



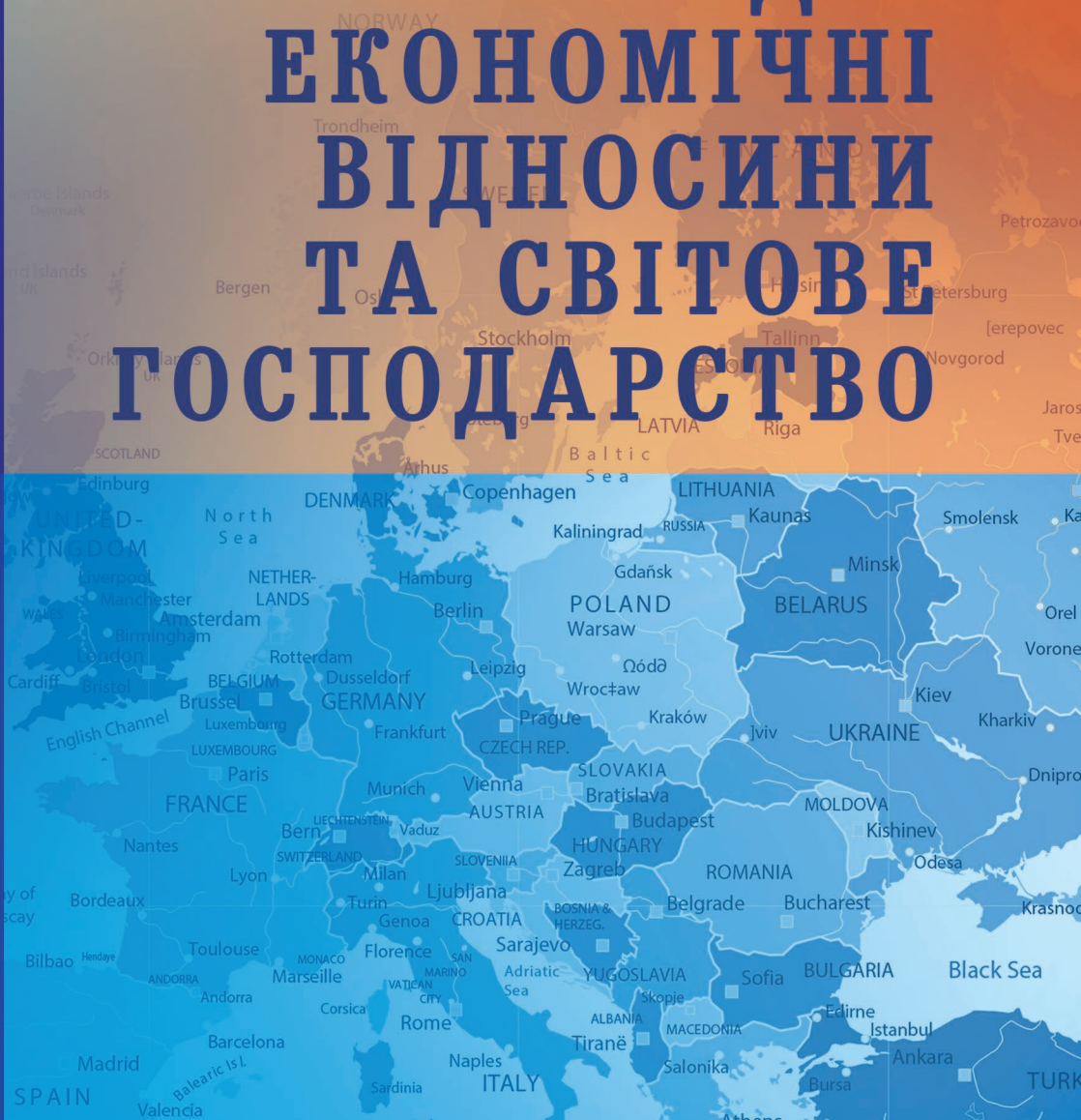
ISSN 2413-9971

НАУКОВИЙ
ВІСНИК

СЕРІЯ

МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ
ГОСПОДАРСТВО

7 `2016



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 3

Ужгород-2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 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

Пінчук В. О., Кец Д. О. БЕЗРОБІТТЯ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ.....	6
Пішенін І. К. ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ КОМПЛЕКСОМ.....	8
Плаксиенко В. Я., Черненко К. В. ПЕРСПЕКТИВИ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ В СРАВНЕНИИ СО СТРАНАМИ ЕС.....	12
Поклонська Л. С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ СПРИЙНЯТТЯ СПОЖИВАЧЕМ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	15
Shmatkovska T. O., Polishchuk K. O. SOME ASPECTS OF THE LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCESS OF THE CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE	22
Поліщук С. П. ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	25
Поченчук Г. М., Бабух І. Б. РОЗВИТОК ОБУМОВЛЕНОСТЕЙ ВЗАЄМОДІЇ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТИТУТАМИ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ.....	29
Примостка О. О. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ	33
Прудніков Ю. В. РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ У ФОРМУВАННІ ТА ФУНКЦІОНУВАННІ ЛОКАЛЬНИХ РИНКІВ НА ПРИКЛАДІ РИНКУ ХУДОБИ ТА ПТИЦІ.....	36
Резник А. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ С НАСЕЛЕНИЕМ.....	41
Рибаківа Т. О. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	45
Ченаш В. С., Русин О. І. РОЛЬ АУДИТУ У ВИЯВЛЕННІ ШАХРАЙСЬКИХ ДІЙ ІЗ ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ.....	50
Савчин І. З. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ.....	54
Сазонова Т. О., Федірець О. В. СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ПРОЕКТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	59
Сало Я. В. СЕРЕДНІЙ КЛАС ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	63
Сацький П. В. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТЮРКСЬКИХ ДЕРЖАВ РАННЬОГО СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ ЯК БАЗА ДЕРЖАВНОГО УСТРОЮ.....	67
Семенов В. Ф., Фроліна К. Л. РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В БУДІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	71
Семенчук Л. І., Беніна М. О. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ.....	75

Сенишин О. С., Сенишин М. С. НАПРЯМИ ПОКРАЩАННЯ ВИРОБНИЦТВА ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	79
Сибирка Л. А., Корівчак А. М. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ.....	82
Ситник І. П., Кеба А. А. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГУ ТА ЙОГО ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ.....	86
Syshchuk A. A. THE INFLATION-TARGETING POLICY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	89
Січко С. М. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН СВІТУ.....	92
Скорук О. В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	95
Соколов М. О., Славкова О. П. АГРАРНИЙ БІЗНЕС ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СТАЛІЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	99
Євтушенко Г. В., Пилипчук В. К., Смірнова Н. О. ОСОБЛИВОСТІ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ НА РИНКУ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ.....	102
Сорговицька Я. Г. ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	107
Степаненко К. Р. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ.....	111
Sterina E. V. THE FEATURES OF CLUSTER ANALYSIS FOR MARKET SEGMENTATION.....	115
Стрельбіцька Н. Є., Редько Т. В. МАЛЕ ТА СЕРЕДНЄ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЄС.....	118
Танклевська Н. С., Ковальова А. О. ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	123
Тарасюк Г. М., Мілінчук О. В. РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТУРИСТИЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	127
Трачова Д. М. ОБЛІКОВИЙ СКЛАДНИК ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	132
Тронь С. П. АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	135
Ульянов К. Е., Малиновская Д. К. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	139
Хохуляк О. О. РИНОК ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ: ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	142

Артюх Т. М., Чевпотенко Ю. В. СЕРТИФІКАЦІЯ ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ У СИСТЕМІ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	146
Чейпеш А. О. МІГРАЦІЙНА КРИЗА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: РЕАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	149
Shpetna V. A., Kapitula S. V. STRATEGY MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS FOR THE COMPANY AND ITS OUTPUT TO INTERNATIONAL LEVEL.....	153
Шульга К. Д. КОНСОЛІДАЦІЯ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ....	156
Якимчук Ю. М. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	160

Пінчук В. О.

студентка

Вінницького національного технічного університету

Кец Д. О.

асистент кафедри менеджменту

та безпеки інформаційних систем

Вінницького національного технічного університету

Pinchuk V. O.

Student

Vinnitsia National Technical University

Kets D. O.

Assistant Professor of Management and

Information Systems Security Department

Vinnitsia National Technical University

БЕЗРОБІТТЯ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

UNEMPLOYMENT AND SOCIAL PROTECTION

Анотація. У статті розглянуто пропозиції щодо покращання зайнятості населення в Україні на основі вивчення зарубіжного досвіду та наукових підходів з урахуванням особливостей та соціально-економічного розвитку України. Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття.

Ключові слова: освіта, економіка, соціальний розвиток, ринок праці, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття. Надмірне безробіття негативно відображається на всій економіці країни, саме тому вивчення цього питання на сьогодні є актуальним.

Мета статті полягає розгляді пропозиції щодо покращання зайнятості населення в Україні на основі вивчення зарубіжного досвіду та наукових підходів з урахуванням особливостей та соціально-економічного розвитку України.

Вклад основного матеріалу дослідження. У світі та в Україні проблема зростання безробіття населення, особливо серед молоді, може стати загрозливою для нашої країни в разі неприйняття термінових заходів. Варто розглянути певні пропозиції щодо покращання зайнятості населення в Україні на основі вивчення зарубіжного досвіду та наукових підходів з урахуванням особливостей та соціально-економічного розвитку України.

Сьогодні вже не викликає сумнівів твердження про те, що деструктивний вплив безробіття на економіку проявляється у зменшенні рівня доходів населення, посиленні тиску на державний бюджет, поширенні негативних психологічних тенденцій у суспільстві, порушенні суспільного спокою. Крім того, кожен процент перевищення фактичного рівня безробіття над природним зменшує обсяг ВВП на 2,5% [4].

Проблема зростання безробіття знову стала найболючішою під час розгортання світової фінансово-економічної кризи та у посткризовий період. Із початку кризи рівень безробіття у світі зріс на 15%, абсолютний приріст безробітних становив 27 млн. ос. Окрім того, сьогодні країни переживають безпрецедентну кризу молодіжної зайнятості.

За останніми оцінками, у 2012 р. у світі вже нараховується більше 200 млн. безробітних, серед яких 75 млн. – молодь [1, с. 91]. Із труднощами у працевлаштуванні молодь світу зіткнулася ще до початку світової рецесії. У 2007 р. рівень безробіття серед працівників у віці від 15 до 24 років у країнах із розвинутою економікою становив у середньому 13%, тоді як серед старших працівників – 5%. У середньому у світі рівень молодіжного безробіття зріс з 11,6% у 2007 р. до 12,6% у 2012 р., прогнозується його зростання в 2013 р. до 12,9%.

Найбільше зростання молодіжного безробіття спостерігалось в країнах Близького Сходу, Північної Африки, країнах Центральної, Південно-Східної Європи та СНД, країнах із розвинутою економікою та країнах ЄС.

При цьому під час кризи рівень безробіття серед молоді зростав у різних країнах із неоднаковою швидкістю: у США – з 10% до 18%, в Італії – з 20% до 25%, в Іспанії – з 20% до 40% тощо.

Впродовж 2010–2012 рр. національний ринок праці характеризувався зростанням рівнів економічної активності населення (з 62,5% до загальної чисельності населення віком 15–70 років до 63,7%), зайнятості (з 55,3 до 58,5%) та зниженням рівня безробіття (з 11,5 до 8,1%). Варто зазначити, що Україна має нижчий офіційний показник безробіття порівняно із середнім рівнем у цілому по 27 країнах Євросоюзу, зокрема з такими країнами, як Бельгія, Італія, Фінляндія, Швеція, Польща, Франція, Болгарія, Португалія, Угорщина, Греція, Ірландія, Словаччина, Естонія, Литва, Іспанія [4].

Однак попри загальні позитивні зрушення основних показників зайнятості справедливо зазначити, що показники безробіття та його тривалості в Україні й досі є достатньо високими і рухливими під впливом внутрішніх політичних реформ і глобальних економічних змін. Варто

розглянути динаміку зміни показників безробіття під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників.

Чисельність безробітних віком 15–70 років у цілому по країні за 2012 р. порівняно з 2000 р. скоротилася на 870,2 тис. осіб, або на 33%. Це відбулося переважно за рахунок зменшення чисельності безробітного населення міської місцевості на 41%. Відповідно, рівень безробіття населення віком 15–70 років (за методологією МОП) у цілому по країні скоротився на 3,5%, а у міського населення – на 5,1 %. Аналіз динаміки показника свідчить, що рівень безробіття з 2000 до 2007 р. скорочувався і встановився на рівні 6,4% до економічно активного населення. У 2008 р. показник лишився незмінним, і лише в четвертому кварталі цього року намітилася стійка тенденція до зростання безробіття. Загалом, проблема подолання безробіття та обмеження його зростання була характерна в Україні і в останні роки [4].

Для вирішення вище наведених проблем деякі країни вже застосували широкий спектр заходів, серед яких важливе місце належить засобам державного регулювання ринку праці, зокрема заходам бюджетно-податкової політики.

Зокрема, Німеччині вдалося знизити рівень безробіття завдяки впровадженню дієвих програм навчання на робочому місці та програм скороченого робочого часу, субсидуванню компаній, які замість звільнення працівників у період зниження ділової активності зменшували робочий час. Разом із тим рівень безробіття серед німецької молоді поки що перевищує рівень безробіття серед старшого покоління у півтора рази.

До антикризових заходів Німеччини з підтримки зайнятості населення можна віднести такі:

- збереження заробітної плати за скорочення робочого часу (загальною вартістю 3,4 млрд. євро);
- збільшення тривалості отримання заробітної плати від 12 до 24 місяців.
- сплата Федеральною агенцією праці (ВА) 60% зарплати нетто, яка втрачається через скорочення робочого часу, особам із дітьми – 67%;
- відшкодування працедавцям внесків до соціального страхування у перші шість місяців на 50%, починаючи з сьомого місяця – на 100 % (додатково було витрачено 1,7 млрд. євро);
- підвищення чи зміна кваліфікації населення [1, с. 93].

Агенції з працевлаштування отримали 50 тис. додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних.

У Німеччині завдяки заходам, спрямованим на забезпечення зайнятості населення, рівень безробіття зріс менше, ніж під час минулих спадів, а завдяки уникненню масових звільнень працівників ноу-хау залишилися у фірмах країни. Витрати на реалізацію політики на ринку праці Німеччини становили всього 7% від загального обсягу кон'юнктурних заходів, вартість яких становила майже 90 млрд. євро.

Антикризові заходи Франції, спрямовані на забезпечення зайнятості населення, полягали в:

- стимулюванні найму в дрібні підприємства (до 10 робітників);
- проведенні активної політики у сфері зайнятості: протягом 2009 р. підприємства були звільнені від сплати внесків у систему соціального забезпечення під час створення нових робочих місць (700 млрд. євро) [1, с. 93].

Статистичний аналіз українського ринку праці за 2000–2012 рр. свідчить про низку економічних аспектів,

що суперечливо позначилися на зайнятості населення в Україні на відміну від високо розвинутих країн: з одного боку, характерне зростання рівнів економічної активності та зайнятості населення, зниження рівня безробіття, а з іншого – падіння якості зайнятості, що є перепорою на шляху повноцінного відтворення робочої сили. За період 2005–2012 рр. знизилася потреба у працівниках усіх сфер економіки. Найбільше скорочення відбулося у добувній та переробній промисловості, будівництві, виробництві та розподілі електроенергії, газу та води, операцій із нерухомим майном, оренді, сільському та лісовому господарстві і мисливстві. А потреба у працівниках рибальства взагалі зникла. Поряд із негативними наслідками кризи позитивним є те, що в цей період з'явилася потреба в спеціалістах нових професій, таких як юрист із питань банкрутств, злиття та поглинання, інноваційний менеджер, менеджер із питань економічної та інформаційної безпеки, антикризовий менеджер, колектор тощо.

Характерною ознакою використання людських ресурсів у кризовий період було збільшення обсягів неповної зайнятості, яке зумовило зростання як відкритого, так і прихованого безробіття та сприяло зростанню його тривалості. І хоча застосування форм вимушеної неповної зайнятості дало змогу роботодавцям зберегти резерви праці на майбутнє, а працівниками – частково поповнювати доходи, лишаючись зайнятими в офіційній частині ринку, воно також сприяло консервації неефективних робочих місць і погіршенню умов відтворення ресурсів праці.

Внутрішні політичні реформи в Україні спричинили зростання безробіття серед населення. Наприклад, ухвалення нового Податкового кодексу сприяло обмеженню прав дрібних підприємців щодо сплати єдиного податку та найму робочої сили. Нова пенсійна реформа позбавила стимулів до праці працюючих пенсіонерів і сприяла їх частковому витоку з ринку праці. Наслідки від зростання чисельності безробітних та виходу з ринку працюючих пенсіонерів неодмінно у перспективі негативно позначаться і на проведенні цієї реформи, адже внески до Пенсійного фонду, дефіцит якого в 2012 р. становив більше 60 млрд. грн., сплачуються саме із зарплати працюючих осіб. Ситуація на ринку праці загостриться, оскільки, з одного боку, він поповниться людьми, яким подовжили працездатний вік; з іншого – молоддю, яка готова вийти на ринок праці та постійно потерпає від браку можливостей працевлаштуватися. Тому навантаження на одне вільне робоче місце найближчим часом зростатиме [2, с. 210].

Висновки. Нерівні можливості виходу з кризи окремих галузей і підприємств та суттєві відмінності у співвідношенні інтенсивних та екстенсивних чинників неминуче призведуть до посилення диспропорцій на ринку праці. Найближчим часом в Україні гостро відчуватиметься нестача якісних робочих місць, зберігатиметься висока частка робочих місць із небезпечними умовами праці. Якщо уряд не вживатиме заходів щодо поліпшення якості зайнятості, то вихід із кризової ситуації затягуватиметься, оскільки більшість працездатного населення обиратиме не повну низькооплачувану зайнятість, а допомогу по безробіттю та додаткові альтернативні підробітки. Таким чином, деградація трудового потенціалу триватиме і в перспективі обернеться гальмуванням процесів поживлення економіки.

Список використаних джерел:

1. Дишлева А.М. Бюджетно-податкові інструменти стимулювання зайнятості населення в рамках реалізації антикризової політики держави / А.М. Дишлева // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 92–101.

2. Ільч Л.М. Основні причини українського безробіття та неучасті громадян в ринку праці / Л.М. Ільч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 204–210.
3. Економічна активність населення України : стат. збірник / Відп. за вип. І.В. Сенік. – К. : Держкомстат України, 2011. – 205 с.
4. Офіційний сайт державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dcz.gov.ua/.

Анотація. В статье рассмотрены предложения по улучшению занятости населения в Украине на основе изучения зарубежного опыта и научных подходов с учетом особенностей и социально-экономического развития Украины. Одной из коренных социально-экономических проблем современного этапа развития отечественной экономики и важной характеристикой конкурентоспособности на рынке труда является безработица.

Ключевые слова: образование, экономика, социальное развитие, экономическое развитие, рынок труда.

Summary. In article features some suggestions for improving employment in Ukraine based on the study of foreign experience and scientific approaches, allowing for the social and economic development of Ukraine. One of the fundamental social and economic problems of the present stage of development of the national economy and an important characteristic of the competitiveness of the labor market is unemployment. Excessive unemployment negative impact on the entire economy, which is why the study of this issue to date is important.

Key words: education, economics, social development, labor market, economical development.

УДК 336.543

Пішенін І. К.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»*

Pishenin I. K.
*PhD, Associate Professor
Department of Management
International University «Ukraine»*

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ КОМПЛЕКСОМ

FEATURES OF CRISIS MANAGEMENT OF THE TRANSPORT COMPLEX

Анотація. У статті досліджено особливості антикризового управління транспортним комплексом. Визначено характерні риси та основні цілі антикризової стратегії, а також основні специфічні ролі корпоративного управління транспортним комплексом. Розглянуто альтернативні напрями подолання кризових явищ транспортних підприємств, а також проведено оцінку ефективності реалізації проектів зниження витрат для транспортного комплексу.

Ключові слова: транспортний комплекс, стратегія, розвиток, антикризові заходи

Постановка проблеми. За останні роки негативні процеси у вітчизняній економіці посилились, що свідчить про відсутність тенденції стабільного розвитку транспортного комплексу, неможливості його стійкого зростання. При цьому однією з основних дестабілізуючих причин виступає стохастичний вплив зовнішнього середовища: розвиток кризових процесів в Україні ускладнюється під впливом глобальної кризи, що огорнула світову економіку в 2010 р.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що в умовах ринкової економіки постійно виникають кризові ситуації як для окремих суб'єктів господарювання, так і для системи транспортного комплексу в цілому. Оздоровлення будь-якого транспортного підприємства шляхом застосування антикризового управління фактично відбувається із застосуванням усіх елементів управлінської системи, у цьому головна особливість українських транспорт-

них підприємств. Виходячи з положення, що склалося в Україні, найбільший інтерес представляють причини та наслідки появи кризових ситуацій, а також заходи з їх усунення (антикризове управління транспортним комплексом) та безпосередньо розробка антикризових стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного управління в діяльності виробничих комплексів досліджували зарубіжні вчені: І. Ансофф, У. Кінг, Д. Кліланд, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон та ін. Істотний внесок у теорію перспективного планування та управління, стратегічної та інвестиційної діяльності здійснили вітчизняні вчені: О. Амоша, М. Чумаченко, С. Аптекарь, А. Акмасев, Я. Берсуцький, І. Бланк, І. Булесев, О. Вагонова, Ф. Євдокимов, М. Іванов, А. Кабанов, М. Лепа, М. Румянцев, В. Хобга, А. Філіпенко, Ю. Макогон.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені автори здійснили вагомий внесок у

дослідження проблем діяльності великих промислових комплексів та розвитку процесів глобалізації. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання антикризових методів управління, антикризового стратегічного розвитку великих транспортних комплексів в умовах глобалізації, що визначає актуальність дослідження, його теоретико-методологічне та науково-практичне значення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні формування та реалізації антикризової стратегії розвитку транспортного комплексу відповідно до сучасних тенденцій розвитку економіки держави; виявленні тенденцій розвитку українського транспортного комплексу; аналізі фінансово-господарської діяльності транспортних підприємств; розгляді альтернативних напрямів подолання кризових явищ транспортного підприємства; оцінюванні ефективності реалізації проєктів зниження витрат транспортного комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес розробки антикризової стратегії транспортних підприємств, фірм, компаній пов'язаний із вирішенням проблем якнайшвидшого досягнення результатів в умовах внутрішнього середовища та ситуації на ринку.

Стратегія – багатогранний та дуже ефективний для діяльності транспортного комплексу винахід, що має характерні риси:

1) орієнтири-цілі, яких прагне досягти транспортна організація, можуть змінюватися в окремі моменти і на різних рівнях ієрархії;

2) процес розробки стратегії транспортного комплексу не завершується вживанням негайних заходів і здійснюється з орієнтацією на певний напрям розвитку;

3) сформульована стратегія транспортного комплексу використовується для розробки подальших проєктів із застосуванням пошукових методів;

4) стратегія має узгоджуватися з місією, орієнтирами, які визначила для себе транспортна організація;

5) у процесі формулювання стратегії доводиться користуватися узагальненою, неповною та неточною інформацією стосовно альтернатив розвитку транспортного комплексу;

6) успішне використання стратегії неможливе без зворотного зв'язку зі споживачами транспортних послуг;

7) необхідність у даній стратегії зникає, як тільки реальний процес розвитку транспортної компанії починає виводити організацію на рівень очікування подій.

Формуванню антикризової стратегії транспортного комплексу передують стратегічний аналіз ринку транспортних послуг, споживчої можливості користувачів, що дає змогу дослідити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища транспортного підприємства та зробити відповідні висновки щодо подальшого напрямку діяльності.

Однією з характерних рис кризи у транспортній сфері є різкі зміни зовнішнього середовища організації. Оскільки правильно обрана стратегія дає змогу вчасно пристосуватися до таких змін, то саме її формування можна віднести до антикризових заходів.

Із метою формування антикризової стратегії розвитку транспортного комплексу нині використовуються різні підходи. Найбільш ефективним антикризовим заходом є формування стратегічного набору транспортних підприємств, тобто конкретних стратегій на кожному рівні стратегічної ієрархії. Такий підхід охоплює всі види діяльності та напрями розвитку транспортної організації.

Таким чином, цілями антикризової стратегії транспортного комплексу повинно бути:

- забезпечення ліквідності і платоспроможності транспортного підприємства на підставі оптимального поєднання власних і залучених джерел;

- отримання прибутку і забезпечення відповідного рівня рентабельності, достатнього для задоволення всіх своїх потреб під час здійснення основної, інвестиційної і фінансової діяльності транспортного комплексу.

Аналіз ситуації в транспортній галузі, що загрожує кризою, починається з галузевого аналізу [1, с. 614]: необхідно з'ясувати, чи визначаються причини спаду в транспортній корпорації її індивідуальною системою управління або є наслідком більш загальних причин, що викликали спад у галузі в цілому. Зазвичай відповідь на останнє запитання відома або її легко знайти з даних, що публікуються в інформаційних джерелах, які відображають динаміку галузевого розвитку.

Спочатку необхідно визначитися, що мається на увазі під спадом у транспортній галузі. У самому загальному уявленні спад – це така ситуація, коли попит нижчий, ніж максимальний обсяг транспортних послуг. Економічна теорія стверджує, що результатом цієї ситуації є надлишкове використання ресурсного потенціалу і виникнення певної системи дій. Ці дії розробляються з метою збільшення обсягу послуг, щоб підтримувати використання їх у повному обсязі. Все це може виражатися у формі цінової політики.

Ознаки спаду транспортної компанії [2, с. 43] часто виявити набагато легше, ніж їх основні причини. Набір цих ознак може бути унікальним для кожної транспортної компанії, однак можна виділити найбільш характерні, які найчастіше зустрічаються:

- падіння прибутковості, що відбивається у зниженні прибутку до оподаткування;

- падіння питомої ваги обсягу реалізації транспортних послуг порівняно з існуючими в галузі;

- зростання рівня фінансової залежності у зв'язку з постійно зростаючою заборгованістю;

- зменшення частки ринку, що свідчить про те, що компанія на даному ринку неконкурентоспроможна.

Успіх антикризового управління транспортною компанією [3, с. 288] часто вирішальним чином залежить від наявності грошових коштів, необхідних для здійснення антикризових дій. Заходи щодо збільшення потоку грошових коштів можуть бути ефективними лише під час встановлення системи контролю, яка передбачає на період дії антикризових програм, проведення щоденної звітки балансу коштів, щотижневого або навіть щоденного затвердження витрат вищим керівництвом транспортної компанії і передачі прав щодо виділення коштів у руки одного або двох менеджерів вищої ланки (найчастіше керівнику транспортної організації, якщо він очолює реалізацію антикризової стратегії). Якщо загроза кризи визначається загальноекономічною обстановкою в країні, необхідно змінити деякі аспекти взаємин із банками.

Фактори, що визначають можливість виходу з кризи [4, с. 311]:

- тримати грошові резерви в банку на мінімумі, оскільки це дасть змогу мінімізувати ризики знецінення гривні і блокування банківського рахунку;

- використовувати вільні грошові кошти для передоплати витрат

(зарплата, придбання сировини і матеріалів), особливо номінованих у твердій валюті;

- відкрити рахунки в декількох банках для розосередження ризику;

- спробувати сплатити податки грошовими коштами, замороженими в банку;

- з'ясувати, хто є боржником проблемного банку, і провести платежі шляхом покупки їх боргу, наприклад використовуючи вексельні платежі.

Є низка способів збільшення надходження грошових коштів, найбільш дієвими з яких є:

- оптимізація або зменшення витрат;
- проведення реорганізації інвентарних запасів;
- отримання додаткових грошових коштів від використання основних фондів;
- стягнення дебіторської заборгованості з метою прискорення оборотності грошових коштів;
- розмежування виплат кредиторам за ступенем пріоритетності для зменшення відтоку грошових коштів;
- зменшення обсягів капітальних вкладень;
- залучення грошових коштів із зацікавлених фінансових джерел;

Стратегії скорочення витрат (економії) транспортної компанії зазвичай включають здійснення оздоровлюючих дій із метою зупинити зниження прибутків транспортного комплексу. У цих умовах зусилля повинні сконцентруватися на тих видах діяльності, в яких транспортна компанія має найбільший досвід роботи або явні ринкові успіхи. Стратегії економії у транспортній галузі ґрунтуються на правильній оцінці витрат, що передбачає аналіз фінансових даних за минулі періоди, оскільки вони є найкращою відправною точкою для прогнозування майбутніх витрат.

Облік витрат транспортної компанії має бути комплексним (системним) і включати дані за прямими витратами на матеріально-технічні ресурси, за прямим і непрямим витратам на персонал, за витратами на комунальні платежі і соціальну сферу. Під час прогнозування рівня інфляції бажано дотримуватися консервативного, швидше песимістичного, ніж оптимістичного сценарію, щоб забезпечити деякий запас під час розрахунку руху грошових коштів [5, с. 161].

Базовою складовою частиною формування антикризової стратегії управління транспортним комплексом виступає розбудова комплексного пакету повноважень щодо здійснення функції антикризового управління кожним органом корпоративного управління (загальними зборами, наглядовою радою, виконавчим органом та ревізійною комісією). При цьому першою умовою виступає дотримання законодавчо обумовлених норм і правил корпоративних відносин, дотримання яких не тільки створює підстави для всьогокого забезпечення інтересів учасників транспортної корпорації, але й накладає на них певні обмеження щодо прояву свободи їх волі та дій. По-друге, важливою є необхідність гармонізації системи управління українських транспортних компаній зі світовими стандартами корпоративного управління. По-третє, необхідно врахувати специфіку ролі органів корпоративного управління транспортним комплексом щодо здійснення функції антикризового управління. Така роль може бути [6, с. 209]:

- *інформаційною* – для своєчасного інформування широкого кола стейкхолдерів про перші ознаки кризових явищ та оціночні фактори ймовірності банкрутства транспортної компанії;
- *дорадчою* (відносно акціонерів та/або загальних зборів акціонерів) – для попереднього вивчення проблем у діяльності транспортної компанії, оцінки ступеню впливу кризоутворювальних чинників середовища на діяльність транспортної компанії; формування стратегічних антикризових альтернатив, комплексу варіативних оперативних та тактичних антикризових заходів;
- *партисипативною* – для участі в процесі прийняття іншими органами корпоративного управління транспортною компанією рішень, розробці й обґрунтуванні альтернатив;

- *контрольною* – для здійснення стратегічного та оперативного контролю реалізації антикризових планів та програм транспортної компанії, затверджених органами корпоративного управління; формування та участі у функціонуванні підсистеми контролінгу в транспортній корпорації.

