962 р.), Дж. Саула (1968 р.) А. Річардза (1952 р.), яких можна назвати основоположниками міграційної системи як саморегульованого механізму в межах ширшої соціальної системи [4]. Тим не менше, А. Мабогундже вважав, що міграційні системи поєднують людей, сім'ї та общини у просторі, що можна охарактеризувати як транснаціональні, або транслокальні, спільноти. Таким чином, достатньо складно окреслити основоположника теорії міграційних систем, хоча, на нашу думку, сьогодні найбільш актуальними є праці дослідників, які розвинули теорію міграційних систем на макрорівні (П. Левітт, Дж. Фоусетт, Д. Гурак, М. Кріц, Л. Лім та ін.). Згідно з їх трактуванням, міграційні системи складаються з країн (або регіонів певних країн), між якими відбувається відносно чисельний обмін мігрантів, і характеризуються наявністю відповідних механізмів, що забезпечують взаємозв'язок між активізацією потоків людей з потоками товарів, послуг, капіталу, ідей, інформації [5]. Формування взаємозв'язків між країнами, що входять до міграційної системи, характеризується не лише міграційними потоками, але й історичними, культурними, колоніальними та технологічними чинниками, а сама система функціонує в певних контекстах, зокрема політичному, економічному, соціальному та демографічному (рис. 1).

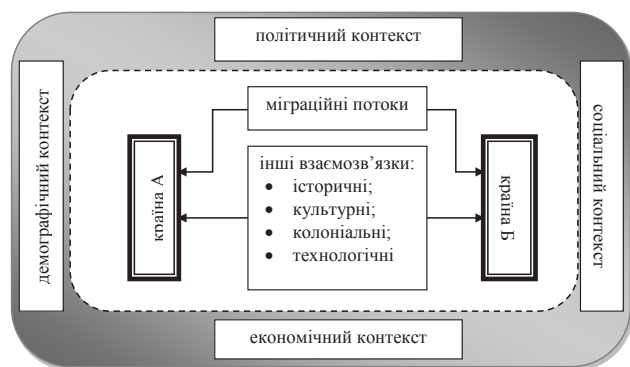


Рис. 1. Графічне зображення міграційної системи на макрорівні [6]

Основним припущенням теорії міграційних систем є те, що міграція змінює соціально-економічні, культурні та інституційні умови країн походження та країн призначення, тобто впливає на загальний простір (регіон), у межах якого відбувається міграційний процес. Окрім того, формування та стійкість міграційних систем залежить від наявності зв'язків між мігрантами та їх країною проживання. Дослідники Міжнародного інституту міграції при Оксфордському університеті вважають, що теорія міграційних систем вивчає цей феномен як сформований та вже ідентифікований факт, однак у сучасній літературі не приділено достатньо уваги для вивчення чинників, що впливають на започаткування міграційних систем, тобто трансформації звичайних міграційних потоків у міграційні системи [7].

Серед російських дослідників, які займаються питаннями міграційних систем, можемо виокремити І. Івахнюк – авторку теорії Євразійської міграційної системи. На її думку, стійкість міграційних зв'язків у системі може визначатися як історичними причинами (колоніальні відносини чи політичні союзи, наприклад СРСР), так і взаємною економічною зацікавленістю країн у міграційному обміні, яка обумовлює виникнення і збереження мігра-

ційного руху певної спрямованості. Міграційні зв'язки між країнами, що входять до системи, впливають на ці країни таким чином, що їх розвиток у результаті стає «міграційно обумовленим», тобто набуває властивостей, що спричинені внутрішньосистемними взаємозв'язками. Таким чином, на думку І. Івахнюк, у міграційних системах міграція є і причиною, і результатом системної взаємодії країн [8].

Міграційна система може включати в себе підсистеми і бути пов'язаною з іншими міграційними системами через зовнішні для неї міграційні потоки. Усередині міграційних систем існують не тільки потоки людей. Вони доповнюються товарними і фінансовими потоками, зокрема грошовими трансфертами та інвестиціями [9].

У цій статті ми розглянемо лише участь України в міграційних системах у контексті країни-донора та країн ЄС як країн-реципієнтів, а також проаналізуємо макроекономічні виміри інтеграції України до європейської міграційної системи (без урахування інших характеристик, які також є важливими для окреслення функціональності міграційної системи), виокремлюючи при цьому основних стратегічних партнерів України.

Насамперед розглянемо основні країни призначення українських мігрантів у країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1
Чисельність українських мігрантів у країнах ЄС, тис. осіб, 2010–2015 рр.

№	Країна призначення українських мігрантів	2010 р.	2013 р.	2015 р.
1	Німеччина	231,5	234	261,1
2	Італія	149,7	213,3	222,2
3	Польща	228,7	221,3	206,6
4	Чехія	124,7	127,2	97,5
5	Іспанія	77,3	82,9	77,4
6	Португалія	45,9	48,1	45,1
7	Угорщина	29,2	31,6	34,4
8	Латвія	43,7	36,1	33,5
9	Велика Британія	17,7	22,5	23,4
10	Естонія	21,8	21	21,7
11	Греція	13,7	14,2	19,5
12	Франція	14,7	15,2	15,9
13	Литва	19,4	13,3	12,2
14	Словаччина	10,3	9,4	10
15	Румунія	13,9	11,9	9,6
16	Австрія	7	7,4	8,2
17	Швеція	4,7	5,9	7
18	Данія	6,5	6,7	6,9
19	Болгарія	5,8	6,2	6,4
20	Бельгія	2,5	2,6	5
21	Ірландія	2,7	3,8	4,6
22	Норвегія	2,5	3,5	4,2
23	Фінляндія	1	1,3	1,8
24	Словенія	1,4	1,5	1,8
25	Нідерланди	0,7	0,9	1,2
26	Мальта	0,2	0,2	0,3
27	Люксембург	0,1	0,2	0,2

Джерело: складено автором на основі [10]

Для комплексного аналізу міграційних потоків важливо також враховувати відносні міграційні показники – частку українських іммігрантів відносно інших мігрантів у певній країні призначення. Згідно з даними Євростату,

громадяни України увійшли у топ-5 країн-донорів до таких країн, як Польща (26%), Чеська Республіка (23,5%), Португалія (10,2%), Італія (4,5%), Литва (7,7%), Болгарія (6,6%), Естонія (2,8%), Латвія (0,8%), Угорщина (5,9%) [11]. Співставивши абсолютні та відносні параметри міграції українців до країн ЄС, на нашу думку, можна виокремити основні країни для проведення подальшого аналізу обсягів потоків товару, послуг та капіталу, як це передбачено теорією міграційних систем, а саме: Польщу, Чехію, Португалію та Італію. Водночас, зважаючи на те, що чисельність українських мігрантів є найбільшою в Німеччині, то слід також внести цю країну до аналізу.

Як видно з рис. 2, протягом 2013–2015 рр. років загальна сума обсягу товарообороту між Україною та вибраними країнами ЄС становила майже 60 млрд. дол. США. Найбільший обмін товарами спостерігаємо між Україною та Німеччиною (20 556 тис. дол. США), на другому місці – Польща, з якою протягом 2013–2015 рр. сумарний товарооборот становив 16 633,9 тис. дол. США. Враховуючи сумарні показники експорту та імпорту послуг між Україною та цими ж країнами (рис. 1), позиції країн у рейтингу зберігаються у схожому порядку: найбільший обмін послугами відбувається з Німеччиною, на другому місці – з Польщею, на третьому – з Італією, на четвертому – із Чеською Республікою, на п'ятому – з Португалією.

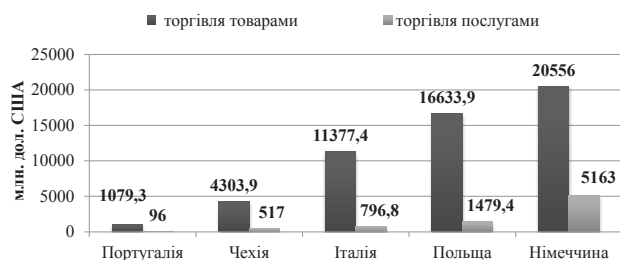


Рис. 2. Обсяг експорту та імпорту товарів та послуг між Україною та вибраними країнами ЄС, млн. дол. США, сумарно за період 2013–2015 рр. [12]

Щодо обсягів прямих іноземних інвестицій, то Німеччина знову лідирує в рейтингу вибраних країн (рис. 3), обсяги з Польщі є дещо нижчими, ніж з Італії. Тим не менше, динаміка надходжень акціонерного капіталу з цих країн засвідчує такі процеси: із Німеччини ми спостерігаємо певні скорочення – з 7,4 млн. дол. США у 2012 р. до 5,4 млн. дол. США у 2015 р., натомість з Польщі та Італії обсяги більш-менш співставні (рис. 2). Зважаючи на те, що загальний обсяг прямих іноземних інвестицій із країн ЄС протягом останніх років скоротився з 43 млрд. дол. США у 2012 р. до 33 млрд. дол. США у 2015 р., то відносна частка прямих іноземних інвестицій із Польщі в загальному потоці акціонерного капіталу з ЄС за цей період зростає з 2% до 2,4%, а з Італії – з 2,3% до 2,9% [12].

Зважаючи на те, що міграція з України до Польщі, Італії, Іспанії, Чехії та Португалії представлена переважно трудовими мігрантами [12], то для аналізу потоків капіталу важливо звернути увагу не лише на обсяги прямих іноземних інвестицій, але й грошових трансфертів.

Згідно з офіційними даними НБУ, найбільші обсяги грошових трансфертів до України серед країн ЄС надходять із Німеччини (від 423,1 млн. дол. США у 2012 р. до 269,6 млн. дол. США у 2015 р.) [13]. Щодо Польщі, то в 2015 р. вона зайняла восьме місце відносно інших країн ЄС-28 та 16-те – відносно всіх країн світу за обсягами грошових трансфертів до України [13].

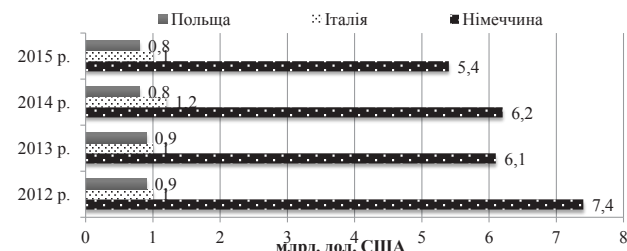


Рис. 3. Обсяги прямих іноземних інвестицій із вибраних країн ЄС в Україну, млрд. дол. США, 2012–2015 рр. [12]

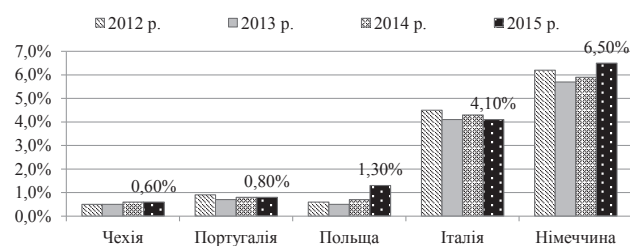


Рис. 4. Динаміка приватних грошових переказів в Україну за вибраними країнами, у % до загального річного обсягу, 2012–2015 рр. [13]

Серед вибраних нами для аналізу країн Польща демонструє третє місце, при цьому спостерігається динаміка зростання частки трансфертів із цієї країни на фоні скорочення трансфертів з Італії, Іспанії та Португалії (рис. 4). Враховуючи думку експертів, що близько 55% грошових трансфертів із країн ЄС до України трудові мігранти переправляють неофіційними каналами [14, с. 62], а також той факт, що Польща лідирує серед країн ЄС як країна-реципієнт українських трудових мігрантів [14, с. 30–36], то можемо стверджувати, що реальні обсяги грошових трансфертів з цієї країни до України є значно вищими.

Висновки. Аналіз макроекономічних вимірів інтеграції України до міграційної системи ЄС свідчить, що серед усіх країн ЄС Польща, Італія та Німеччина відіграють найбільш важливу роль у цьому процесі. Крім цього, впродовж останніх двох років спостерігаємо тенденцію до активізації розвитку міграційної системи між цими країнами та Україною, що проявляється у збільшенні потоків людей, капіталу, товарів та послуг.

Перспективами подальших досліджень у цій сфері має стати комплексний аналіз усіх складових частин міграційної системи, об'єми транскордонної співпраці та прикордонної міграції між Україною та Польщею, а також прогнозування подальшого розвитку міграційних процесів в умовах візової лібералізації з ЄС.