При цьому в багатьох транспортних компаніях найважливішою може виявитися саме контрольна роль наглядової ради. Пояснити це можна певною схожістю багатьох завдань превентивного антикризового управління та корпоративного контролю. Таким чином, можна використовувати сфери перехрещення об'єктів корпоративного та антикризового контролю, що ідентифікуються, під час визначення компетенції органів корпоративного управління транспортною корпорацією, формування пакету їх базових компетенцій [7, с. 5].

Проведена деталізація функцій антикризового управління транспортної корпорації має відповідати специфічним потребам транспортної галузі щодо здійснення антикризової діяльності. Акціонери та менеджери транспортної корпорації повинні прийняти рішення про організаційне оформлення підсистеми антикризового управління та коло делегованих функцій кожному органу корпоративного управління. Залежно від необхідних для конкретного транспортного обсягів антикризової діяльності, суб'єктивних оцінок та уподобань впливових стейкхолдерів для включення блоку підсистеми антикризового управління у систему корпоративного управління транспортної компанії можуть прийматися різні організаційні рішення. При цьому обов'язково має враховуватися етап розвитку кризових явищ у діяльності транспортного підприємства.

Соціологічні дослідження, проведені Інститутом економічних відносин і політичних консультацій, підтвердили, що основними перешкодами розвитку бізнесу в Україні і причинами нарощення кризових процесів є: нестабільне законодавство, вартість енергоресурсів, недобросовісна конкуренція, низький рівень платоспроможності населення, політична нестабільність, корупція, інфляція і нестабільність валютного курсу, регулювання підприємницької діяльності, залучення додаткових фінансових ресурсів ззовні, недостатня кваліфікація робітників та ін.

Висновки. Стратегія управління транспортним комплексом – багатогранний та дуже ефективний для діяльності транспортного підприємства винахід, що має характерні риси:

- 1) орієнтири-цілі, яких прагне досягти транспортна компанія, можуть змінюватися в окремі моменти і на різних рівнях ієрархії;
- 2) процес розробки стратегії не завершується вживанням негайних заходів і здійснюється з орієнтацією на певний напрям розвитку транспортної галузі;
- 3) сформульована стратегія управління транспортним комплексом використовується для розробки подальших проектів із застосуванням пошукових методів;
- 4) стратегія має узгоджуватися з місією, орієнтирами транспортної компанії, які визначила для себе організація;
- 5) у процесі формулювання стратегії доводиться користуватися узагальненою, неповною та неточною інформацією стосовно альтернатив розвитку;
- 6) успішне використання стратегії управління транспортним комплексом неможливе без зворотного зв'язку;
- 7) необхідність у даній стратегії зникає, як тільки реальний процес розвитку транспортної галузі почи-

нає виводити транспортну організацію на рівень очікування подій.

Процес розробки антикризової стратегії транспортного комплексу пов'язаний із вирішенням проблем якнайшвидшого досягнення результатів в умовах внутрішнього середовища та ситуації на ринку.

Формуванню антикризової стратегії транспортного комплексу передують стратегічний аналіз, що дає змогу дослідити зовнішнє та внутрішнє середовище транспортного підприємства та зробити відповідні висновки щодо подальшого напрямку його діяльності.

Важлива роль в процесі антикризового фінансового управління належить державі, яка повинна проголосити, що її головною метою є макроекономічне регулювання і

боротьба з інфляцією на основі підтримки національної транспортної галузі.

Щодо напрямів подальших досліджень у визначеній проблематиці, варто зазначити, що на сьогодні під час реформування корпоративного управління в Україні важливо не тільки врахувати загальні тенденції розвитку корпоративного права, а й можливість забезпечення ефективного функціонування запозичених із міжнародного права інститутів. З огляду на зазначене, особливого значення набуває покращання механізмів здійснення внутрішнього контролю, що можливе лише за умови посилення участі акціонерів у здійсненні корпоративного контролю в системі управління транспортним комплексом.

Список використаних джерел:

1. Бичкова М. Комплексний підхід до превентивного управління в організації : [навч. посіб.] / М. Бичкова. – К. : Кондор, 2010. – 654 с.
2. Бурий С.А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу : [монографія] / С.А. Бурий, Д.С. Мацеха. – Хмельницький : Тріада-М, 2011. – 93 с.
3. Киржнер Л.А., Киенко Л.П. Менеджмент організацій : [учеб. пособ.] / Л.А. Киржнер, Л.П. Киенко. – К. : КНТ, 2010. – 688 с.
4. Гаврилко Т. Управління діяльністю підприємства в умовах кризи / Т. Гаврилко, Д. Лабунський. – К., 2012. – 450 с.
5. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент: Превентивные методы управления / А.Б. Крутик, А.И. Муравьев. – СПб. : Питер, 2010. – 429 с.
6. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства : [підручник] / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. – К. : Професіонал, 2011. – 320 с.
7. Лобанова Е.А. Стратегическое планирование и прогнозирование на предприятии / Е.А. Лобанова // Укр. економ. журнал. – 2012. – № 3. – С. 5–6.

Аннотация. В статье исследованы особенности антикризисного управления транспортным комплексом. Определены характерные особенности и основные цели антикризисной стратегии, а также специфические роли корпоративного управления транспортным комплексом. Рассмотрены альтернативные направления преодоления кризисных явлений транспортных предприятий, а также проведена оценка эффективности реализации проектов снижения расходов для транспортного комплекса.

Ключевые слова: транспортный комплекс, стратегия, развитие, антикризисные мероприятия.

Summary. In the article the features of the crisis management of the transport complex. The characteristic features and main purpose of the anti-crisis strategy, as well as the specific role of the corporate management of transport complex. For this purpose have been considered alternative directions of overcoming the crisis transport companies, as well as evaluated effectiveness of the implementation of projects to reduce costs for the transport sector.

Key words: transport sector strategy, the development of anti-crisis measures.

Плаксиенко В. Я.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой бухгалтерского учета
Полтавской государственной аграрной академии*

Черненко К. В.

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета
Полтавской государственной аграрной академии*

Plaksienko V. Y.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of Department of Accounting
Poltava State Agrarian Academy*

Chernenko K. V.

*Candidate of Economic Sciences
Poltavska State Agrarian Academy*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ В СРАВНЕНИИ СО СТРАНАМИ ЕС

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF AUDIT ACTIVITIES IN UKRAINE IN COMPARISON WITH EU COUNTRIES

Аннотация. Перспективами развития аудиторской деятельности в Украине являются усовершенствование законодательства Украины относительно обеспечения независимости аудитора; стандартизация услуг, которые имеет право осуществлять аудитор Украины относительно международных актов ЕС и МФБ; развитие обязательного аудита, соблюдение независимости и качества предоставления услуг.

Ключевые слова: аудит, развитие, услуги, аудиторские комитеты, аудиторские компании.

Постановка проблемы. Развитию аудита в Украине в настоящее время присущи черты преимущественно подтверждающего, поскольку наибольший удельный вес работ сводится именно к оценке и подтверждению степени обоснованности информации в системе учета и финансовой отчетности предприятий-заказчиков.

Анализ последних исследований и публикаций. Данную проблему рассматривали такие ученые, как Талакина Т.О., Битюкова Т.А., Алексеенко Д.В., Усач Б.Ф., Дебелый А.А. и др. Однако в их работах так и не сформулированы четкие направления для улучшения сферы деятельности аудита.

Цель статьи заключается в определении перспектив развития аудиторской деятельности в Украине, учитывая опыт других стран.

Изложение основного материала исследования. В связи с переходом Украины к рыночной модели хозяйствования возникла объективная необходимость в независимом профессиональном контроле деятельности хозяйствующих субъектов и ее результатов. Отчетностью как единственным источником информации интересуются потенциальные инвесторы и поставщики, реальные кредиторы, акционеры и собственники, государство, персонал, то есть ряд общественных групп хотят перестраховаться путем получения от независимого профессионала подтверждения данных финансовой отчетности. Именно поэтому аудит стал необходим странам с рыночной экономикой в целом и Украине в частности.

Сложные условия конкуренции в аудиторской профессии и проникновения на рынок аудиторских услуг Укра-

ины представительств аудиторских фирм «большой четверки» обусловили необходимость принятия Аудиторской палатой Украины решения о переходе на Международные стандарты аудита (МСА). Такое решение ориентировано на подтверждение факта унификации деятельности аудиторов Украины в соответствии с международными требованиями, что важно для внешних пользователей аудиторского заключения (особенно для иностранных инвесторов и партнеров украинских предприятий). При этом перспективы развития аудиторской деятельности в Украине, на наш взгляд, стоит также связывать с переходом к системно-ориентированному аудиту, то есть к такому подходу, когда внешние аудиторы опираются в своих оценках на результаты работы системы внутреннего аудита предприятий-заказчиков. Именно сочетание взятых курсов на развитие внутреннего аудита (как основы деятельности внешнего) и переход к Международным стандартам аудита, считаем, способно благотворно повлиять на подъем аудита в Украине на следующую ступеньку эволюционной лестницы.

Несмотря на то что для развития аудита в Украине уже сделано очень много, еще остаются вопросы, от успешного решения которых зависят перспективы его дальнейшего развития. Итак, первоочередного разъяснения требуют: усовершенствование законодательного регулирования аудита в Украине, дальнейшее внедрение международных стандартов аудита, улучшение методики и организации аудиторских проверок, их качества и разработка оптимальной методики определения стоимости аудита, аудиторских услуг, вопросы

аудиторської етики, підготовки і підвищення кваліфікації аудиторів, формування методологічних основ і методических аспектів проектування траєкторії розвитку професійного аудита і др. Рішення вказаних проблем направлено на укріплення конкурентних позицій і авторитета аудита, становлення аудиторської діяльності в Україні.

Визначено, що аудит – це не тільки підтвердження звітності по вимогам Державної комісії по цінним паперам і фондовому ринку України, але і контроль-правове супроводження діяльності і консультування по питаннях правового і договірного забезпечення, і розробка системи внутрішнього аудита, і бізнес-планування, і науково-методическі розробки по питаннях економіки, управління і права, і робота з персоналом (навчання, підвищення кваліфікації). В країнах ЄС визначені пріоритети розвитку аудиторської діяльності. Вони стосуються посилення регуляторної політики, посилення громадського нагляду над професією, посилення ролі аудиторських комітетів і посилення внутрішнього контролю в системі корпоративного управління, посилення незалежного статусу, відповідальності аудитора і ролі Кодексу професійної етики [2, с. 40–45].

В порівнянні з загальною практикою, де більше 60% доходів розподіляється між компаніями «великої четвірки» (Ernst&Young, Deloitte, PricewaterhouseCoopers, KPMG), велика частка українського ринку належить саме національним аудиторам. Хоча подібне положення речей стало можливим завдяки існуванню законодавчих обмежень стосовно можливості сертифікації на українському ринку іноземних аудиторських компаній середнього рівня (їх частка на ринку становить лише близько 7%). Однак підтвердження позицій українських аудиторів – це свідчення формування середнього класу в країні.

На сьогоднішній день при визначенні перспектив розвитку вітчизняного аудита в Україні необхідно орієнтуватися на приклад іноземних держав. Орієнтуючись на досвід об'єднання «великої четвірки» і АІСРА, можна зробити висновок, що за кордоном аудиторська діяльність інтенсивно прогресує. В світовій практиці існують різні концепції регулювання аудиторської діяльності. В процесі дослідження даної теми, ми виділили два основні напрями подальшого розвитку аудита в Україні. Першим отримало поширення в таких європейських країнах, як Австрія, Іспанія, Франція, ФРН і др.

Особливістю даного напрямку є детальне регулювання бухгалтерського обліку і звітності, де головним користувачем звітності виступає держава. Це формує відповідну концепцію аудита.

В багатьох з цих країн уповноважені державні органи встановлюють правила ведення аудиторської діяльності, фіксують їх в нормативно-правових актах, здійснюють реєстрацію аудиторів і аудиторських організацій і контроль над їх діяльністю. Країни з достатньо високим рівнем розвитку аудита лише приймають до уваги положення міжнародних стандартів аудита. Аудитори ряду країн, до яких входять Австрія, Бразилія, Індія і Голландія, використовують їх для розробки національних стандартів аудита. Країни, не розробляючі власні стандарти аудита, такі як Малайзія, Нігерія, Фіджі і др., застосовують Міжнародні стандарти аудита як національні [1].

Другим напрямком розвитку в країнах англосаксонської системи права (США, Канада, Великобританія, Австрія і др.) є задоволення потреб акціонерів, інвесторів і інших учасників підприємницької діяльності. Історично тут склався інший підхід до регулювання аудиторської діяльності, який здійснюється переважно громадськими аудиторськими об'єднаннями. В якості прикладу можна привести АІСРА (American Institute of Certified Public Accountants) – Американський інститут дипломуваних громадських бухгалтерів-аудиторів. Ця американська професійна організація створює і коректує професійні стандарти, дає трактування їх положень і успішно справляється з цією задачею. В цілому у Інститута три основні функції: встановлення стандартів і правил, дослідження і публікації, постійне навчання.

Аудиторська діяльність в країнах СНГ – Україні, Білорусії, Казахстані, Армнії, Узбекистані і др. – розвивається по мірі формування ринкової економіки, виникнення різних форм власності капіталу. Аудиторська діяльність в цих країнах регулюється спеціальним законодавством і нормативно-правовими актами по аудиту. Позитивним в розвитку аудита в країнах СНГ є те, що створено Координаційний центр по аудиту з участю визначених структур ООН, асоціації бухгалтерів і аудиторів СНГ. Координаційний центр допомагає розробці методического забезпечення аудита, створенню підручників для підготовки бакалаврів і магістрів по спеціальності «Бухгалтерський облік і аудит», здійснюваної в університетах України з участю Асоціації бухгалтерів і аудиторів України.

Аудиторські послуги в Україні розвиваються швидкими темпами, хоча існують проблеми в їх застосуванні, рішення яких буде прийнято законодавством України в відповідності з законодавством ЄС. Крім того, ринок аудиторських послуг в Україні потребує впровадження європейської системи контролю якості послуг, що дозволить аудиторам гідно конкурувати з міжнародними аудиторськими компаніями і краще якості надавати професійні послуги. Відсутність якості системи аудита перешкоджає розвитку українського фондового ринку і ринку капіталу. На рішення проблем також впливає збільшення конкурентів на ринку аудиторських послуг, тобто кількість аудиторів збільшується, тому потрібно мати високу освіченість в цій сфері, щоб мати постійних клієнтів, які були б задоволені роботою аудитора.

Розвитку аудита в Україні на даний час властиві певні риси переважно підтверджуючого, оскільки найбільший ваговий часток займає саме оцінка і підтвердження ступеня обґрунтованості інформації в системі обліку і фінансової звітності підприємств-замовників.

К основним напрямкам змін в професійному аудиту можна віднести:

1. Підвищення рівня професійної компетентності аудиторів.
2. Організацію контролю якості аудиторських робіт і послуг.
3. Удосконалення правового поля аудита.
4. Забезпечення реальної професійної незалежності аудитора. З урахуванням вищезазначених напрямків розвитку аудита і опираючись на світову практику, аудиторська діяльність в Україні вийде на новий етап удосконалення.

Выводы. Аудит – это проверка данных бухгалтерского учета и показателей финансовой отчетности субъекта хозяйствования с целью получения независимого мнения аудитора о достоверности во всех существенных аспектах и соответствии требованиям законов Украины, Положениям (стандартам) бухгалтерского учета или другим правилам (внутренним положениям субъекта хозяйствования) в соответствии с требованиями пользователей.

Рынок аудита продолжает развиваться, и у него, без сомнения, есть хорошие перспективы. Несмотря на низкую вероятность появления новых крупных аудиторских компаний, увеличиваются объемы оказываемых услуг. Хотя низкими темпами, но растет число сертифицированных аудиторов, рынок пополняется новыми участниками меньшего калибра. Объем рынка в денежном выражении будет расти прежде всего за счет увеличения гонораров аудиторских компаний.

Проникновение аудиторских услуг также будет расширяться, но основным препятствием этому является низкая публичность большинства украинских компаний и слабо развитый фондовый рынок Украины. Именно в этом заключается основное отличие рынка аудита Украины от рынков западных стран, ведь там доля публичных компаний несоизмеримо выше, инвесторы доверяют финансовой отчетности компаний, и, соответственно, аудиторские услуги гораздо более востребованы.

Еще одним сдерживающим фактором для Украины стал международный финансовый кризис, вследствие чего уменьшилось количество инвестиций и новых иностранных компаний. Важной проблемой аудиторского рынка является и то, что нынешняя система сертификации несовершенна. Непрозрачная система сертификации аудиторов препятствует приливу кадров в аудиторский бизнес. Владельцы и инвесторы не доверяют независимым украинским аудиторам.

Решениями данных проблем является приведение законодательства Украины в соответствие с законодательством ЕС. Также рынок аудиторских услуг в Украине нуждается во внедрении европейской системы контроля качества услуг, что позволит национальным аудиторам достойно конкурировать с международными аудиторскими компаниями и более качественно предоставлять профессиональные услуги. Отсутствие качественной системы аудита мешает развитию украинского фондового рынка и рынка капитала.

Одним из первоочередных факторов, которые должны способствовать дальнейшему развитию рынка, является конструктивный диалог между профессиональными организациями его участников. На сегодня есть немало оснований предполагать, что события будут развиваться именно по такому сценарию.

Список использованных источников:

1. Дебелый А.А., Иванина Е.А. Современные проблемы аудита в Украине / А.А. Дебелый, Е.А. Иванина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rusnauka.com - Publishing house Education and Science s.r.o.
2. Алексеенко Д. Бурный рост рынка аудита в Украине прекратился, и он постепенно переходит в стабильную фазу развития / Д. Алексеенко // Аудитор Украины. – 2009. – № 1–2. – С. 40–45.
3. Талакина Т.О. Проблемы и перспективы развития аудита в Украине / Т.О. Талакина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rusnauka.com - Publishing house Education and Science s.r.o.

Анотація. Перспективами розвитку аудиторської діяльності в Україні є вдосконалення законодавства України щодо забезпечення незалежності аудитора; стандартизація послуг, які має право здійснювати аудитор України щодо міжнародних актів ЄС та МФБ; розвиток обов'язкового аудиту, дотримання незалежності та якості надання послуг.

Ключові слова: аудит, розвиток, послуги, аудиторські комітети, аудиторські компанії.

Summary. Prospects of development of audit activity in Ukraine is the improvement of legislation of Ukraine on ensuring auditor independence; standardization of services has the right to perform the auditor of Ukraine concerning international acts of the EU and IFAC; the development of statutory audits, compliance with independence and quality of service.

Key words: audit, development, services, audit committees, auditing companies.

Поклонська Л. С.
*аспірант кафедри економіки, організації
та планування діяльності підприємства
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Poklonska L. S.
*Post-Graduate Student of the Department of Economics,
Organization and Planning of Activity of the Enterprise
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ СПРИЙНЯТТЯ СПОЖИВАЧЕМ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

THE METHODOLOGICAL APPROACH OF THE ASSESSMENT OF THE CONSUMER'S PERCEPTION LEVEL OF INDUSTRIAL AND ENGINEERING PRODUCT QUALITY

Анотація. У статті узагальнено результати дослідження та розроблено методичний підхід до оцінки рівня сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення, що дає змогу коректно визначити та дослідити неметричні ознаки сприйняття якості, обробити та проаналізувати ці дані та на їх основі формувати та ухвалювати управлінські рішення.

Ключові слова: продукція виробничо-технічного призначення, промислове підприємство, методичний підхід, якість продукції, багатомірний аналіз.

Постановка проблеми. Роль і значення сприйняття споживачем якості продукції постійно зростає під впливом потреб споживачів та технології виробництва, які постійно змінюються. Еволюційний розвиток технології можна простежити за певними етапами істотного підвищення продуктивності праці за рахунок створення комплексу систем машин і механізмів.

Сучасний концептуальний підхід до формування виробничої стратегії визнає якість найефективнішим засобом задоволення вимог споживачів і зниження витрат виробництва.

Для ефективнішого формування рекламної стратегії промислового підприємства доцільно розглянути, які показники якості продукції виробничо-технічного призначення сприймаються споживачами і відображають її параметри та головні характеристики [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне і практичне значення якості продукції викладені в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: В.М. Гриньова, А.С. Зенкін, П.М. Григорук, А.М. Стельмащук, В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, Л.П. Клименко, С.М. Клименко, Л.І. Бушуєва, І.М. Бойчик, Н.В. Тезикова, М.Н. Рукавіцина, О.С. Телетов, Т.П. Макаровська, І.В. Бабій, Г.І. Капінос [2–11; 13; 14–19] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Публікації науковців показують, що теоретичний і практичний досвід традиційних методів управління поєднується з науковими основами маркетингу та реклами і новітніми інформаційними технологіями математичного і економічного моделювання [4]. Проте сприйняття якості є недостатньо досліджуваною категорією, тому що якість продукції характеризується її параметрами, а сприйняття вказує на те, яким чином ці параметри вважаються важливими споживачем.

Мета статті полягає у формуванні методичного підходу оцінки рівня сприйняття споживачем якості продукції виробничо-технічного призначення, яке доцільно враховувати як інформаційне підґрунтя в процесі вибору

певного виду рекламних стратегій та формування наповнення їх інформаційних повідомлень щодо продукції виробничо-технічного призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сприйняття ґрунтується на показниках якості, тому доцільно визначитись із тим, які саме показники доцільно враховувати в інформаційних повідомленнях.

Для оцінки якості продукції виробничо-технічного призначення використовується система показників, які групуються на узагальнюючі, комплексні та одиничні. Узагальнюючі показники характеризують загальний рівень якості продукції. Комплексні показники характеризують кілька властивостей виробів, включаючи витрати, що пов'язані з розробкою, виробництвом та експлуатацією. Одиничні показники якості характеризують одну із властивостей продукції і класифікуються за такими групами [1].

Показники призначення, що відображають корисний ефект від використання виробів за призначенням та обумовлюють сферу їх застосування. Провівши дослідження робіт зарубіжних та вітчизняних науковців [2; 5–10; 15; 17–19] щодо згадування показників якості продукції та розраховавши питому вагу показників, можна зробити висновок, питома вага показників пропозицій щодо врахування якості продукції виробничо-технічного призначення від максимального до мінімального значення становить: ергономічні – 0,91; патентно-правові – 0,83; екологічні – 0,83; безвідмовності – 0,83; уніфікації – 0,75; технологічності – 0,75; економічності – 0,75 призначення – 0,75; безпеки – 0,58; естетичності – 0,58; транспортабельності – 0,58; збережаності – 0,5; довговічності (надійності) – 0,42; ефективності (продуктивності) – 0,42; стандартизації – 0,42; взаємозамінності – 0,25; енергомісткості – 0,25; надійності – 0,25; точності – 0,08; ремонтпридатності – 0,08. Таким чином, наведені показники доцільно включати як основні під час визначення якості та оцінювати її сприйняття саме за цими показниками, оскільки вони характеризують якість і повинні бути сприйняті споживачами як важливі.

Оскільки всі показники рекомендують використовувати більшість дослідників, саме тому ці показники використовуються, проте необхідно перевірити у практичній діяльності, як ці показники будуть сприйняті споживачами як значимі.

Вимірювання ознак якості продукції виробничо-технічного призначення за загальними основами теорії якості продукції здійснюється за допомогою порядкових та номінальних шкал. Ці ознаки неметричні, їх кількість велика в описі соціально-економічних систем. За допомогою відповідей на запитання в анкеті, як правило, визначають якісні характеристики явища чи процесу, що аналізується. Якщо експерт дає відповідь за бальною системою, то наявна неметрична величина ознак, яка виміряна в порядкових шкалах. Використання таких величин має місце, коли властивості об'єкта погано вивчені, тобто проводиться вимірювання в умовах невизначеності. Результатом такого вимірювання є порядок, в якому вибудовується інтенсивності прояву даної ознаки в часі чи просторі. Відомо, що процедура ідентифікації функції порядкових змінних включає такі три етапи: визначення напряму впливу кожної з незалежних змінних на залежну; розбиття простору зміни незалежних змінних на підмножини непорівнянних елементів; упорядкування цих підмножин відповідності до зміни значень залежної змінної. Фахівцями з проблем вимірювання ознак об'єктів рекомендується декілька властивостей об'єкта виражати за допомогою ступенів інтенсивностей прояву [1]. Залежно від рівнів ступенів прояву встановлюються їх оцінки – бали, і, таким чином, здійснюється вимірювання якості за ординальними шкалами. Для встановлення балів для вираження якісної ознаки психологи, соціологи, економісти розробили різні методики. Але майже всі вони ґрунтуються на відомих дослідженнях Е. Вебера, Г. Фехнера, С. Стівена. У 1846 р. Е. Вебер сформулював закон, який пов'язаний зі стимулом вимірюваної величини s [1]. Закон Вебера стверджує, що зміна сприймання відзначається під час збільшення стимулу на сталу частку самого стимулу. Цей закон діє, коли Δs мале порівняно з s , але практично перестає діяти, коли s або дуже мале, або дуже велике. Т. Сааті вважає, що синтезування чи декомпозиція стимулів, що необхідно в кластерах або рівнях ієрархії, є ефективним засобом розширення застосування даного закону.

Для вимірювання рівня відповіді експертів в анкетах рекомендується використовувати бали (наприклад, 1, 2, 3, 4, 5) – це вираз номінації якісної властивості об'єкта, що оцінюється експертами. Скористаємось рекомендаціями щодо вимірювання порядкових величин, а саме порядковим величинам слід присвоювати такі номінації: 1 – дуже низька, 2 – низька, 3 – помірна, 4 – висока, 5 – дуже висока [13].

Обґрунтовано, що рівень сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення визначається такими ознаками: ергономічні – x_1 , патентно-правові – x_2 , екологічні – x_3 , безвідмовності – x_4 , уніфікації – x_5 , технологічності – x_6 , економічності – x_7 , призначення – x_8 , безпеки – x_9 , естетичні – x_{10} , транспортабельності – x_{11} , збережувальності – x_{12} , довговічності (надійності) – x_{13} , ефективності (продуктивності) – x_{14} , стандартизації – x_{15} , взаємозамінності – x_{16} , енергомісткості – x_{17} , надійності – x_{18} , точності – x_{19} , ремонтпридатності – x_{20} . Ці ознаки виміряні в неметричній шкалі – порядковій.

Згідно з рекомендаціями аналізу даних в економіці за порядковими величинами першим етапом визначення рівня якості продукції виробничо-технічного призначення є дослідження однорідності ознак, які формують

цей рівень. Аналіз таблиць частот відповідей експертів по всім 19 промисловим підприємствам дав змогу виявити найбільші частоти ознак сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення, це наочно демонструється на рис. 1.

Маємо, що експерти всіх 19 підприємств вважають, що економічні ознаки якості щодо їх сприйняття для продукції виробничо-технічного призначення проявляються в переважній більшості на високому рівні та помірному рівні. У додатку А представлені обчислення частот усіх ознак сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення.

Таким чином, багато ознак сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення, таких як екологічність (x_3), безвідмовність (x_4), уніфікація (x_5), економічність (x_7), призначення (x_8), естетичність (x_{10}), збережувальність (x_{12}), стандартизація (x_{13}), надійність (x_{14}), проявляються на високому рівні, а такі ознаки, як технологічність (x_6), безпека (x_9), транспортабельність (x_{11}), довговічність (надійність) (x_{13}), ефективність (продуктивність) (x_{14}), взаємозамінність (x_{16}), точність (x_{19}) – на помірному рівні, енергомісткість (x_{17}) та ремонтпридатність (x_{20}) проявляються на низькому рівні.

Другим завданням визначення рівня сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення є встановлення взаємозв'язку між ознаками, що формують цей рівень за допомогою коефіцієнтів кореляції. Відомо, що до основних завдань теорії та практики рангової кореляції належать: аналіз структури досліджуваної сукупності упорядкувань; аналіз інтегральної (сукупної) узгодженості змінних та їх умовне ранжування за критерієм ступеня тісноти зв'язку кожної з них із рештою змінними; побудова єдиного групового впорядкування об'єктів на основі наявної сукупності узгоджених упорядкувань [2]. Спираючись на це, існують рекомендації, що під час розбудови моделей системи порядкових ознак слід визначати парні і множинні зв'язки у системі, а отже, обчислювати коефіцієнти рангової кореляції, а саме коефіцієнт кореляції Спірмена. Матрицю коефіцієнтів кореляції ознак сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення було обчислено в ППП Statgraphics Centurion та представлено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, найтісніший взаємозв'язок спостерігається між ознаками економічності (x_7) з ознаками ергономічності (x_1) $\rho_{7,1} = 0,728$, уніфікації (x_5) $\rho_{7,5} = 0,75$, збережувальності (x_{12}) $\rho_{7,12} = 0,744$, надійності (x_{18}) $\rho_{7,18} = 0,753$, точності (x_{19}) $\rho_{7,19} = 0,736$. Ознака надійності (x_{18}) також тісно зв'язана з такими ознаками якості продукції виробничо-технічного призначення, як ергономічні (x_1) $\rho_{18,1} = 0,73$, безвідмовності (x_4) $\rho_{18,4} = 0,702$, уніфікації (x_5) $\rho_{18,5} = 0,736$, економічності (x_7) $\rho_{18,7} = 0,753$, точності (x_{19}) $\rho_{18,19} = 0,706$. Для визначення міри узгодженості думок експертів щодо сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення необхідно визначити коефіцієнт конкордації (W). Обчислене в ППП Statgraphics Centurion значення коефіцієнта конкордації ($W=0,786$) свідчить про високий рівень узгодженості думок експертів на всіх підприємствах.

Для визначення загального сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення слід спочатку виявити вплив кожної ознаки на загальний рівень, а потім визначити величину сприйняття, виконавши згортку цих ознак. Для неметричних ознак розроблено небагато математичних інструментів, які дають змогу зробити часткову або повну згортку. Саме метод багатовимірної шкалювання дає змогу виконати часткову згортку неметричних ознак у нові змінні – стимули.