Список використаних джерел:

1. Hein de Haas Migration and Development: a Theoretical Perspective / Hein de Haas // International Migration Review. – 2010. – V. 44. – Issue 1. – P. 227–264.
2. Mabogunje, A. L. Systems Approach to a Theory of Rural-Urban / A. L. Mabogunje // Migration. Geographical Analysis. – 1970. – № 2 (1). – P. 1–18.
3. Hein de Haas North African migration systems: evolution, transformations and development linkages / Hein de Haas // Working Papers IMI. – 2007. – Paper 6. – 44 p.
4. Bakewell O. Re-launching Migration Systems / O. Bakewell // Working Paper IMI. – 2012. – Paper 60. – 19 p.

5. Hein de Haas North African migration systems: evolution, transformations and development linkages / Hein de Haas // Working Papers IMI. – 2007. – Paper 6. – 44 p.
6. Theory Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.migrationsystems.org/migration-theories/>.
7. Bakewell O. Migration systems, pioneers and the role of agency // J. Bakewell, H. De Haas, A. Kubal // Working Papers IMI. – 2011. – Paper 48. – 26 p.
8. Ивахнюк И. Формирование и функционирование Евразийской миграционной системы: автореф. дис. ... д.э.н.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: теория управления» / И. Ивахнюк. – М., 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-i-funktsionirovanie-evraziiskoi-migratsionnoi-sistemy>.
9. Ивахнюк И. Евразийская миграционная система: от экономического прагматизма к возрождению цивилизационного единства / И. Ивахнюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gumilev-center.ru/evrazijskaya-migracionnaya-sistema-ot-ehkonomicheskogo-pragmatizma-k-vozhrozhdeniyu-civilizacionnogo-edinstva/>.
10. Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin / UN Population Division Department of Economic and Social Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates15.shtml>.
11. Main countries of citizenship and birth of the foreign foreign-born population [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_countries_of_citizenship_and_birth_of_the_foreign_foreign-born_population_1_January_2014_\(%C2%B9\)_in_absolute_numbers_and_as_a_percentage_of_the_total_foreign_foreign-born_population_YB15.png#filelinks](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_countries_of_citizenship_and_birth_of_the_foreign_foreign-born_population_1_January_2014_(%C2%B9)_in_absolute_numbers_and_as_a_percentage_of_the_total_foreign_foreign-born_population_YB15.png#filelinks).
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Приватні грошові перекази в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208357>.
14. Міграція як чинник розвитку в Україні. Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні. – К.: МОМ, 2016. – 116 с.

Аннотация. В статье исследовано участие Украины в миграционных системах в контексте страны-донора и стран ЕС как стран-реципиентов. Рассмотрена эволюция теорий миграционных систем и выделены основные макроэкономические индикаторы, на основании которых была проанализирована интегрированность Украины в европейскую миграционную систему, а также выделены основные стратегические партнеры в рамках формирования миграционной системы между Украиной и странами ЕС.

Ключевые слова: теория миграционных систем, европейская интеграция, миграция рабочей силы, потоки товаров, денежные переводы, прямые иностранные инвестиции.

Summary. In the article the existence of migration system between Ukraine as migrant-source country and the EU as migrant-recipient countries is evaluated. The evolution of migration system theories is analyzed and the basic macroeconomic indicators, important for analytical estimation of Ukrainian integration into the EU migration system, are singled out. Finally, key strategic partner countries of the migration system between Ukraine and the EU are determined.

Key words: migration system theory, European integration, labor force migration, flows of goods, remittances, foreign direct investments.

Павлій А. С.
аспірант

Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

Pavliy A. S.

Postgraduate Student
The Institute of the Industrial Economy
of the National Academy of Sciences of Ukraine

АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПОБУДОВИ СИСТЕМ ЗЕМЕЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

ANALYSIS OF THE FOREIGN PRACTICE OF BUILDING OF LAND VALUE TAXATION SYSTEMS

Анотація. Статтю присвячено аналізу зарубіжного досвіду побудови систем земельного оподаткування. Особливу увагу приділено розгляду систем майнового оподаткування, де земля оподатковується окремо, у складі податку на нерухомість, за єдиною ставкою на базі комбінованої оцінки вартості землі та розташованих на ній будівель, а також у складі податку на нерухомість, але за різними ставками. Проаналізовано методики визначення податкової бази для різних держав. Розкрито місце податку на нерухомість у структурі податкових надходжень та ВВП у країнах ОЕСР.

Ключові слова: податок на нерухомість, земельний податок, ринкова вартість, орендна вартість, кадастрова вартість, податкові надходження.

Постановка проблеми. Наразі в Україні забезпечується адаптація податкового законодавства до законодавства країн Європейського Союзу, які застосовують діючі в усьому світі стандарти, розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і Організацією Об'єднаних Націй (ООН). Країни Європи мають досить багатий досвід з оподаткування нерухомого майна, зокрема з оподаткування земельної власності, який може стати корисним під час реформування вітчизняної системи земельного оподаткування. У зв'язку з цим доцільним є аналіз зарубіжних систем земельного оподаткування та обґрунтування можливості використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінку та аналіз останніх змін в системах земельного оподаткування різних країн світу проведено в роботах багатьох закордонних дослідників та економістів, зокрема Cohen J. [2], Dye R, England R. [3], Bird R., Slack E. [4], Bahl R. [6] та ін. Усі автори відзначають певні недоліки, що існують у сучасних системах майнового оподаткування, а також розробляють свої рекомендації щодо їх усунення. Так, у роботах [3–5] пропонується комплекс заходів з удосконалення механізму стягнення земельного податку у складі податку на нерухомість в США через оптимізацію податкових ставок та спрощення процедури адміністрування цього податку. У роботах [7; 9; 16; 17; 20] проведено порівняльний аналіз систем земельного оподаткування країн ЄС, зокрема досліджено відмінності в методиці встановлення податкової бази, об'єкта оподаткування, а також особливості застосування податкових ставок та пільг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на чисельні дослідження у сфері земельного оподаткування, невирішеним залишається питання стосовно можливості використання успішного зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжного досвіду побудови систем земельного оподаткування для вияв-

лення пріоритетних напрямів удосконалення вітчизняної системи земельного оподаткування, яка зараз знаходиться на стадії реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході досліджень теоретичних засад заснування та розвитку земельного оподаткування, проведених раніше [3–5], було визначено та розглянуто три основні концепції, які розкривають землю як об'єкт оподаткування, а саме коли:

земля є самостійним окремим об'єктом оподаткування;

земля оподатковується разом із розташованими на ній поліпшеннями;

земля є об'єктом оподаткування декількох податків.

Світова практика свідчить, що саме на основі вищевказаних концепцій ґрунтуються сучасні системи земельного оподаткування [19].

Так, найбільш поширеним є оподаткування землі разом із розташованими на ній об'єктами нерухомого майна (будівлями та спорудами). Оподаткування нерухомого майна (property taxation) має на меті отримання доходів передусім від оподаткування будівель та інших вкладень у землю, таких як господарські споруди, а не від самої землі [1, с. 66–67]. Широкого застосування така система оподаткування набула переважно в розвинених країнах (Канаді, США, Іспанії, Португалії та ін.).

Інший варіант оподаткування землі також є різновидом податку на нерухомість, що базується на модифікованій системі оподаткування за різними ставками (two rate property taxation або split-rate taxation), у результаті чого розмір ставки податку на землю відрізняється від ставки податку на будівлі, тобто на вкладення в землю [2, с. 359–360]. Успішний досвід такого оподаткування застосовується у штаті Пенсільванія: «The City of Scranton, Pennsylvania, has a two-rate tax with the assessed value of land taxed at 10,3 percent and improvements at 2,2 percent. Given that land value and improvements value represent 24 and 76 percent of the total tax base respectively, the equivalent

single property tax rate on both land and improvements would be 3,7 percent»¹ [3, с. 20].

Коли оподаткування обмежується лише землею, або коли до оподаткування землі застосовуються більш високі податкові ставки, ніж до будівель, то оподаткування здійснюється у формі земельного податку (land value taxation) на базі вартості землі [4, с. 34]. Подібна система земельного оподаткування застосовується у таких країнах, як Данія, Естонія, Росія, Гонконг, Сінгапур і Тайвань, а також у субрегіонах Австралії (Новому Південному Уельсі), Мексики (Мехікалі).

Світова практика свідчить про те, що в більшості країн земля оподатковується у складі податку на нерухоме майно за єдиною ставкою на базі комбінованої оцінки вартості землі та розташованих на ній будівель. За такою системою оподаткування земля виступає як компонент, що підлягає інвестуванню. На відміну від оподаткування вартості землі, оподаткування нерухомості часто поєднує грошові потоки і комбінацію методів збору на всіх щаблях влади, від місцевого до загальнодержавного.

Зокрема, Р. Бёрд та Е. Слек у своїй роботі *International Handbook of Land and Property Taxation* дійшли висновку, що системи земельного оподаткування різних країн світу відрізняються не лише об'єктом оподаткування: «...there are differences in the determination of the tax base, the setting of tax rates, and the ability to levy and collect the tax. In some countries, one property tax covers all types of property. In others, there are different taxes for different components of real property. Countries may, for example, have separate taxes on land and buildings; separate taxes on residential and non-residential property; or separate taxes in urban and rural areas»² [4, с. 4].

Узагальнюючи зарубіжний досвід побудови систем земельного оподаткування за методикою встановлення податкової бази, їх можна розділити на дві групи [3–7]:

на основі вартості об'єкта оподаткування (value-based property tax systems);

на основі площі об'єкта оподаткування (area-based property tax systems).

Свою чергою, системи земельного оподаткування на основі вартості нерухомого майна є характерними для держав із розвинутою економікою.

Типовими представниками країн, що використовують ринкову вартість (market value) об'єкта оподаткування як податкову базу, є країни ОЕСР, такі як США, Канада та Японія [8, с. 55]. Об'єктами оподаткування в цих країнах є земля разом із розташованими на ній поліпшеннями.

Характерною рисою 'market value-based property tax systems' є високий рівень адміністрування за рахунок розробки та використання фіскального кадастру нерухомості, в якому містяться відомості про земельні ділянки і розташовані на них об'єкти нерухомості. Крім того, у США та Канаді задля справедливої та ефективної оцінки групи об'єктів нерухомості з метою оподаткування використовується автоматизована система масової оцінки

¹ «У місті Скрентон, штат Пенсільванія, використовується двоставковий податок, що стягується з оціночної вартості землі за ставкою 10,3 відсотка, а також із вартості поліпшень за ставкою 2,2 відсотки. З огляду на те, що вартість землі та вартість поліпшень становлять 24 і 76 відсотків від загальної податкової бази відповідно, еквівалентна ставка єдиного податку на нерухомість, включаючи землю та поліпшення, дорівнює 3,7 відсотки».

² «...існують відмінності у визначенні бази оподаткування, встановленні ставок податку та здатності стягувати та збирати податок. У деяких країнах всі типи нерухомого майна є об'єктами оподаткування одного податку на нерухомість. В інших застосовуються різні податки для різних типів нерухомості. Країни можуть, наприклад, мати окремі податки на землю та будівлі; окремі податки на житлову та нежитлову нерухомість; або окремі податки для міських або сільських районів».

нерухомості, під час побудови якої враховуються економічні, соціальні, демографічні, правові, адміністративні та екологічні чинники [6, с. 13].

Завдяки використанню методики масової оцінки нерухомості в країнах ОЕСР метою оцінки ринкової вартості об'єктів оподаткування та, відповідно, зміна податкової ставки проводиться щороку. Це дає змогу зробити оподаткування землі та розташованих на ній поліпшень більш справедливим із точки зору об'єктивного розподілу податкового навантаження в умовах постійних перетворень на ринку нерухомості та в економіці країн у цілому.

Наприклад, у США органи муніципальної влади встановлюють податкову ставку так, щоб зібрати тільки ту суму, яка потрібна для виконання своїх фінансових зобов'язань, а саме для фінансування конкретних міських соціальних заходів. Складаючи бюджет на наступний рік, органи місцевого самоврядування в разі зміни бюджетних потреб проводять корегування ставки оподаткування [5]. Проте слід відзначити, що масова оцінка – це спрощений підхід, за допомогою якого неможливо оцінювати унікальні об'єкти.

Широкого застосування у світі набула система земельного оподаткування, заснована на орендній вартості об'єкта оподаткування (rental value). Головна відмінна риса такої системи полягає в тому, що за податкову базу приймається орендна вартість нерухомого майна, а не повна, як у попередньому випадку. Орендною вартістю вважається вартість, яка потенційно може бути отримана власником нерухомого майна від передачі його в оренду [8, с. 56–57]. Система земельного оподаткування, заснована на орендній вартості об'єкта оподаткування, застосовується в деяких країнах Європи (Великобританії, Іспанії, Франції, Португалії, Греції), Азії (Індії, Таїланді) та Африки (Тунісі) [9, с. 37]. Вважається, що під час використання орендної вартості як податкової бази ставка податку є значно вищою, ніж у випадку, коли за базу оподаткування приймають ринкову вартість. Проте на практиці система земельного оподаткування, заснована на річній вартості оренди, викликає багато заперечень через складний процес визначення орендної вартості та адміністрування податку. Як наслідок, у деяких країнах (Великобританії, Португалії, Індонезії) наразі відбувається перехід від бази оподаткування у вигляді оренди до ринкової вартості нерухомості.