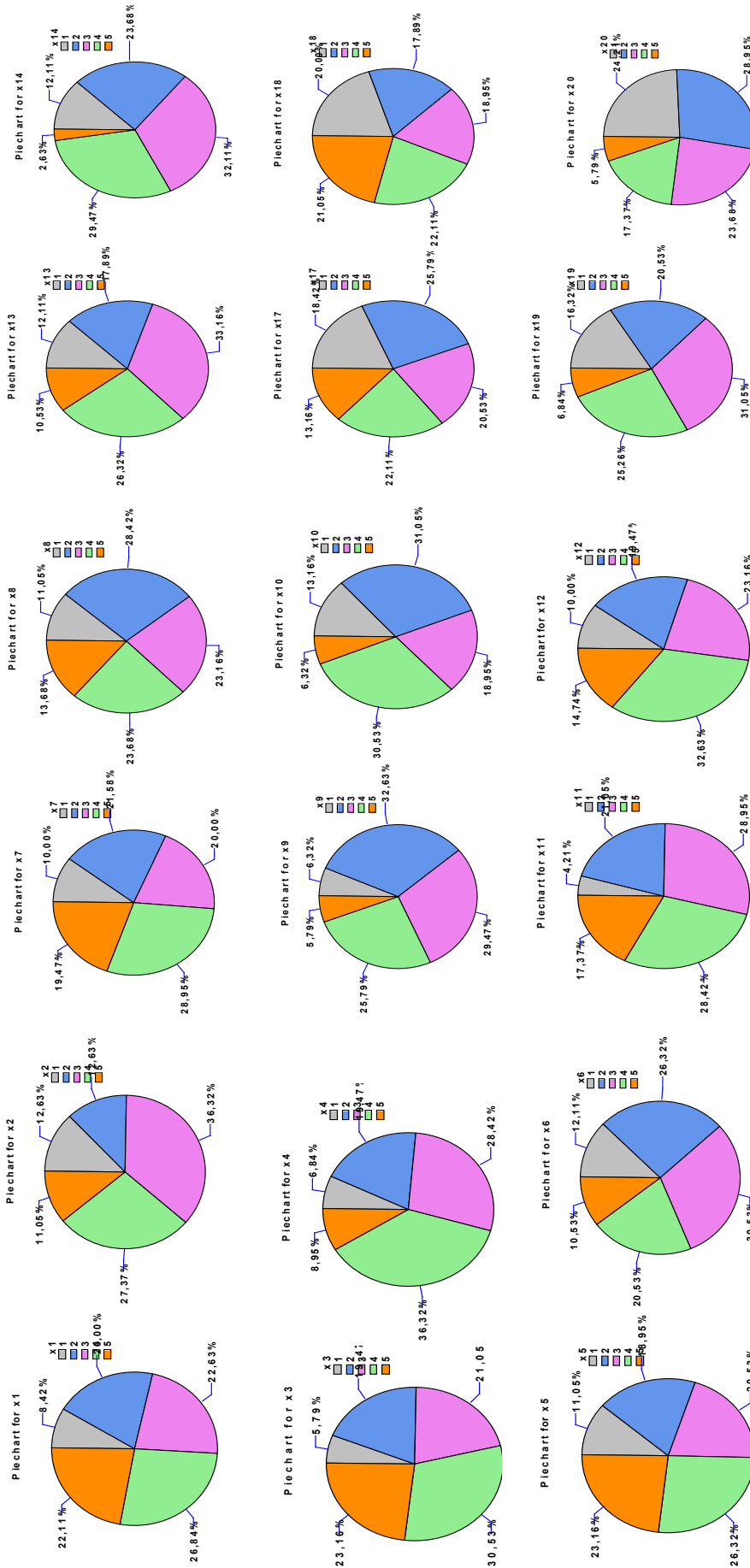


Рис. 1. Діаграма частот ознак якості продукції виробничо-технічного призначення

Таблиця 1

Значення коефіцієнта кореляції Спірмена ознак якості продукції виробничо-технічного призначення

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20
X1	1,000	0,602	0,829	0,573	0,627	0,506	0,728	0,562	0,356	0,598	0,624	0,599	0,609	0,581	0,565	0,610	0,672	0,730	0,706	0,501
X2	0,602	1,000	0,549	0,547	0,602	0,416	0,602	0,418	0,423	0,353	0,428	0,468	0,444	0,318	0,345	0,473	0,577	0,620	0,463	0,498
X3	0,829	0,549	1,000	0,636	0,663	0,411	0,669	0,436	0,328	0,587	0,615	0,571	0,611	0,463	0,562	0,595	0,598	0,750	0,633	0,428
X4	0,573	0,547	0,636	1,000	0,728	0,287	0,611	0,375	0,199	0,461	0,357	0,433	0,481	0,293	0,367	0,458	0,618	0,702	0,550	0,487
X5	0,627	0,602	0,663	0,728	1,000	0,439	0,750	0,564	0,395	0,562	0,415	0,659	0,611	0,389	0,482	0,529	0,624	0,736	0,663	0,631
X6	0,506	0,416	0,411	0,287	0,439	1,000	0,651	0,520	0,529	0,454	0,469	0,559	0,476	0,435	0,492	0,546	0,411	0,455	0,452	0,422
X7	0,728	0,602	0,669	0,611	0,750	0,651	1,000	0,655	0,480	0,620	0,554	0,744	0,650	0,554	0,614	0,634	0,688	0,753	0,736	0,612
X8	0,562	0,418	0,436	0,375	0,564	0,520	0,655	1,000	0,333	0,454	0,483	0,569	0,505	0,433	0,444	0,508	0,626	0,496	0,533	0,580
X9	0,356	0,423	0,328	0,199	0,395	0,529	0,480	0,333	1,000	0,318	0,151	0,510	0,387	0,335	0,380	0,293	0,245	0,364	0,405	0,392
X10	0,598	0,353	0,587	0,461	0,562	0,454	0,620	0,454	0,318	1,000	0,453	0,581	0,541	0,551	0,598	0,507	0,461	0,543	0,587	0,337
X11	0,624	0,428	0,615	0,357	0,415	0,469	0,554	0,483	0,151	0,453	1,000	0,556	0,535	0,503	0,478	0,598	0,470	0,489	0,472	0,369
X12	0,599	0,468	0,571	0,433	0,659	0,559	0,744	0,569	0,510	0,581	0,556	1,000	0,644	0,513	0,545	0,595	0,434	0,580	0,613	0,543
X13	0,609	0,444	0,611	0,481	0,611	0,476	0,650	0,505	0,387	0,541	0,535	0,644	1,000	0,571	0,513	0,555	0,473	0,657	0,719	0,493
X14	0,581	0,318	0,463	0,293	0,389	0,435	0,554	0,433	0,335	0,551	0,503	0,513	0,571	1,000	0,537	0,399	0,461	0,471	0,590	0,348
X15	0,565	0,345	0,562	0,367	0,482	0,492	0,614	0,444	0,380	0,598	0,478	0,545	0,513	0,537	1,000	0,458	0,420	0,545	0,506	0,462
X16	0,610	0,473	0,595	0,458	0,529	0,546	0,634	0,508	0,293	0,507	0,598	0,595	0,555	0,399	0,458	1,000	0,521	0,624	0,546	0,443
X17	0,672	0,577	0,598	0,618	0,624	0,411	0,688	0,626	0,245	0,461	0,470	0,434	0,473	0,461	0,420	0,521	1,000	0,687	0,613	0,519
X18	0,730	0,620	0,750	0,702	0,736	0,455	0,753	0,496	0,364	0,543	0,489	0,580	0,657	0,471	0,545	0,624	0,687	1,000	0,706	0,616
X19	0,706	0,463	0,633	0,550	0,663	0,452	0,736	0,533	0,405	0,587	0,472	0,613	0,719	0,590	0,506	0,546	0,613	0,706	1,000	0,591
X20	0,501	0,498	0,428	0,487	0,631	0,422	0,612	0,580	0,392	0,337	0,369	0,543	0,493	0,348	0,462	0,443	0,519	0,616	0,591	1,000

У спеціальній літературі відмічено, що метою багатовимірного шкалювання є визначення взаємного розпізнавання об'єктів у певному теоретичному просторі невеликої розмірності, що адекватно відображає реальність. Відомо, що факторний аналіз призначений для скорочення простору ознак об'єкта, якщо вони виміряні на метричних шкалах. Багатовимірне шкалювання є альтернативою факторному аналізу та теж дає змогу скорочувати простір ознак та виокремлювати латентні фактори, які пояснюють зв'язки між ознаками. Між методами багатовимірного шкалювання і факторним аналізом багато подібностей, але існують й істотні відмінності. Так, факторний аналіз передбачає, щоб вхідні дані підпорядковувались багатовимірному нормальному розподілу, а залежності були лінійними. Багатовимірне шкалювання не потребує таких обмежень.

Даний метод не обов'язково можна застосовувати за умови обчислення кореляційної матриці, допустимо якщо наявна матриця є матрицею попарних схожостей об'єктів. У факторному аналізі передбачається виокремлення більшого числа факторів – латентних змінних порівняно з багатовимірним шкалюванням, тому останній метод призводить до спрощення в інтерпретації отриманих результатів. Головною перевагою методу багатовимірного шкалювання є допустимість його застосування для ознак, що виміряні на неметричних шкалах. Цей метод можна застосовувати до любых типів відстаней або схожостей на протилежному факторному аналізу, коли потребується лише кореляційна матриця ознак. Тому сфера застосування методу багатовимірного шкалювання набагато більша, ніж факторного аналізу. Як зазначають фахівці з проблем багатовимірного шкалювання, що це сукупність методів аналізу емпіричних даних про близькість об'єктів, за допомогою яких визначається розмірність простору істотних для даної задачі ознак об'єктів та конструюється конфігурація об'єктів у цьому просторі [3; 8]. Цей простір, що є багатовимірною шкалою, є аналогією звичайних шкал, які використовуються для визначення положення за всіма в просторі. Оскільки в методах багатовимірного шкалювання розрізняють метричне і неметричне шкалювання, для розв'язання нашої задачі – визначення латентних факторів у системі ознак, виміряних у порядкових шкалах, – був використаний модуль Multidimensional Scaling статистичного пакету Statistica. Обчислювальним алгоритмом даного модуля передбачається максимізація критерію узгодження, який характеризує якість підгонки моделі до даних, величина якого називається стресом та обчислюється за формулою:

$$\varphi = \sum \sum (d_{ij} - f(\delta_{ij}))^2,$$

де d_{ij} – відтворені відстані в просторі заданої розмірності;

$f(\delta_{ij})$ – неметричне монотонне перетворення початкових даних δ_{ij} .

Таким чином, модуль Multidimensional Scaling статистичного пакету Statistica відтворює не кількісні міри схожості об'єктів чи ознак, а лише їх відносний порядок. У даному обчислювальному алгоритмі вважається, що чим менше значення стресу та коефіцієнту відчуження Гутмана k , тим краще матриця початкових даних узгоджується з результативною матрицею відстаней.

Для перевірки правильності вибору розмірності простору стимулів був використаний критерій кам'янистого осипу. Коефіцієнт відчуження Гутмана обчислюється за формулою:

$$k = \sqrt{1 - \frac{\left(\sum_{ij} d_{ij} \delta_{ij}\right)^2}{\sum_{ij} d_{ij}^2 \sum_{ij} \delta_{ij}^2}}$$

Оскільки метою застосування багатовимірного шкалювання у нашій задачі є визначення латентних факторів – стимулів та встановлення рейтингу, згідно з думками експертів, впливу ознак на сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення за коефіцієнтами матриці, що представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів стимулів

Ознаки	Стимули				
	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅
x ₁	-0,124	-0,252	-0,064	-0,139	-0,328
x ₂	-0,631	0,659	-0,104	-0,666	-0,328
x ₃	-0,359	-0,515	0,187	-0,430	-0,041
x ₄	-1,148	-0,001	0,444	-0,054	0,067
x ₅	-0,495	0,241	0,328	0,002	0,315
x ₆	0,902	0,472	-0,592	-0,334	-0,005
x ₇	0,012	0,155	0,000	-0,046	0,037
x ₈	-0,021	0,289	-0,816	0,538	0,226
x ₉	0,949	1,282	0,427	-0,143	-0,087
x ₁₀	0,318	-0,675	0,588	-0,208	0,545
x ₁₁	0,292	-0,736	-0,782	-0,220	-0,246
x ₁₂	0,488	0,213	0,100	0,014	0,454
x ₁₃	0,199	-0,273	0,136	0,639	0,270
x ₁₄	0,748	-0,733	0,092	0,535	-0,442
x ₁₅	0,682	-0,301	0,594	-0,320	-0,434
x ₁₆	-0,037	-0,260	-0,575	-0,409	0,625
x ₁₇	-0,781	-0,056	-0,519	0,119	-0,307
x ₁₇	-0,486	-0,118	0,229	-0,005	-0,066
x ₁₈	-0,112	-0,199	0,293	0,467	-0,131
x ₂₀	-0,397	0,809	0,034	0,659	-0,124

У нашій задачі мінімальний стрес дорівнює φ , а коефіцієнт відчуження Гутмана – $k=0,7294$. Отже, ґрунтуючись на значеннях коефіцієнтів у матриці стимулів, які більші ніж 0,3, рейтинг впливу ознак на сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення такий:

$$x_4 > x_9 > x_6 > x_{14} > x_{15} > x_2 > x_5 > x_{12} > x_{18} > x_{20} > x_3 > x_{10}.$$

Для визначення загального рівня сприйняття продукції виробничо-технічного призначення необхідно обчислити інтегральний показник. Оскільки ознаки сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення виміряні на неметричних шкалах, то для обчислення інтегрального показника доцільно використати коефіцієнти розкладу ознак першого, основного, стимулу, при цьому виконавши нормування як самих коефіцієнтів розкладу, так і середні значення ознак по кожному підприємству. Таким чином, інтегральний показник сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення рекомендується будувати за допомогою методу адитивної згортки про нормованих ознак, тобто за рівнянням:

$$I = 0,014t_1 + 0,069t_2 + 0,039t_3 + 0,125t_4 + 0,054t_5 + 0,098t_6 + 0,001t_7 + 0,002t_8 + 0,103t_9 + 0,035t_{10} + 0,032t_{11} + 0,053t_{12} + 0,022t_{13} + 0,081t_{14} + 0,074t_{15} + 0,004t_{16} + 0,085t_{17} + 0,053t_{18} + 0,012t_{19} + 0,043t_{20},$$

$$\text{де } t_i = \frac{x_{cpi}}{x_{em}}, x_{em} = 5.$$

У табл. 3 наведено значення інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення на підприємствах, що досліджувались.

Таблиця 3
Значення інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення на підприємствах, що досліджувались

Номер підприємства	1	2	3	4	5
Значення інтегрального показника I	0,666	0,505	0,802	0,452	0,532
Номер підприємства	6	7	8	9	10
Значення інтегрального показника I	0,843	0,790	0,731	0,639	0,368
Номер підприємства	11	12	13	14	15
Значення інтегрального показника I	0,769	0,471	0,415	0,662	0,419
Номер підприємства	16	17	18	19	
Значення інтегрального показника I	0,772	0,750	0,395	0,484	

Для візуалізації значень на графіку рис. 2 представлено значення інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення на підприємствах, що досліджувались.



Рис. 2. Значення інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення на підприємствах, що досліджувались

де 1 – ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», 2 – ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», 3 – ПАТ «Електромашина», 4 – ПАТ «Харківський завод Гідропривід», 5 – ПАТ «Харківський верстатобудівний завод», 6 – ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ», 7 – ПАТ «Науково-виробниче підприємство «Теплоавтомат», 8 – ВАТ «Завод ім. Фрунзе», 9 – ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод», 10 – ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод», 11 – ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок», 12 – ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», 13 – ВАТ «Турбоатом», 14 – ПАТ «Харківський електроапаратний завод», 15 – ПАТ «Харківський підшипниковий завод», 16 – ПАТ «Завод Промзв'язок», 17 – ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», 18 – ПАТ «ФЕД», 19 – ВАТ «Мереф'янський механічний завод».

Для визначення рівня інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення на підприємствах, що досліджувались, необхідно побудувати шкалу значень цього показника. Скористаємось пропозиціями фахівців у розробленні шкал інтегральних показників в економіці, а саме їх рекомендації використання числових характеристик закону розподілу значень: середню $\bar{I}=0,6033$ та середньоквадратичне відхилення $\sigma_1=0,162$.

На рис. 3 наведено закон розподілу та графічне зображення числових характеристик («усатий ящик») інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення на підприємствах, що досліджувались.

На рис. 3 наведено закон розподілу та графічне зображення числових характеристик («усатий ящик») інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення на підприємствах, що досліджувались.

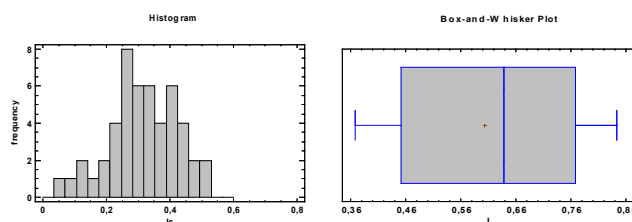


Рис. 3. Гістограма та «усатий ящик» значень інтегрального показника якості продукції виробничо-технічного призначення промислових підприємств

Як наочно демонструє рис. 3, маємо закон розподілу значень інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення промислових підприємств, близький до нормального. Обчислені числові характеристики сукупності значень інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення такі: середнє значення – 0,3164 (I_{ec}), медіана – 0,314, дисперсія – 0,0114, середньоквадратичне відхилення – 0,1067, мінімальне значення – 0,046, максимальне значення – 0,498, розкид значень – 0,452. Врахуємо, що значення інтегрального показника змінюється від 0 до 1. Отже, для ідентифікації рівня сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення промислових підприємств, що досліджувались, маємо інтервали змін значень інтегрального показника (табл. 4).

Обчислення значень інтегрального показника на підприємствах, що досліджувались, показали, що найбільший рівень сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення, а саме дуже високий рівень (4,21) наявний на ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ» (6). Високий рівень сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення мають ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» (1), ПАТ «Електромашина» (3), ПАТ Науково-виробниче підприємство «Теплоавтомат» (7), ВАТ «Завод ім. Фрунзе» (8), ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод» (9), ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок» (11), ПАТ «Харківський електроапаратний завод» (14), ПАТ «Завод Промзв'язок» (16), ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» (17). Низький рівень сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення маємо у ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод» (10), ВАТ «Мереф'янський механічний завод» (19).

Таблиця 4

Інтервали змін значень інтегрального показника сприйняття якості продукції виробничо-технічного призначення підприємств, що досліджувались

	$\bar{I} - 3\sigma$	$\bar{I} - 2\sigma$	$\bar{I} - \sigma$	$\bar{I} + \sigma$	$\bar{I} + 2\sigma$	$\bar{I} + 3\sigma$
Інтервали	[0; 0,2793)	[0,2793; 0,4413)	[0,4413; 0,6033)	[0,6033; 0,7653)	[0,7653; 0,9273)	[0,9273; 1,0]
Стан	Дуже низький	Низький	Достатній	Помірний	Високий	Дуже високий

Висновки. Отже, практична перевірка етапів методичного підходу до оцінки рівня якості сприйняття продукції виробничо-технічного призначення підтвердила дієздатність та реальність його організаційних етапів.

Розроблений методичний підхід до оцінки рівня сприйняття якості продукції виробничо-технічного

призначення дає змогу коректно визначити та дослідити неметричні ознаки сприйняття якості, обробити та проаналізувати ці дані й на цій основі формувати та ухвалювати управлінські рішення щодо формування рекламної стратегії продукції виробничо-технічного призначення.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / І.М. Бойчик. – К. : Атіка, 2002. – 479 с.
2. Бушуева Л.И. Роль статистических методов в реализации этапов маркетинговых исследований / Л.И. Бушуева // Вопросы статистики. – 2006. – № 10. – С. 40–48.
3. Григорук П.М. Маркетингові дослідження інноваційного середовища / П.М. Григорук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 138–142.
4. Гриньова В.М. Організація виробництва : [підручник] / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – Київ : Знання, 2009. – 582 с.
5. Зенкін А.С. Стандартизація та управління якістю : [навч. посіб.] / А.С. Зенкін [та ін.]. – Черкаси : ЧНУ ім. Богдана Хмельницького, 2008. – 174 с.
6. Капінос Г.І. Операційний менеджмент / Г.І. Капінос, І.В. Бабій. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 352 с.
7. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика : [підручник] / В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, О.К. Шафалюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 266 с.
8. Клименко Л.П. Метрологія, стандартизація та управління якістю / Л.П. Клименко [та ін.]. – Миколаїв, 2011. – 244 с.
9. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / С.М. Клименко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
10. Макаровська Т.П. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар. – Київ : МАУП, 2003 – 304 с.
11. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. / Н.К. Малхотра ; пер. с англ. ; 4-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 1200 с.
12. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика : наукове видання / Л.М. Малярець. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 384 с.
13. Мілевський С.В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств / С.В. Мілевський, О.В. Мілов. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 156 с.
14. Пономаренко В.С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : [монографія] / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець ; Харківський національний економічний ун-т. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 432 с.
15. Рукавицына М.Н. Управление качеством : [учеб. пособ.] / М.Н. Рукавицына. – Владивосток : ВГУЭС, 2003. – 60 с.
16. Таганов Д. Применение методов многомерного шкалирования для сегментирования потребителей / Д. Таганов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2005. – № 1. – С. 36–41.
17. Тезикова Н.В. Управление качеством промышленной продукции: исторический аспект / Н.В. Тезикова // Актуальные аспекты современной науки. – 2013. – № 3(2). – С. 81–88.
18. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості / О.С. Телетов. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
19. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / А.М. Стельмашук. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.

Аннотация. В статье обобщены результаты исследования и разработан методический подход к оценке уровня восприятия качества продукции производственно-технического назначения, позволяющий корректно определить и исследовать неметрические признаки восприятия качества, обработать и проанализировать эти данные и на их основе формировать и принимать управленческие решения.

Ключевые слова: продукция производственно-технического назначения, промышленное предприятие, методический подход, качество, многомерный анализ.

Summary. The results of the study are summarized and the methodological approach to the assessment of the perception level of industrial and engineering product quality in the article, which allows determining correctly and studying the non-metric attributes of quality perception, processing and analyzing these data and forming and approving management decisions based on them.

Key words: industrial engineering products, industrial enterprise, methodological approach, product quality, multidimensional analysis.

Shmatkovska T. O.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Accounting and Audit
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Polishchuk K. O.

*Student
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Шматковська Т. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Поліщук К. О.

*студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

SOME ASPECTS OF THE LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCESS OF THE CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

ДЕЯКІ АСПЕКТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Summary. The article analyzes the regulatory and legal framework for accounting of current assets, provides a list of definitions, interpretations about the essence of current assets by various scholars, generalized types of current assets, and are the main legislative acts regulating accounting current assets in enterprises.

Key words: the current assets, inventories, receivables, cash and cash equivalents, the regulatory support, the accounting and analytical process.

The formulation of the problem in general overview and its relationship with the important scientific and practical tasks. Ukraine is an important detection and an effective solution to the problems concerning the formation of accounting and analytical process of circulating assets that has a significant impact on ensuring sufficient reliability and high analyticity information on current assets for the purposes of operational and strategic management of the company for enterprises. In addition, monitoring the preservation and the rational use in the manufacturing process of circulating assets of the enterprise is of great importance.

The analysis of recent research, where the solutions of the issue are set. Among the prominent scholars who examined various aspects of issues in detail concerning accounting and analytical support of current assets of the company, one should name such famous foreign scientists as Velma Glen A. Syhel J., Shim J. E. Hendriksen. Among native researchers we can identify F. F. Butyntsya, N. M. Hrabova, N. V. Dubenko, A. G. Zagorodny and many others. Financial aspects of the formation and use of current assets are represented in the scientific heritage of I. A. Blanca O. D. Vasylyk, N. V. Kolchin, D. S. Molyakova and others. L. V. Pan, R. S. Soroka. studied the issue of the management and control of current assets. Other economic aspects of the formation and use of current assets of the company can be found in the works of A. N. Borodavkina, G. A. Kramarenko and other scientists [4; 5; 6; 7; 10; 16; 17; 18].

The purpose. The aim of the publication is to study and systematization of certain aspects of the legal providing of accounting and analytical process of current assets in the enterprise.

The main material of research with full justification of scientific results. It should be mentioned that current assets are quite complex and important economic category. In particular, in accordance to the National Principle (Standard) of Accounting «General Requirements for Financial Reporting» current assets are cash and cash equivalents that are not limited in use, and other assets that are held for sale or consumption during the operating cycle or within twelve months of the reporting period [1].

As an economic category current assets are a set of economic resources of a company that are in constant circulation. They change their material form during one operating cycle (one year) fully transfer their cost to the cost of manufactured products [2].

Studding these debatable issues of current assets in the economic literature, we have systematically summarized some scientists' approaches regarding the selection and formation of the economic essence of definite concepts (Table 1).

Current assets include complex of components (Fig. 1). In our view point, the complexity and huge debate about the defining the economic essence of current assets of the business requires a comprehensive and centralized legal regulation and consolidation within the relevant legislation.

The content and objectives of accounting and analytical process of current assets involves scheduling the action of a

subsystem, the definition of the components of the data, that is received and transmitted by the mentioned one, the choice of methods and means of getting, processing and delivery of information and ways of organization of work of accounting staff [9]. Methodical bases on formation process of accounting and analytical information about current assets and disclosures in the financial statements are controlled by complex regulations, which all together form the appropriate legal base (tab. 2).

It should be noted that in our country the basic document that defines and regulates the procedure for providing accounting and analytical formation process in the company is the Law of Ukraine «About Accounting and Financial Reporting» [11]. That is why we consider it to be appropriate to emphasize it's priority in the study of regulatory keeping the legal framework of current assets.

It is important that a determining influence on providing accounting and analytical process in Ukraine provides a set of related legal documents, that, in our opinion, should be systemized into five main levels:

1. The Constitution of Ukraine, laws and codes of laws of Ukraine.

2. Decrees and orders of the President of Ukraine, the Cabinet of Ministers of Ukraine.

3. Principles (standards) of accounting and other legal documents on accounting and financial statements approved by the Ministry of Finance of Ukraine.

4. Legal acts (instructions, regulations, guidance) and methodological recommendations of the Ministry of Finance and other institutions developed and approved on the basis of regulations (standards) of accounting.

5. Decisions (orders, regulations) regarding the organization and accounting directly on the enterprise level.

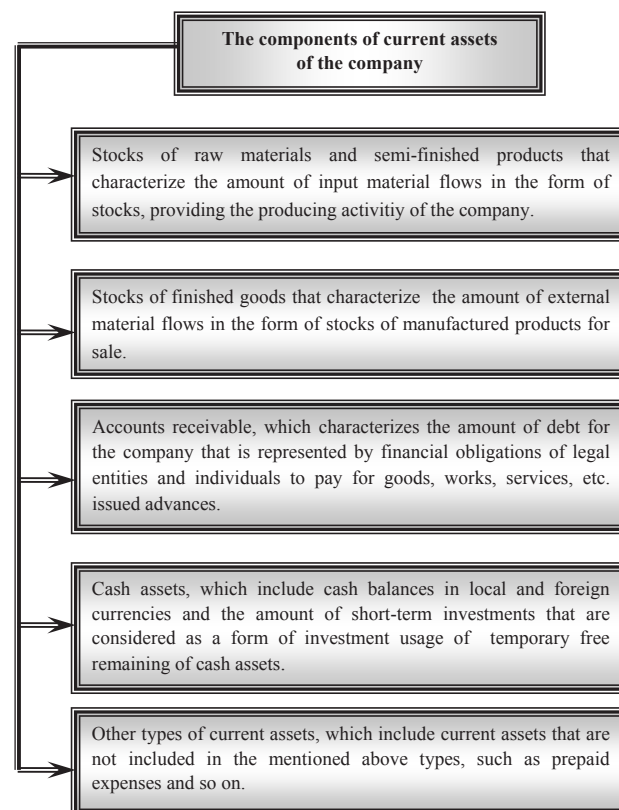
As a result of systematization and generalization of the results of research it was revealed that the basis of the legal framework, which provides regulation of the order of accounting and analytical process of current assets is the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» and the appropriate set of national regulations (standards) accounting (tab. 2).

We consider it to be appropriate to emphasize the essential regulatory documents that are developed directly on the enterprise level, as it regulates the specificity of accounting and analytical process according to the characteristics of each entity. Such documentation is very important in formation of the process of accounting and analytical assets, because its development requires taking into account the requirements of

legislation of the higher level and detection and proper display of specific aspects of accounting and analytical work on the level of the entity.

Conclusions. Summarizing all mentioned above, we can note that every company in the country should make correct accounting and analytical process for current assets, taking into consideration the specific performances of economic activities in accordance to conditions of market and to other internal and external factors of functioning, basing on the legislation and their own experience and also on the specifics of the national economy.

Resulting from obtained outcome of the systematization it has been revealed that current assets are quite complex and mul-



Pic. 1. The components of current assets of the enterprise
Developed on the bases of sources [10]

Table 1

The definition of the essence of current assets

Scientists-economists	Author's interpretation of the essence of current assets
Filimonenko A. S.	Current assets – a complex of material values and costs that are involved in creating the product; are consumed in the production process and fully transfer their value to manufacturing product during the operating cycle or twelve months from the balance sheet date (raw materials, finished products, cash, etc.).
Azrylyyan A. N.	Current assets – current means of companies that appear in the assets of their balance sheet.
Butynets F. F.	Current assets – a set of assets that serve current business of an enterprise and are fully consumed during one operating cycle.
Khaustova E. B.	Current assets – means of companies that fully transfer their value to the cost of manufactured products.
Bilyk M. D.	Current assets of industrial enterprise – a group of mobile asset within the usage period of one year, which directly serve the operating activities of the company and should ensure its solvency for the current financial liabilities because of their high level of liquidity.
Blank I. A.	Current assets – a set of company property values, serving the current economic process that are completely consumed within one operating cycle.
Merton R.	Current assets – the funds of a company and all other balance sheet items, which are to be turned into money within the year.

Overview based on sources [3; 4; 5; 6; 7; 8; 17; 18]

The main components of the legal provision for the regulation of accounting and analytical process of circulating assets of the enterprise

Name of legal documents	The essence of a legal document on the regulation of accounting and analytical process of current assets
Principle (Standard) of Accounting 10 «Receivables»	Specifies the methodological principles of forming information in the accounting about receivables and disclosure in the financial statements. This Policy (Standard) is used for the evaluation and disclosure of receivables established by other principles of accounting.
Principle (Standard) of Accounting 12 «Financial Investments»	Specifies the methodological principles of formation of information in the accounting about company's income and disclosure in the financial statements.
Principle (Standard) of Accounting 30 "Biological assets"	Specifies the methodological principles of forming information in the accounting biological assets and additional biological assets and agricultural obtained in the process of biological transformations, and their disclosures in the financial statements.
National Principle (Standard) of Accounting 1 «General requirements for financial reporting», which is approved by the Ministry of Finance of Ukraine of 02.07.2013 p №73.	Defines the purpose, structure and financial reporting principles and requirements for the recognition and disclosure of its elements. One should apply the rules of this Principle (Standard) to financial reporting of enterprises, organizations and other legal entities (hereinafter - the Company) of all forms of ownership (except budget organizations) and the consolidated financial statements.
Principle (Standard) of Accounting. 9 «Stock»	Specifies the methodological principles of formation of accounting information about stocks and the disclosure of its financial statements. The rules of the Principle (Standard) are used by enterprises, organizations and other legal entities (hereinafter – the Company), regardless of ownership (except budget organizations).
Instructions for the application of the accounting plan of assets, income, liabilities and business operations of enterprises and organizations since 18.03.2014	Set the destination and the conduct of accounts to summarize the method of double entry of information about the presence and movement of assets, capital, liabilities and evidence of financial and economic activity of enterprises, organizations and other legal entities.

Overview is based on sources [2; 9; 12; 13; 14; 15]

tifaceted category that includes a complex of elements. Consequently, it is true fact that insurance of the correct accounting and analytical process of this important component of assets should be based solely on the current legal regulatory framework that is defined by the legislation of Ukraine and internal legal documents of the enterprise, which would provide an opportunity to reflect fully the specifics of its operation.

We think, a correct reflection of accounting data in the internal regulations within each company will provide the opportunity and will create the conditions for consideration of the specifics of the activity of each entity to provide sufficient information and analyticity by monitoring, planning and forming management of tactical and strategic purposes.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Міністерством фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Шматковська Т.О. До питання трактування економічної сутності оборотного капіталу в аспекті особливостей функціонування торговельних підприємств / Т.О. Шматковська, В.Л. Поліщук // Економічний вісник Донбасу (Economic Herald of the Donbas). – 2012. – № 3(29). – С. 119–122.
3. Азрилян А.Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилян ; 4-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
4. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства : [підручник] / О.М. Бандурка [та ін.]. – К. : Либідь, 2008. – 320 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.
6. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия : научное издание / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
7. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притурен. – К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.
8. Положення про ведення касових операцій в національній валюті Н Наказ Міністерства юстиції України від 15.12.2004 р. № 637 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
10. Ждан В.І. Теорія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / В.І. Ждан [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (ред. 652-VIII (652-19) від 17.07.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Мінфіну України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» : Наказ Мінфіну України від 09.08.13 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Наказ Мінфіну України від 18.11.04 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
15. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 08.02.2014 р. № 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
16. Шматковська Т.О. Раціоналізація організації облікового процесу операцій з основними засобами в аспекті підвищення

ефективності використання цих активів на підприємстві / Т.О. Шматковська // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 5(254). – С. 124–129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/3062>.

17. Шматковська Т.О. Деякі аспекти проблематики управління оборотними активами на підприємстві / Т.О. Шматковська, Л.В. Демедюк, О.О. Ворона // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 3 (235). – С. 187–196.
18. Шматковська Т.О. Розрахунки з покупцями і замовниками як фінансовий актив підприємства : економічна сутність, визначення та підходи до класифікації / Т.О. Шматковська, С.В. Колодій // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 8. – С. 111–117.

Анотація. У статті проаналізовано нормативно-правове забезпечення обліку оборотних активів, проведено систематизацію трактувань сутності оборотних активів різними вченими, узагальнено види оборотних активів, а також наведено основні законодавчі акти, що регулюють облік оборотних активів на підприємстві.

Ключові слова: оборотні активи, запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, нормативно-правове забезпечення, обліково-аналітичний процес.

Аннотация. В статье проанализировано нормативно-правовое обеспечение учета оборотных активов, систематизированы трактовки сущности оборотных активов различными учеными, обобщены виды оборотных активов, а также приведены главные законодательные акты, регулирующие учет оборотных активов на предприятиях.

Ключевые слова: оборотные активы, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты, нормативно-правовое обеспечение, учетно-аналитический процесс.

УДК 330.322-027.63(477):338.124.4

Поліщук С. П.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Білоцерківського національного аграрного університету*

Polishchuk S. P.

*PhD in Economics,
Assistant Department of Foreign Economic Activity and European Integration
Bila Tserkva National Agrarian University*

ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

THE PECULIARITIES OF FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC CRISIS

Анотація. У статті розглянуто проблему та значення іноземного інвестування для економіки України. Обґрунтовано необхідність створення ефективного механізму залучення іноземних інвестицій, розглянуто динаміку надходжень іноземного капіталу. Визначено стримувальні фактори іноземного інвестування в умовах реформування економіки України. Обґрунтовано необхідність поліпшення інвестиційного клімату за рахунок державної підтримки.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, державне регулювання, інвестиційний клімат.

Постановка проблеми. Однією з важливих проблем в Україні є стабілізація економіки і підвищення її ефективності. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни пов'язано з нарощуванням та ефективним використанням інвестиційних ресурсів. Нестача внутрішніх фінансових ресурсів та відсутність бюджетного фінансування спонукають до пошуку нових напрямів залучення капіталу, у тому числі й іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції є важливим джерелом капіталовкладень у розвиток країни та впровадження інноваційних тех-

нологій у виробництві і управлінні. Одним із важливих чинників є розробка напрямів покращання інвестиційного клімату та шляхів підвищення активності інвестиційного процесу, враховуючи європейський вибір України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми інвестиційного забезпечення економіки належить як зарубіжним так і вітчизняним науковцям, серед яких: С. Гуткевич О. Гудзинський, П. Саблук, М. Кісіль, О. Пестрецова, Ю. Нестерчук, Ю. Полякова, О. Майорова, О. Підлісна та ін. У працях

даних науковців розглянуто основні проблеми та наслідки залучення іноземних інвестицій, основні шляхи їх вирішення.

Мета статті полягає в аналізі та обґрунтуванні важливості залучення іноземних інвестицій в Україну в сучасних умовах, визначенні існуючих проблем залучення іноземного капіталу в національну економіку та розробці пропозицій щодо напрямів покращання інвестиційного клімату держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема: володіє багатими природними ресурсами; має вигідне географічне положення; сприятливий клімат, родючі ґрунти для ведення сільськогосподарського виробництва; розвинену транспортну інфраструктуру. Привабливість української економіки для іноземних інвесторів пов'язана з наявністю відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, з налагодженням зв'язків з європейськими країнами тощо. Незважаючи на те що Україна має велику інвестиційну привабливість, вона відчуває гостру потребу у значних обсягах іноземного капіталу у вітчизняну економіку, що залежить від багатьох причин.

Надходження іноземних інвестицій поліпшує стан та ефективність національного господарства, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості продуктів харчування вітчизняного виробництва, насиченості внутрішнього ринку високоякісними товарами, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, використанню ресурсів, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо.

Однак інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою через несприятливий інвестиційний клімат. Події 2013–2015 рр. в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до низки негативних тенденцій основних макроекономічних показників, у тому числі мало вплив на кількість та якість залучених іноземних інвестицій, адже їхня ефективність залежить не стільки від кількісних обсягів, скільки від зумовлених ними якісних перетворень в економічних відносинах та розвитку економіки. Саме діючий збройний конфлікт на сході країни має значний вплив на іноземне інвестування, низка іноземних компаній прийняли рішення припинити діяльність та залишити країну (або вирішили припинити подальше інвестування) до покращання загальних умов діяльності. З початку 2014 р. Україна втратила 10,3 млрд. дол. інвестицій, у той час як приплив капіталу становив 1,9 млрд. дол. [1]. Відсутність

гарантій безпеки та високий ступінь ризику зумовили різке зниження обсягів залучення іноземних інвестицій, адже «мета кожного інвестора – більше доходу за меншого ризику» [2, с. 184].

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України на 1 січня 2016 р. становив 43 371,4 млн. дол. США. У 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3 763,7 млн. дол. та вилучено 891,3 млн. дол. прямих інвестицій (зменшення капіталу за 2014 р. становило 11 140,4 млн. дол.). У січні-березні 2016 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1 036,2 млн. дол. США та вилучено 86,4 млн. дол. прямих інвестицій, тоді як у I кварталі 2015 р. – 345,5 млн. дол. та 223,0 млн. дол. відповідно. Як бачимо, 2014–2015 рр. характеризувалися незначними надходженнями іноземного капіталу [3]. Як показано в табл. 1, спостерігалось різке зменшення надходження інвестицій у 2014 р., протягом 2015 р. дана тенденція дещо поліпшилася.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України, млн. дол. США

Станом на 01.01	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2010	39 175,7	6 204,0
2011	43 836,8	6 846,3
2012	48 991,4	6 878,9
2013	53 679,3	6 462,6
2014 ²	57 056,4	6 597,4
2015 ²	45 744,8	6 350,6
2016 ²	43 371,4	6 210,0

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.

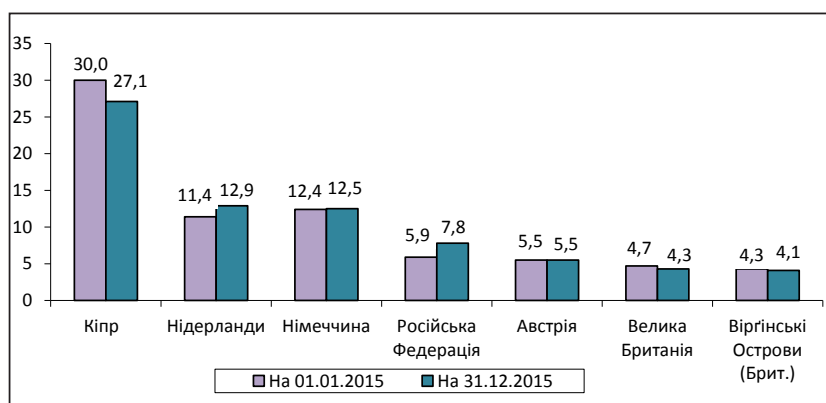
² Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: за даними Державного комітету статистики України

Протягом 2015 р. іноземні інвестиції надійшли зі 134 країн світу. З діаграми 1 бачимо, що незважаючи на конфлікт з Росією, який призвів до зниження темпів торговельної діяльності між країнами, іноземні інвестиції із суцільної держави збільшилися майже на 2% за рік.

На сьогодні Україна активно використовує формат стратегічного партнерства у відносинах з Європейським Союзом. Із країн ЄС із початку інвестування на 31.12.2014 р. внесено 33 042,3 млн. дол. інвестицій (76,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10 329,1 млн. дол. (23,8%). Головними країнами-інвесторами, на які припадає 86,4% від загального обсягу інвестицій з ЄС, є Кіпр – 11 744,9 млн. дол. (35,5% від загального обсягу інвестицій із країн ЄС), Нідерланди – 5 610,7 млн. дол. (17,0%), Німеччина – 5 414,3 млн. дол. (16,4%), Австрія – 2 402,4 млн. дол. (7,3%), Велика Британія – 1 852,5 млн. дол. (5,6%) та Франція – 1 528,1 млн. дол. (4,6%). 2015 р. характеризується зменшенням обсягу іноземних інвестицій із країн ЄС, окрім Нідерландів (табл. 2).

Значні обсяги прямих інвестицій у 2015 р. із країн ЄС зосереджено на підприємствах промисловості (33,8%), в установах фінансової та страхової діяльності (25,3%), у підприємствах



Діаграма 1. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу)

Джерело: за даними Державного комітету статистики України

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн ЄС в економіці України, млн. дол. США

	Обсяги прямих інвестицій на	
	01.01.2015	31.12.2015
Усього	35592,4	33042,3
Кіпр	13707,6	11744,9
Нідерланди	5219,1	5610,7
Німеччина	5684,7	5414,3
Австрія	2513,6	2402,4
Велика Британія	2153,4	1852,5
Франція	1615,0	1528,1
Італія	997,1	972,4
Польща	828,3	785,9
Угорщина	593,2	625,4
Люксембург	398,8	371,6
Інші країни ЄС	1881,6	1734,1

Джерело: за даними Державного комітету статистики України

оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів (10,5%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном (8,5%).

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіці країн ЄС на 31.12.2015 р. становив 6 006,0 млн. дол., або 96,7% від загального обсягу інвестицій з України (на 01.01.2015 р. – 6 033,3 млн. дол., 95,0%). Найбільші обсяги інвестицій на 31.12.2015 р. спрямовано до Кіпру – 5 817,6 млн. дол. (96,9% від загального обсягу інвестицій у країни ЄС). Друге та третє місця посідають Латвія – 69,8 млн. дол. (1,2%) та Польща – 50,1 млн. дол. США (0,8%). Основна частка українських інвестицій до країн ЄС надійшла від резидентів, що здійснюють професійну, наукову та технічну діяльність (88,8%); значною також є частка установ фінансової та страхової діяльності (8,6%) [3].

Нерівномірною є й інвестиційна привабливість регіонів України. Лідерами в залученні іноземних інвестицій багато років є місто Київ (52,1%), Дніпропетровська (16,6%), Київська (3,8%) та Харківська (3,6%) області. Таке розподілення прямих іноземних інвестицій у регіональному розрізі сприяє більш ефективному соціально-економічному розвитку саме цих регіонів, що є негативним явищем.

Основним фактором збільшення обсягу залучення іноземних інвестицій і підвищення конкурентоспроможності України є поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості. Це повинно стати одним із пріоритетних завдань новообраної влади.

Інвестиційний клімат країни найкраще можна проаналізувати, використовуючи міжнародні рейтинги. Світовий економічний форум опублікував черговий «Світовий звіт із конкурентоспроможності 2013–2014», в якому Україна опустилася на 11 позицій і перемістилася на 84-ту позицію серед 148 країн [4]. Інвестиційна привабливість України в 2015 р. покращалася: згідно з рейтингом BDO International Business Compass, наша країна за рік перемістилася зі 109-ї на 89-ту позицію. Серед країн – сусідів України місця в рейтингу розташувалися таким чином: Польща – 34-те, Угорщина – 39-те, Словаччина – 40-е, Румунія – 47-е, Білорусь – 86-те, Молдова – 87-е і Росія – 100-те [5]. Згідно з Corruption Perceptions Index 2014, Україна визначена як країна з високим індексом корупції (індекс 26), посівши 142-ге місце зі 175-ти. Грунтуючись на думці експертів з усього світу, Індекс сприйняття корупції вимірює рівні сприйняття корупції в державному

секторі за шкалою від 0 (дуже високий рівень корупції) до 100 (дуже чистий) [6].

Оцінюючи незадовільний стан процесу іноземного інвестування, експерти вважають головною причиною цього недосконалу політику уряду. В Україні було зроблено низку кроків щодо вдосконалення інвестиційного законодавства, зокрема затверджено Концепцію Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України; набрав чинності Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»; створена Національна інвестиційна Рада при Президентові України; ухвалено Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів», який посилює правовий захист інвесторів, проте поки що ці заходи не призвели до суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в нашій країні [7, с. 194].

Необхідно посилити гарантії інвесторам шляхом забезпечення прозорості приватизаційних процесів, розширити практику надання цільових кредитів для реалізації інвестиційних проектів, прискорення ухвалення законодавчих актів. Саме рішучою дією ВРУ було прийняття за основу законопроекту № 2763 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» від 10 травня 2016 р. Даним законопроектом передбачається спрощення порядку залучення іноземних інвестицій в Україну в частині їх державного обліку [8]. Очікується, що прийняття зазначеного законопроекту наблизить законодавство України до стандартів Європейського Союзу, спростить порядок залучення іноземних інвестицій, а отже, сприятиме відновленню економіки України.

Задоволення постійно зростаючих потреб вітчизняного суспільства та іноземних суб'єктів потребує пошуку нових підходів до форм і методів забезпечення. У сучасних умовах надзвичайно важливим постає питання формування ефективного підприємницького середовища, яке враховувало би вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на національну економіку, що дасть змогу побудувати оптимальну стратегію розвитку вітчизняного виробництва.

Безперечним є той факт, що одним з основних чинників, який сприяє розвитку іноземного інвестування, є державне регулювання інвестиційної діяльності. Проблематика національного регулювання іноземного інвестування була й залишається ключовою з точки зору створення сприятливого інвестиційного клімату, а також забезпечення ефективності функціонування капіталу. Необхідна радикальна перебудова інвестиційної політики, оскільки зменшення ролі держави в цьому процесі не було компенсовано можливостями ринкової самоорганізації інвестиційних процесів з урахуванням діючого ринкового механізму, необхідне відновлення державних регулюючих, стимулюючих, контролюючих та інформаційних функцій в інвестиційній сфері [9, с. 23], адже стратегічна мета України – увійти повноправним членом у світовий економічний простір, ефективно реалізувавши пріоритетні завдання державної політики, головними з яких є: інтенсифікація виробництва за рахунок глибокої технологічної модернізації, масштабне залучення іноземних інвестицій, розвиток зовнішньоекономічних відносин.

Висновки. Для вирішення проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України необхідно здійснити відповідні заходи, які сприяли б розвитку інвестиційного процесу й сталому економічному зростанню.

Отже, для ефективного соціально-економічного розвитку країни необхідне суттєве поліпшення інвестиційного клімату, яке передбачає запровадження таких заходів: удосконалення державного регулювання; створення необхідних умов для залучення іноземних інвестицій, які позитивно впливають на розвиток галузей та економіки цілому; захист прав власності іноземних інвесторів

та ін. Середньостроковою метою подальших реформ є створення сприятливого середовища для бізнесу, розвитку малого і середнього бізнесу, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Рациональне поєднання інтересів держави, іноземних інвесторів і вітчизняних товаровиробників забезпечить ефективний розвиток країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Україна втратила 10,3 мільярда доларів інвестицій // Економічна правда. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2014/12/5/510814/>.
2. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій : [підручник] / В.М. Суторміна. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Княжанський В. Україна опустилася у світовому рейтингу конкурентоспроможності / В. Княжанський // День. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/ukrayina-opustilasya-u-svitovomu-reytingu-konkurentospromozhnosti>.
5. BDO International Business Compass [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdointernational.com/Publications/Pages/BDO-Business-Compass.aspx>.
6. Corruption Perceptions Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.transparency.org/cpi2014/results>.
7. Гура А.О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А.О. Гура // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. – 2015. – Вип. 15. – С. 188–196.
8. Офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua>.
9. Сичевський М.П. Проблеми інвестиційного розвитку харчової промисловості України / М.П. Сичевський // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 21–26.

Анотація. В статті розглянуті проблеми і значення іноземного інвестування для економіки України. Обґрунтована необхідність створення ефективного механізму привертання іноземних інвестицій, розглянута динаміка поступлень іноземного капіталу. Визначені сдерживаючі фактори іноземного інвестування в умовах реформування економіки України. Обґрунтована необхідність удосконалення інвестиційного клімату за рахунок державної підтримки.

Ключевые слова: інвестиції, пряме іноземне інвестування, інвестиційна діяльність, державне регулювання, інвестиційний клімат.

Summary. The problem and significance of foreign investment to the Ukraine economic are examined. Grounded the necessity of creating of effective mechanism of foreign investment attracting, considered the foreign capital income dynamic. Restraint factors of foreign investment in the context of reforming of the Ukraine economy are determined. The necessity of investment climate improving at the expense of government support is grounded.

Key words: investment, direct foreign investment, investment activity, government control, investment climate.

Поченчук Г. М.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Академії фінансового управління

Бабух І. Б.
кандидат економічних наук,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Pochenchuk G. M.
PhD in Economics,
Associate Professor of Economics and Management Department
Academy of Financial Management

Babukh I. B.
PhD in Economics,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

РОЗВИТОК ОБУМОВЛЕНОСТЕЙ ВЗАЄМОДІЇ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТИТУТАМИ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ

THE DEVELOPMENT CONDITIONALITY OF COOPERATION WITH INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS AND INSTITUTIONAL CHANGE

Анотація. У статті здійснено аналіз обумовленості співпраці з міжнародними фінансовими інститутами (МФІ), охарактеризовано групи вимог, у тому числі інституціональних, які висуваються МФІ до країн-реципієнтів, та їх еволюцію. Обґрунтовано необхідність урахування досвіду співпраці країн, що розвиваються, з МФІ під час упровадження відповідних програм в Україні.

Ключові слова: інститути, «Вашингтонський консенсус», міжнародні фінансові інститути, умови співпраці з МФІ, інституціональні реформи.

Постановка проблеми. Дослідження чинників, які забезпечують економічний розвиток, визначають відмінності між країнами, рівнем добробуту населення, були й залишаються актуальними. Особлива увага приділяється інституціональним та фінансовим аспектам. Українська економіка сьогодні знаходиться в складних, суперечливих умовах і вимагає всебічного реформування.

Неоднозначність результатів попередніх етапів реформування зумовлює необхідність широкого використання фінансової та консультативної допомоги країн-донорів та міжнародних фінансових інститутів. Особливого акцентування потребує стан інституціональної системи. Інституціональні умови виступають основою ефективних економічних змін. Так, ті постсоціалістичні країни, які синхронно здійснювали економічні та інституціональні перетворення, досягли досить високих економічних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституціонально-еволюційний напрям у соціальних науках претендує на роль сучасної наукової парадигми. Проблеми формування та функціонування інститутів, чинників змін, інституціональних систем та матриць, забезпечення інституціональної ефективності висвітлюються в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Так, Дж. Ходжсон зауважує, що економічна парадигма значно змінилась із 80-х років [1]. Акценти змістились в інституціонально-еволюційному напрямі, де правила і норми є невід'ємною частиною суспільних відносин та соціальної реальності.

Значний внесок у розвиток інституціональної проблематики (трактування поняття «інститут», класифікація,

інститутів, причини інституціональних змін, наслідки інституціональної динаміки, аналіз інституціонального середовища в перехідній економіці) зробили такі вчені, як М. Вебер, Т. Веблен, О. Вільямсон, Т. Егертсон, Р. Коуз, Р. Нельсон, Д. Норт, М. Олсон, С. Уінтер, Дж. Ходжсон, А. Аслунд, Л. Бальцеревич, Р. Капелюшніков, С. Кірдіна, Я. Корнаї, Ю. Латов, Р. Нуреева, А. Олейник, В. Полтерович, В. Радаєва, В. Тамбовцев та ін.

Серед українських учених ґрунтовні дослідження різних аспектів інституційної проблематики містяться в роботах С. Архиреева, З. Варналія, Т. Гайдай, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Гриценка, В. Дементьєва, П. Леоненка, В. Липова, І. Малого, А. Ткача, В. Тарасевича, А. Чухна, В. Якубенка та ін.

Враховуючи значну увагу та обґрунтоване значення інститутів та інституціональних чинників, ця проблематика враховується в практиці роботи МФІ та обґрунтовується теорією щодо її висвітлення.

Мета статті полягає в характеристиці інституціональних вимог, що висуваються міжнародними фінансовими інститутами, як умови надання фінансової допомоги країнам, які формують ринкове господарство, та наслідків їх упровадження в процесі розвитку інституціональної структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні фінансові інститути покликані сприяти економічному розвитку країн – засновників цих організацій, їх основним завданням є мобілізація коштів і надання допомоги на кредитних засадах для здійснення важливих економічних проектів. Провідними установами, які сприяють розвитку країн, що формують ринкове господар-

ство, виступають Міжнародний валютний фонд (МВФ) та група Світового банку (насамперед МБРР).

Кредитування здійснюється у двох формах – системні позики (позики урядам окремих країн під програми макроекономічної стабілізації та інституціональні зміни) та інвестиційні кредити (кредити, що видаються під конкретні інвестиційні проекти). Отримання позик завжди обумовлюється виконанням певних вимог.

Умови, які висуваються МФІ до країн-позичальників, видозмінювались у процесі розвитку світової валютної системи та економічних і політичних реалій світу. Після створення Бреттон-Вудської валютної системи (1944 р.) і до її розпаду (1976 р.) кредити МФІ були спрямовані на запобігання кризам і їх негативному впливу на третій сторін, тобто використовувалась постфактум політика. Вимоги, що висувались до країн-позичальників із боку міжнародних кредиторів, передусім МВФ та МБРР, стосувались переважно економічної політики та економічних індикаторів (ціни, інфляція, платіжний баланс). Тобто використовувались захисні заходи позичених ресурсів і кількісні заходи щодо стабілізації наслідків негативних явищ в економіці країни-позичальника.

Обумовленості в роботі МВФ почали відігравати центральну роль із 1979 р. після запровадження нових керівних принципів, які дали змогу МВФ перейти від ролі кредитора останньої інстанції до провідної ролі [2]. У цей же період міжнародні фінансові інститути збільшили увагу до структурних заходів, які лягли в основу відповідного нового набору умов кредитування [3]. Нові умови спрямовані не на ліквідацію негативних наслідків, а на упередження їх виникнення шляхом урахування структурних причин фінансових проблем, у тому числі й політичної стратегії.

Із 80-х років МВФ та Світовий банк почали здійснювати значний вплив на економіку країн, які звертались до них за підтримкою. Теоретично ці вимоги сформовані Дж. Вільямсоном і відомі як «Вашингтонський консенсус» [4]. Такі реформи передбачали такі зміни: фіскальна слабкість – жорстка економія бюджетних коштів; непослідовний та невідповідний умовам податковий кодекс – податкова реформа; закриті ринки – лібералізація торгівлі і фінансів; офіційний і «чорний» ринковий обмінний курс – уніфікація системи обмінних курсів; закриті економіки для іноземного капіталу – залучення прямих іноземних інвестицій; колективна власність – приватизація – гарантування прав власності; високий рівень регулювання, особливо цінового, – дерегулювання.

Відповідно, умови доступу до ресурсів МФІ передбачали значні реформи внутрішньої політики, зокрема лібералізацію торгівлі та доступу міжнародних фінансів, приватизацію природних ресурсів та державних підприємств, дерегулювання економічної діяльності, реформування системи надання соціальних послуг, а також низку ринкових інституціональних реформ [5].

Подальший розвиток комплексу умов, що висуваються МФІ до країн-позичальників, пов'язаний з активною співпрацею з колишніми соціалістичними країнами, які після розпаду Радянського Союзу та системи біполярного світу «соціалізм – капіталізм» почали ринкову трансформацію. Ці умови розвивали «Вашингтонський консенсус» і позиціонуються як такі, що пов'язані з урядуванням, стосуються підтримки високої продуктивності у вирішенні проблем політики *good governance*. Урядування (*governance*) характеризується як процес прийняття рішень і процес, за допомогою якого ці рішення реалізуються (або не реалізуються). Концепція політики *good governance* містить вісім ключових характеристик: вклю-

ченість, орієнтованість на консенсус, підзвітність, прозорість, чутливість (до проблем), дієвість та ефективність, справедливість і всеосяжність, підпорядкованість закону [6]. Отже, економічні вимоги МФІ були доповнені умовами щодо оцінки бюрократичних дисфункцій та зусиль покращання публічного управління й інститутів.

Аналізуючи еволюцію умов щодо отримання допомоги МФІ країнами-позичальниками (для країн, які розвиваються, та з перехідною економікою), їх можна об'єднати у дві групи 1) економічні умови (обмежувальні або попереджувальні); 2) умови, пов'язані з урядуванням (*governance-related*). Обидві групи умов впливають на інституціональну систему країни-позичальника. Перша група умов більшою мірою стосується практики функціонування відповідних інститутів, а друга – передбачає впровадження інституціональних змін. Друга група умов – це «структурні умови» у випадку МВФ та «умови, пов'язані з урядуванням» у випадку Світового банку. У цілому умови, які висуваються МФІ до країн-позичальників, виступають зовнішніми обмежувальними факторами інституціонального вибору країн-позичальників у процесі інституціональної конкуренції.

Теорія інституціональної конкуренції ґрунтується на твердженні, що модель конкуренції для ринків товарів із певними змінами може використовуватись для пояснення розвитку інституціональних систем. Оскільки є вибір для інвесторів, споживачів і платників податків, вони можуть використовувати «інституціональний арбітраж», тобто переміщення капіталу в країни з низькими податками або імпорт із країн зі сприятливими умовами виробництва, а отже, дешевшими. У випадках, коли витрати на переміщення є меншими ніж очікувані здобутки від переміщення, «вихід» є можливою стратегією для них. За великим рахунком, це призводить до «системного конфлікту», коли різні політичні та соціальні системи (наприклад, під час «холодної війни») конкурують. Існують три можливих шляхи інституціонального арбітражу: створення нових інститутів (інституціональні інновації); перенесення інститутів іноземних держав або регіонів; успішні інститути можуть бути імітовані без повного їх перенесення [2].

За визначенням Я. Корнаї, трансформація – це переважно імітація західного капіталізму через перетворення держави і є неповною через дві причини. Перша причина зумовлена зневагою інституціональних передумов (у тому числі культурних та історичних чинників, неформальних інститутів і когнітивних моделей суб'єктів трансформації, а також перевагами суспільного вибору) перетворень. Як рекомендації реалізації певної політики позиції «Вашингтонського консенсусу» практично неможливо було реалізувати. Друга причина полягає в тому, що країни в період трансформації мали необхідність створити не визначену капіталістичну чи рівноважну ринкову системи (за веберівським ідеальним типом), а скоріше реалізувати з численних можливих форм ринкових інститутів ті, які є краще адаптованими для країни перетворення [7].

У численних дослідженнях аналізувалась ефективність обумовленостей МВФ, у тому числі й інституціональні умови. Світовий банк провів низку внутрішніх оцінок своєї діяльності, спрямованої на структурні перетворення. Більшість із досліджень доводять доволі посередні досягнення в реалізації перетворень на вимогу МФІ. Це ж стосується і діяльності МВФ, хоча при цьому обумовленості відіграють дуже важливу роль. Так, внутрішній аналіз МВФ у кінці 1980-х років показав, що загальні зовнішні цілі були досягнуті в чверті випадків, для 36% критерії не були задоволені; у 17 % критерії ефективності

були досягнуті, але зовнішні цілі – ні, у той час як в інших 21% було вірно зворотнє [8].

Оцінки показали, що протягом періоду 1995–2004 рр. спостерігалось зростання використання структурних вимог у програмах МВФ, у середньому 17 умов на кожну програму в рік. Більшість зі структурних умов характеризувались малою глибиною, і тільки половина з них були виконані вчасно. Таке дотримання слабо корелюється з прогресом у структурних реформах. Спадковість програми реформ команди реформаторів та відповідальних міністерств є необхідною для дотримання та продовження реформ. Дотримання та ефективність були вище в областях основних компетенцій МВФ, таких як управління державними видатками та податкові питання, і нижче в таких областях, як приватизація і реформа державного сектора в цілому [9].

Як засвідчує світова практика, кредитування з боку МВФ (на пільгових порівняно з ринковими умовах) надає країнам певний час для реалізації політики структурної перебудови та реформ, які дадуть змогу відновити умови стійкого та сталого економічного зростання, зайнятості та соціальних інвестицій. Водночас досить поширеною є критика рекомендацій МВФ, які вважаються занадто прямолінійними, «стандартними» та негнучкими.