Система земельного оподаткування на основі кадастрової вартості (cadastral value) відрізняється від попередніх тим, що за базу оподаткування приймається вартість земельної ділянки та розташованих на ній об'єктів нерухомості, яка відображається у державному кадастрі. Така система оподаткування відзначається детально відпрацьованими процедурами ведення обліку об'єктів оподаткування, високою точністю визначення меж землеволодіння та гарантіями зареєстрованих прав. Кадастрова вартість як база оподаткування використовується переважно в розвинених країнах Європи, серед яких можна виділити Францію, Німеччину, Швецію [8, с. 57]. Головною відмінною рисою оподаткування за кадастровою вартістю порівняно з ринковою є те, що збір інформації, аналіз та оцінку нерухомості здійснює державний кадастровий орган, який має представництво по всій країні, у той час як у країнах, де як податкова база використовується ринкова вартість, цими питаннями займаються різні установи (реєстраційні, оціночні, страхові компанії).

На відміну від систем оподаткування, що ґрунтуються на вартості об'єктів нерухомості, система оподаткування на основі площі не потребує проведення оцінки об'єктів оподаткування. Така система оподаткування найчастіше

використовується в країнах, де спостерігається відсутність розвинутого земельного ринку, а також недостатньо розроблений земельний кадастр, що унеможливило отримання об'єктивної інформації для застосування оцінних механізмів у визначенні податкової бази. Наразі систему оподаткування землі на основі площі застосовують країни, що розвиваються, а саме країни Центральної та Східної Європи, Латинської Америки та Африки. Як правило, у цих країнах земля та нерухомість оподатковуються окремо [9, с. 37–38].

У ході аналізу зарубіжного досвіду побудови систем земельного оподаткування з'ясовано, що в багатьох країнах, що розвиваються, а також у країнах із перехідною економікою оцінка об'єктів нерухомості, пільги, податкові ставки, а іноді навіть і стягування майнових податків найчастіше контролюються урядами більш високого рівня [4; 7]. Своєю чергою, у розвинених країнах майнові податки стягуються винятково на місцевому рівні і зараховуються у повному обсязі до місцевих бюджетів.

Із вищевикладеного зрозуміло, що кожна держава має свою усталену систему земельного оподаткування з налагодженим механізмом стягнення податку, ефективними податковими ставками та пільгами, об'єктивною базою оподаткування та ін., але загальної прогресивної рисою є те, що за кордоном кошти від сплати податку на нерухомість або чистого земельного податку спрямовуються на розвиток міської інфраструктури, тому громадянам вигідно сплачувати цей податок.

Так, у Німеччині надходження від земельного податку як складової частини податку на нерухомість відіграють велику роль у фінансуванні муніципальних завдань, таких як будівництво доріг, протипожежні заходи, забезпечення шкіл та дитячих садків [11, с. 6]. У низці країн (США, Канаді, Данії, Естонії, Іспанії, Італії) за рахунок майнових податків покриваються витрати на житлово-комунальне господарство (житло, водоканалізаційні, транспортні підприємства, міський благоустрій, дорожнє господарство) [9, с. 38]. У Норвегії та Фінляндії 50% податкових надходжень від податку на нерухомість (у тому числі від земельного податку) витрачається на охорону здоров'я та освіту [12, с. 46]. Проте у Бельгії та Швеції через свій загальнодержавний статус податок на нерухомість не є джерелом фінансування витрат місцевих бюджетів [13, с. 3].

Згідно із земельним законодавством деяких країн (Росії, України, Білорусі, Угорщини, Литви), податкові надходження від земельного податку надходять до місцевих бюджетів та використовуються лише за своїм цільовим призначенням, а саме для фінансування заходів щодо раціонального використання й охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, економічного стимулювання власників землі і землекористувачів за покращання якості земель, а також для земельно-господарського устрою і розвитку інфраструктури населених пунктів [14, ст. 37; 4].

У країнах, таких як Німеччина, Італія, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція, Латвія, Польща, Аргентина, Чилі, податок на нерухомість відіграє значну роль саме в соціальному плані, оскільки він дає можливість істотно збільшити бюджетні надходження за рахунок заможних верств населення і тим самим збалансувати соціальні інтереси. Для справедливого розподілу податкового тягаря з огляду на асоціальний характер єдиної ставки ці країни використовують диференційовані податкові ставки [5; 9, с. 35–36].

Міжнародна практика свідчить, що земельний податок, який може стягуватися як самостійно, так і у складі податку на нерухомість, є основним дохідним джерелом, що становить основу формування фінансових ресурсів

місцевих бюджетів. В останні роки питома вага податків на нерухомість у загальному обсязі податкових надходжень за країнами ОЕСР у середньому становила від 6 до 8% [15, с. 125].

У Канаді, Кореї, Великобританії та США цей показник перевищував навіть 10%. Це обумовлено високими ставками податку на землю (від 1 до 5%), які диференціюються залежно від вартості нерухомості та землі, розвиненістю ринку нерухомості, низьким рівнем тіньових операцій і корупційних схем (за рахунок більш лояльної податкової політики), а також ефективною системою оподаткування і, як результат, високим ступенем збирання земельного податку.

Високий рівень надходження від земельного податку спостерігається у Франції та Німеччині, оскільки земельний ринок у цих країнах досить розвинений і регулюється, що сприяє скороченню спекулятивних операцій під час купівлі та продажу землі. До того ж, рівень стягнення земельного податку дуже високий, у Франції він становить 90%, оскільки законом передбачається можливість накладення арешту на землю та її вилучення в рахунок несплаченого боргу з податку [17, с. 14].

У Чехії, Естонії та Словаччині питома вага податку на нерухомість у загальній сумі податкових надходжень найменша – від 1 до 1,5% [18].

Згідно з останніми статистичними даними, питома вага податку на нерухомість у структурі ВВП країн ОЕСР становить від 0,3 до 4,1%. Найбільший цей показник у Великобританії (4,1%), Франції (3,9%) та Бельгії (3,54%), найменший – в Естонії (0,3%), Словаччині (0,44%), Чехії (0,45%) та Австрії (0,67%). На рис. 1 наведено динаміку податку на нерухомість у структурі податкових надходжень та ВВП у середньому за країнами ОЕСР за період 2000–2014 рр. [18].



Рис. 1. Динаміка податку на нерухомість у структурі податкових надходжень та ВВП у середньому за країнами ОЕСР за 2000–2014 рр., %

За даними рис. 1 видно, що протягом усього аналізованого періоду питома вага податку на нерухоме майно у ВВП та загальній сумі податкових надходжень країн ОЕСР практично не змінювалася та становила приблизно 2% та 7,5% відповідно. Це свідчить про наявність виваженої та усталеної політики у сфері оподаткування нерухомості у цих країнах. Міжнародна практика показує, що хоча частка надходжень податку на нерухомість, зокрема оподаткування землі, є достатньо ефективним важелем наповнення прибуткової частки місцевих бюджетів країн.

Із вищевикладеного можна дійти висновку, що найбільш ефективні системи земельного оподаткування функціонують у країнах із розвиненим земельним ринком та ринком нерухомості, оскільки від повноти обліку об'єктів оподаткування залежать ефективність оподаткування і зростання надходжень податкових доходів до бюджетів.

Висновки. Аналіз зарубіжної практики зі стягнення земельного податку показав, що системи оподаткування різних країн відрізняються одна від одної за об'єктами оподаткування, податковою базою, ставками, способами стягування податку, фіскальними повноваженнями органів влади різного рівня, масштабами та кількістю наданих пільг, а також низкою інших найважливіших ознак. Зокрема, у ході аналізу зарубіжного досвіду побудови систем земельного оподаткування було встановлено, що:

земля може бути об'єктом оподаткування як окремо (земельний податок), так і у складі податку на нерухомість; земля разом із розташованими на ній поліпшеннями може оподатковуватися як за єдиною ставкою на базі комбінованої оцінки вартості землі та розташованих на ній будівель (traditional property taxation), так і за різними ставками (two rate property taxation);

як податкова база може використовуватися як вартість об'єкта оподаткування (ринкова, орендна або кадастрова), так і його площа;

єдиної концепції щодо повноважень зі встановлення податку не існує: у деяких країнах податок є державним (федеральним), в інших – регіональним або місцевим;

надходження з податку поступають або повністю на базовий рівень – до місцевих бюджетів, або частково: на базовий та регіональний рівні – до місцевих бюджетів та бюджетів штатів.

У результаті аналізу зарубіжних систем майнового оподаткування, зокрема оподаткування землі, виявлено, що найбільш прийнятним варіантом побудови системи земельного оподаткування в Україні може бути: перегляд бази оподаткування з урахуванням ринкових факторів; цільове використання податкових надходжень органами місцевого самоврядування; диференціювання ставки земельного податку; запровадження повноцінного земельного ринку; створення комплексної системи державних стандартів, норм і правил у сфері землеустрою, землекористування та державного земельного кадастру.

Список використаних джерел:

1. Попович А.А. Оподаткування землі в контексті реформування системи ресурсно-рентних платежів / А.А. Попович // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 3 (54). – С. 62–72.
2. Cohen Jeffrey P., Coughlin Cletus C. An Introduction to Two-Rate Taxation of Land and Buildings / Jeffrey P. Cohen, Cletus C. Coughlin // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2005. – № 87 (3). – 374 p.
3. Richard F. Dye, Richard W. England. Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation / F. Dye Richard, W. England Richard. – Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy. – 2010. – 34 p.
4. Bird R., Slack E. International Handbook of Land and Property Taxation / R. Bird, E. Slack. UK: Oxford University Press. – 2003. – 320 p.
5. Innovative Land and Property Taxation: United Nations Human Settlements Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ucl.ac.uk/qaser/pdf/publications/UN_HABITAT.
6. Roy Bahl and Jorge Martinez-Vazquez. The Property Tax in Developing Countries: Current Practice and Prospects. – Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper. – 2006. – 26 p.
7. Land in Europe: prices, taxes and use patterns // EEA Technical report. – 2010. – № 4. – 29 p.
8. Короткевич О.В., Багрий О.О. Формування системи оподаткування нерухомого майна фізичних осіб / О.В. Короткевич, О.О. Багрий // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 54–66.
9. Bird R.M., Slack E. Land and property taxation in 25 countries: a comparative review / R.M. Bird, E. Slack // CESifo DICE Report. – 2005. – № 3. – P. 34–42.
10. Volkan C. Property Taxation and Land Management / C. Volkan, G. Mehmet, K. Vildan // 2nd FIG Regional Conference. – 2003. – 13 p.
11. Karl M. The fiscal reform of land tax in Germany / M. Karl // FIG Working Week. – 2012. – № 6. – P. 1–7.
12. Gurdgiev C. Land Value Taxation and other Measures for Raising Public Investment Revenue: A Comparative Study / C. Gurdgiev. – Dublin: Trinity College, 2009. – 66 p.
13. Dunne T. Land Value Taxation: Persuasive Theory but Practically Difficult / T. Dunne // Property Valuer, IAVI, Dublin, Ireland. – 2005. – 5 p.
14. Земельный кодекс Украины от 25.10.2001 № 2768-III // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2002. – № 3–4. – Ст. 27.
15. Revenue statistics 1965-2014. OECD. – 2015. – 367 p.
16. Slack E. The Property Tax... In Theory and Practice / E. Slack // IMFG Working Paper. – 2010. – 17 p.
17. Carone G., Schmid J. Tax revenues in the European Union: Recent trends and challenges ahead / G. Carone, J. Schmid // Economic and Financial Affairs. – 2007. – № 280. – 27 p.
18. Revenue Statistics: Tax on Property 2000-2013 OECD Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/tax/tax-on-property.htm>.
19. Павлій А.С. Аналіз зарубіжного опыта в сфері земельного налогообложения / А.С. Павлій // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6 (5). – С. 50–53.
20. Antony Seely. Land Value Taxation / Seely Antony // Business & Transport Section. – 2013. – 21 p.

Аннотация. Стаття посвящена аналізу зарубіжного опыта формування систем земельного налогообложения. Особое внимание отведено рассмотрению систем имущественного налогообложения, где земля облагается налогом отдельно, в составе налога на недвижимость по единой ставке на основе комбинированной оценки стоимости земли и расположенных на ней зданий, а также в составе налога на недвижимость, но по разным ставкам. Проанализированы методики установления базы налогообложения для разных стран. Определён удельный вес налога на недвижимость в структуре налоговых поступлений и ВВП в среднем в странах ОЭСР.

Ключевые слова: налог на недвижимость, земельный налог, рыночная стоимость, арендная стоимость, кадастровая стоимость, налоговые поступления.

Summary. The article is devoted to the analysis of the foreign practice of building of land value taxation systems. A special attention is given to the research of property taxation systems where the land is taxed separately, being a part of the real estate tax using a single rate on the basis of combined estimate of land and buildings value, and being a part of the real estate tax but using split rates. Approaches of tax base determination in different countries have been analyzed. The ratio of real estate tax within tax revenue and GDP on the average at OECD countries has been determined.

Key words: real estate tax, land tax, market value, rental value, cadastral value, tax revenue.

Павлов В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну*

Pavlov V. V.

*Candidate of Economic Sciences
Docent of Enterprise Economy Department
Kyiv National University of Technologies and Design*

ПОТЕНЦІАЛ КРЕАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

CREATIVE TECHNOLOGIES POTENTIAL IN TEXTILE INDUSTRY ENTERPRISES AND PROBLEMS OF ITS REALIZATION IN CURRENT CONDITIONS

Анотація. У статті здійснено обґрунтування складових частин потенціалу креативних технологій підприємств легкої промисловості України та визначення проблем його реалізації в сучасних умовах. Шляхом застосування системного підходу до визначення причинно-наслідкових зв'язків ефективного здійснення креативної діяльності та аналізу структури предмета дослідження виявлено проблеми методології та практики управління креативним потенціалом підприємства, сформовано наукові рішення стосовно вирішення даних проблем. Виявлено, що в цілому стан системи креативного менеджменту на підприємствах легкої промисловості країни можна оцінювати як задовільний, проте вона потребує суттєвого розвитку. Найбільш проблемними є: розвиток комунікацій; продуктивність суб'єктів у системі креативного менеджменту; освіченість суб'єктів у системі креативного менеджменту. Напрямами, що за умови їх розвитку найсуттєвіше позитивно впливатимуть на реалізацію потенціалу креативних технологій підприємств легкої промисловості України, вважаються: оновлення цілей у системі креативного менеджменту; реалізація цілей у системі креативного менеджменту; інтенсивність реалізації креативних ідей.

Ключові слова: потенціал, креативний потенціал, креативні технології, креативність, креативна діяльність, креативний менеджмент, креативні ідеї, креативний продукт, легка промисловість, інновації, структура потенціалу, система управління, розвиток.

Постановка проблеми. Сучасні умови діяльності підприємств легкої промисловості України вимагають трансформації моделі стратегічної поведінки цих підприємств на ринку від класичних до заснованих на застосуванні креативних технологій, що сприяють створенню та поширенню в практиці інноваційних ідей та технологій. У зв'язку з цим існує потреба дослідження проблем та передумов упровадження креативних технологій підприємств легкої промисловості, характеристики структури потенціалу даних технологій, формування інструментарію, який би сприяв розкриттю цього потенціалу.

У цьому контексті постає питання визначення та характеристики переліку складників, що розкривають зміст діяльності з реалізації потенціалу креативних технологій на підприємствах легкої промисловості, а також формулювання проблем реалізації даного потенціалу в сучасних умовах. Указані питання й є предметом дослідження даної статті, пошук шляхів наукового вирішення яких і визначає актуальність теми та мету дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Креативність (лат. creative – творчий, лат. creatio – створення) – характерна риса творчої особи, що проявляється у зміні універсуму культури, здатність здійснити щось нове: нове рішення проблеми, новий метод та інструмент, новий витвір мистецтва. Дане поняття було введено Дж. Гілфордом у 1969 р. [2]. І якщо у Гілфорда креативність розглядалася як функція інтелекту і рівень розвитку інтелекту ототожнювався з рівнем креативності, то в роботах сучасних

дослідників креативність розглядається як функція цілісної особистості, що не зводиться до інтелекту, залежна від цілого комплексу її психологічних характеристик [12; 14]. Відповідно, центральний напрям у вивченні креативності – виявлення особових якостей, з якими вона пов'язана [13].

Ефективна та цілеспрямована реалізація креативності у сучасній практиці пов'язана з певним порядком дій, які становлять зміст креативних технологій. Водночас узакані технології найкращим чином можуть бути реалізовані лише за умов визначення, характеристики та розкриття їх потенціалу через певні дії, рішення, інструменти, що передбачається до розкриття в даній науковій статті.

Підходи до формування та реалізації потенціалу креативних технологій в управлінні підприємствами представлені в роботах закордонних науковців, зокрема Е. Андерсена, Дж.С. Меткалфа, Р. Нельсона, П. Стонемана, Дж. Хокінса та ін. Увага вказаній проблематиці приділяється також і в роботах вітчизняних дослідників, таких як А.М. Єрмола, Н.В. Савицька, С. Князь, Д. Зінкевич, В.І. Бокій, О.Є. Кузьмін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Внесок перелічених та інших науковців у дослідження проблем розвитку креативної діяльності на підприємствах через створення та впровадження в практику креативних технологій є важливим для розкриття проблематики даної статті, проте існує потреба обґрунтування складових частин потенціалу креативних технологій у конкретній сфері – легкій промисловості, чого в

роботах інших науковців не відзначено. Вказані обставини спонукають до проведення в даній статті додаткових досліджень стосовно обґрунтування шляхів вирішення проблем реалізації підприємствами легкої промисловості України потенціалу креативних технологій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні складових частин потенціалу креативних технологій підприємств легкої промисловості України та визначенні проблем його реалізації в сучасних умовах. Досягнення зазначеної дослідницької мети передбачається шляхом застосування системного підходу до визначення причинно-наслідкових зв'язків ефективного здійснення креативної діяльності та аналізу структури предмета дослідження. Планується також використання методів аналізу та синтезу, узагальнення та порівняння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значна частина вітчизняних дослідників ототожнює креативність із творчістю, що, на нашу думку, не може вважатися вірним. Підтверджуючи це, І.А. Маркіна та Л.М. Шимановська-Діанич [7] розмежовують ці категорії таким чином: творчість є процесом, у результаті якого створюється нове, а креативність являє собою потенціал людини, який вона застосовує для створення нового [7, с. 294]. Своєю чергою, потенціал являє собою суму засобів, знань та можливостей конкретних працівників, виробничих підсистем підприємства або підприємства загалом.

Креативні технології є, на думку автора, способом, певним порядком створення інноваційних рішень, що визначається особливостями процесу людської діяльності, тобто ця діяльність має бути креативною, і якщо вона спрямована на створення інновацій, то можна говорити про процес формування креативних інновацій, або інновацій, створених шляхом реалізації потенціалу людини або групи людей як цінного ресурсу підприємства.

У даному контексті потенціал креативних технологій є одним із видів ресурсного потенціалу підприємства, і управління даним потенціалом є конкретною функцією менеджменту, яка реалізується через загальні функції. Креативний менеджмент, таким чином, являє собою процес пошуку та втілення на практиці нових ідей, що передбачає постановку і вирішення конкретного завдання через організацію та управління креативною діяльністю персоналу, розвиток його креативності та прийняття конкретних управлінських рішень щодо реалізації креативних ідей.

Послугу категорії креативності та інноваційності в єдиному концепті – креативно-інноваційний потенціал – вітчизняний науковець О.С. Кузьмін [4]. Із практичної точки зору дослідник характеризує систему креативно-інноваційного розвитку підприємства як одну з підсистем управління, функцією якої є формування креативно-інноваційного потенціалу організації та його практичне застосування на засадах активізування креативної активності працівників, запровадження сучасних технологій, пошуку нетрадиційних шляхів вирішення виробничо-господарських проблем, покращання властивостей існуючої і створення нової продукції. Як складові елементи системи креативно-інноваційного розвитку дослідник називає цілі, суб'єкти й об'єкти, технології і методи, управлінські рішення, інформацію та комунікації [4, с. 91]

У цьому сенсі важливим для дослідження ролі та місця потенціалу креативних технологій у забезпеченні розвитку підприємств легкої промисловості є характеристика тієї поточної ситуації з використанням креативних технологій, що склалась у системі стратегічного управління вітчизняних підприємств галузі та формування на цій основі дієвих методів креативного менеджменту.

Сучасна легка промисловість України є багатогалузевим комплексом народного господарства, що включає 17 підгалузей. Даний комплекс охоплює більш ніж 10 тис. підприємств, із персоналом понад 150 тис. осіб [3; 6; 10]. Проте за сучасних умов господарювання відзначається суттєве зниження обсягів доходів та рентабельності діяльності підприємств даного промислового комплексу. Однією з головних причин даної ситуації (поряд із проблемами розвитку вітчизняної економіки взагалі) є зниження конкурентоспроможності продукції підприємств легкої промисловості внаслідок орієнтації виробничо-технологічних, маркетингових та управлінських процесів в даному комплексі народного господарства більшою мірою на наслідування, копіювання та пристосування до поточної ринкової ситуації та умов діяльності. Отже, сучасна вітчизняна легка промисловість не генерує достатньої кількості нових креативних ідей, які створюють можливості під час їх реалізації сформувати конкурентні переваги підприємств та їх продукції, створювати оригінальні, унікальні, затребувані споживачами вироби, яких на ринку раніше не існувало, та креативні способи їх просування на ринок. Підприємства легкої промисловості країни не використовують взагалі або використовують не повною мірою потенціал існуючих креативних технологій, не приділяють уваги вдосконаленню та розвитку даних технологій.

За таких умов доцільним є розвиток потенціалу креативних технологій як щодо виробництва [5], так і, що не менш важливо, в економіці, управлінні, просуванні продукції легкої промисловості. Такий розвиток стимулюватиме реалізацію креативного потенціалу легкої промисловості України як сучасного промислового комплексу, з огляду на те, що даний комплекс має надзвичайно високу орієнтацію на кінцевого споживача, що постійно потребує від підприємств легкої промисловості генерування нових ідей, рішень, змін у асортиментній та маркетинговій політиці [11].

За сучасних умов виникає потреба в розробці стратегії розвитку видів діяльності, які є потенційно прибутковими та конкурентоспроможними на світовому ринку товарів і послуг. Діяльністю, де креативні технології можуть мати успіх із точки зору підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості України, є впровадження інновацій. Так, досить часто, і цілком обґрунтовано, реалізація креативних технологій пов'язується передусім з інноваційною активністю підприємств [5], а ключовими питаннями для досягнення конкурентоспроможності продукції легкої промисловості через створення ефективної системи креативного менеджменту пропонується визначити [3; 6; 10]:

- 1) постійне прагнення до підвищення активності креативних працівників підприємства;
- 2) використання кластерів і технологічних платформ як важливої форми розвитку промисловості інновацій;
- 3) створення ефективної системи професійної освіти, що відповідає б потребам сучасної легкої промисловості світового рівня розвитку;
- 4) консультації з питань маркетингової політики.

Для вирішення проблеми забезпечення розвитку підприємств легкої промисловості України на інноваційній основі нами пропонується підхід відносно формування потенціалу креативної технології як елементу системи управління стратегічним потенціалом. Система управління має визначати потенційні можливості, які формуються для реалізації як загальної, так і інших стратегій, а не слідувати за цими можливостями, тому вона має бути креативною за своєю суттю і сприяти розвитку: цільового ринку; маркетингових, товарних, цінових каналів збуту;

попиту; соціальних, екологічних, структурних перетворень; фінансових можливостей тощо.

Структуру потенціалу певної креативної технології пропонується представити у вигляді рис. 1.

Ринковий, науковий, виробничий та інноваційний потенціал становлять першу підсистему потенціалу креативної технології, що разом із підсистемою складових частин (ресурсної, внутрішньої та результативної) взаємно співіснують, обумовлюють характер дії один одного і проявляються на практиці як єдина система дій.

Зокрема, ринковий потенціал відображає внутрішні характеристики креативної технології, її передбачувані конкурентоспроможність та ефективність.

Науковий потенціал уявляє інтелектуальний аспект креативної діяльності та спирається на доробок фундаментальної і прикладної науки, а також дослідно-конструкторську діяльність.

Виробничий потенціал охоплює сферу матеріального і нематеріального виробництва, забезпеченість і результативність промисловості і підприємницького сектору.

Інноваційний потенціал визначає критерії, що найбільш істотно проявляються у суб'єктів, що виступають споживачами інновацій, створених у результаті застосування креативних технологій. Ця підсистема враховує готовність упроваджувати інновації, що успішно пройшли стадію промислового виробництва.

Ресурсна складова потенціалу креативної технології є базою для її формування і включає такі функціональні компоненти: кадрову, матеріально-технологічну, фінансову, інформаційну, організаційно-управлінську.

Внутрішня складова потенціалу креативної технології є деяким «важелем», що забезпечує дієздатність та ефективність функціонування всіх попередніх елементів, визначає здатність системи на принципах комерційної результативності залучати ресурси для створення і розповсюдження різного роду нововведень, створених на базі креативних технологій. Для визначення структури, цілей і принципів функціонування цієї складової пропонуємо використати структурно-інституціональний підхід, який уявляє структуру креативної діяльності й інноваційної системи з точки зору ідентифікації і аналізу взаємодії суб'єктів, що її утворюють.