Трансформаційні процеси в Україні супроводжувалися глибокою економічною кризою. У зв'язку з цим різко загострилися питання ресурсного забезпечення економічного розвитку, особливо його фінансової складової. Розбалансованість фінансової системи, платіжна криза, спричинена насамперед переходом до світових цін на енергоносії, відсутність необхідних внутрішніх нагромаджень об'єктивно обумовили потребу в зовнішніх коштах для відновлення господарської рівноваги, забезпечення економічного зростання. Серед зовнішніх джерел фінансових ресурсів найбільш вагомими стали ресурси МФІ – МВФ, Групи Світового банку, умови співпраці з якими значну увагу концентрують на інституціональних аспектах.

Співпраця України з МВФ на рівні реалізації спільних програм економічного розвитку в Україні розпочалася з жовтня 1994 р. Загалом, у рамках співробітництва з МВФ протягом 2008–2013 рр. Україна отримала 9 250 млн. СПЗ, що еквівалентно 14 430 млн. дол. США [10]. За цей період Україна отримувала позики в рамках програм «Фінансування системних перетворень» (інструмент підтримки країн, які здійснювали перехід від планової економіки до вільного ринку), Stand-by та розширеного фінансування (EFF). Протягом 2002–2008 рр. акценти в питанні співробітництва між Україною та МВФ змістились із кредитної форми співпраці на сферу технічної допомоги. Основна увага була зосереджена на узгодженні головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямками світових фінансових та інвестиційних потоків та поглибленні координації у сфері валютної політики. Новий етап співробітництва України з МВФ пов'язаний зі змінами політичної ситуації та економічної політики після Революції гідності. У квітні 2014 р. Україна та МВФ погодили програму співпраці Stand-by. Вона передбачала можливість отримання Україною кредитів на 17 млрд. дол., проте за 2014 р. Україна отримала лише 4,6 млрд. дол. У березні 2015 р. Рада директорів МВФ ухвалила чотирьохрічну розширену угоду в рамках Механізму розширеного фінансування (EFF). Необхідно зауважити, що співпраця з МВФ має мультиплікативний ефект, оскільки розглядається світовою фінансовою спільнотою як фактор довіри, підтвердження кредитоспроможності держави.

Із часу вступу України до групи Світового банку в 1992 р. головною метою співпраці було надання активної підтримки в переході новоствореної української держави від адміністративно-командної економіки до ринкової. За роки співробітництва група Світового банку підтримувала програму діяльності уряду України, надаючи позики на реформування державного сектора, здійснення реформ в аграрному, енергетичному, фінансовому та соціальному секторах, приватизацію та реструктуризацію підприємств. Загальна сума зобов'язань групи Світового банку перед Україною за період до 2015 р. на фінансування 45 проектів і програм становить понад 9 млрд. дол. США, у тому числі в 2014 р. отримано 2,9 млрд. дол. США [11]. Важливість співпраці зі Світовим банком полягає в тому, що завдяки їй Україна залучає кошти, які спрямовуються на вирішення проблем структурної модернізації економіки країни. Допомога Україні Світового банку на 2012–2016 рр. сконцентрована у двох напрямках: 1) поліпшення державних послуг та системи державних фінансів; 2) підвищення ефективності політики та рівня конкурентоспроможності.

Співпраця України з МФІ характеризується такими цільовими орієнтирами, як: 1) формування ринкових інститутів та перехід до нових ринкових засад функціонування соціально-економічної системи; 2) забезпечення умов для економічного зростання (інвестиційні та секторальні проекти); 3) забезпечення інституціонального розвитку та інституціональної ефективності. Відповідно, умови МФІ стосуються впровадження програм зі скорочення дефіциту національного бюджету, збільшення інформаційної прозорості збору та використання податків, лібералізації ринків та приватизації підприємств державної власності.

Аналіз угод, які укладались упродовж років співробітництва України з МВФ та МБРР, дає можливість виділити основні групи інституціональних вимог: забезпечення верховенства права (реформування системи судочинства та правоохоронної системи); реформи системи публічного управління, у тому числі децентралізація, дерегуляція, боротьба з корупцією, державні фінанси; реформування відносин власності та гарантія прав власності; реформування соціальної системи (civil service reform). Виконання умов у короткостроковій перспективі збільшує соціальне навантаження на громадян, адже уряд зменшує державні витрати, збільшує податкове навантаження, зменшує вартість національної валюти (що робить імпорتنі товари дорогими для населення та зменшує ціни на товари і послуги національного виробництва) та послаблює вимоги щодо оплати праці. У результаті непопулярності заходів, які слід упроваджувати політикам для досягнення декларованих умов, відносини України з МФІ набули «уривчастого» характеру: українська сторона регулярно порушувала і пригальмовувала виконання умов кредитування, а міжнародні кредитні установи обмежували обсяги фінансування у відповідь. Така модель співпраці відобразилась на ефективності реалізованих проектів щодо інституціональних реформ навіть у сучасних умовах. Ринкові інститути створено, Україна розглядається світовою спільнотою як країна з ринковою економікою, а ефективність функціонування ринкових інститутів низька; відносини власності реформовано, значна частина державної власності приватизована, впроваджувалась масова приватизація для залучення всіх верств населення – а результатом є концентрація власності у кількох олігархічних кланів; антикорупційне законодавство прийняте, спеціальні антикорупційні органи створено, широку боротьбу з корупцією в усіх проявах

проголошено стратегічною метою – а рівень корупції залишається досить високим (у всесвітньому рейтингу сприйняття корупції 2015 р. Україна посідає 130-е місце зі 168). Таким чином, наслідки впровадження інституціональних змін на вимогу виконання зовнішніх умов не мають високої інституціональної ефективності. Умови висуваються МФІ, а політика заходів щодо їх реалізації впроваджується національною владою, при цьому всі неефективні кроки влади виправдовуються вимогами.

Основні причини затримок у реалізації проектів співпраці з МФІ, за висновками звітів Рахункової палати України, – це недоліки нормативно-правового, організаційного та фінансового забезпечення впровадження проектів, а також неповне дотримання Міністерством економічного розвитку (координатор підготовки та реалізації проектів), Міністерством фінансів (представник позичальника) та відповідальними виконавцями проектів вимог, установлених порядками у сфері співробітництва з МФІ [12].

Висновки. Діяльність міжнародних фінансових інститутів набула вагомого значення для розвитку світової економіки. Еволюція умов співпраці МФІ з країнами-позичальниками, особливо в останні десятиліття, призвела до неоднозначних результатів: з одного боку, умови співпраці

включають не тільки економічні аспекти, а всебічно охоплюють різні сфери життєдіяльності країни-позичальника (політичну, економічну, соціальну), з іншого боку, значна критика експансивності та помилковості умов МФІ кінця 90-х – початку 2000-х років зумовила диференціацію умов з урахуванням національних можливостей та пріоритетів, специфіки програм співпраці.

Головною метою співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями є сприяння сталому економічному зростанню шляхом реалізації інституціональних проектів і проектів у пріоритетних галузях національної економіки. Кредитний рейтинг України не дає можливості ефективно позичати на вільному ринку кошти, що підвищує значення співпраці з МФІ. Слід зауважити, що виконання Україною вимог, які висувались та висуваються МФІ, відбувалось для отримання кредитів. Але реформи повинні були проводитись для отримання результатів усередині країни щодо ефективності державного управління, зростання добробуту населення, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, відповідно, необхідно змінити сам підхід до співпраці з МФІ: реформи для розвитку країни, а не реформи для продовження співпраці з МФІ.

Список використаних джерел:

1. Hodgson G. Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? / G. Hodgson // *Evolutionary and Institutional Economic Review*. – 2007. – № 4(1). – P. 7–25.
2. Kapur D., Webb R. Governance-related Conditionality of the International Financial Institutions/ D. Kapur, R. Webb // *G-24 Discussion Paper Series*. – 2002. – № 6.
3. De Vries M. The IMF, 1972–78: Cooperation on Trial/ M. De Vries. – Washington DC, IMF, 1985.
4. Williamson J. What Washington Means by Policy Reform, in *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* / J. Williamson. – Washington: Institute for International Economics. – 1990. – P. 5–24.
5. Stiglitz J. The World Bank at the millennium/ J. Stiglitz // *The Economic Journal*. – 1999. – Vol. 109 (November).
6. What is Good Governance? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unescap.org/sites/default/files/good-governance.pdf>.
7. Kornai Ja. What the Change of System From Socialism to Capitalism Does and Does Not Mean? / Ja. Kornai // *Journal of Economic Perspectives*. – 2000. – № 14(1). – P. 27–42.
8. Boughton J. Silent Revolution. The International Monetary Fund 1979–1989/ J. Boughton. – Washington DC, IMF. – 2001.
9. Structural Conditionality in IMF-Supported Programs. Evaluation Report/ Independent Evaluation Office (IEO), International Monetary Fund. – Washington, DC: IEO, 2007. – P. 21.
10. Щодо вдосконалення роботи України з МВФ–МБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/articles/1601/.
11. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм в країні квітень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>.
12. Звіт Рахункової палати України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ru/doccatalog/document/16747166/zvit_2014.pdf.

Анотація. В статтю проаналізовані умови співпраці з міжнародними фінансовими інститутами (МФІ), охарактеризовані групи вимог, в тому числі інституціональних, пред'являються МФІ к країнам-реципієнтам, і їх еволюція. Обоснована необхідність урахування досвіду співпраці з розвиваючись країнами з МФІ при впровадженні відповідних програм в Україні.

Ключевые слова: інститути, «Вашингтонський консенсус», міжнародні фінансові інститути, умови співпраці з МФІ, інституціональні реформи.

Summary. In this work there has been analyzed the conditionality of cooperation with international financial institutions (IFIs), the group of IFIs requirements, particularly institutional requirements to recipient countries, and their evolution. The article also justifies the need to take into account the experience of IFIs cooperation with developing countries in the implementation of relevant programs in Ukraine.

Key words: Institutions, "Washington Consensus", the international financial institutions, the conditions of cooperation with IFIs, institutional reforms.

Примостка О. О.
*доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Prymstka O. O.
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kyiv National Economic University of Vadym Hetman*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ

DEFINITION OF METHODS BASIS OF BANKING SYSTEM OF THE WORLD

Анотація. У статті досліджено існуючі методичні підходи до визначення рівня розвитку банківських систем світу. Проаналізовано переваги та недоліки існуючих наукових підходів до розв'язання зазначеної проблематики. Визначено необхідність включення до методики показників, які визначають рівень доступу економічних суб'єктів до фінансової інформації.

Ключові слова: рівень розвитку банківської системи, кредити, валовий внутрішній продукт, асиметрія інформації.

Постановка проблеми. В умовах усезростаючих темпів глобалізаційних процесів у світі в цілому та у фінансово-банківському секторі зокрема досить актуально постає проблематика визначення рівня розвитку банківських систем світу, генерування єдиної методики визначення інтегрованого індексу чи системи показників, які б об'єктивно характеризували рівень розвитку банківської системи окремої країни. Необхідність розробки такої методики викликана нагальною потребою щодо проведення міжрегіональних порівнянь та усвідомлення недоліків та напрямів розвитку банківських систем країн, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методик визначення рівня розвитку банківської системи присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Найбільш вагомий внесок простежується в роботах Бека [1], Левіна та Лоауза [2], Неусера та Куглера [3], Роусеа та Вачтела [4], Деміргук-Кунта та Марковиця [5–8].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Аналіз та оцінка рівня розвитку банківських систем країн світу необхідна для визначення фінансового стану банківської системи окремої країни, що дасть змогу визначити недоліки та прорахунки, виявити та мобілізувати внутрішні резерви, збільшити доходи та прибутки, зменшити витрати, підвищити прибутковість діяльності. Банківська система відіграє важливу роль в економічному зростанні за рахунок здатності акумулювати, перерозподіляти та емітувати гроші. Таким чином, проблемі пошуку методики визначення рівня розвитку банківських систем світу має бути приділена особлива увага, оскільки досягнення сталого економічного зростання в довготривалому періоді можливе лише за умови позитивної динаміки зростання рівня розвитку банківських систем світу та банківської системи кожної країни зокрема.

Мета статті полягає у дослідженні позитивного досвіду визначення рівня розвитку банківських систем світу та пошуку оптимальної методики його розрахунку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Емпірична література пропонує певні підходи до визначення рівня розвитку банківської системи країни, зокрема стан розвитку банківської системи зазвичай вимірюється за

допомогою показника розміру капіталу банків. Також показники, які використовуються для опису розвитку банківської системи, можуть включати в себе співвідношення між ліквідними зобов'язаннями банківської системи і ВВП [9; 10], частку банківських відділень у розрахунку на одну особу [11], співвідношення між внутрішнім кредитом і ВВП [12]. Проте ці вимірювання мають деякі вади, оскільки описують взаємозв'язок між розвитком банківської системи та економічним зростанням, тобто вони переважно зосереджені на вимірюванні впливу банку на стимулювання накопичення капіталу. Теорія фінансового посередництва, яка розробляється з 1980-х років, показує, що ще одна важлива функція комерційного банку полягає у визначенні оптимальних позичальників, вирішенні проблеми інформаційної асиметрії на фінансовому ринку, стимулюванні оптимального розподілу капіталу і, таким чином, сприяння економічному зростанню [13; 14].

Проте сучасні економісти рідко досліджують вплив банків на економічне зростання шляхом прийняття емпіричної методології та визначають лише питання розподілу ресурсів банків, наданих приватному бізнесу по відношенню до загальної суми кредитів [15]. Цей підхід заснований на припущенні про те, що приватний сектор є більш ефективним, ніж бізнес-середовище. Крім того, слід зауважити, що для багатьох країн, що розвиваються, частка кредитів, наданих державному сектору, є переважно результатом державного втручання, а не дискреційний перерозподіл ресурсів рішенням банків. У зв'язку з цим саме цей вимір не може ефективно відбивати здатність банків підвищити ефективність розподілу кредитів, якщо враховувати політичні фактори.

Також існує підхід, за яким використовується середньозважене значення для побудови індексу неефективності регіональної банківської системи, в якій вагомою є частка кредитів конкретним банком для регіону в загальному обсязі кредитів, виданих у цьому регіоні. Дані по кредитах кожного банку в кожному регіоні переважно беруться з «Year Book китайського фінансів». Для деяких порівняно невеликих розмірів комерційних банків, Рік книги не дає регіональних даних; Потім ми створюємо регіональні дані шляхом множення загальних кредитів

цього банку терміном на один рік частка регіонального ВВП у ВВП всієї країни [16].

Світовим Банком також розроблений власний методичний підхід до визначення рівня розвитку банківської системи, який складається із двох напрямів [17]. Вимірювання розвитку банківського сектору традиційним методом через визначення розміру та глибини лімітів банківських систем та інноваційним способом шляхом вимірювання доступу до банкігу та аналізу тенденцій ефективності та стабільності розвитку банківської системи.

Традиційними індикаторами, що використовуються для визначення розміру, глибини і розвитку банківського сектору країни, є:

- відношення M2 до ВВП;
- відношення приватного кредитування до ВВП.

Обидва вимірники використовуються для відображення причинно-наслідкових явищ фінансового розвитку, що впливають на економічне зростання. Хоча вони мають деякі обмеження, оскільки відношення M2 до ВВП відображає рівень монетизації в системі, але не показує рівень банківського посередництва; показник відношення приватного кредитування до ВВП не враховує безнадійні кредити і, більш загально, якість розподілу кредитних ресурсів; не відображають рівень доступу до банківських послуг приватних осіб та фірм, якість надання банком послуг і ефективність надання банківських послуг. Також зазначений підхід не відображає рівень довіри суспільства до банків у тій чи іншій країні. Загалом, якість та наявність індикаторів фінансової стабільності обмежена, і документації мережі інституційної підтримки банківської діяльності не вистачає надійності.

Група нових індикаторів включає в себе три групи показників: доступність, ефективність та стабільність. Перевага такого підходу полягає в тому, що він дає змогу виходити за межі показників розміру та допомагає оцінити доступність, ефективність і стабільність фінансових систем у країнах та між ними. Банківські системи можуть мати різну оцінку в кожній із цих груп, але в сукупності і в різноманітних комбінаціях вони дають достатньо широке поле для аналітичних досліджень та розробки раціональ-

ної стратегії розвитку фінансово-банківського сектору. Зазначена методика визначення рівня розвитку банківської системи є досить комплексною та ефективною, але водночас багатопараметральною, що суттєво ускладнює її практичне застосування для проведення порівняльного аналізу на значній вибірці.

Наведені підходи до визначення рівня розвитку банківської системи, на жаль, не є широко використовуваними у світі. Це пов'язано з низкою причин: по-перше, складністю розрахунку великої кількості показників; по-друге, одна із перепон щодо розрахунку полягає у відсутності актуальних статистичних даних, необхідних для проведення розрахунків; по-третє, розглянуті підходи не відображають такої важливої характеристики банківської діяльності, як рівень довіри до банків, адже прозорість як складова частина довіри відіграє ключову роль у банківській діяльності, оскільки банки працюють на засадах довіри до них вкладників. Вищий рівень довіри до банківської системи свідчить про позитивну бізнес-історію установи, високий ступінь проникнення банків у суспільство та максимізацію рівня доступу населення до фінансових ресурсів, ефективно працюючу систему гарантування вкладів.

Ураховуючи вищезазначені особливості, пропонуємо визначати рівень розвитку банківської системи окремої країни та проводити подальші аналітичні дослідження з використанням методики, яка групується на використанні сукупності трьох показників.

1. Внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором (% від ВВП).

Включає в себе всі кредити різним секторам на валовій основі за винятком кредитів центрального уряду. Фінансовий сектор включає в себе грошові влади і депозитних банків, а також інші фінансових корпорацій (у тому числі корпорацій, які не приймають переказні депозити, але не несуть таких зобов'язань, як час і ощадних вкладів). Приклади інших фінансових корпорацій фінансових і лізингових компаній, лихварів, страхові корпорації, пенсійні фонди, а також валютні компанії.

2. Банківський капітал до активів (%).

Таблиця 1

Показники розвитку банківських систем світу за 2013–2015 рр.

№	Країна	Капітал/активи (%)			Кредити до ВВП (%)			Індекс глибини кредитної інформації		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
1.	Афганістан	11.6	11.9	12.2	-4	-3,8	-2,3	0	0	0
2.	Албанія	9.3	9.0	9.7	68,2	67,6	68,1	6	6	6
3.	Австралія	6.0	5.9	6.1	150.7	156.5	165.9	7	7	7
4.	Бельгія	6.4	6.6	6.5	113.3	112.0	116.0	5	5	5
5.	Бразилія	9.3	9.0	9.1	101.3	100.3	105.1	7	7	7
6.	Болгарія	10,4	11,6	11,8	67.7	69.7	62.5	5	5	5
7.	Чилі	8.1	8.0	7.7	113.1	115.6	120.3	6	6	6
8.	Китай	6.7	7.2		150.8	157.6	169.3	6	6	6
9.	Конго	8.2	4.5	4.2	8.9	-7.2	0.8	2	2	2
10.	Кіпр	6.4	10.3	9.8	317.9	306.5	307.8	3	4	6
11.	Фінляндія	5.0	4.3	4,4	165.5	142.5	164.7	6	6	6
12.	Франція	5.8	5.3	5,2	147.8	143.9	148.0	6	6	6
13.	Німеччина	5.5	5.6	5.8	157.1	137.1	140.6			
14.	Гонконг	8.7	9.0	9.0	201.1	222.6	236.5			
15.	Таїланд	8.5	9.2	9.5	155.9	159.8	168.6			
16.	США	11.8	11.7	11.6	235.1	243,3	253.5	8	8	8
17.	Україна	15.1	11.2	7.6	87.9	95.0	109.9			

Джерело: складено автором на основі [18]

Темпи приросту показників розвитку банківських систем світу

Країна	Темпи приросту показника Капітал/активи (%)		Темпи приросту показника Кредити до ВВП (%)	
	2013/2014	2014/2015	2013/2014	2014/2015
	Афганістан	102,59	102,52	95,00
Албанія	96,77	107,78	99,12	100,74
Австралія	98,33	103,39	103,85	106,01
Багамські Острови			100,77	97,99
Бельгія	103,13	98,48	98,85	103,57
Бразилія	96,77	101,11	99,01	104,79
Болгарія	111,54	101,72	102,95	89,67
Чилі	98,77	96,25	102,21	104,07
Китай	107,46	0,00	104,51	107,42
Конго	54,88	93,33	-80,90	11,11
Кіпр	160,94	95,15	96,41	100,42
Фінляндія	86,00	102,33	86,10	115,58
Франція	91,38	98,11	97,36	102,85
Німеччина	101,82	103,57	87,27	102,55
Гонконг	103,45	100,00	110,69	106,24
Таїланд	108,24	103,26	102,50	105,51
США	99,15	99,15	103,45	104,24
Україна	74,17	67,86	108,08	115,68

Висновки. Запропонована методика визначення рівня розвитку банківських систем світу є простою у використанні, оскільки дані для визначення публікуються в офіційних джерелах. Також кореляційний аналіз довів високий рівень зв'язку між запропонованими у методиці показниками. У методиці врахований рівень довіри економічних суб'єктів до національної банківської системи. За сукупністю зазначених переваг запропонована методика визначення рівня розвитку банківських систем світу може використовуватися для проведення аналітичних комплексних досліджень.

Список використаних джерел:

- Levine, Ross, Loayza, Norman, and Beck, Thorsten. "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", World Bank Policy Research Working Paper 2059, February 1999.
- Beck, Thorsten, Levine, Ross and Loayza, Norman. "Finance and the Sources of Growth", World Bank Policy Research Working Paper 2057, February 1999.
- Neusser, Klaus and Kugler, Maurice. "Manufacturing Growth and Financial Development: Evidence from OECD Countries," Review of Economics and Statistics, November. – 1998. – № 80. – P. 636–646.
- Rousseau, Peter L. and Wachtel, Paul. "Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrial Countries," Journal of Money, Credit, and Banking. – 1998. – № 30. – P. 657–678.
- Demirgüç-Kunt, Asli and Levine, Ross. "The Financial System and Public Enterprise Reform: Concepts and Cases", in: Hermes, Niels and Lensink, Robert (eds.): Financial Development and Economic Growth, 1996.
- Demirgüç-Kunt, Asli and Levine, Ross. "Bank-based and Market-based Financial Systems: Cross-Country Comparisons", World Bank mimeo, March 1999.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Levine, Ross, and Min, Hong G. "Opening to Foreign banks: Issues of Stability, Efficiency, and Growth", World Bank mimeo, July 1998.
- Demirgüç-Kunt, Asli and Maksimovic, Vojislav. "Law, Finance and Firm Growth," Journal of Finance. – 1998. – № 53. – P. 2107–2137.
- King & Levine (1993b) King, R. and Levine, R. (1993a). Finance and growth: Schumpeter might be right. Quarterly Journal of Economics, 108. – P. 717–738.
- King, R. and Levine, R. (1993b). Finance, entrepreneurship, and growth: theory and evidence. Journal of Monetary Economics. – № 32. – P. 513–542.
- Ferri, G. and Mattesini, F. (1997). Finance, human capital and infrastructure: an empirical investigation of post-war Italian growth. Banca d'Italia, Temi di Discussione, 321.
- Rajan, R. and Zingales, L. (1998). Financial dependence and growth. The American Economic Review, 88, 559-586.

13. Diamond, D. (1984). Financial intermediation as delegated monitoring. *Review of Economic Studies*, 51, 647-663.
14. Stiglitz, J. E. and Weiss, A. (1988). Banks as social accountants and screening device for the allocation of credit. NBER working paper, 2710.
15. Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: Views and agenda. *Journal of Economic Literature*, 35. – P. 688–726.
16. The Market Competition, Law Enforcement, and Banking System's Efficiency in China Yu Xia, Michael Tian *International Journal of Business and Social Research (IJBSR)*. – 2012. – Volume 2. – № 6. – P. 178–189.
17. Measuring banking sector development Режим доступу - <http://siteresources.worldbank.org/INTTOPACCFINSER/Resources/Banking.pdf>
18. Banking Sector Lending Behaviour and Efficiency in Selected ESCWA Member Countries United Nations Publications. – 2006. – 85 p.

Анотація. В статті досліджені існуючі методичні підходи до визначення рівня розвитку банківських систем світу. Проаналізовані переваги та недоліки існуючих наукових підходів до вирішення вказаної проблеми. Визначено необхідність включення в методику показників, що визначають рівень доступу економічних суб'єктів до фінансової інформації.

Ключові слова: рівень розвитку банківської системи, кредити, валовий внутрішній продукт, асиметрія інформації.

Summary. Studied methodical approach to determine the level of banking systems in the world. Advantages and disadvantages of existing scientific approaches to solving these issues. Determined necessity inclusion technique parameters that determine the level of access of economic agents to financial information.

Key words: the level of the banking system, loans, gross domestic product, the asymmetry of information.

УДК 339.35+332.132:637

Прудніков Ю. В.

*аспірант кафедри економічної теорії та інтелектуальної власності
Житомирського національного агроекологічного університету*

Prudnikov Y. V.

*Postgraduate Student of Economic Theory
and Intellectual Property Department
Zhytomyr National Agroecological University*

РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ У ФОРМУВАННІ ТА ФУНКЦІОНУВАННІ ЛОКАЛЬНИХ РИНКІВ НА ПРИКЛАДІ РИНКУ ХУДОБИ ТА ПТИЦІ

REGIONAL DIFFERENCES IN THE FORMATION OF AND FUNCTIONING OF LOCAL LIVESTOCK AND POULTRY MARKETS

Анотація. У статті здійснено аналіз впливу чинників виробництва, споживання та розподілу продукції тваринництва на динаміку цін худоби та птиці в розрізі областей України. Сформовано методику оцінки залежності ціни сільськогосподарської продукції від показників ринкової кон'юнктури, рівня розвитку транспортної інфраструктури регіону та негативних проявів ринкової влади. Обґрунтовано напрями здійснення регулюючих заходів державного управління, які зумовлені специфікою проявів неефективності функціонування локальних ринків сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: локальний ринок, сільськогосподарська продукція, статистичні спостереження, канал розподілу, відносна інтенсивність пропозиції.

Постановка проблеми. Національне господарство як економічну систему формує мережа галузевих ринків, кожен з яких виконує свою роль у процесі суспільного відтворення. Самі по собі галузеві ринки є відкритими взаємозалежними підсистемами, що взаємодіють між собою, формуючі міжгалузеві пропорції національного виробництва. Водночас їх ринковий простір не є однорідним та неперервним, а складається з мережі відносно відокремлених локальних ринків. Локалізація ринкового простору

є результатом і водночас чинником багатьох процесів, що мають як позитивний (мінімізація витрат обігу), так і негативний (монополізація ринкового простору) суспільний економічний ефект. Вивчення тенденцій і закономірностей функціонування локальних ринків як ареалів реальних угод виявляє пропорції розподілу доданої вартості між різними ланками процесу суспільного відтворення, тому перетворюється на важливе завдання, вирішення якого сприятиме розробці ефективної аграрної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інфраструктурні передумови функціонування ринків сільськогосподарської продукції, зокрема формування оптового сегменту реалізації сільськогосподарської продукції, висвітлюються в роботах І. Климової [1], О. Калужної [2], О. Копитко [3]. Формуванню ефективного ринкового середовища та підтримці конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції присвячені статті С. Плотніченко [4] та Т. Дудар [5]. Регіональні особливості функціонування ринків продовольчих товарів проаналізовано в дослідженнях О. Шебанової [6], Т. Репич [7] та І. Дубровіна [8].

Незважаючи на значні напрацювання в цьому напрямі, недослідженими залишаються кількісні аспекти оцінки ринкових операцій із сільськогосподарською продукцією в розрізі адміністративно-територіальних одиниць національного господарства.

Мета статті полягає у встановленні ознак і причин неефективного функціонування локальних ринків конкретного виду сільськогосподарської продукції. Виходячи з мети, завданнями дослідження є виділення регіональних особливостей взаємодії продуцентів сільськогосподарської продукції з основними її покупцями, а також формування методики оцінки впливу ринкових і неринкових чинників на динаміку ринкової ціни.

Методично та методологічно дане дослідження базується на передумові, що у функціонуванні локальних ринків сільськогосподарської продукції важливого значення набувають чинники територіального характеру,

такі як розміщення виробництва і споживання, розвиненість транспортних мереж, наявність об'єктів ринкової інфраструктури, а також місць переробки сільськогосподарської сировини. Більш детальний аналіз впливу цих чинників на динаміку цін та структуру реалізації сільськогосподарської продукції стає можливим, якщо зменшити масштаб дослідження та розглядати процеси на рівні областей України.

Вибір саме цього рівня господарської системи як бази для аналізу в рамках даного дослідження зумовлений методичним принципом максимального використання об'єктивної інформації з офіційних статистичних джерел. Регулярні комплексні статистичні спостереження за результатами діяльності господарських систем здійснюються на рівні обласних управлінь статистики, що і складатиме основу для аналізу.

Висвітлення даних в розрізі товарних груп, каналів реалізації та областей з урахуванням динаміки процесу реалізації сільськогосподарської продукції у формі двовимірних таблиць є надто складним і не наочним, тому аналіз варто проводити окремо за кожної товарною групою. Попередні дослідження [9] показали, що за деякими товарними групами (зернові та зернобобові, олійні культури та цукрові буряки) в Україні склалися усталені та ефективні відносини між продуцентами та покупцями продукції, тому в даному дослідженні не будуть розглядатися види сільськогосподарської продукції, ринки яких визначені як сформовані та ефективні. Натомість зосередимо увагу на дослідженні структури реалізації та

Таблиця 1

Розподіл за областями населення, площ територій та обсягів реалізації худоби та птиці сільськогосподарськими підприємствами

Область	Частка населення, %	Частка території, %	Частка в обсязі реалізації худоби та птиці, %					Середнє значення
			2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	
Україна	100	100	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100
Вінницька	3,7	4,6	2,6	2,4	4,1	10,7	15,6	7,1
Волинська	2,4	3,5	4,2	4,1	4,1	4,3	4,6	4,3
Дніпропетровська	7,6	5,5	15,3	16,4	16,3	13,8	13,2	15,0
Донецька	10,0	4,6	5,4	5,9	5,4	4,0	3,2	4,8
Житомирська	2,9	5,2	1,0	0,8	0,9	1,0	0,8	0,9
Закарпатська	2,9	2,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Запорізька	4,1	4,7	2,8	2,9	2,7	2,4	2,4	2,7
Івано-Франківська	3,2	2,4	2,0	2,7	3,0	3,2	3,5	2,9
Київська	4,0	4,9	14,0	14,2	14,4	13,7	12,4	13,7
Кіровоградська	2,3	4,3	0,8	0,9	1,2	1,1	1,1	1,0
Луганська	5,2	4,6	2,1	1,9	1,7	1,9	1,2	1,8
Львівська	5,8	3,8	4,6	4,6	4,8	4,9	4,2	4,6
Миколаївська	2,7	4,3	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	0,6
Одеська	5,5	5,8	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,9
Полтавська	3,4	5,0	2,9	2,4	2,6	3,3	3,3	2,9
Рівненська	2,7	3,5	1,2	1,2	1,4	1,2	1,0	1,2
Сумська	2,6	4,1	1,4	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3
Тернопільська	2,5	2,4	0,8	1,0	1,0	1,3	1,7	1,2
Харківська	6,3	5,4	3,4	2,9	2,2	2,8	3,1	2,9
Херсонська	2,5	4,9	1,0	1,0	0,8	0,8	1,2	1,0
Хмельницька	3,0	3,6	2,0	1,8	1,8	2,1	2,6	2,1
Черкаська	2,9	3,6	25,0	24,8	23,4	19,8	18,4	22,3
Чернівецька	2,1	1,4	1,5	1,5	1,6	1,0	0,9	1,3
Чернігівська	2,5	5,5	2,1	2,0	1,8	2,0	1,7	1,9
м. Київ	6,6	0,1	2,1	1,4	1,9	1,7	1,3	1,7

Джерело: статистичний щорічник України та статистичний бюлетень «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами»

цін, зафіксованих в угодах з худобою та птицею в розрізі областей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внесок окремих областей у загальний обсяг виробництва худоби та птиці в країні не є рівнозначним. Лише в частині випадків більший внесок області у виробництво цієї продукції зумовлюється більшою територією чи більшою чисельністю населення, потреби якого у м'ясній продукції треба задовольняти (табл. 1). Значною кількістю населення, що проживає в області, можна пояснити високу інтенсивність м'ясного тваринництва у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської, Донецької, Київської та Львівської областей.

В Одеській та Харківській областях, які крім значної кількості населення характеризуються також великими площами, тенденції до інтенсивного розвитку тваринництва не відмічено. Натомість найбільші обсяги реалізації худоби та птиці демонструють сільськогосподарські підприємства Черкаської області, а в останні роки – Вінницької та Волинської областей, де чисельність населення та площа території є відносно незначними. Таким чином, можна зробити висновок, що розміщення підприємств м'ясного тваринництва відбувалося відразу за двома напрямками: близько 40% реалізації худоби та птиці припадає на області з найбільшою чисельністю населення (Донецька, Дніпропетровська, Київська та Львівська), і понад 33% реалізації концентрується в областях, де кращі

умови виробництва (Черкаська, Вінницька, Волинська). І в першій і тим більше другій групі областей питома вага реалізації продукції підприємствами області у загальнонаціональному обсязі перевищує питому вагу населення, що постійно проживає в цій області. Це жодним чином не заперечує припущення про ефективне функціонування ринків худоби та птиці, оскільки дана продукція не може споживатися в непереробленому вигляді передусім має продаватися на переробні підприємства. Розміщення останніх, імовірно, більшою мірою корелюється з розміщенням кінцевих споживачів м'ясної продукції. Наступним кроком розглянемо структуру реалізації худоби та птиці та виявимо стабільні канали. Застосуємо методику, використану Ю.В. Прудніковим [9]. Стабільним будемо вважати канал розподілу продукції, питома вага якого характеризується низьким значенням варіації. При цьому виключимо з аналізу такі канали розподілу продукції, як населенню в рахунок оплати праці та пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнові паї. Це виключення зумовлене низькою питоною вагою даних каналів у загальному обсязі реалізації сільськогосподарської продукції, зокрема, худоби та птиці (менше 0,5%), а також неринковим механізмом встановлення ціни за одиницю продукції.

Таким чином, для аналізу залучаються показники питомих ваг каналів реалізації худоби та птиці сільськогосподарськими підприємствами: w11 – переробним

Таблиця 2

Питома вага реалізації худоби та птиці за основними каналами, %

	Переробним підприємствам			Посередницьким підприємствам			На ринку через власні магазини, ларьки, палатки		
	Серед. значення, %	Станд. відхилення, в.п.	К-т варіації, %	Серед. значення, %	Станд. відхилення, в.п.	К-т варіації, %	Серед. значення, %	Станд. відхилення, в.п.	К-т варіації, %
Вінницька	22,4	17,2	76,6	71,1	22,0	30,9	5,8	4,5	76,9
Волинська	15,2	1,6	10,6	80,4	3,4	4,2	4,0	1,7	42,2
Дніпропетровська	14,8	7,4	50,1	78,2	7,7	9,8	6,7	2,5	36,6
Донецька	32,9	1,8	5,3	49,7	6,8	13,7	16,4	7,5	45,9
Житомирська	57,4	5,0	8,8	30,9	2,3	7,6	8,1	2,3	28,8
Закарпатська	55,2	7,4	13,3	16,9	4,7	27,8	26,5	4,3	16,4
Запорізька	47,9	14,0	29,1	39,5	13,4	33,8	11,5	2,0	17,1
Івано-Франківська	42,0	6,3	15,1	52,6	7,8	14,8	5,1	1,6	30,8
Київська	20,7	1,7	8,4	69,7	2,5	3,5	8,7	2,8	31,5
Кіровоградська	60,3	9,9	16,4	28,2	4,7	16,6	8,9	4,9	55,5
Луганська	15,7	3,6	23,2	73,7	5,9	8,0	9,0	2,8	30,6
Львівська	63,2	2,4	3,8	28,6	1,8	6,4	8,1	1,3	16,5
Миколаївська	28,9	4,6	16,1	49,4	5,4	11,0	19,7	2,6	13,2
Одеська	31,2	2,2	6,9	46,3	7,7	16,7	19,3	7,0	36,1
Полтавська	68,7	10,4	15,1	20,5	7,2	35,1	8,6	2,8	32,9
Рівненська	19,6	4,9	25,1	55,4	14,8	26,7	24,2	14,1	58,2
Сумська	44,6	4,8	10,9	32,5	4,3	13,3	21,0	2,0	9,6
Тернопільська	62,8	4,1	6,6	25,2	3,5	13,9	11,0	3,7	33,7
Харківська	26,3	7,2	27,3	65,6	6,0	9,1	6,5	0,7	11,3
Херсонська	19,6	3,7	18,6	56,1	5,7	10,2	22,3	4,4	19,8
Хмельницька	37,4	1,6	4,4	51,2	1,6	3,1	10,0	2,0	20,3
Черкаська	8,9	1,2	13,9	89,5	1,1	1,2	1,4	0,4	25,3
Чернівецька	51,2	12,7	24,7	39,2	13,4	34,2	9,2	2,5	27,4
Чернігівська	59,0	4,1	6,9	26,8	4,7	17,7	12,3	1,9	15,7
м. Київ	41,5	17,7	42,5	53,9	15,7	29,2	4,6	2,1	44,8

Джерело: розраховано на основі статистичного бюлетеня «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами»

підприємствам, w_{12} – посередницьким підприємствам; w_{13} – на ринку через власні магазини, павільйони, палатки (інші канали). Аналіз структури реалізації худоби та птиці сільськогосподарськими підприємствами в розрізі областей показав, що стабільні канали утворилися в 13 областях з 25, щоправда, лише в деяких із них за стабільними каналами реалізується домінуюча частина продукції.

Серед областей, що є лідерами за обсягами реалізації худоби та птиці, лише у Вінницькій поки не утворилося стабільних каналів. Це пояснюється відносно нетривалим терміном перебування даної області у статусі лідера. Лише в семи областях: Волинській, Дніпропетровській, Київській, Черкаській, Львівській, Житомирській та Хмельницькій – за стабільними каналами реалізується більше 3/4 загального обсягу худоби та птиці, що дає змогу говорити про сформованість ринків даної продукції. У Волинській, Дніпропетровській та Черкаській областях стабільні канали реалізації худоби та птиці утворилися між продуцентами та посередницькими організаціями, тоді як в інших чотирьох областях (із семи) стабільна реалізація через посередників поєднується з продажем продукції переробним підприємствам. Відносно невелику питому вагу порівняно з першими двома каналами займає реалізація худоби та птиці на ринку, через власні магазини, павільйони, палатки. Найвище середнє значення питомої ваги даного каналу характерне для Закарпатської області – 26,5%, хоча це значення не є стабільним. Стабільним такий канал реалізації є для сільськогосподарських підприємств Сумської області. Він займає в середньому 21% у загальному обсязі реалізації худоби та птиці підприємствами області.

Наступним кроком дослідимо ефективність функціонування ринків худоби та птиці, проаналізувавши ціни в розрізі областей. У результаті проведеного аналізу структури реалізації худоби та птиці сільськогосподарськими підприємствами областей України в розрізі ціни (грн./т) та питомої ваги каналів розподілу (%) було виявлено стійку позитивну кореляцію між ціною худоби та птиці, що реалізується за певним каналом розподілу, та питомою вагою даного каналу розподілу в загальному обсязі реалізації продукції, лише в декількох областях, а саме: Житомирській, Кіровоградській, Львівській, Полтавській та Чернівецькій. Виходячи з позитивної кореляції, можемо говорити про конкурентність попиту в даних областях, що є необхідною умовою ефективного функціонування тут локальних ринків худоби та птиці. У всіх зазначених областях домінуюче положення має канал w_{11} – реалізація переробним підприємствам, хоча не у всіх областях він є стабільним за обсягом.

Позитивно також можна оцінити функціонування локальних ринків худоби та птиці в областях, в яких відмічено переважно позитивну кореляцію між ціною та питомою вагою каналу розподілу, а саме: Вінницькій, Донецькій, Миколаївській, Одеській та Тернопільській. Задовільним варто визнати рівень конкурентності попиту та, відповідно, ефективність функціонування локальних ринків худоби та птиці в таких областях, як Закарпатська, Запорізька та Чернігівська. У решті областей спостерігається від'ємна або переважно від'ємна кореляція між ціною та питомою вагою каналу розподілу продукції. Це говорить про безальтернативність реалізації м'яса сільськогосподарськими підприємствами, можливі прояви моносонічної влади (влади покупців) на ринках та нав'язування їм гірших цін посередницькими структурами. Дійсно, у всіх випадках вияву від'ємної кореляції (крім Сумської області) домінуючим каналом реалізації худоби та птиці був канал w_{12} – реалізація посередниць-

ким підприємствам. Як вже зазначалося, у Сумській області сформувався доволі значний і сталий за обсягом канал реалізації сільськогосподарськими підприємствами худоби та птиці безпосередньо на ринках. Але як показав аналіз, ціни реалізації за цим каналом є мало не найнижчими серед інших каналів, тому функціонування локального ринку і в цій області також варто визнати неефективним.

Варто зазначити, що від'ємна кореляція між цінами та обсягами реалізації продукції за певними каналами може бути зумовлена цілком об'єктивними ринковими чинниками, а не проявами недосконалої конкуренції та зловживання ринковою владою. Теоретично ціна має залежати від співвідношення між пропозицією та попитом, від темпів приросту пропозиції та попиту, від можливості переміщення продукції з регіонів із надлишковим виробництвом до регіонів із дефіцитом продукції. Відзначимо, що приріст споживання залежить від чисельності споживачів та їх платоспроможності. Протягом відносно короткого періоду аналізу чисельність споживачів в областях змінюється не суттєво, тому цей чинник будемо оцінювати через показник питомої ваги населення області у загальній чисельності населення України на фіксовану дату (1 січня 2013 р.). Платоспроможність будемо оцінювати через показник наявного доходу на одну особу [статистичний щорічник України, табл. 18.4], взявши за базу середній рівень по Україні та розраховавши обласні показники як відносні. Таким чином, ми зможемо оцінити розподіл попиту за областями, помноживши частку населення області на відносний коефіцієнт платоспроможності.

Зважаючи на те, що ціна залежить від співвідношення між попитом та пропозицією, визначимо індекс інтенсивності пропозиції продукції відносно споживання шляхом ділення питомої ваги області у загальному обсязі реалізації худоби та птиці на оцінку попиту в області. Порівняно з коливаннями попиту з року в рік, протягом п'яти років, зміни обсягів пропозиції худоби та птиці є більш суттєвими. Дані статистичного бюлетеня «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами» дають змогу оцінити щорічні прирости обсягів реалізації худоби та птиці в кожній області.

На основі даних зазначеного бюлетеня для кожної області було складено модель лінійної множинної регресії, в якій залежна змінна – ціна (y) – визначається пояснюючими змінними – відносною інтенсивністю пропозиції (x_1) та річним індексом обсягу реалізації продукції (x_2). Як оцінку значущості таких моделей розраховано коефіцієнт детермінації. Він указує, яка частина коливань залежної змінної пояснюється коливаннями пояснюючих змінних. У випадку високого коефіцієнту детермінації ми можемо говорити про переважну визначеність динаміки цін на худобу та птицю ринковими чинниками – співвідношенням попиту та пропозиції, а також динамікою пропозиції, тобто можливістю формування тимчасового надлишку чи дефіциту відповідної продукції.

Як зазначалося вище, можливість ліквідації тимчасових надлишків та дефіцитів пов'язана з розвиненістю транспортних мереж. Аналіз транспортно-географічного положення областей України дає змогу оцінити рівень зручності їх взаємного розташування для розвитку економічних зв'язків між собою, що є ключем до оцінки можливостей переміщення продукції між областями від територій із надлишковим виробництвом до територій із дефіцитним. В Атласі «Україна: промисловість та інвестиційна діяльність», випущеному Інститутом географії НАН України, області України оцінені за ознакою зручності для розвитку зв'язків між собою. Так, Волинська,

Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька та Луганська області мають найгірший індекс зручності для розвитку економічних зв'язків, враховуючи їх транспортно-географічне положення. Хмельницька, Житомирська, Вінницька, Київська, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська та Дніпропетровська оцінені найкращим показником.

Висновки. Порівняння оцінок ефективності функціонування локальних ринків (за ознакою позитивної кореляції між ціною та питомою вагою каналу розподілу) з оцінкою визначеності ціни ринковими чинниками (коефіцієнт детермінації моделі регресії), а також оцінкою транспортно-географічного положення області виявляє такі закономірності.

По-перше, практично всі області, що отримали позитивну оцінку ефективності функціонування локальних ринків худоби та птиці (за винятком Закарпатської), характеризуються високою залежністю ціни саме від ринкових чинників. Це дає змогу говорити про надійність методики оцінки ефективності функціонування локальних ринків сільськогосподарської продукції, на яких домінуючими продуцентами виступають сільськогосподарські підприємства, через розрахунок коефіцієнту кореляції між ціною та питомою вагою каналу реалізації такої продукції.

По-друге, більшість областей, що отримали негативну оцінку ефективності функціонування локальних ринків худоби та птиці, також характеризуються низьким рівнем визначеності ціни ринковими чинниками. Це означає, що динаміка цін у цих областях зумовлюється переважно неринковими чинниками, наприклад свідомим обмеженням конкуренції. Групу таких областей становлять Дніпропетровська, Київська, Рівненська, Сумська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська. У цих областях заходи державного впливу з метою підвищення ефективності функціонування локальних ринків худоби та птиці мають бути пов'язані насамперед із встановленням конкурентного середовища та обмеженням проявів недосконалої конкуренції в діяльності посередницьких організацій.

По-третє, три області, що отримали негативну оцінку ефективності функціонування локальних ринків (Волинська, Івано-Франківська та Луганська) і водночас характеризуються високим рівнем детермінації ціни ринковими чинниками, мають найменш зручне транспортно-географічне положення. Ймовірно, саме географічний чинник і зумовлює низьку ефективність функціонування локальних ринків. Заходи державної політики мають бути спрямовані передусім на розбудову ринкової інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Клімова І.О. Ринки сільськогосподарської продукції: особливості розвитку та проблемні питання формування інфраструктури / І.О.Клімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.zu.edu.ua/11658/1/Stattya_9.pdf.
2. Калюжна О.В. Оптові ринки та їх вплив на формування інфраструктури аграрного ринку / О.В. Калюжна // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 11.
3. Копитко О.В. Інфраструктурне забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції / О.В. Копитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 266–272.
4. Плотніченко С.Р. Формування ефективного ринку сільськогосподарської продукції / С.Р. Плотніченко // Науковий вісник Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 2(6). – С. 317–322.
5. Дудар Т.Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : [монографія] / Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 246 с.
6. Шебанова О.О. Аспекти функціонування споживчих регіональних ринків України / О.О. Шебанова // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону : зб. мат. I Всеукраїнської науково-практичної конференції : у 2-х т. Т. 2. – Красноармійськ : КП ДонНТУ, 2011. – 343 с. – С. 174–176.
7. Репич Т.А. Локальний продуктовий ринок и локальний ринок території / Т.А. Репич // Мясной бизнес. – 2007. – № 5. – С. 80–82.
8. Дубровин І. Оцінка ресурсного потенціала локального ринку (на прикладі м'ясопродуктів) / І. Дубровин, Е. Белов // Логістика. – 2011. – № 6. – С. 48–49.
9. Прудніков Ю.В. Аналіз динаміки та структури реалізації сільськогосподарської продукції в Україні / Ю.В. Прудніков // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 13. – Ч. 1. – С. 54–60.
10. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.oseu.edu.ua/files/StatSchorichnyk_Ukraine_2013.pdf.
11. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2013 рік. – К. : Август Трейд, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.oseu.edu.ua/files/zb_sg_13.pdf.
12. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами: Статистичний бюлетень за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.oseu.edu.ua/files/bl_rpsp_2014.pdf.
13. Регіони України : статистичний збірник за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.oseu.edu.ua/files/zb_regUk_pdf.zip.

Анотація. В статті здійснено аналіз впливу факторів виробництва, споживання та розподілу продукції тваринництва на динаміку цін скота та птиці в розрізі областей України. Сформована методика оцінки залежності ціни сільськогосподарської продукції від показників ринкової кон'юнктури, рівня розвитку транспортної інфраструктури регіону та негативних проявів ринкової влади. Обґрунтовано напрямки здійснення регулюючих заходів державного управління, обумовлені специфікою проявлення неефективності функціонування локальних ринків сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: локальний ринок, сільськогосподарська продукція, статистичні спостереження, канал розподілу, відносна інтенсивність пропозиції.

Summary. The article represents analysis of influence of production factors, consumption and distribution of livestock on the dynamics of prices of livestock and poultry in Ukraine regions. It also describes a methodology to assess the dependence of the agricultural products prices from market indicators, the level of transport infrastructure development of the region and negative manifestations of market power. The author has established a framework for the implementation of state control regulatory measures, due to specific inefficiencies of the local agricultural markets functioning.

Key words: local market, agricultural products, statistical monitoring, the distribution channel, the relative intensity of the proposal.

Резник А. А.
*старший преподаватель кафедры
менеджмента и экономической безопасности
Луганского государственного университета имени Владимира Даля*

Ryezniuk O. A.
*Senior Lecturer of Management and Economic Security
Volodymyr Dahl Lugansk State University*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ С НАСЕЛЕНИЕМ

DEVELOPMENT FORMS THE PROCESS OF INTERACTION LOCAL GOVERNMENTS WITH POPULATION

Аннотация. В статье раскрыта роль органов местного самоуправления в развитии территории. Разработана структурно-функциональная модель взаимодействия органов местного самоуправления с населением в Украине. Усовершенствована форма создания, формирования и развития новых организационно-правовых структур на основе принципов корпоративного управления.

Ключевые слова: население, органы местного самоуправления, процесс взаимодействия, территориальная громада, управленческие решения, форма.

Постановка проблемы. В настоящее время организация населения в регионах не имеет последовательного характера, а подвержена ситуационным изменениям, сложившимся в конкретных условиях хозяйствования. В то же время именно на местном уровне происходит достаточно тесное соприкосновение общественных интересов с интересами населения.

Своевременный выбор форм непосредственной реализации населением местного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления оказывает большое влияние на решение проблем региона. На современном этапе особенно важно иметь четкую систему научно обоснованных мер по повышению качества этого взаимодействия, поэтому актуальность выбранной темы не вызывает сомнения.

Анализ последних исследований и публикаций. Научно-практическим проблемам местного самоуправления посвящены труды известных ученых: С. Гречаной, Г.Н. Канищенко, Г.Н. Клишко, Б.Т. Клияненко, В.М. Пригоды, В.Н. Тисуновой, А.А. Чухно и др. Указанные ученые уделяли большое внимание развитию местного самоуправления в Украине и государственному управлению в целом. Несмотря на то что в нормативной базе Украины, а также в научных трудах содержится достаточно материала, регулирующего формы взаимодействия местных органов власти и населения, эти вопросы требуют дальнейшего исследования.

Цель статьи заключается в разработке научно-теоретических и практических рекомендаций по совершенствованию форм взаимодействия органов местного самоуправления с населением.

Изложение основного материала исследования. В любом демократическом государстве особое положение занимают органы местного самоуправления. Они являются компетентными и заинтересованными в обеспечении интересов населения и комплексного развития региона. Местное самоуправление не только является одним из институтов гражданского общества, но и представляет основу территориальной самоорганизации населения с

учетом его культурных, этнических, религиозных особенностей.

Местная власть должна быть устроена так, чтобы все жители имели возможность использовать ее для достижения своих целей. Речь идет преимущественно об интересах и потребностях местного сообщества, которые связаны с повседневной жизнью граждан: жилье, коммунальное обслуживание, общественный транспорт, благоустройство и др.

Приоритетность и актуальность развития местного самоуправления также определяется его нынешним положением, которое не соответствует европейским стандартам. Концепцией реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине от 1 апреля 2014 г. № 333-р заложены конституционные основы местного самоуправления, принят ряд базовых нормативно-правовых актов, которые создают правовые и финансовые основы деятельности органов местного самоуправления [1]. В Концепции результаты деятельности местного самоуправления непосредственно связаны с проведением административно-территориальной реформы.

Основной целью проводимой в Украине административно-территориальной реформы является формирование эффективной системы управления социальными процессами как в масштабе всей страны, так и на уровне отдельных территорий. Приоритетная роль в этом процессе отводится местному самоуправлению как форме, при которой народ осуществляет свою власть как непосредственно, так и через своих представителей, делегируя им свое право принимать решения (ст. 140 Конституции Украины).

В указанном ключе особую актуальность приобретают вопросы взаимодействия органов местного самоуправления с населением. Законодательством Украины определены ключевые формы непосредственной реализации населением местного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления, представленные в табл. 1.

Необходимо подчеркнуть, что закрепляемые формы, принципы взаимодействия органов местного самоуправления и населения в законодательстве о местном самоуправлении не отражают полной картины процесса взаимодействия сторон. Содержание уставов в большинстве случаев не содержит каких-либо особенностей, связанных с процессом взаимодействия органов местного само-

управления с населением. Взаимодействие всегда носит конкретный характер. В каждом отдельном случае в его определении должны быть указаны направления, формы и принципы взаимодействия сторон. При этом формы поддержки, координации и сотрудничества, контроль над местным самоуправлением наиболее полно раскрывают категорию взаимодействия и повышают эффективность

Таблица 1

Структурно-функциональная модель взаимодействия органов местного самоуправления и населения

Характеристики взаимодействия			Параметры оценки эффективности
Направление взаимодействия	Формы	Нормативно-правовой акт	
1. Управление экономической, социально-политической, культурной и др. сферами жизнедеятельности территориального образования	Местный референдум	ст. 3, 7 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине»	Количество решений, принятых посредством референдума, их эффективность
	Общие собрания граждан	ст. 8 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине»	Количество решенных социальных проблем
	Местные инициативы	ст. 9 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине»	Количество гражданских инициатив, обращений (откликов)
	Общественные слушания	ст. 13 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине»	Количество принятых решений по социальным проблемам
	Создание органов самоорганизации населения	ст. 140 Конституции Украины; ст. 13 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине»	Эффективность деятельности объединения совладельцев многоквартирных домов, добровольных объединений граждан
	Местные выборы	ст. 141 Конституции Украины; ст. 45 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине»	Уровень доверия электората к власти***Эффективность решения проблем социального характера
	Обращение граждан в органы местного самоуправления	Закон Украины «Об обращениях граждан»	Количество решенных социальных проблем, количество обращений
	Голосование по отзыву депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления	ст. 79 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине»; ст. 38 Закона Украины «О статусе депутатов местных советов»	Эффективность решения проблем социального характера
	Социально-политические акции	Конституция Украины	Число участников социальных, политических и иных акций; целенаправленность акций на решение социальных, экономических, культурных и политических вопросов; удовлетворенность жителей результатами этих акций
	Опрос граждан	Не урегулировано	Эффективность принимаемых решений, основанных на углубленном изучении социальной проблемы посредством опроса населения
	Проведение общественных экспертных клубов	Не урегулировано	Количество решенных социальных проблем
Мини-референдумы в формате «town hall meeting»	Не урегулировано	Количество выработанных совместных решений	
Интернет-порталы органов местной власти	Не урегулировано	Эффективность принимаемых решений	
2. Совместная деятельность (при участии населения) в общественной и хозяйственной сфере	Создание, формирование и развитие новых организационно-правовых структур	ст. 175, 176 Хозяйственного кодекса Украины	Уровень активности новых организационно-правовых структур; охват решаемых социальных вопросов; доверие власти к таким структурам и др.

взаимодействия органов местного самоуправления с населением (рис. 1).

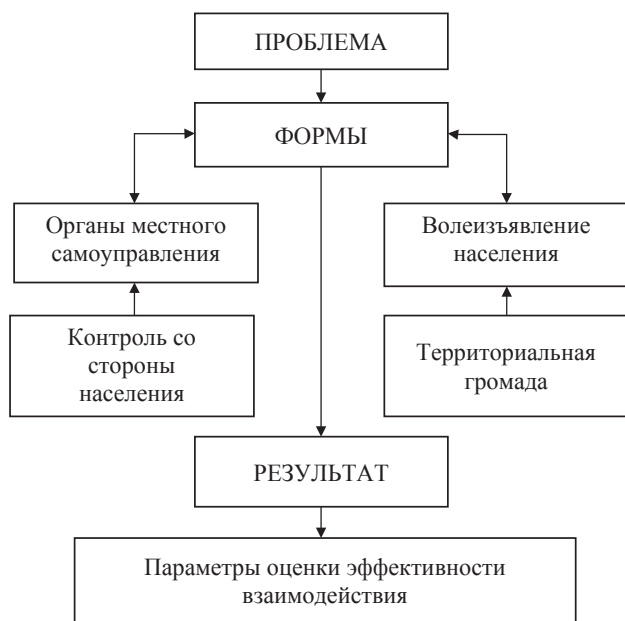


Рис. 1. Структурно-функциональная модель взаимодействия органов местного самоуправления и населения

В современном мире большинство стран имеют территориально разветвленное административное устройство. Для них невозможно сбалансированное развитие национальных финансовых систем без решения многочисленных вопросов формирования местных (федеральных, областных, окружных, городских, муниципальных) бюджетов [2, с. 49].

Не является исключением и Украина, имеющая более 13 тыс. местных бюджетов [3]. Здесь в последнее время накопилось много нерешенных вопросов в сфере региональных финансов и их регулирования. Сюда можно отнести: хроническую нехватку денежных средств в местных бюджетах, что не позволяет осуществлять инвестирование в достаточном объеме; несовершенную систему распределения межбюджетных трансфертов; усиленную зависимость местной власти в решении финансовых вопросов от центральных органов власти и учреждений; нестабильность политической ситуации в стране.

Несмотря на то что в настоящее время финансовые возможности совершенствования управления пространственной организацией населения стали весьма ограниченны, они позволяют, в определенных рамках [4, с. 535]:

- решать проблему кредитования затрат на оборотные средства для предприятий, выпускающих конкурентную продукцию, на которую имеется устойчивый спрос;

- стимулировать на предприятиях процессы структурных преобразований, способствующие повышению конкурентоспособности производства и созданию новых рабочих мест;

- создавать за счет регионального канала налоговых поступлений реальные стимулы расширения производственной инновационной и маркетинговой деятельности эффективно работающих предприятий;

- способствовать улучшению инвестиционного климата в регионе, предоставляя коммерческим, в том числе и иностранным, инвесторам гарантии, опирающиеся на региональную собственность, и обеспечивая предприятиям права владения и пользования землей, что расши-

ряет возможности привлечения коммерческих партнеров;

- способствовать развитию в регионе малого и среднего производственного и инновационного бизнеса, оказывая прямую поддержку конкретным проектам и обеспечивая реальное распределение между предприятиями малого и среднего бизнеса определенного объема государственного заказа, полученного предприятиями региона;

- способствовать созданию развитой инфраструктуры (транспортно-складское хозяйство, материально-техническое снабжение, кредитно-финансовое обеспечение, лизинговые компании, информационные центры, биржи, сеть консалтинговых фирм и т. д.).

Перечисленные задачи не могут решаться местными органами власти в отрыве одна от другой. Все они работают на ожидаемый конечный результат — стабильный подъем производства в условиях глобализации экономики и обеспечение на этой основе роста благосостояния населения. Но для решения этих задач также необходима комплексная взаимосвязь мероприятий местных органов власти с реально протекающими процессами на предприятиях.

Опыт реализованных в Луганской области проектов показывает, что большинство предприятий, особенно проблемных, нуждаются в эффективной регулирующей роли со стороны местной власти. В то же время инструменты, которые используют местные органы власти, законодательно не оформлены, что существенно снижает возможности регионального управления пространственным развитием.

Взаимодействие местных органов власти и населения должно быть направлено на раскрытие возможностей области, которые зависят в первую очередь от экономико-географического положения; рационального использования ресурсных возможностей, а также от существенных институциональных преобразований и модернизации системы управления экономикой области. Для эффективной реализации такого взаимодействия необходимым является создание сети государственных и негосударственных учреждений регионального и местного развития. Учреждения негосударственного типа призваны повысить роль и ответственность территориальных громад, частных предпринимателей и каждого гражданина за развитие соответствующих территорий, обеспечить им возможность реального участия и влияния на решение важных проблем регионального и местного развития.

В этих условиях радикальным решением, восстанавливающим объективно принадлежащую ведущую роль местным органам власти, является переход их к технологиям управления, используемым в корпоративных структурах. Нужно заметить, что такая форма является наиболее прогрессивной. В процессе экономического развития большое значение приобретает такая корпоративная форма собственности, как коллективно-частная. Если частная собственность в ее классическом виде дезинтегрирует общество, порождая сложные социальные проблемы, то такая организационно-правовая форма, как корпорация, наоборот, создает экономические предпосылки для общественной интеграции, частичного преодоления отчуждения человека от средств производства, его результатов, от участия в управлении. Происходит так называемая деперсонализация крупной частной собственности на средства производства, выражающаяся в потере отдельными собственниками капитала персонального контроля над его функционированием [5].