Результативна складова потенціалу креативної технології виступає відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). Таким чином, вона – свого роду цільова характеристика потенціалу креативної технології, але при цьому, будучи результатом кількісних та якісних змін, несе в собі потенційні можливості виводу на новий рівень функціонування як потенціалу креативної технології, так і інноваційного потенціалу системи управління підприємства в цілому.

Важливою складовою частиною системи креативного менеджменту, у межах якої застосовуються певні креативні технології, є підсистема оцінки ефективності як певних креативних технологій, конкретних креативних ідей, так і всієї сукупності технологій і ідей, що застосовуються (генеруються) співробітниками підприємства. Зрештою, оцінка цієї сукупності визначає оцінку всієї креативної діяльності на підприємстві.

Основою успішного розвитку підприємства в умовах постіндустріальної економіки є передусім здатність створювати цінності для споживачів та інших партнерів. Створення таких цінностей, як уважає автор, має здійснюватися на базі креативних технологій, насамперед – у сфері управління, що дає змогу створити ефективну систему генерування та впровадження креативних рішень та орієнтувати діяльність всього підприємства на формування та реалізацію його креативного потенціалу. Водночас важливо враховувати, що впровадження креативних технологій в управління підприємствами легкої промисловості є системним та складним процесом, за якого можливі такі проблеми (рис. 2).

Автором також проведено опитування серед керівників та провідних фахівців 20-ти підприємств легкої промисловості України з метою характеристики системи креативного менеджменту підприємств легкої промисловості [8; 9]. Опитування передбачало оцінку критеріїв, які характеризують систему креативного менеджменту підприємства респондентами за п'ятибальною системою прогресивним способом.

Дослідження показало, що в цілому систему креативного менеджменту на підприємствах легкої промисловості країни можна оцінювати як задовільну (середній бал – близько 3,71–3,73), проте вона потребує суттєвого розвитку. Найбільш проблемними є: розвиток комунікацій; продуктивність суб'єктів у системі креативного

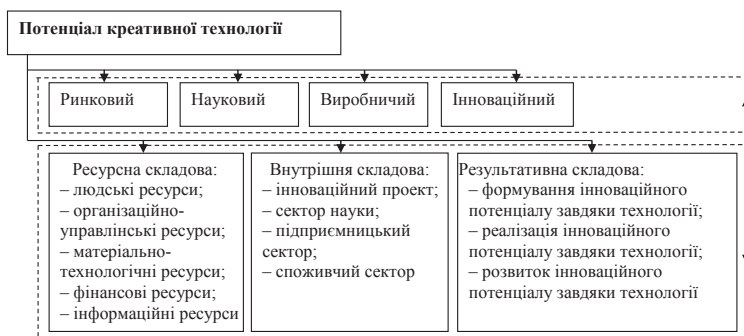


Рис. 1. Складові частини потенціалу креативної технології

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Практичні проблеми, що виникають при реалізації потенціалу креативних технологій на підприємствах легкої промисловості

Джерело: розроблено автором на основі [1; 3; 6; 10]

менеджменту; освіченість суб'єктів у системі креативного менеджменту.

Найпріоритетнішими напрямками, такими, що найсуттєвіше впливають на розвиток потенціалу креативних технологій підприємств легкої промисловості України, вважаються: оновлення цілей у системі креативного менеджменту; реалізація цілей у системі креативного менеджменту; інтенсивність реалізації креативних ідей.

Цілеспрямований інноваційний розвиток підприємства можливо забезпечити на основі використання інструментів стратегічного менеджменту, які забезпечують досягнення перспективних цілей підприємства з урахуванням його внутрішніх можливостей та зовнішніх впливів. Інноваційна стратегія як ефективний засіб управління розвитком підприємства не тільки дає змогу підприємству враховувати зміни в оточуючому середовищі, а й сприяє генеруванню змін (техніко-технологічного та організаційно-управлінського характеру) всередині підприємства та забезпечує управління цими змінами з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Висновки. У статті здійснено обґрунтування складових частин потенціалу креативних технологій підприємств легкої промисловості України та визначення проблем його реалізації в сучасних умовах. Дослідження

показали, що система креативного менеджменту підприємств легкої промисловості України, як показує практика, потребує суттєвого вдосконалення та розвитку. Водночас реалізація потенціалу креативних технологій, що підтримується адекватною мотиваційною системою, управлінням індивідуальною та колективною креативністю на підприємстві, сприятиме створенню креативного продукту, що має стати важливим елементом, основою інноваційного розвитку сучасних підприємств легкої промисловості (зважаючи на специфічну потребу швидкого оновлення асортименту продукції із забезпеченням стабільної якості під впливом дій конкурентів та мінливості моди), і має орієнтуватись не на використання окремої креативної ідеї, а на постійно відтворну здатність до генерації і впровадження системи таких ідей у життя, що можливе шляхом безперервного застосування креативних технологій.

Вдосконалення методів формування, використання, оцінки, а також механізмів розвитку і підвищення потенціалу креативних технологій на підприємствах легкої промисловості має важливе значення для обґрунтування стратегій розвитку підприємств, розробки комплексу науково-технічних та інноваційних програм, успішної діяльності створених креативних груп.

Список використаних джерел:

1. Адвокатова Н.О. Дослідження сучасного стану підприємств легкої промисловості України / Н.О. Адвокатова // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 5–14.
2. Гилфорд Дж. Три сторони інтелекта. Психологія мышлення / Дж. Гилфорд. – М.: Прогресс, 1969. – 157 с.
3. Касьян З.Е. Аналіз та формування складових інноваційної активності підприємств легкої промисловості / З.Е. Касьян // Вісник КНУТД. – 2012. – № 2. – С. 168–172.
4. Кузьмін О.Є. Місце кооперування в системі креативно-інноваційного розвитку підприємства / О.Є. Кузьмін, М.П. Офік, О.Л. Коломієць // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. 11. – С. 91–97.
5. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту / І.В. Литвин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 360–364.
6. Мазаракі А. Легка промисловість України: стан, проблеми експорту та імпорту товарів / А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Ізовіт // Вісник Київського Національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 3. – С. 5–13.
7. Маркіна І.А. Научные подходы к определению понятий «креативность» и «креативный потенциал» / И.А. Маркіна, Л.М. Шимановская-Дианич // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 289–295.
8. Павлов В.В. Застосування креативних технологій в процесі стратегічного управління підприємствами легкої промисловості / В.В. Павлов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 2. – Т. 1. – С. 54–59.
9. Павлов В.В. Передумови та проблеми практичного застосування креативних технологій в формуванні стратегії підприємств легкої промисловості / В.В. Павлов // Ефективна економіка. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
10. Повідайчик М.М. Особливості стратегічного планування виробничої програми підприємства легкої промисловості в умовах невизначеності / М.М. Повідайчик // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1 (42). – С. 59–63.
11. Про схвалення Концепції Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 р. № 673–р.
12. Савіцька Н.В. Сутність креативного потенціалу підприємства / Н.В. Савіцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 301–308.
13. Психологический лексикон. Энциклопедический словарь: в 6 т. / Ред.-сост. Л.А. Карпенко; под общ. ред. А.В. Петровского. – М.: ПЕР СЭ, 2006. – 176 с.
14. Хокинс Дж. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги / Дж. Хокинс; пер. с англ. И. Щербаковой. – М.: Классика -XXI, 2011. – 256 с.

Аннотація. В статті здійснено обґрунтування складових елементів потенціалу креативних технологій підприємств легкої промисловості України та визначення проблем його реалізації в сучасних умовах. Шляхом застосування системного підходу до визначення причинно-слідствених зв'язків ефективного здійснення креативної діяльності та аналізу структури предмета дослідження виявлені проблеми методології та практики управління креативним потенціалом підприємства, сформульовані наукові рішення по вирішенню даних проблем. Виявлено, що в цілому стан системи креативного менеджменту на підприємствах легкої промисловості країни можна оцінювати як задовільне, однак вона потребує суттєвого розвитку. Найбільш проблемними являються: розвиток комунікацій; продуктивність суб'єктів в системі креативного менеджменту; освіченість суб'єктів в системі креативного менеджменту. Напрямами, при умові їх розвитку, здатними позитивно впливати на реалізацію потенціалу креативних технологій підприємств легкої промисловості України, вважаються: оновлення цілей в системі креативного менеджменту; реалізація цілей в системі креативного менеджменту; інтенсивність реалізації креативних ідей.

Ключевые слова: потенциал, креативный потенциал, креативные технологии, креативность, креативная деятельность, креативный менеджмент, креативные идеи, креативный продукт, легкая промышленность, инновации, структура потенциала, система управления, развитие.

Summary. The substantiation of the creative technologies potential in Ukraine textile industry enterprises and the identification of its realization problems in modern conditions is given in this article. By applying a systematic approach to determining the causal-effect relationships of effective creative activity implementation and analyzing the structure of the object of research, were revealed problems of methodology and management of creative potential practice of the enterprise, formed the scientific solutions to address these problems. It was found that in general, the state of creative management system for textile industry enterprises of the country can be assessed as satisfactory, but it requires significant development. The most problematic are: communication development; the performance of the subjects in the system of creative management; subjects education in the system of creative management. Directions, provided their development, able to positively influence the realization of the Ukraine textile industry creative technologies potential are: updating the system of creative management objectives; implementation of the objectives in the system of creative management; the intensity of the implementation of creative ideas.

Key words: potential, creative potential, creative technologies, creativity, creative activity, creative management, creative ideas, creative products, textile industry, innovation, potential structure, management system, development.

УДК 658.1:334.716

Пилипенко А. А.

*доктор економічних наук, професор
завідувач кафедру бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Попов О. Є.

*доктор економічних наук, професор
завідувач кафедру політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Pylypenko A. A.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
The Head of the Department of Accounting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Popov O. E.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
The Head of the Department of Political economy
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

THE FINANCIAL STRATEGY OF THE CORPORATE ENTERPRISE FORMATION WITHIN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY

Анотація. У статті представлено послідовність розробки фінансової стратегії корпоративного підприємства та висвітлено особливості контролю її реалізації в умовах поширення процесів глобалізації та інтеграції фінансових ринків. Доведено доречність розгляду рівня економічної безпеки корпоративного підприємства як однієї з передумов обґрунтування його стратегічних орієнтирів та як складової частини системи стратегічного контролінгу. При цьому як ключовий індикатор у системі контролінгу обрано потенціал інтегрованої протидії корпоративного підприємства виявленим факторам-загрозам. Представлено модель використання такого потенціалу в стратегічному процесі.

Ключові слова: фінансова стратегія, економічна безпека, фактори-загрози, стратегічний контролінг, корпоративне підприємство, потенціал інтегрованої протидії.

Постановка проблеми. Однією з провідних тенденцій для світової економіки постає поширення корпоративізації та появи різного роду інтегрованих об'єднань підприємств. Поряд із цим на макrorівні активізуються процеси фінансової інтеграції, які приводять до поступового створення єдиного фінансового простору для ринків капіталу. Позитивним моментом для такої фінансової

інтеграції є покращання інвестиційного клімату, забезпечення взаємозамінності фінансових активів, сприяння дерегулюванню фінансових ринків тощо. На жаль, одночасно з такими позитивними аспектами фінансової інтеграції збільшується кількість та сила прояву різного роду негативних факторів-загроз, які ускладнюють досягнення стратегічних цілей корпоративного підприємства та впли-

вають на життєдіяльність усіх його стейкхолдерів. Відповідно, вельми актуальними виявляються питання як перегляду наявних підходів до розробки фінансової стратегії корпоративних підприємств, оптимізованої за критерієм підтримки достатнього рівня його економічної безпеки, так і формування дієвого інструментарію контролю реалізації обраних стратегічних альтернатив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя розв'язання означеної проблеми формування фінансової стратегії корпоративного підприємства, яка б сприяла підтримці заданого рівня його економічної безпеки, міститься в рамках перетину низки наукових дисциплін та концепцій. По-перше, це дослідження, присвячені розгляду стратегічних аспектів розвитку підприємства в цілому [1; 2] та формування його фінансової стратегії зокрема [3–5]. Не ставлячи за мету проведення семантичного аналізу поняття стратегії, у рамках даної статті будемо спиратися на підхід Г. Мінцберга «5П» [2], який розглядає стратегію як одночасне сполучення планів, перспектив, паттернів, принципів та підходів до ведення певного роду діяльності. Зрозуміло, що всі складові частини комплексу «5П» мають адаптуватися до характеристик фінансової стратегії. Більш того, у більшості досліджень стратегічний процес розглядається по відношенню до окремого підприємства. Відповідно, для корпоративних підприємств слід додатково досліджувати особливості реалізації складових комплексу «5П» в умовах корпоративної інтеграції.

Іншим напрямом наукових досліджень, який пропонується врахувати під час розробки фінансової стратегії корпоративного підприємства, є напрям управління економічною безпекою підприємства. Як правило, у наявних дослідженнях знову ж таки розглядається або окреме підприємство [6; 7], або економічна безпека держави в цілому [8]. Відповідно, такі дослідження потребують їх перегляду в аспекті визначення безпеки реалізації фінансової стратегії. За основу пропонується використати працю М.В. Куркіна [6], в якій безпека розглядається в контексті достатності ресурсів для протидії факторам загроз. Відповідно, увага даного дослідження зміститься саме на фінансові ресурси, їх рух та можливості акумулювання на достатньому рівні для корпоративного підприємства.

Оскільки ж потрібно здійснювати контроль як реалізації обраних стратегічних альтернатив, так і впливу факторів-загроз на перебіг такої реалізації, доречними постають розробки у сфері стратегічного контролінгу [9; 10], які також потребують адаптування до специфіки

означеної предметної області дослідження. Також на відміну від праць, в яких відбувається відокремлений розгляд фінансової стратегії [3; 5], автори наголошують на неможливості її самостійного дослідження. Відповідно, як інструмент, який дає змогу комплексно розглядати та поєднувати всі складові частини стратегічного процесу, будемо використовувати збалансовану систему показників (BSC) [11]. Переваги BSC у даному випадку полягають у наявності такого її інструмента, як каскадування цілей та показників, що дає змогу формалізувати стратегію для всіх рівнів корпоративного підприємства. Іншою перевагою є можливість легкої інтеграції BSC та стратегічного контролінгу, а отже, й механізму управління економічною безпекою корпоративного підприємства.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методологічних засад формування фінансової стратегії корпоративного підприємства, оптимізованої за критерієм максимізації рівня його економічної безпеки. Реалізації мети статті передбачає вирішення завдань з обґрунтування переліку референтних рішень у сфері стратегічного управління корпоративними фінансовими ресурсами та потоками, визначення особливостей забезпечення реалізації таких рішень у контексті додержання заданого рівня економічної безпеки корпоративного підприємства, визначення місця фінансової стратегії в системі стратегічного контролінгу корпоративного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основу досягнення мети статті, по-перше, покладемо пропозиції М.В. Куркіна [6, с. 46–48] щодо розгляду економічної безпеки через стан захищеності від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів-загроз. При цьому моделюється така захищеність через формування простору наявних у підприємства ресурсів та оцінки їх відповідності цілям та запасу стійкості підприємства. Визначена метою статті орієнтація на фінансову стратегію передбачає обмежити весь перелік ресурсів підприємства лише фінансовими. Недоліком підходу [6] є лише його статичність, подолати яку можна розширенням такого тлумачення, наприклад принципами логістичного менеджменту. У такому випадку фінансова стратегія представляється як визначення правил, принципів, прийомів та підходів до такої оптимізації руху фінансових потоків корпоративного підприємства, яка забезпечує його самоокупність та незалежність, сприяє реалізації обраної корпоративної стратегії, підтримує фінансовий розвиток тощо.

Окремо слід звернути увагу, на наявність трьох контекстів розгляду ($\{KP_i\}$) поставленої у меті статті проблеми. Такі контексти авторами вже було задекларовано [12, с. 99] по відношенню до інтеграційного процесу, а отже, може бути адаптовано до процесу вироблення альтернатив для фінансової стратегії. Фінансову стратегію можна розглядати: у контексті її формування окремим носієм корпоративних прав у складі корпоративного підприємства (KP_1); у контексті взаємодії окремих учасників корпоративного підприємства в напрямі узгодження їх інтересів та подолання корпоративних конфліктів (KP_2); у контексті корпоративного підприємства в цілому (KP_3). Представлене на рис. 1 виділення контекстів розгляду фінансової стратегії певною мірою перетинається з розробками В.Л. Стефанюка [13, с. 28–35] щодо представлення корпоративного підприємства як локально організованої системи. Відмінністю такої системи є наявність власного вектору цілей (а отже, й складових комплексу

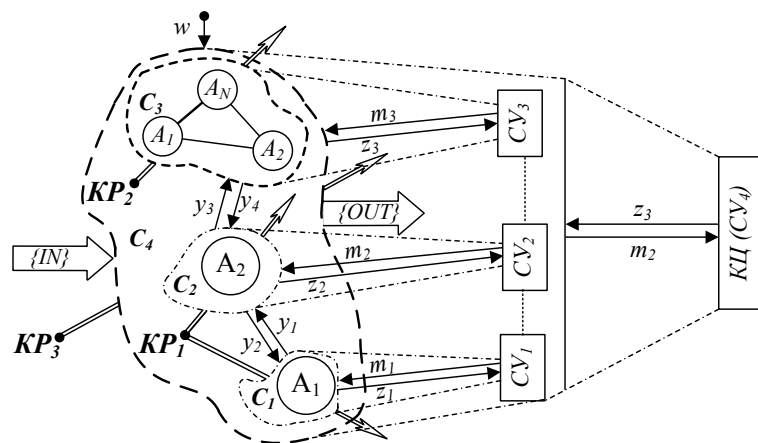


Рис. 1. Диференціація контекстів розгляду (орієнтирів вироблення) фінансової стратегії корпоративного підприємства [12, с. 99]

«5П» фінансової стратегії), який може трансформуватися в процесі функціонування корпоративного підприємства.

У рамках поданих на рис. 1 контекстів фінансова стратегія корпоративного підприємства розглядається в термінах визначення принципів та правил фінансової підтримки перетворення входів бізнес-процесів ($\{IN\}$) у виходи ($\{OUT\}$). Роль системи управління економічною безпекою зводиться до моделювання реакції на дискретний потік подій (факторів-загроз та можливостей), що відбуваються як реакція на зовнішні впливи ($w \in \Omega$). Роль стратегічного менеджменту полягає у виробленні керівних впливів $m_i \in M$, які забезпечують додержання обраних параметрів руху фінансових потоків. Наявність у рамках корпоративного підприємства декількох носіїв корпоративних прав обумовила виділення на рис. 1 декількох систем ($C_i, i=1..n$), кожному з яких у відповідність ставиться окремий суб'єкт управління (CV_i) чи особа, яка приймає рішення. Взаємодія таких суб'єктів реалізується в рамках виділення певного корпоративного центру ($KЦ$), який регламентує корпоративні відносини (на рис. 1 зображені як y) та визначає змістовне наповнення складових частин комплексу «5П» для фінансової стратегії.

Зазначимо, що існують різні підходи до класифікації корпоративних підприємств як підприємств, утворених двома чи більше засновниками. З точки зору визначення фінансової стратегії будемо орієнтуватися на розподіл корпоративних підприємств за ознакою «ступінь взаємної участі у капіталі» (у рамках даної ознаки корпоративні підприємства диференціюються від таких, що повністю об'єднали активи, до таких, що функціонують у рамках м'яких інтеграційних форм). Зрозуміло, що для кожного із зазначених випадків будуть існувати свої особливості формування фінансової стратегії та свої особливі фактори-загрози, які має враховувати механізм стратегічного контролінгу.

Відповідно, для структурування елементів фінансової стратегії (S_{FIN}) використаємо розробки Л.А. Ісмаїлової [14] щодо теоретико-множинного підходу до формалізованого відображення стратегії з певною їх адаптацією до заявленої на рис. 1 предметної області. Такий підхід дає змогу об'єднати різноманітні моделі вироблення стратегії та інструменти підтримки прийнятих стратегічних рішень. На

верхньому рівні агрегації вироблення фінансової стратегії корпоративного підприємства зводиться до визначення: переліку стратегічних інтересів корпоративного підприємства у зовнішньому середовищі та результатів оцінювання середовища функціонування (S_{OUT}), аналогічних інтересів та результатів оцінювання можливостей корпоративного підприємства (S_{IN}), переліку стратегічних альтернатив та референтних правил управління рухом фінансових потоків (S_A), алгоритмів відбору того чи іншого правила чи певної стратегічної альтернативи ($A(S_A)$). Співвіднесення зазначених складових частин формує модель вибору фінансової стратегії корпоративного підприємства таким чином:

$$S_{FIN} = \{S_{IN}, S_{OUT}, S_A, A(S_A)\} \quad (1)$$

Саме співвіднесення означених у кортежі (1) внутрішніх та зовнішніх стратегічних інтересів корпоративного підприємства визначає зону уваги системи управління його економічною безпекою. У рамках даної пропозиції фінансову безпеку ІСБ пропонується розглядати водночас як статичну та як динамічну характеристику. Статичний підхід передбачає, що в кожен конкретний момент часу корпоративне підприємство має достатню кількість фінансових ресурсів для реалізації фінансової стратегії та задоволення локальних інтересів окремих носіїв корпоративних прав, які обмежені наявною системою корпоративних відносин. У динамічному аспекті фінансову безпеку корпоративного підприємства пропонуємо розглядати через відповідність характеристик фінансових потоків консолідованому вектору фінансових інтересів носіїв корпоративних прав. Відповідно, зоною уваги для системи стратегічного контролінгу постануть наявні відхилення між фактичними значеннями характеристик фінансових потоків та очікувань по відношенню до них із боку корпоративного центру та окремих учасників корпоративного підприємства.

Безпосередньо ж формування фінансової стратегії корпоративного підприємства передбачає використання референтного переліку стратегічних рішень у сфері реалізації фінансової функції. При цьому якщо у загальному випадку фінансова стратегія орієнтується на додержання самокупності та незалежності корпоративного підприємства, то негативні фактори визначаються як загрози для втрати зазначених характеристик. При цьому для формування діє-

Таблиця 1

Фрагмент референтного переліку стратегічних рішень у сфері реалізації фінансової функції корпоративного підприємства

Елементи фінансової стратегії (S_A)	Особливості формування для		Фактори-загрози, які слід урахувати під час формування стратегії
	унітарного підприємства	корпоративного підприємства	
Принципи та правила формування і розподілу прибутку	Визначення пріоритетних напрямів, норма прибутку на розвиток	Обґрунтування правил дивідендної політики. Визначення повноважень корпоративного центру під час розподілу	Вади в розподілі ресурсів між функціонуванням та розвитком. Порушення руху потоків
Підходи та паттерни формування (акумулявання) фінансових ресурсів	Орієнтація на власні чи залучені ресурси. Встановлення оптимальної структури капіталу	Визначення шляхів залучення ресурсів: випуск цінних паперів, збільшення залогової вартості, інтеграція з фінансовими установами	Неточна ідентифікація розміру бажаних ресурсів чи страхових запасів. Неритмічність руху потоків
Оптимізація основних та оборотних засобів	Вибір політики формування оборотних коштів (агресивна, помірна)	Вибір правил консолідації фінансових ресурсів (консолідація капіталу чи диференціація за учасниками)	Невірне встановлення обсягів запасів чи підходів до формування оборотних коштів
Норми та правила податкової оптимізації	Визначення бази та системи оподаткування	Визначення підходу до консолідації для мінімізації податкового навантаження	Вади в проведенні розрахунків, зміна податкової політики держави
Вибір напрямів інвестування та підходів до формування стратегічних резервів	Рішення типу «інвестувати – не інвестувати», «створювати – не створювати резерв»	Встановлення спільних правил ведення інноваційно-інвестиційної діяльності. Визначення ролі корпоративного центру у взаємній підтримці	Невірний вибір напрямку інвестування. Відволікання коштів у створення резервів. Відсутність резервів

вої системи стратегічного контролінгу необхідно ідентифікувати такі фактори-загрози в розрізі складових елементів та можливих альтернатив реалізації фінансової стратегії. Авторський варіант такої ідентифікації представлено в табл. 1. Відразу зазначимо, що для розвитку представленого в табл. 1 підходу можна запропонувати формувати профіль фінансової стратегії корпоративного підприємства. Такий профіль фіксує обрання того чи іншого варіанту чи правила обґрунтування стратегічної альтернативи з табл. 1. Зрозуміло, що будуватися такий профіль буде з огляду на класифікаційні ознаки корпоративних підприємств.

У кортежі (1) за реалізацію відбору з табл. 1 певної альтернативи чи правила вироблення стратегічного рішення відповідає елемент $A(S_A)$. Зробимо наголос на його комплексності, тобто на наявності цілого переліку алгоритмів та інструментів відбору стратегічних альтернатив. У рамках таких інструментів запропонуємо використання когнітивного моделювання, за допомогою якого можливо визначити роль рівня економічної безпеки корпоративного підприємства під час визначення його фінансової стратегії. Саме когнітивне моделювання дає змогу співвіднести отриманий стратегічний профіль із профілем загроз для реалізації фінансової стратегії. Відповідна когнітивна модель представлена на рис. 2. До її особливостей слід віднести таке. По-перше, вона включає в себе всі задекларовані в кортежі (1) елементи та орієнтується на визначення рівня потенціалу інтегрованої протидії. Такий потенціал визначається через встановлення відповідності внутрішніх та зовнішніх стратегічних інтересів корпоративного підприємства (відповідності S_{IN} та S_{OUT}).