Хозяйственный кодекс позволяет решать эти вопросы с привлечением предприятий (ст. ст. 175, 176 ХК Украины), поэтому внедрение новых организационно-право-

вых форм, для которых характерны партнерские отношения между органами местного управления и бизнеса в реализации стратегии социально-экономического развития области, позволит решить многие накопившие проблемы.

Децентрализация власти предполагает управление экономикой на всех уровнях, в том числе и на региональном, на контрактной основе с правительством, территориальной громадой и корпорациями. Целью регионального социального партнерства между территориальной громадой и правительством является поиск взаимовыгодного решения экономических, правовых, технических, социальных и других проблем регионального и местного развития.

Основной экономико-правовой единицей в экономической деятельности конкретной территории могут стать корпорации разных форм собственности и отраслевой направленности. Такие корпорации целесообразно объединить в единый территориально-хозяйственный комплекс, имеющий полный замкнутый цикл: добычу; обогащение; переработку; производство конкурентоспособной

инновационной продукции высоких технологий. Такой комплекс имеет смысл сбалансировать по основным товарным группам потребительского рынка.

Выводы. С повышением роли регионов в социально-экономической жизни повышается и ответственность органов местного самоуправления за создание на определенной территории стабильных условий жизнедеятельности и хозяйствования. Для принятия эффективных решений необходимо дальнейшее реформирование структуры органов местного самоуправления, состава специалистов и их функций, обязанностей и ответственности.

Выявленные формы взаимодействия населения и местной власти позволили сделать вывод, что существующие формы не отражают полной картины процесса взаимодействия сторон, поэтому необходимо его совершенствование. Перспективной формой является модель, основанная на принципах корпоративного управления, что позволит обеспечить функционирование механизма саморегулирования и самоорганизации населения региона и согласования региональных интересов в процессе создания структур корпоративного типа.

Список использованных источников:

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Клияненко Б. Использование модели немецкого бюджетного федерализма в Украине / Б. Клияненко, С. Гречаная // Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 48–57.
3. В Украине утвердили уже 92% местных бюджетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://economics.unian.net/finance/1041831-v-ukraine-utverdili-uje-92-mestnyih-byudjetov.html>.
4. Тисунова В.Н. Трансформация украинской экономики и её региональные аспекты : [монография] / В.Н. Тисунова ; науч. ред. д-р экон. наук, Л.А. Савельев. – Луганск : РИО ЛГУВД, 2007. – 560 с.
5. Климко Г.Н. Основи економічної теорії: політекономічний ефект / Г.Н. Климко [та ін.]. – К. : Знання-Пресс, 2002. – С. 70–71.

Анотація. У статті розкрито роль органів місцевого самоврядування в розвитку території. Розроблено структурно-функціональну модель взаємодії органів місцевого самоврядування з населенням в Україні. Вдосконалено форму створення, формування та розвитку нових організаційно-правових структур на основі принципів корпоративного управління.

Ключові слова: населення, органи місцевого самоврядування, процес взаємодії, територіальна громада, управлінські рішення, форма.

Summary. The role of local governments in the development of the territory is disclosed. Structural and functional model of interaction of local governments with the population in Ukraine is developed. Form of creation, formation and development new organizational and legal structures based on the principles of corporate management is improved.

Key words: population, local governments, the process of interaction, territorial community, management decisions, form.

Рибакова Т. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного
університету імені Григорія Сковороди*

Rybakova T. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Department
Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhoriy Skovoroda State Pedagogical University*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

SITUATION AND PROSPECTS OF UKRAINE-EU LABOR MIGRATION IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Анотація. На основі аналізу провідних досліджень у роботі охарактеризовано сучасний стан трудової міграції з України до країн ЄС за країнами перебування, соціально-демографічними характеристиками мігрантів, сферою їх зайнятості, освітнім профілем, статусом перебування. Виявлено причини зростання еміграції до країн ЄС на сучасному етапі євроінтеграції України. Визначено перспективи трудової міграції українців до ЄС з огляду на подальші євроінтеграційні наміри України та підписання Угоди про асоціацію. Встановлено чинники зростання та обмеження трудової міграції до ЄС виходячи із соціально-економічних умов, що склалися в Україні на сьогодні, а також викликів, які постали перед країнами ЄС у зв'язку з міграційною кризою в Європі.

Ключові слова: міграція, міграційні процеси, трудова міграція, євроінтеграція, Угода про асоціацію, безвізовий режим, міграційна політика.

Постановка проблеми. Сучасні процеси міграції у світі є однією з ключових проблем усього людства. Міжнародна міграція є надзвичайно багатогранним процесом, адже є ціла низка причин, що змушують людей переїжджати до іншої країни: вимушене переміщення через загрозу свободі, життю чи здоров'ю внаслідок військових конфліктів, політичних репресій чи екологічних катастроф (біженці), об'єднання сімей, реадмісія (повернення нелегальних мігрантів на батьківщину) і, нарешті, найбільш поширена причина – міграція з метою пошуку кращих умов життя і праці, тобто зумовлена економічними факторами (економічна міграція). У будь-якому разі сутністю міграційних процесів є прагнення мігрантів до благополуччя і безпеки, які між собою нерозривно пов'язані.

Міграційні процеси є об'єктом державного регулювання, що зазначено в Концепції державної міграційної політики [1]. Трудова міграція в Україні є важливим чинником впливу на соціально-економічний розвиток та міжнародні відносини, вагомою складовою частиною євроінтеграції. Заробітки за кордоном сприяють підвищенню рівня життя багатьох домогосподарств, зменшенню бідності, зниженню тиску на ринку праці, розвитку малого бізнесу. Грошові перекази мігрантів своїм сім'ям на батьківщині, зіставлювані з 5,3% ВВП країни [2], перевищують обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку.

На сьогодні Україна для ЄС є одним із найбільших джерел постачання мігрантів, а країни ЄС – головним напрямом міграції для українців. Оцінки щодо кількості українських мігрантів в Європі не є точними у зв'язку з відсутністю повністю стандартизованих визначень та специфіки міграційної статистики в країнах – членах ЄС. У різних джерелах вони коливаються біля цифри в 1 млн. осіб. Згідно з даними Статистичної організації Європейської Комісії (Євростат) за 2014 р., українці являють собою

п'яту за розміром національну емігрантську групу в ЄС (після турків, марокканців, китайців та індусів). Євростат оцінює кількість українців, що постійно мешкають в ЄС, в 634 851 особу [3]. Попри непростий шлях України до Європи, завдяки майже 20-річним трудовим міграціям українська присутність в Євросоюзі незаперечна.

Перспективи набуття Україною членства в ЄС сприятимуть подальшому розвитку міграції, адже означатимуть для українців можливість вільного пересування Європою та повноцінну присутність на загальноєвропейському міграційному просторі. Все це обумовлює актуальність дослідження міграційних процесів між Україною та ЄС та співробітництва у сфері міграції. Разом із тим політична та економічна нестабільність сучасного світу створює нові виклики для цього співробітництва, що вимагає проведення постійних досліджень задля пошуку адекватних до змін шляхів удосконалення міграційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки питання і проблеми міграції на сьогодні є надзвичайно актуальними, явище міжнародної міграції в контексті глобалізації світових ринків, зокрема інтенсифікація міграційних процесів на Європейському континенті, є об'єктом дослідження багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних учених.

Так, питаннями трудової міграції, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів, міграційної політики України в аспекті співробітництва з Євросоюзом переймалися В. Будкін, В. Гесць, В. Кравченко, І. Куревіна, Е. Лібанова, Д. Лук'яненко, О. Малиновська, Н. Марченко, Т. Мірошниченко, А. Мокій, С. Писаренко, О. Позняк, М. Романюк, А. Румянцев, Л. Семів, А. Філіпенко, Ю. Цибульська, О. Шнирков, В. Шамрасва та ін.

Дослідження європейських учених знаходяться в площині формування міграційної політики України, тран-

скордонної міграції, соціальної адаптації українських мігрантів та створення ними громадських організацій, співвідношення між рівнем їх освіти та роботи, захисту їх прав тощо. Серед авторів, що вивчали ці питання: Ф. Дювель, К. Зиммерман, Я. Леонтієва, М. Ярошевич, П. Казмиркієвич та ін.

Над питаннями міграції працюють численні науково-дослідницькі організації. Так, дослідження в рамках міжнародних проектів із питань міграції з України до ЄС проводяться вченими Інституту економічних досліджень та політичних консультацій спільно з європейськими партнерами за такими напрямками: вивчення наслідків скасування візового режиму, прогнозування кількості мігрантів, формування та зміст сучасної міграційної політики України в контексті євроінтеграції, трудова міграція як фактор економічного зростання. Наслідком міграції населення України, зокрема до країн ЄС, розвитку ринків праці та викликам, що несе міграційна політика ЄС для України, присвячено праці вчених Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України, Інституту транскордонного співробітництва та європейської інтеграції, Інституту регіональних та євроінтеграційних досліджень, Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Аналітичного центру «CEDOS». У країнах ЄС дослідження проводяться цілою низкою міжнародних урядових та неурядових організацій, а також науковими центрами багатьох європейських університетів.

Але, як відзначають західні науковці, з огляду на велику кількість громадян України, що на сьогодні мешкають в країнах ЄС, брак наукових досліджень та академічної літератури щодо проблем української міграції до ЄС дійсно вражає [4, с. 1]. До того ж сфера міграції є надзвичайно динамічною, адже залежить від численних політичних, економічних, соціальних чинників, які впливають на суспільство у світовому масштабі. Все це вимагає проведення нагальних досліджень із використанням найбільш актуальної інформації, спрямованих на виявлення нових проблем у сфері міграції та розробку відповідних заходів щодо їх вирішення, які б ураховували повною мірою як євроінтеграційні прагнення України, так і її національні інтереси.

Мета статті полягає у визначенні перспектив трудової міграції українців до країн ЄС в умовах подальшої євроінтеграції України на засадах аналізу сучасного стану міграційних процесів між Україною та ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудова міграція громадян України за кордон набула великих масштабів і є на сьогодні найбільш масовим видом переміщення населення [5, с. 44; 6, с. 100]. Це особливий, економічного характеру вид міграції, який обумовлений пошуком роботи, як правило, за межами країни постійного місця проживання [7, с. 375]. На відміну від стаціонарної міграції, для трудової міграції властиве збереження постійного зв'язку мігранта зі своєю родиною як в інформаційно-особистісних формах, так і в економічних [7, с. 375; 8, с. 8].

За даними ДМСУ щодо чисельності громадян України, які тимчасово працювали за кордоном, працевлаштованих суб'єктами господарської діяльності, що мають відповідну ліцензію, у 2014 р. на території іноземних держав тимчасово працювали 78,0 тис. громадян України (у 2013 р. – 83,4 тис.) [9, с. 45]. Втім, офіційна статистика не дає точних даних про чисельність населення України, яке працює за кордоном, адже вона відображає масштаби переміщення лише тих українських громадян, які виїжджа-

ють на заробітки за допомогою офіційних посередників і декларують мету свого виїзду.

На жаль, в Україні не так часто проводяться статистичні дослідження, присвячені трудовій міграції співвітчизників. Останні проводились в листопаді-грудні 2013 р. та лютому-березні 2014 р. Згідно з даними, цифри дійсно набагато більші: наводиться припущення, що поточна чисельність українських мігрантів в ЄС становить близько одного мільйона осіб, а загальна кількість трудових мігрантів з України фактично перевищує 2 млн. осіб [9–12].

Аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних учених із проблем трудової міграції українців, проведений із виокремленням саме міграції до країн ЄС, дає змогу зробити такі висновки.

1. Аналіз чисельності трудових мігрантів за країнами перебування свідчить, що переважна частка (51%) громадян України у питанні працевлаштування зосереджують свою увагу саме на країнах ЄС. З них майже половина виїжджає до Польщі, Італії, Чехії, Іспанії (рис. 1).

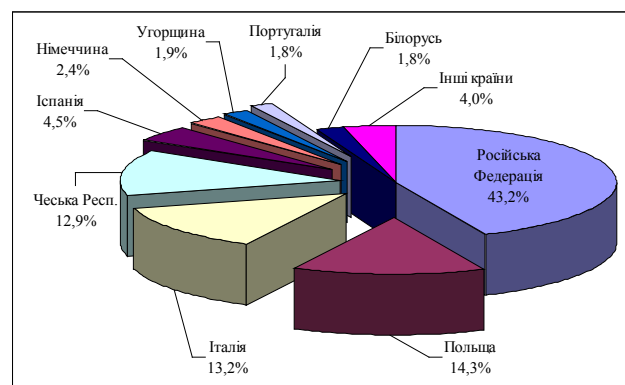


Рис. 1. Основні країни призначення для українських трудових мігрантів у 2010–2012 рр. [10, с. 120–121]

Росія є найголовнішою країною перебування через схожість мови та відсутність бар'єрів для мобільності, тоді як країни ЄС є більш привабливими через різницю в рівні оплати праці. Такі країни, як Польща та Чехія, є серед найбільш важливих країн для міграції через географічну близькість та подібність культури. В останні роки зростає популярність Німеччини. Водночас заробітчани полишають Іспанію через високий рівень безробіття.

2. Аналіз соціально-демографічних характеристик українських трудових мігрантів виявив, що трудова міграція більш поширена серед чоловіків – вони становлять дві третини від загальної кількості трудових мігрантів. Частка трудових мігрантів серед українських чоловіків у віці 15–70 років становить 4,8%, тоді як жінок – майже вдвічі менше (2,2%). Втім, є великі відмінності між країнами призначення за гендерним складом мігрантів. Щодо віку, 57% трудових мігрантів були віком від 30 до 49 років із середнім віком 37 років. Чоловіки і жінки починають більш активно брати участь у міграційних процесах після досягнення ними 25 і 30 років відповідно.

3. Не можна зробити однозначних висновків щодо середньої тривалості перебування українських мігрантів за кордоном. Кількість і тривалість поїздок залежать від країни призначення. Більш короткі і більш часті поїздки є характерними для міграції до сусідніх країн (Польща, Чехія), що, найвірогідніше, пов'язано з низькими транспортними витратами. У цілому ж значна частина зовнішніх трудових міграцій в Україні носить циклічний та сезонний характер.

4. Переважна кількість українських трудових мігрантів зайняті в будівництві, сільському господарстві, діяльності домашніх господарств, готельно-ресторанному господарстві. У структурі персоналу за кваліфікаційним рівнем найбільша частина – представники найпростіших професій, а частка зайнятих у промисловості, IT-індустрії, фінансовій сфері є незначною. Це не відповідає професійній структурі зайнятості в Україні, що викликає стурбованість через невикористання рівня кваліфікації і професійних здібностей українцями («відплив мізків»), які працюють за кордоном [10, с. 124].

5. Освітній профіль мігрантів залежить від політики країни призначення щодо працевлаштування іноземців, а також типових секторів зайнятості. Зокрема, переважна більшість мігрантів, які працюють у Німеччині, мають повну закінчену вищу освіту (більшість чоловіків працюють інженерами та іншими технічними спеціалістами), і тільки 10% мігрантів у Чехії (де українці найчастіше зайняті в будівництві) мають такий рівень освіти. Загалом, більшість українських мігрантів мають повну середню освіту, але часто виконують некваліфіковану роботу (є так звані гастарбайтери).

6. У більшості випадків мігранти врегульовують свій статус перебування та працевлаштування відповідно до вимог місцевого законодавства країн призначення. Однак значна частина трудових мігрантів з України працюють за кордоном без належних дозволів, тобто нелегально. Зміна міграційної політики ЄС і візових процедур у 2011 р. призвела до зниження частки нелегальної трудової міграції. Зокрема, частка мігрантів, які в 2010–2012 рр. мали дозвіл на роботу або проживання, або обидва дозволи одночасно, становила 51,5% [10, с. 123].

За даними обстеження трудової міграції, проведеного Держстатом України в 2012 р., трудові мігранти, що повернулися, становили 37,4% від загальної кількості всіх трудових мігрантів. Основними причинами повернення трудових мігрантів в Україну є завершення терміну дії трудової угоди, дозволу на роботу, сезонний характер роботи та втрата роботи (63,2%), сімейні обставини (14,9%), працевлаштування в Україні (8,9%) та бажання повернутися до України (6,1%) [9, с. 50–51].

Українська трудова міграція, маючи очевидні переваги у вигляді зменшення соціальної напруги та навантаження на ринок праці, зниження рівня безробіття, значного припливу заробітчанських грошей і утримання на батьківщині сімей, за своїм профілем не відповідає національним інтересам України. Працювати до Європи їде економічно активне населення найбільш працездатного віку, що негативно впливає на трудовий потенціал України. До того ж велика кількість освічених людей (інженери, лікарі, IT-фахівці, вчителі), що виїжджають працювати за кордон і виконують там низькокваліфіковану роботу, сприяють «витоку мізків» із країни. Самі ж заробітчани виснажують власне здоров'я внаслідок важкої праці та складних соціально-побутових умов, дуже часто зазнають насильства і приниження з боку роботодавців.

Подальші перспективи трудової міграції українців до ЄС визначаються євроінтеграційними намірами України, які відкривають для громадян значно ширші можливості в'їзду до країн ЄС, істотно активізуючи міграційні процеси. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом 27 червня 2014 р. – це черговий крок до інтеграції до Європейського Союзу з перспективою подальшого набуття повноцінного членства в ньому. Питання співробітництва у сфері міграції та ринків праці між Україною та ЄС є важливою складовою частиною Угоди та відображені в Розділі III «Юстиція, свобода та безпека» [13]. З метою управління міграційними потоками Угодою передбачається запровадження всеохоплюючого діалогу щодо ключових питань у сфері міграції, включаючи нелегальну міграцію, протидію торгівлі людьми тощо. Через принцип забезпечення найвищої мобільності Угода про асоціацію відкриває багато можливостей для громадян України, скористатися якими повною мірою допоможе впровадження безвізового режиму. З 1 січня 2016 р. набув чинності Закон України 761-VII «Про зовнішню трудову міграцію», що входить до пакету законів, необхідних для лібералізації візового режиму з ЄС. Закон спрямований на регулювання трудової міграції та соціальний захист мігрантів [14].

Утім, значно більшим є вплив на міграційні процеси соціально-економічних умов, що склалися в Україні на сьогодні. В умовах економічної кризи, що загострилась починаючи з 2014 р., та негативних тенденцій в економіці протягом 2015 р. найближчим часом слід очікувати зростання потоку трудових мігрантів з України до ЄС унаслідок певних політичних та економічних причин (рис. 2).

За даними Держкомстату, у 2015 р. реальний ВВП скоротився на 9,9% порівняно з 2014 р., тоді як роком раніше падіння становило 6,6% [15, с. 1]. Падіння курсу гривні майже у два рази вплинуло на інфляцію, її індекс становив 48,7% [16]. Ці дані відображають реальність, з якою стикнулося населення України. Купівельна можливість падає: попри зростання номінальної зарплати в 2015 р. з 3 480 грн. до 4 195 грн. індекс реальної зарплати стано-

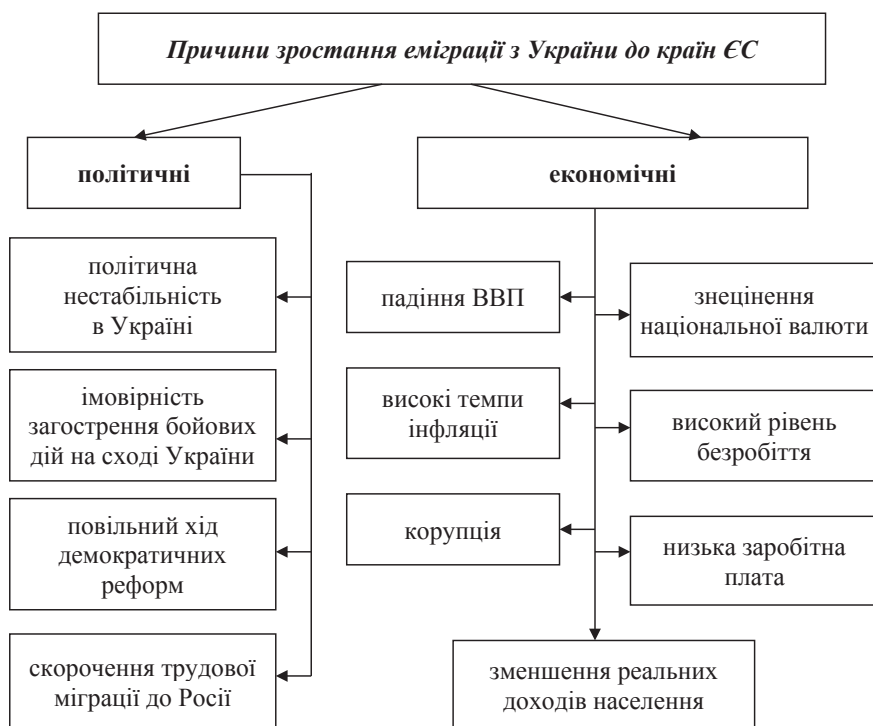


Рис. 2. Причини зростання еміграції з України до країн ЄС

вив 79,8% [17]. Середньомісячна зарплата в доларовому еквіваленті становила 192 дол. США (на 100 дол. менше, ніж у 2014 р.). Прожитковий мінімум на працездатну особу [18, с. 7] з 1 травня 2016 р. становить 1 450 грн. – 58 дол. США. Прожити на такі гроші практично неможливо. Реформи ж, які проводить уряд України, є надто повільними та виявляються неефективними.

Таким чином, соціально-економічні проблеми на фоні глибокого збройного конфлікту, який виснажує вітчизняну економіку та суспільство, не дають сформуватися у людей позитивним очікуванням щодо майбутнього. Це змушує громадян не тільки замислюватися, але й реально шукати кращого життя за кордоном. Близька і благополучна Європа з високими соціальними стандартами життя та можливостями транскордонної міграції приваблює українців значно більше, ніж високорозвинені, але далекі США, Канада, Австралія тощо. Зважаючи на відсутність даних щодо трудової міграції з України до ЄС із початку збройного конфлікту на Сході України було б доцільним вважати, що в результаті погіршення економічної ситуації в Україні мало місце збільшення масштабів трудової міграції українців до ЄС.

Суттєвим чинником її зростання є скорочення трудової міграції до Росії, яка традиційно приймала більше половини українських трудових мігрантів, але на сьогодні не є для них привабливою внаслідок комплексного впливу низки чинників, серед яких: економічна криза, спричинена девальвацією рубля та діями санкцій із боку країн Заходу; створення російською владою додаткових перешкод для працевлаштування українських громадян (зокрема, з 1 січня 2015 р. вона вимагає отримувати так звані трудові патенти); погіршення відносин між країнами та несприятливе ставлення до українців із боку значної частини населення Росії.

Економічна криза та війна призвели також до значного збільшення кількості кваліфікованих фахівців, що бажають працювати за кордоном. Так, за дослідженнями HeadHunter-Україна, в Україні 93% офісних працівників розглядають для себе можливість переїзду за кордон. Як головну причину 41% з них відзначили низьку зарплату; серед інших причин – прагнення забезпечити гідне майбутнє для дітей, відсутність можливості реалізуватися як професіоналу, напружена політична ситуація в країні [19].

Щодо власне Європи, безумовно, європейські країни через зменшення народжуваності, старіння населення та зростання дефіциту трудового потенціалу (особливо у сфері низькокваліфікованої праці) зацікавлені у надходженні робочої сили з-за кордону та розширенні виробництва. Але говорячи про перспективи української трудової міграції до ЄС, не можна ігнорувати останні події, що сьогодні мають місце в Європі, а саме:

- міграційна криза 2015 р. внаслідок величезного потоку нелегальних мігрантів із Близького Сходу;
- зростання антимиграційних настроїв серед населення країн – членів ЄС та популярності радикальних націоналістичних рухів;
- загроза збільшення рівня безробіття в ЄС, що створює додаткову конкуренцію на ринку праці та провокує погіршення ставлення до українців із боку місцевих мешканців;

- труднощі, пов'язані з необхідністю інтеграції тисяч біженців з Близького Сходу в найбільш популярних серед українців-заробітчаних країнах, а саме в Німеччині та Італії. У зв'язку з чим не слід очікувати від цих країн подальшого стрімкого відкриття ринків праці для громадян України;

- невизначеність із подальшою міграційною політикою країн Вишеградської Четвірки (Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина) у зв'язку з міграційною кризою в Європі. Але ж ці країни попри зобов'язання прийняти певну кількість біженців із Близького Сходу відкрито заявляють про те, що надають перевагу мігрантам з України, оскільки останні мають хорошу репутацію та близько до них культурно.

Міграційна та візова політика є найбільш важливими чинниками, що визначають вибір українців, в яких країнах ЄС працювати. Якщо плани щодо візової лібералізації з ЄС будуть реалізовані, кількість мігрантів може збільшитися певною мірою у зв'язку з легалізацією трудових мігрантів, які вже працюють в ЄС, а також возз'єднанням сімей [10, с. 134]. Циркулярна міграція, найвірогідніше, також збільшиться через спрощення процедури в'їзду до країн ЄС. Разом із тим дослідження українських науковців не прогнозують значного збільшення кількості трудових мігрантів після скасування візового режиму для короткострокових поїздок українців до ЄС. Це цілком зрозуміло, адже рішення про безвізовий режим не означає повну лібералізацію руху: він буде діяти тільки для короткострокових поїздок і не поширюватиметься на тих, хто прямує до ЄС із метою працевлаштування, навчання (за винятком короткострокових курсів до 90 днів) чи для постійного проживання.

Висновки. Виїзд українських громадян на роботу за кордон перетворився не лише на найчисленніший, а й на найбільш значущий для суспільства міграційний потік, що має численні психологічні, світоглядні, культурні, політичні, економічні та інші наслідки. Найближчим часом слід очікувати зростання потоку трудових мігрантів з України до ЄС унаслідок тривалої економічної кризи, тривання бойових дій та скорочення трудової міграції до Росії. Однак це зростання буде обмеженим унаслідок міграційної кризи в Європі.

У центрі уваги держави передусім має стояти захист прав та інтересів українців, працевлаштованих за кордоном, та заохочення їх повернення на батьківщину. Українцям, що обрали шлях міграції, необхідно надати можливості щодо задоволення власних запитів і потреб, створення кращих умов життя для себе і своїх близьких, збільшення віддачі від застосування власного людського капіталу.

Породжені міграцією виклики та проблеми вимагають від уряду України спільних з ЄС адекватних відповідей, що мають бути реалізовані через засоби міграційної, соціальної, економічної, зовнішньоекономічної політики, захисту прав людини тощо. Найбільш важливим у цьому аспекті є вдосконалення державної міграційної політики. Її завдання мають бути спрямовані не на зменшення міграційних потоків з України до ЄС, адже в умовах глобалізації та євроінтеграції України це фактично неможливо. Її мета – забезпечення подальшої реалізації євроінтеграційних намірів у площині міграції Україна – ЄС та отримання державою і суспільством максимальних вигід від неї.

Список використаних джерел:

1. Про Концепцію Державної міграційної політики : Указ Президента України від 30.05.2011 р. № 622/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/622/2011>.
2. Малиновська О. Щодо необхідності розробки і затвердження нової редакції Концепції державної міграційної політики України. Аналітична записка / О. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1762>.

3. Migrants in Europe. A Statistical Portrait of the First and Second Generation Eurostat (2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-statistical-books/-/KS-31-10-539>.
4. Y. Leontiyeva. Ukrainian Migration to Europe: Policies, Practices and Perspectives // Central and Eastern European Migration Review. – 2014. – № 3. – P. 5–10.
5. Малиновська О.А. Міграційна політика Європейського Союзу: виклики та уроки для України / О. А. Малиновська. – К. : НІСД, 2014. – 48 с.
6. Мірошниченко Т.Є. Закономірності міжнародної міграції робочої сили в контексті програми безвізового режиму України з ЄС / Т.Є. Мірошниченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 1. – С. 100–102.
7. Кравченко В.Г. Визначення поняття трудової міграції / В.Г. Кравченко // Альманах права. – 2012. – Вип. 3. – С. 375–379.
8. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
9. Міграційний профіль України 2010–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmsu.gov.ua/images/files/pr2014_1.pdf.
10. Проект «Прогноз міграції між ЄС, країнами Вишеградської четвірки та Східною Європою: наслідки скасування візового режиму» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2013/visegrad_b/210x297_184pp_IER_Research_v3.pdf.
11. Міграція в Україні: факти і цифри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf.
12. Pozniak O. External Labour Migration In Ukraine As A Factor In Socio-Demographic And Economic Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cadmus.eui.eu/handle/1814/24857>.
13. Угода про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
14. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України від 05.11.2015 р. № 761-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/761-19>.
15. Валовий внутрішній продукт у I–IV кварталах 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/03/47pdf.zip>.
16. Inflation, consumer prices [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>.
17. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896.
18. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 25.12.2015 р. № 928-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
19. Про переїзд за кордон замислюються 93% офісних працівників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/article/14749>.

Аннотация. На основе анализа передовых исследований в работе охарактеризовано современное состояние трудовой миграции из Украины в страны ЕС по странам пребывания, социально-демографическим характеристикам мигрантов, сфере их занятости, образовательному профилю, статусу пребывания. Выявлены причины роста эмиграции в страны ЕС на современном этапе евроинтеграции Украины. Определены перспективы трудовой миграции украинцев в ЕС с учетом дальнейших евроинтеграционных намерений Украины и подписания Соглашения об ассоциации. Установлены факторы роста и ограничения трудовой миграции в ЕС исходя из социально-экономических условий, сложившихся в Украине на сегодня, а также вызовов, стоящих перед странами ЕС в связи с миграционным кризисом в Европе.

Ключевые слова: миграция, миграционные процессы, трудовая миграция, евроинтеграция, Соглашение об ассоциации, безвизовый режим, миграционная политика.

Summary. Based on the latest research analysis the current state of labor migration from Ukraine to the EU is characterized and described according to the countries of migrants' destination, their social and demographic characteristics, employment spheres, educational profile, residence status. The reasons for emigration growth to the EU at the modern stage of European integration are discovered. The prospects of Ukrainian labor migration to the EU are determined considering Ukraine's further European integration intentions and signing the Ukraine-EU Association Agreement. The factors of growth and restriction of labor migration to the EU in terms of social and economic conditions in Ukraine nowadays and challenges facing EU countries because of migration crisis in Europe are stated.

Key words: migration, migration processes, labor migration, European integration, the Association Agreement, visa-free regime, migration policy.

Ченаш В. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

Русин О. І.

*студентка
Хмельницького національного університету*

Chenash V. S.