По-друге, виділення на рис. 1 трьох контекстів розгляду фінансової стратегії корпоративного підприємства дає змогу розширити розуміння інтересів у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Таке розширення пояснюється певним взаємопроникненням цих середовищ. Так, внутрішнє середовище корпоративного підприємства, в якому консолідуються інтереси носіїв корпоративних прав, для кожного з таких носіїв змістовно виступає як зовнішнє середовище, у рамках якого виникають корпоративні конфлікти, а отже, й певні фактори-загрози. Загрози тут є як прямі (передбачають появу негативних впливів), так і непрямі (загроза як зниження рівня потенціалу інтегрованої протидії). Наявність таких загроз та їх вплив на параметри фінансової стратегії корпоративного підприємства також подано на рис. 2.

Висновки. Таким чином, у статті представлено авторський підхід до обґрунтування фінансової стратегії корпоративного підприємства, заснований на використанні референтного переліку стратегічних рішень у фінансовій сфері. Крім того, здійснено постановку завдання організації в рамках системи стратегічного контролінгу корпоративного підприємства контурів управління його фінансовою безпекою. Разом із тим слід зазначити, що для організації дієвого контролю за впливом представлених у табл. 1 факторів-загроз потрібна їх кількісна ідентифікація. Отже, й перспективою для проведення подальших досліджень авторів постане розширення переліку референтних правил, розробка відповідної системи показників та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними за для їх інтеграції до системи стратегічного контролінгу.



Рис. 2. Когнітивна модель реалізації потенціалу інтегрованої протидії

Список використаних джерел:

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
2. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гамая; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
4. Боярко І.М. Стратегічне фінансове управління підприємством: [монографія] / І.М. Боярко, О.В. Рябенков. – Сумы: Университетская книга, 2015. – 176 с.
5. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркачук. – Львів: ЛКА, 2012. – 386 с.
6. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: [монография] / Н.В. Куркин. – Д.: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
7. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью предприятия / Т.Б. Кузенко // Бизнес-Информ. – 2011. – № 2 (1). – С. 136–138.
8. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – Київ: КВІУ, 1999. – 464 с.
9. Слинков В.Н. Стратегическое планирование на основе сбалансированной системы показателей. Стратегический контроль / В.Н. Слинков. – К.: Дакор, КНТ, 2008. – 384 с.
10. Карцева В.В. Фінансовий контролінг в системі споживчої кооперації: [монографія] / В.В. Карцева. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2013. – 290 с.
11. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
12. Иванов Ю.Б. Интеграційний розвиток суб'єктів господарювання: [монографія] / Ю.Б. Иванов, А.А. Пилипенко. – Х.: ІНЖЕК, 2012. – 400 с.
13. Стефанюк В.Л. Локальная организация интеллектуальных систем / В.Л. Стефанюк. – М.: Физматлит, 2004. – 328 с.
14. Исмагилова Л.А., Галимов Р.Ф. Построение системы управления развитием предприятия на основе сбалансированной системы показателей / Л.А. Исмагилова, Р.Ф. Галимов // Вестник УГАТУ. – 2006. – Т. 8. – № 1 (17). – С. 96–100

Аннотация. В статье представлена последовательность разработки финансовой стратегии корпоративного предприятия, освещены особенности контроля ее реализации в условиях расширения процессов глобализации и интеграции финансовых рынков. Доказана целесообразность использования уровня экономической безопасности корпоративного предприятия как одной из предпосылок определения его стратегических ориентиров и как составляющей системы стратегического контроллинга. При этом в качестве ключевого индикатора в системе контроллинга используется потенциал интегрированного противодействия корпоративного предприятия выявленным факторам-угрозам. Представлена модель использования такого потенциала в стратегическом процессе.

Ключевые слова: финансовая стратегия, экономическая безопасность, факторы-угрозы, стратегический контроллинг, корпоративное предприятие, потенциал интегрированного противодействия.

Summary. The article represents the sequence of the corporate enterprise financial strategy design. This sequence considers the features of strategy implementation monitoring in the conditions of the financial markets integration and globalization spread. The appropriateness of the corporate enterprise economic safety level using as the preconditions of strategic objectives justification and as the component of the strategic controlling is proven. The potential of corporate enterprise integrated counter for threat-factors elected as a key indicator in the controlling system. The model of this potential use in the strategic process presented.

Key words: financial strategy, economic security, threats, strategic controlling, corporate enterprise, the potential of an integrated counter.

Зінченко О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

Zinchenko O. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar*

ФУНКЦІЇ ІМІДЖУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

FUNCTIONS OF REGION'S IMAGE IN TERMS OF GLOBALISATION OF THE ECONOMY

Анотація. Комплексно досліджено функції іміджу регіону в контексті процесів глобалізації економіки, проаналізовано різні підходи до класифікації функцій іміджу. Запропоновано класифікацію функцій іміджу за сферами свого прояву та призначення: економічні, соціальні та управлінські. Розкрито змістовне наповнення кожної групи. Доведено, що функції іміджу регіону взаємопов'язані та виявлено їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону. Стаття акцентує увагу на тому, що імідж спрямований на вдоволення інтересів певних цільових груп – споживачів території, що визначає детермінанти іміджевої політики держави в умовах глобалізації економічних відносин.

Ключові слова: глобалізація, регіональний імідж, функції іміджу, споживачі території, внутрішній імідж, зовнішній імідж.

Вступ та постановка проблеми. Домінуючими тенденціями сучасного соціально-економічного розвитку є глобалізація та поширення впливу транснаціональних структур. Ці процеси є об'єктивною основою для позиціонування регіонів в національному та світовому просторі. Процеси глобалізації проявляються у всіх сферах життєдіяльності регіону: відкриваються нові ринки ресурсів та технологій, робоча сила стає більш мобільною, набуває більшої значимості корпоративні структури та транснаціональна взаємодія. Сформований світовий економічний простір, все меншої самостійності набувають національні економіки. Результатом стає постійне зменшення кількості функцій, які реалізуються на національному рівні.

Імідж є надзвичайно важливим ресурсом як на державному, так і на регіональному рівнях. Відбувається це у зв'язку з винятковою роллю інформації в конкурентній боротьбі суб'єктів економічних та політичних відносин. Імідж території, її репутація серед вітчизняної та зарубіжної політичної та бізнес-спільноти стають основними факторами просування національних і регіональних цілей, перспективних проектів, найважливішою конкурентною перевагою для налагодження продуктивних відносин.

Аналіз досліджень і публікацій. Тема створення та просування іміджу території має актуальний характер серед науковців. Так можна виділити таких авторів, як Важеніна І.С. [1, 2], Д.І. Зеликсон, М.В. Голубєв [3], О.А. Семченко [4], К.І. Телегіна [5], Т.В. Пономаренко [12].

Невирішена частина загальної проблеми. Процеси глобалізації сприяють виходу на зовнішні ринки не тільки окремих підприємств, а й територій як окремих економічних агентів, посилюється конкурентна боротьба за інтерес інвесторів, висококваліфікованої робочої сили, туристів, преференції влади. Незважаючи на популярність іміджевої тематики, є багато аспектів формування іміджу регіонів, які перебувають поза зоною уваги науковців. До малодосліджених аспектів створення іміджу територій можна виділити його функціональне наповнення в реаліях глобалізаційних процесів.

Мета статті полягає в дослідженні функцій іміджу регіону та їх реалізації в умовах сучасної економічної системи.

Результати дослідження. Поняття «імідж» є терміном, який вперше був використаний в естетиці та мистецтвознавстві. Пізніше, ставши невід'ємною характеристикою товару, імідж перетворився в категорію маркетингу, потім став активно експлуатуватися стосовно до інших об'єктів і в інших сферах (наприклад, шоу-бізнес, політика тощо). Сьогодні поняття «імідж товару, підприємства, керівника, політичного лідера, партії» доповнюються «іміджем району, міста, регіону, країни», охопивши такі специфічні об'єкти, як території [4, с. 172].

Імідж часто ототожнюють з такими поняттями, як образ, стереотип, бренд, репутація. Однак між цими поняттями є різниця. «Образ» – це певне відображення у свідомості людини зовнішніх та внутрішніх характеристик предметів і явищ зовнішнього світу. Він є динамічним, постійне змінюється, залежить від сприйняття суб'єкту, виникає спонтанно. «Стереотип» – це стійке уявлення, яке відображає ставлення до певних явищ, подій, дій, осіб, однак, на відміну від образу, воно більш стабільне та дещо «спрощене», оскільки акцентує увагу на більш значних характеристиках об'єкту. Імідж відрізняється від означених вище понять саме тим, що це створений образ, який має свою аудиторію, цільове призначення та засоби просування. Однак якщо імідж можна створити за допомогою певних дій та ідей, то репутація створюється конкретними діями та вчинками і її дуже складно змінити. На відміну від іміджу, на репутацію території істотного впливу не мають природно-кліматичні та історико-культурні фактори, а період її створення значно довший, ніж у іміджу.

Завдяки своїй складній конструкції імідж регіону виконує доволі широкий комплекс функцій. Функціональному наповненню іміджу присвячено багато наукових публікацій, однак вичерпного переліку, який би охоплював дотримання інтересів всіх учасників процесу створення та поширення іміджу, не розроблено [12].

Зазвичай автори ділять функції іміджу на групи: ціннісні і технологічні [6, с. 230], явні (збігаються з цілями і завданнями) і латентні (приховані, здійснюються за допомогою легенд, міфів, чуток, носять маніпулятивний

характер) [5, с.193]. Також розмежовують функції іміджу держави за цільовим призначенням: управлінсько-системоутворююча, ціннісна, ілюзорно-компенсаційна, психологічного захисту [3, с. 87].

За змістом функції політичного іміджу характеризуються наступним чином [7]:

когнітивна та ідеалізації суб'єкта іміджу для відповідності очікуванням аудиторії;

функція реалізації мети й адресного функціонування (робота по встановленню корелятивних зв'язків між іміджем і очікуваннями, цінностями цільової аудиторії);

комунікативна і полегшення сприйняття суб'єкта іміджу масовою аудиторією відповідно до особливостей цієї аудиторії;

функція впливу на суспільну свідомість;

презентаційна (підвищення ефективності суб'єкта іміджу);

функція ідентифікації та категоризації інших суб'єктів іміджу.

Відомий представник соціальної психології С. Московічі в своїх роботах обґрунтовує наступні п'ять функцій імідж [8, с. 97]:

збереження стабільності та стійкості індивідуальної та групової структури свідомості;

інтерпретація реальності;

адаптація нової інформації до вже існуючої системи соціальних уявлень;

посередництво і регуляція існуючих відносин і поведінки;

змістовний синтез.

Відомий дослідник в сфері політичної соціології Р.-Ж. Шварценберг виділяє такі функції іміджу [7, с. 175]:

ідентифікаційна – дозволяє цільовій аудиторії сприймати інформацію про позитивні або негативні сторони об'єкта за короткий період часу, не аналізуючи весь обсяг інформації;

ідеалізаційна – сприяє перенесенню на об'єкт тих чи інших характеристик, забезпечуючи позитивне або негативне інформаційне поле навколо об'єкта;

компаративістична – базується на іміджі інших об'єктів, відображаючи контраст з об'єктом іміджу в позитивну або негативну сторону;

дифференціаційна – демонструє відмінні якості іміджу об'єкта в ситуації, що склалася.

Українська дослідниця в сфері регіонального менеджменту та маркетингу Васильконова Е.О. систематизує та визначає такі функції іміджу територій в системі управління [9, с. 465]:

аналітична – передбачає збирання, обробку, аналіз інформації та оцінку соціально-економічного становища в регіоні з метою покращення його іміджу; дозволяє на підставі проведеного аналізу виявити фактичний стан справ, позитивні та негативні фактори, обґрунтувати доцільність і ефективність використовуваних прийомів та визначити тенденції розвитку;

комунікативна – налагодження зв'язку між суб'єктами регіону, країни, що представляють елементи сис-

теми та позасистемні елементи в комунікаційному середовищі;

культурна – сприяє покращенню поведінкових відносин до етнічних, культурних цінностей;

загальногосподарська – визначена у розвитку як окремих галузей регіонів, так і в поєднанні їх в нові формування та господарські комплекси (кластери);

економічна – полягає в діагностиці економічних показників розвитку регіону та виявленні негативних факторів;

фінансова – визначається у забезпеченні максимізації добробуту в регіоні, раціональному використанні ресурсів для створення ринкової вартості, здатної покрити всі витрати, пов'язані з використанням ресурсів, і забезпечити прийнятний рівень доходів на умовах, адекватних ризику інвесторів;

інвестиційно-інноваційна – інвестування господарської, культурної, підприємницької та інноваційної діяльності регіону, впровадження передових науково-технічних, інформаційно-комунікаційних та управлінських технологій;

організаційна – ефективна організація соціально-економічних, культурних і політичних інтересів, їх консолідація та гармонізація;

мотиваційна – стимулює процеси інтеграції у світове співтовариство, рівняння на світові стандарти;

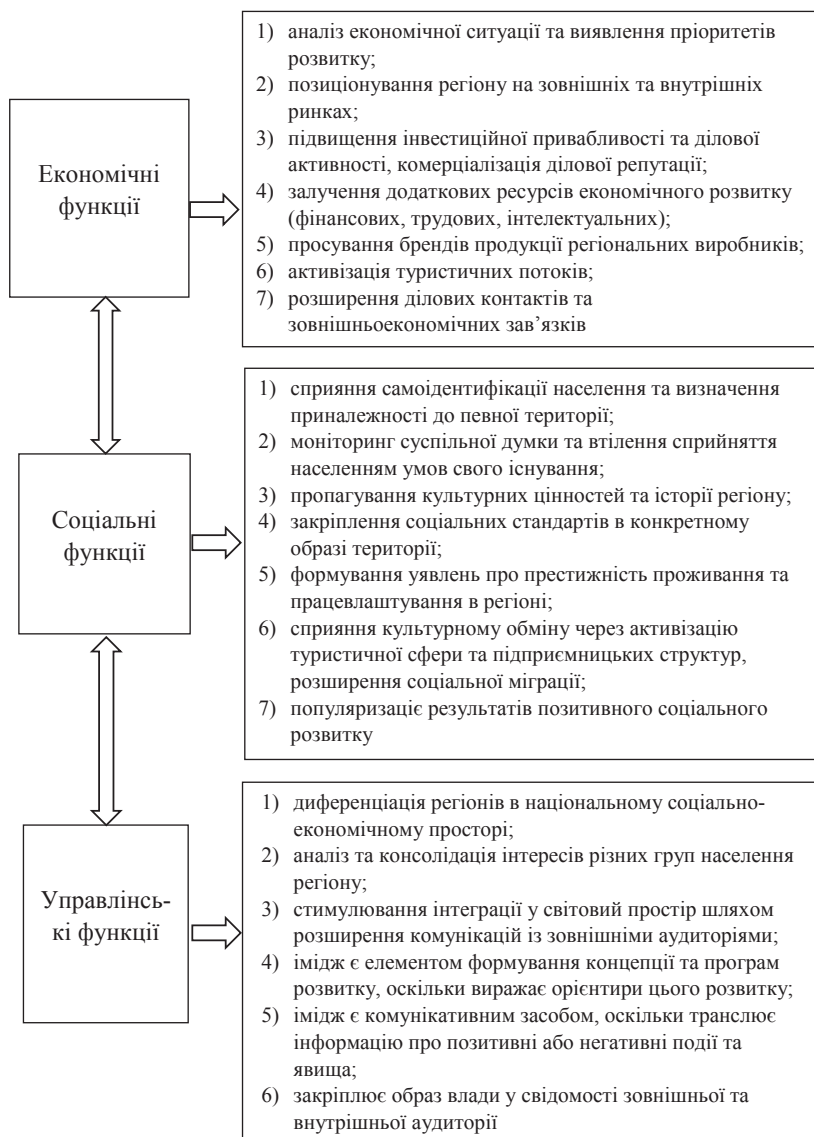


Рис. 1. Функції іміджу регіону

прогностична – дає змогу визначити можливі сценарії соціально-економічного розвитку регіону при формуванні того чи іншого іміджу; спрямована на розробку та реалізацію конкретної програми, державних стандартів, оптимальної концепції управління регіоном.

Розділяючи та систематизуючи наведені підходи, пропонуємо класифікувати функції іміджу регіону за сферами свого прояву та призначення: економічні, соціальні та управлінські (рис. 1).

Функції іміджу регіону взаємопов'язані, оскільки результати дії одних призводять до активізації других. Так, наприклад, розширення ділових контактів та зовнішньоекономічних зв'язків стимулює інтеграцію регіону у світовий простір, а активізація туристичних потоків сприяє культурному обміну. Функції іміджу можуть реалізовуватись не тільки в результаті його експлуатації, а і в процесі створення, як то аналіз та консолідація інтересів різних груп населення регіону, моніторинг суспільної думки, діагностика економічної ситуації та виявлення пріоритетів розвитку.

Треба відмітити, що інноваційна функція іміджу спеціально не виділялася в запропонованій класифікації, оскільки її дія «пронизує» інші блоки функцій. Підвищення інвестиційної привабливості та ділової активності сприяє залученню коштів і в інноваційні проекти, а популяризація результатів позитивного соціального розвитку можлива за рахунок поширення інноваційних технологій у всіх сферах життєдіяльності. Управлінські функції іміджу також можуть мати інноваційні інструменти своєї реалізації.

Функції реалізується через взаємодію суб'єктів створення та поширення іміджу. До них може відноситись не тільки державні та регіональні органи влади та місцевого самоврядування, а й представники бізнесу, суспільні організації, політичні партії та само населення регіону. Тільки таке широке коло учасників сприятиме ефективне сприйняття іміджу та розвитку зацікавленості в його поширенні на всі процеси бізнес-діяльності та соціальних відносин.

Імідж спрямований на вдоволення інтересів певних цільових груп – споживачів території. У видатній монографії, яка започаткувала основи територіального маркетингу «Маркетинг місць» автори виділяли п'ять основних потенційних ринків території: виробники товарів та послуг, штаб-квартири та регіональні представництва корпорацій, зовнішні інвестиції та експортні ринки, туризм та сфера гостинності, нові жителі [10, с. 45].

Цільові аудиторії, на які спрямована дія регіонального іміджу можна розділити на резидентів (тобто ті, що мешкають в межах регіону) та нерезидентів – зовнішні аудиторії: інвестори, туристи, ділові партнери бізнес-структур регіону, державні органи влади, населення та представники влади інших регіонів.

Регіони набули статусу повноправних суб'єктів глобальної економіки. Спостерігається парадокс, який вперше був обґрунтований Дж. Нейсбітом: «...чим вищим є рівень глобалізації, тим потужніше стають її найдрібніші учасники...» [11, с. 34]. Отже, використання можливостей глобалізації та посилення інтеграційних процесів, підвищує і відповідальність регіонів за розвиток своїх конкурентних переваг та вдоволення інтересів населення. Регіону зміцнюють не лише власний конкурентний статус, а й сприяють підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Імідж регіону як відображення конкурентних переваг в умовах транснаціоналізації потребує дотримання певних принципів:

пошук і формулювання місії, яка б враховувала не тільки інтереси населення, а й глобальні виклики та тенденції розвитку;

активізація конкурентного потенціалу регіону при формулюванні маркетингової стратегії позиціонування;

можливість застосування міжнародного досвіду;

комплексне відображення переваг територій;

узгодження ідентичності з національно-культурними цінностями населення території і в рамках всієї країни;

створення цілісного сприйняття у потенційних споживачів як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках;

простота, легкість і дохідливість комунікації;

адекватність відображення реальних характеристик територій;

поєднання емоційного та раціонального компонентів у структурі іміджу з метою посилення синергетичного ефекту комунікації;

використання різних видів комунікацій, широкого спектра інструментів, вибір яких повинен ґрунтуватися на їх переваги, недоліки та обліку взаємного впливу.

Як комплексне явище, імідж потребує системного підходу щодо свого формування. Структурними компонентами іміджу виступають різні економічні, географічні, національні, культурні, демографічні характеристики потенціалу території. Від ступеню їх оцінки та урахування в процесі розробки іміджу залежить його обґрунтованість та об'єктивність відображення суспільної дійсності.

Висновки. Імідж виконує комплекс функцій в різних сферах регіонального розвитку. В умовах глобалізації важливий прояв впливу іміджу на економіку, соціокультурну сферу. Оскільки цей вплив реалізується через систему регіонального менеджменту управлінські функції іміджу набуває особливого значення, оскільки саме завдяки ним імідж поширюється в національному та глобальному просторі. Так імідж регіону трансформується в імідж держави та стає підґрунтям для реалізації зовнішньої політики.

Зовнішній імідж держави залежить від динамічності економіки, рівня розвитку соціальної сфери, культурних цінностей, демократичності політичних процесів, які відбуваються саме на регіональному рівні. Тому державна влада повинна враховувати специфіку образу її регіонів при розробці зовнішнього іміджу. Це важливо ще і тому, що регіональний імідж відображає інтереси населення тієї території, де формується, що наповнює національний імідж реальним змістом. Такий «комбінований» імідж національного простору доповнюється цілісністю політичної системи, ідентичністю нації і держави, іміджу політичних лідерів, успішністю державного іміджмейкінгу – створюється єдиний цілісний образ держави – її імідж.

Зовнішній і внутрішній іміджі держави взаємозалежні і мають здійснюватися паралельно, що сприятиме подоланню розбіжностей між реальним іміджем та іміджем, що транслюється зовні. Взаємообумовленість цих категорій вимагає єдиного підходу до створення іміджу: створення позитивного іміджу держави має бути орієнтовані і на зарубіжну аудиторію, і на власних громадян, які потребують позитивних національних цінностей. Формування іміджу країни можливе лише за умови успішного партнерства державної влади та громадянського суспільства.

Перспективним напрям подальших досліджень в цій сфері є розробка методичних підходів до діагностики іміджу території та трансформація позитивного іміджу в регіональний бренд.

Список використаних джерел:

1. Важенина И.С. Имидж и репутация территории. Стратегия развития региона. 2010. 23 (158). С. 2-12.
2. Важенина И.С. Имидж и бренд региона: сущность и особенности формирования. Экономика региона. 2008. № 1. С. 49-57.
3. Зеликсон Д.И., Голубев Н.В. Имидж институциональной среды как фактор привлечения иностранных инвестиций. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2014. №1. С. 86-91.
4. Семченко О.А. Іміджева політика України: моногр. Київ: Знання, 2014. 272 с.
5. Телегина К.И. Понятие и структура имиджа государства. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2014. №12 (50). С. 191-194
6. Шепель М. Имиджология: секреты личного обаяния. Москва: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1994. 320 с.
7. Политическая имиджология / под ред. А. А. Деркача, Е. Б. Перельгиной. Москва: Аспект Пресс, 2006. 400 с.
8. Московичи С. Век толпы. Исторический трактат по психологии масс / пер. с фр. Т. Емельянова. Москва: Академический проект, 2011. 396 с.
9. Васильконова Е.О. Розвиток теорії іміджу територій як активного інструменту регіонального менеджменту. Бізнесінформ. 2014. № 12. С. 463-468
10. Kotler, P., Asplund, C., Rein, I., Haider, D. Marketing Places Europe: How to Attract Investments, Industries, Residents and Visitors to Cities, Communities, Regions, and Nations in Europe. London: Financial Times, 1999. 314 p.
11. Нейсбит Д. Мегатренды / пер. с англ. М.Б. Левина. Москва: ООО «Издательство АСТ», ЗАО НПП «Ермак», 2003. 380 с.
12. Пономаренко Т.В. Типологізація підходів до трактування сутності категорії «економічна стійкість підприємства» / Т.В. Пономаренко // Вчені записки: наук. зб. – 2014. – Вип. 16. – С. 14-20.

Аннотация. Комплексно исследованы функции имиджа региона в контексте процессов глобализации экономики, проанализированы различные подходы к классификации функций имиджа. Предложена классификация функций имидж по сферам своего проявления и назначения: экономические, социальные и управленческие. Раскрыто содержательное наполнение каждой группы. Доказано, что функции имиджа региона взаимосвязаны и выявлено их влияние на социально-экономическое развитие региона. Статья акцентирует внимание на том, что имидж направлен на удовлетворение интересов определенных целевых групп – потребителей территории, определяет детерминанты имиджевой политики государства в условиях глобализации экономических отношений.

Ключевые слова: глобализация, региональный имидж, функции имиджа, потребители территории, внутренний имидж, внешний имидж.

Summary. The article investigates the functions of the regional image in the context of the economic globalization processes. It comprehensively reviews various approaches to the classification of image functions and proposes the classification of functions for the image of the areas of its manifestation and purpose: economic, social and managerial. The article also disclose the content of each group. It is proved that the functions of the image of the region are interrelated and their influence on the socio-economic development of the region is revealed. The article focuses on the fact that the image is aimed at satisfying the interests of certain target groups – consumers of the territory, which determines the determinants of the image policy of the state in the conditions of globalization of economic relations.

Keywords: globalization, regional image, image functions, territory consumers, internal image, external image.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 7

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,76.
Підписано до друку 31.05.2016 р. Замов. № 0531/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.