*PhD, Associate Professor,
Khmelnytsky National University*

Rusyn O. I.

*Student
Khmelnytsky National University*

РОЛЬ АУДИТУ У ВИЯВЛЕННІ ШАХРАЙСЬКИХ ДІЙ ІЗ ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ

ROLE OF AUDIT IN DETECTING FRAUD FINANCIAL REPORTING

Анотація. У статті наведено сутність облікових викривлень та шахрайства. Розглянуто роль аудиту у запобіганні шахрайству. Наведено обсяги модифікованих процедур щодо фінансової звітності. Висвітлено «золоті правила» аудитора для виявлення шахрайства, представлено вплив облікових викривлень на показники фінансової звітності та цілі їх здійснення.

Ключові слова: облікова помилка, шахрайство, аудит, процедури аудиту, суттєвість, золоті правила.

Постановка проблеми. Поступова інтеграція України в європейський простір сприяє збільшенню кількості зацікавлених інвесторів та кредиторів, які готові інвестувати у різні галузі економіки України. Європейська практика прийняття рішень щодо інвестування та кредитування заснована на незалежній оцінці аудитором фінансової звітності підприємств, що обумовлює актуалізацію питань оцінки, аналізу та контролю достовірності звітності підприємств для якісного інформування зацікавлених сторін щодо їх фінансового стану та результатів діяльності.

Виявлення на підприємстві фактів шахрайства і дій працівника призводять до втрати довіри громадськості потенційних клієнтів компанії. Обов'язок із попередження та виявлення фактів шахрайства та помилок покладатиметься на керівництво підприємства і здійснюється шляхом упровадження та постійної роботи ефективних систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження помилок і шахрайства, які призводять до викривлень в обліку та фінансовій звітності, тривають у напрямі визначення способів їх здійснення, причин їх виникнення та класифікації облікових викривлень за певними критеріями. Вагомий внесок у наукові дослідження питань маніпулювання обліковими даними та викривлень у фінансовій звітності зробили такі вітчизняні вчені, як: Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Проскурін, М.С. Пушкар, О.В. Царенко, А.І. Алгазін, Н.Ф. Галагуза, М.С. Жилкіна, О.В. Курман, В.Р. Мойсик, О.Л. Мусієнко, В.Л. Пластун, С.С. Чернявський, К.В. Безверхий, В.С. Рудницький.

Проте роль та завдання аудиту у запобіганні помилок і шахрайства на підприємстві, склад необхідних аудиторських процедур для їх встановлення та оцінки залишаються дослідженими недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальним питанням є підвищення якості

аудиторських послуг в Україні та забезпечення достовірної та об'єктивної інформації у фінансовій звітності вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі аудиту у діяльності підприємства і визначенні процедур аудитора, які необхідні для виявлення ознак шахрайства або помилки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі виробництва на всіх стадіях і циклах ділової активності працівники підприємства можуть вдаватися до перекручення і фальсифікації. У результаті таких дій підприємства можуть зазнати великих матеріальних і моральних утрат, і одним з основних завдань аудиту є виявлення помилок і фактів шахрайства, а також вжиття необхідних заходів щодо попередження можливих утрат підприємства.

Внутрішній аудит – це діяльність із надання незалежних і об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності підприємства. Аудит дає змогу підприємству досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки й підвищення ефективності процесів управління [3, с. 43].

Аудитори в ході перевірки зобов'язані виявити ту їх частину, у результаті якої перекручена звітність у цілому. Відхилення в бухгалтерській звітності можуть бути суттєвими і несуттєвими, допущені навмисно і ненавмисно. Суттєвими відхиленнями є відхилення інформації або її відсутність, що може впливати на економічні рішення користувачів, які приймаються на підставі даних фінансової звітності підприємства. Суттєвість залежить від розміру статті або помилки, що оцінена за певних обставин, відсутності або перекручення змісту інформації. Поняття суттєвості в аудиті дає змогу не здійснювати аудитором суцільну перевірку підприємства або всієї його звітності з точністю до одиниць, в яких вона складена [4, с. 205].

Бачення міжнародної федерації бухгалтерів причин та видів викривлення фінансової звітності висвітлено у між-

народному стандарті аудиту 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, під час аудиту фінансової звітності» [7]. Передусім слід розрізнити навмисні викривлення (шахрайство) та ненавмисні (помилки) у фінансовій звітності. Стандарти наголошують, що за мету аудитор має не встановлення факту шахрайства, а розглядання шахрайства, яке спричиняє суттєве викривлення фінансової звітності. У такому дослідженні помилки в обліку не розглядаються у зв'язку з тим, що причиною їх, як правило, є людський чинник, який існує в будь-якій діяльності, а причини людських помилок є загальновідомими.

Відповідно до МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, під час аудиту фінансової звітності», помилка – це ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних чи логічних помилок в облікових записках і розрахунках, недогляду в дотриманні повноти обліку, неправильного представ-

лення в обліку фактів господарської діяльності, наявності складу майна, вимог і зобов'язань та невідповідне відображення записів в обліку.

Шахрайство – навмисно неправильне відображення і представлення даних обліку і звітності службовими особами та керівництвом підприємства. Шахрайство полягає в маніпуляціях обліковими записами і фальсифікації первинних документів, реєстрів обліку і звітності, навмисно неправильній оцінці активів і методів їх списання, навмисному пропущенні або приховуванні результатних записів або документів, незаконному отриманні в особисту власність грошово-матеріальних цінностей, невідповідному відображенні записів в облікових реєстрах [1, с. 24].

На рис. 1 показано результати аналізу впливу облікових викривлень на ключові показники фінансової звітності з погляду мети їх здійснення та впливу на економічні рішення користувачів звітності.

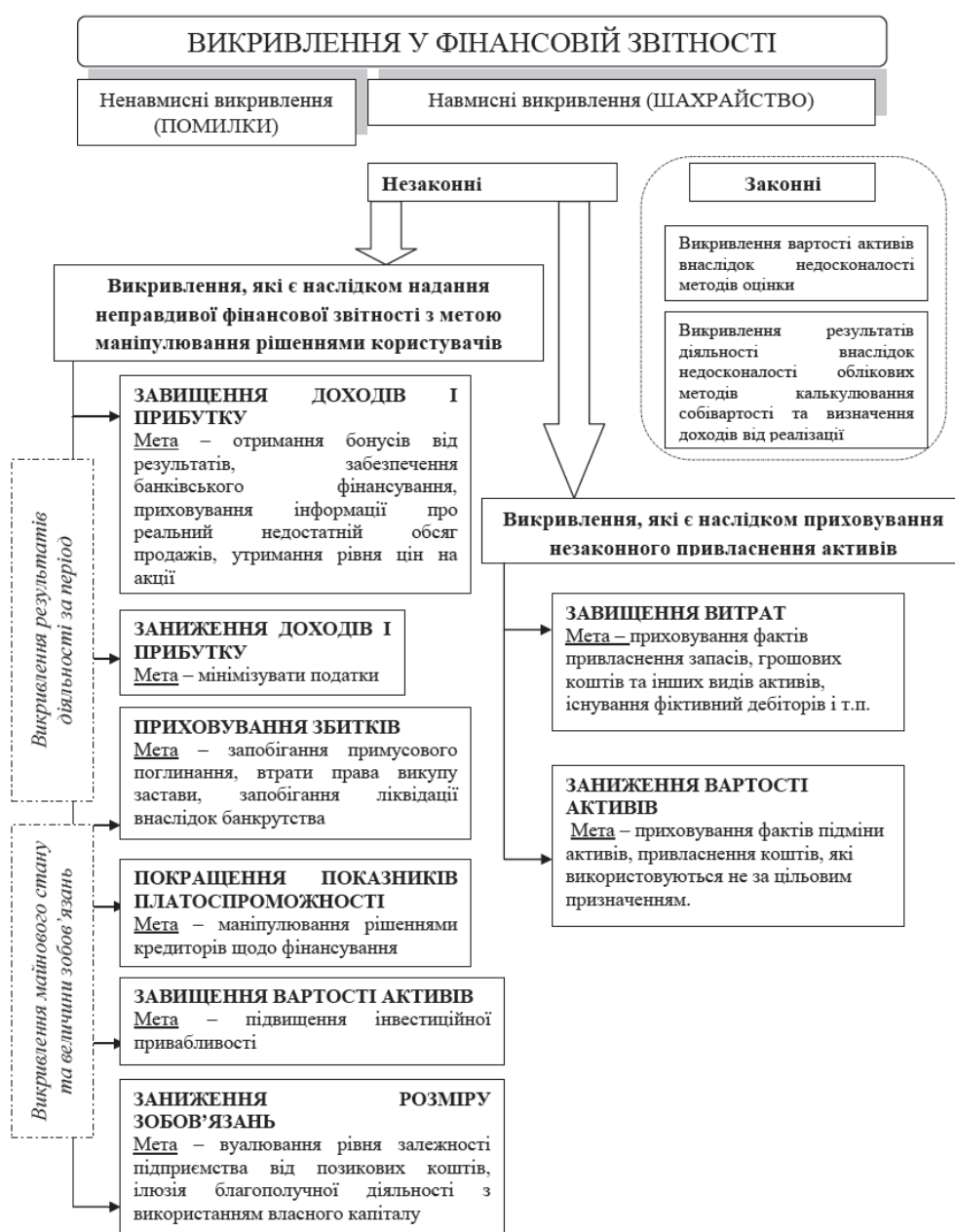


Рис. 1. Вплив облікових викривлень на показники фінансової звітності та цілі їх здійснення [10]

Відповідальність за фінансову звітність підприємства, включаючи і відповідальність за попередження та виявлення фактів шахрайства та помилок, покладається на керівництво підприємства [7, с. 806].

Імовірність шахрайства значно зменшується, якщо кожний службовець підприємства знає, хто за яку ланку роботи відповідає. У цьому випадку легше прослідкувати долю зниклих сум і значно важче безкарно здійснити розтрату або крадіжку. Тому під час кожної аудиторської перевірки аудитор має:

- знати кожен компонент внутрішнього контролю, достатній для планування аудита. Це включає як розуміння доречних заходів контролю, так і визначення того, що ці заходи застосовуються;

- оцінити всі можливі ризики, що належать до системи контролю;

- окремо оцінити ризики, які виникають щодо тверджень у фінансовій звітності, які охоплюють ризики по рахунках, класах операцій і компонентах розкриття;

- визначити природу, обсяг і час проведення тестування по суті, ґрунтуючись на розумінні внутрішнього контролю й оціненому рівні ризику системи контролю;

- розглянути, як використання інформаційних технологій і ручних процедур контролю може вплинути на доречні заходи контролю [3, с. 43].

Крім того, аудитор повинен розробити процедури з аудиту з метою забезпечення достатньої впевненості у тому, що викривлення є результатом шахрайства або помилки й істотні для фінансової звітності в цілому.

Відповідності до МСА 200 «Мета і загальні принципи аудиту фінансової звітності», аудитор повинен планувати і здійснювати аудит із позиції професійного скептицизму. Якщо аудитор уважає, що вказані факти шахрайства або помилки можуть здійснювати істотний вплив на фінансову звітність, він повинен провести відповідні модифіковані або додаткові процедури. Обсяг таких процедур залежить від судження аудитора щодо:

- виду шахрайства або помилки;

- їх імовірності;

- імовірності того, що визначений вид шахрайства або помилки може вказати істотний вплив на фінансову звітність [5].

Якщо результати модифікованих або додаткових процедур не розсіяли підозри у наявності фактів шахрайства або помилки, аудитор повинен обговорити данні питання з керівництвом і проаналізувати, чи було це відповідним чином відображено або виправлено у фінансовій звітності.

Відповідальність за виявлення і обґрунтування шахрайства або помилки несе аудитор. Відповідальність за фактом шахрайства або помилки покладається на винних і на керівництво підприємства [6].

Під час перевірки аудитор орієнтується на можливі відхилення в облікових даних, які можуть вплинути на достовірність звітних показників. До таких відхилень належать:

- неадекватні записи в обліку – відображення фінансової інформації в системі рахунків в неповному обсязі (відображення в обліку не всіх фактично здійснених господарських операцій);

- нереальність облікової інформації;

- відсутність дозволу на проведення господарської операції;

- неправильне внесення інформації до певного звітного періоду, несвочасне здійснення операцій;

- арифметична неточність [9, с.192].

Виявивши помилки та факти шахрайства під час проведення аудиторських перевірок, аудитор, відповідно до параграфів 56-68 МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, під час аудиту фінансової звітності» [7, с. 807], повинен зробити такі повідомлення:

- керівництву підприємства, навіть у тому випадку, коли він припускає, що помилки чи факти шахрайства незначні і не впливають на фінансову звітність підприємства;

- користувачам аудиторського звіту аудитор повинен кваліфікувати і видати всі помилки та факти шахрайства і, відповідно до рівня їх істотності, підготувати аудиторський висновок;

- порядок повідомлення інших постанов. Аудитор не зобов'язаний повідомляти про виявлені ним порушення ще когось, крім керівника (засновників) підприємства, він не має права надавати інформацію про факти порушень законодавства або надавати будь-які документи стороннім підприємствам або особам.

Шахрайство частіше направлене на об'єкти, які є потенційними об'єктами крадіжки, тому аудитору необхідно звернути особливу увагу на можливість крадіжки грошових коштів із використанням комп'ютера, засобів із високою вартістю, які легко переміщуються, а також засобів, які можуть бути легко перетворені на гроші (наприклад, цінні папери) [8].

Для виявлення шахрайства в ході аудиту доцільно використовувати так звані «золоті правила» аудитора, які вимагають від аудитора:

- намагатись з'ясувати причину відхилень;

- не розглядати питання довіри до людей тільки залежно від їхнього становища в суспільстві;

- не припускати думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві;

- відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства;

- за виявлення потенційних проблем посилити контроль із метою зниження ризику;

- знати ситуації, що супроводжуються значним ризиком шахрайства, та їх ознаки [2, с. 73].

Слід зазначити, що багато випадків викривлень фінансової звітності виникають не з метою задоволення особистих інтересів конкретних осіб і не під тиском сподівань користувачів звітності, а в результаті недосконалої наявних методів оцінки майна, застосування облікових оцінок або недосконалих облікових методів. Це в сучасних умовах формує нові актуальні наукові завдання, які необхідно вирішувати для підвищення якості облікових та оціночних методів. Будь-яке навмисне викривлення фінансової звітності спрямоване на досягнення конкретних цілей окремих осіб або груп осіб. Перед тим як ідентифікувати викривлення та встановити їх причини (навмисне або ні), аудитори мають чітко розуміти можливі мотиви шахрайства та цілі конкретних осіб.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо зазначити, що проблема виявлення і запобігання шахрайству з фінансовою звітністю досить активно розглядається як у наукових колах, так і в практичній діяльності. Шахрайство з фінансовою звітністю є негативним явищем, його існування не обмежується певним етапом розвитку ринків, а поступово трансформується, набуваючи нових форм та видів. Зниження випадків шахрайства фінансової звітності можна досягати шляхом залучення аудиторів, у тому числі внутрішніх, які б давали змогу ефективно контролювати діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гречаник Л. Фінансове шахрайство та протидія йому у компаніях / Л. Гречаник // Фінансовий ринок України. – 2013. – № 4. – С. 24–26.
2. Гутцайт Е.М. Аудит: концепция, проблемы, эффективность, стандарты / Е.М. Гутцайт. – М. : ЭЛИТ 2000 ; ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 73–77.
3. Каменська Т. Роль внутрішнього аудиту в системі внутрішнього контролю / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 9. – С. 43–46.
4. Корінько М.Д. Оцінка суттєвості і помилок в аудиті / М.Д. Корінько // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 205–207.
5. Кудирко О.М. Внутрішній аудит в Україні: сутність проблеми розвитку та шляхи їх усунення / О.М. Кудирко // Міжнародна науково-практична Internet-конференція.
6. Міжнародні стандарти аудиту № 200 «Мета і загальні принципи аудиту фінансової звітності» / Міжнародна федерація бухгалтерів ; Аудиторська палата України.
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / Міжнародна федерація бухгалтерів ; Аудиторська палата України. – К., 2010. – 806 с.
8. Міжнародні стандарти аудиту 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, під час аудиту фінансової звітності».
9. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – 192 с.
10. Царенко О.В. Класифікаційні ознаки викривлень у бухгалтерському обліку і звітності / О.В. Царенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2015. – № 3(68).

Аннотація. В статтю приведена сутність учетних искажень и мошенничества. Рассмотрена роль аудита в предотвращении мошенничества. Приведены объемы модифицированных процедур финансовой отчетности. Освещены «золотые правила» аудитора для выявления мошенничества, представлено влияние учетных искажений на показатели финансовой отчетности и цели их осуществления.

Ключевые слова: учетная ошибка, мошенничество, аудит, процедуры аудита, сутність, золотые правила.

Summary. In the article the essence of accounting misstatements and fraud. The role of audit in preventing fraud. These amounts of modified procedures for financial reporting. Deals with the "golden rule" of the auditor to detect fraud, the effects of accounting misstatements in financial reporting and performance targets for their implementation.

Key words: accounting error, fraud, audit, audit procedures, materiality, the golden rule.

Савчин І. З.

асистент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного
університету нафти і газу

Savchyn I. Z.

Assistant at the Department of Business Theory and Administration
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ

ANALYSIS AND ESTIMATION OF ECONOMIC STABILITY OF ENTERPRISES OF OIL-GAS INDUSTRY

Анотація. У статті висвітлено поняття економічної стійкості підприємств із метою забезпечення їх сталого розвитку. Розглянуто та проаналізовано сукупність показників, які відображають стан підприємства в різних сферах його діяльності. Подано оцінку виробничо-технічної та фінансової стійкості. Охарактеризовано виробничу діяльність вітчизняних газорозподільних підприємств Західного регіону. Рекомендовано шляхи покращання економічної стійкості підприємств та окреслено перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: економічна стійкість підприємства, аналіз, оцінка, фінансова стійкість, виробничо-технічна стійкість, нафтогазова галузь.

Постановка проблеми. Нафтогазова промисловість є важливою складовою частиною паливно-енергетичного комплексу України вже протягом багатьох років. Галузь об'єднує підприємства, що розвідують і видобувають нафту та попутний газ, транспортують, реалізують та зберігають їх. Вона виступає в ролі сировинної бази для більшості галузей народного господарства з метою одержання різноманітної продукції, наприклад бензину, дизельного палива, паливного мазуту, технічного спирту, каучуку, синтетичних волокон, розчинників, медичних препаратів тощо. У цьому полягає народногосподарське значення нафтогазової промисловості [1].

Передумовою визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємств нафтогазової промисловості є проведення аналізу їх економічної стійкості.

Економічна стійкість – це комплексне поняття, яке відображає зберігання та розвиток конкретного нафтогазового підприємства за будь-яких умов впливу середовища функціонування у конкретний проміжок часу за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, кадрових, ринкових, та інших), що певним чином між собою поєднані та формують пріоритетну унікальність підприємства, забезпечуючи його конкурентоспроможність на ринках [2].

Отже, аналіз економічної стійкості вимагає комплексної оцінки сукупності показників, які всесторонньо відображали б фінансово-господарський стан підприємства в різних сферах його діяльності. Комплексна оцінка надає багатогранні відомості про результати господарської діяльності, тому є найважливішим джерелом інформації під час обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Для цього здійснюється оцінка різних сторін господарської діяльності – економічної, соціальної, правової, технічної, технологічної, екологічної, і основною стороною зазвичай є економічний аспект діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню проблем, що стосуються економічної стійкості підприємств нафтогазової галузі, присвячено праці

багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема Б.Є. Грабовецького [3], М.Я. Коробова [4], Г.В. Савицької [5], О.С. Філімоненкова [6], І.А. Бланка [7], К.В. Мешкова [8], І.Є. Фадєєвої [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте багатовекторність і складність досліджуваної проблеми в сучасних умовах господарювання підприємств нафтогазової галузі пояснює недостатнє вивчення її окремих елементів шляхом проведення аналізу економічної стійкості підприємств із метою забезпечення їх сталого розвитку.

Мета статті полягає у виявленні факторів, аналізі та оцінці їх впливу на зміну економічної стійкості підприємства з метою мінімізації економічних ризиків та забезпечення економічної стійкості нафтогазового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування економічної стійкості газорозподільних підприємств найбільш доцільно розбити на два етапи:

- 1) аналіз виробничо-технічної стійкості;
- 2) аналіз фінансової стійкості.

Основним показником виробничої діяльності підприємств із газопостачання та газифікації є реалізація послуг із транспортування природного газу розподільними газопроводами. Цей вид діяльності є визначальним для розвитку та існування газорозподільного підприємства, оскільки займає найбільшу питому вагу в структурі його виробничої діяльності. Більше того, у перспективі повної газифікації, що охоплюватиме всі регіони, безперебійне і безаварійне газопостачання залишатиметься першочерговим завданням досліджуваних підприємств.

Загалом, процес транспортування природного газу – це діяльність, направлена на обслуговування газопроводів, тому для оцінки економічної стійкості підприємства важливими показниками є протяжність газопроводів, кількість газифікованих квартир, стан основних засобів та ефективність їх використання, витрати на оплату праці [10].

Однак сьогодні відстежується загальногалузева тенденція скорочення транспортування природного газу. Зокрема, у 2014 р. у ПАТ «Івано-Франківськгаз» та ПАТ «Тернопільгаз» обсяги транспортування природного газу скоротилися на 29,5% та 11% відповідно порівняно з 2012 р. (рис. 1). Основними причинами скорочення транспортування природного газу є значне падіння обсягів споживання промисловими підприємствами та економія енергоресурсів побутовими споживачами. Остання обумовлена високим рівнем цін на природний газ.

Зменшення споживання природного газу є негативним фактором впливу на діяльність досліджуваних підприємств, оскільки від цього залежить фінансування робіт на утримання газотранспортної системи в належному стані, забезпечення її стабільної роботи та заходів, передбачених інвестиційною програмою.

Основним джерелом фінансування поточної діяльності підприємств, зокрема витрат на обслуговування,

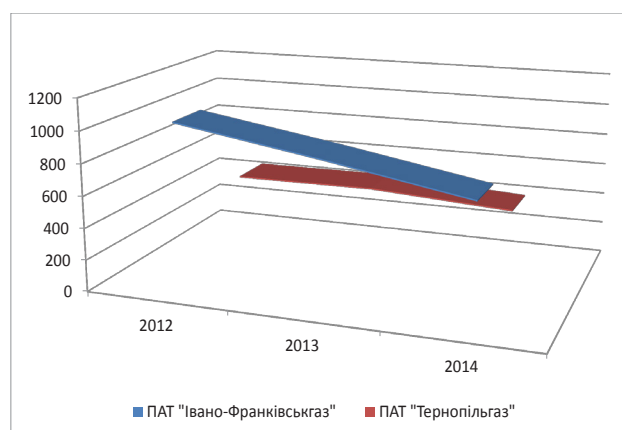


Рис. 1. Обсяги транспортування природного газу в 2012–2014 рр.

Таблиця 1

Основні виробничі показники ПАТ «Івано-Франківськгаз» та ПАТ «Тернопільгаз» за 2012–2014 рр.

Показник	2012	2013	2014	Темп приросту, %	
				2013/2012	2014/2013
ПАТ «Івано-Франківськгаз»					
Протяжність газопроводів, тис. км	14,7	14,9	15	1,4	0,7
Кількість газифікованих квартир природним газом, тис. шт.	381,3	387,2	393	1,5	1,5
Обсяг протранспортованого газу, млн. м куб.	1030,4	885,2	726,8	-14,1	-17,9
Протранспортовано газу на 1 км газопроводу, тис. м куб.	70,10	59,41	48,45	-15,2	-18,4
Квартир на 1 км газопроводу, шт.	25,94	25,99	26,20	0,2	0,8
ПАТ «Тернопільгаз»					
Протяжність газопроводів, тис. км	11,9	12	12	0,8	0,0
Кількість газифікованих квартир природним газом, тис. шт.	204,1	218,5	219,6	7,1	0,5
Обсяг протранспортованого газу, млн. м куб.	461,5	466	410,7	1,0	-11,9
Протранспортовано газу на 1 км газопроводу, тис. м куб.	38,78	38,83	34,23	0,1	-11,9
Квартир на 1 км газопроводу, шт.	17,15	18,21	18,30	6,2	0,5

Таблиця 2

Система основних показників фінансової стійкості газорозподільних підприємств

Принципи	Показники
Рациональна політика залучення позиченого капіталу (незалежність) та необхідна достатність прибутковості функціонування капіталу (прибутковість)	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт забезпеченості матеріальних активів власним оборотним капіталом; - коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом; - коефіцієнт самофінансування; - коефіцієнт співвідношення позиченого і власного капіталу; - коефіцієнт автономії (незалежності); - коефіцієнт маневрування власного капіталу; - коефіцієнт постійного активу; - коефіцієнт довгострокового залучення позиченого капіталу; - коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел; - коефіцієнт інвестування.
Підтримка ліквідності функціонуючого капіталу на оптимально необхідному рівні (ліквідність)	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт абсолютної ліквідності; - коефіцієнт проміжної ліквідності; - коефіцієнт загальної ліквідності.
Необхідний рівень динамізму функціонування капіталу, ділової активності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт оборотності активів; - коефіцієнт оборотності власного капіталу; - коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; - коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; - термін погашення кредиторської заборгованості; - тривалість обороту дебіторської заборгованості; - коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості; - коефіцієнт стійкості економічного росту.

Джерело: власна розробка автора

Оцінка рівня і динаміки показників фінансової стійкості газорозподільних підприємств ПАТ «Івано-Франківськгаз» та ПАТ «Тернопільгаз»

Показники	Алгоритм розрахунку	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Відхилення
Коефіцієнт забезпеченості матеріальних активів власним оборотним капіталом	Відношення власного оборотного капіталу до величини матеріальних оборотних активів	-13,71	-21,64	-7,93
		-6,56	-5,06	1,50
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	Відношення власного оборотного капіталу до загальної величини оборотних активів підприємства	-0,84	-0,83	0,01
		-0,60	-0,46	0,14
Коефіцієнт самофінансування	Відношення власного оборотного капіталу до загального обсягу активів	-0,24	-0,28	-0,05
		-0,26	-0,18	0,07
Коефіцієнт співвідношення позиченого і власного капіталу	Відношення величини позиченого капіталу до величини власного капіталу	1,06	1,66	0,59
		2,22	1,41	-0,82
Коефіцієнт автономії	Відношення власного капіталу до величини активів підприємства	0,48	0,38	-0,11
		0,31	0,42	0,11
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	Відношення величини власного оборотного капіталу до величини власного капіталу	-0,49	-0,75	-0,27
		-0,83	-0,44	0,39
Коефіцієнт постійного активу	Відношення вартості необоротних активів до величини власного капіталу	1,49	1,75	0,27
		1,83	1,44	-0,39
Коефіцієнт довгострокового залучення позиченого капіталу	Відношення довгострокових зобов'язань до суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань	0,12	0,13	0,01
		0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	Відношення власного капіталу до суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань	0,81	0,79	-0,02
		1,00	1,00	0,00
Коефіцієнт інвестування	Відношення довгострокових зобов'язань до необоротних активів	0,16	0,15	0,01
		0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення грошових коштів та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язання	0,129	0,1257	0,0
		0,0500	0,0816	0,03
Коефіцієнт проміжної ліквідності	Відношення грошових коштів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань	0,65	0,63	-0,02
		0,57	0,62	0,05
Коефіцієнт загальної ліквідності	Відношення суми оборотних активів до поточних зобов'язання	0,69	0,65	-0,04
		0,63	0,69	0,06
Коефіцієнт оборотності активів	Відношення чистої виручки від реалізації до середньорічної вартості майна підприємства	5,03	4,78	-0,25
		4,52	4,37	-0,15
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Відношення чистої виручки від реалізації до середньорічної вартості капіталу	1,44	1,49	0,05
		1,90	1,82	-0,08
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Відношення собівартості реалізації до середньорічної вартості чистої кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	5,02	1,58	-3,43
		1,17	1,18	0,01
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Відношення чистої виручки від реалізації до середньорічної вартості чистої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	7,84	6,21	-1,63
		5,50	5,39	-0,11
Термін погашення кредиторської заборгованості, днів	Відношення кількості днів у періоді на коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	71,77	227,70	155,92
		308,51	306,20	-2,31
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	Відношення кількості днів у періоді на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	45,91	57,97	12,05
		65,43	66,80	1,37
Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, %	Відношення дебіторської до кредиторської заборгованості	54,72	55,53	0,81
		60,52	61,65	1,13
Коефіцієнт стійкості економічного росту	Це відношення різниці між чистим прибутком і дивідендами, виплаченими акціонерам, до власного капіталу	-0,31	-0,14	0,17
		0,02	0,02	0,00

Примітка. В чисельнику наведено розрахункові показники ПАТ «Івано-Франківськгаз», а в знаменнику ПАТ «Тернопільгаз».

поточний ремонт, реконструкцію та модернізацію газових мереж, а також на аварійно-диспетчерські експлуатаційні служби, є тарифна виручка від транспортування.

У процесі дослідження прийшли до висновку, що зменшення споживання природного газу відбувається одночасно з падінням показника продуктивності газопроводів, оскільки зростає їх протяжність (табл. 1).

Аналіз виробничих показників (табл. 1) показав, що в 2013–2014 рр. продуктивність газопроводів ПАТ «Івано-Франківськгаз» знизилася на 15,2% та 18,4% порівняно з минулими періодами. Хоча протяжність їх зросла на 1,4% та 0,7% порівняно з минулими періодами, це не призвело до зростання обсягів транспортування природного газу. У 2014 р. на ПАТ «Тернопільгаз» ситуація аналогічна. Однак у 2013 р. показники продуктивності газопроводів, протяжності, обсягу протранспортованого газу дещо зросли порівняно з 2012 р.

Протягом досліджуваного періоду кількість газифікованих квартир постійно зростала: на ПАТ «Івано-Франківськгаз» – на 1,5% кожного року порівняно з попередніми періодами, а ПАТ «Тернопільгаз» у 2013 р. газифікувало на 7,1% більше квартир, ніж у 2012 році, а в 2014 р. темп приросту становив 0,5%.

Наразі зростання кількості квартир на 1 км газопроводу має позитивний вплив на значення показника продуктивності.

Важливість оцінки стану основних засобів та ефективності їх використання обумовлюється значною питомою вагою їх у структурі майна газорозподільних підприємств. На ПАТ «Івано-Франківськгаз» питома вага основних засобів у структурі майна становить від 70,2% до 52%, на ПАТ «Тернопільгаз» – від 56% до 59%.

Балансову вартість основних засобів на досліджуваних підприємствах наведено на рис. 2.

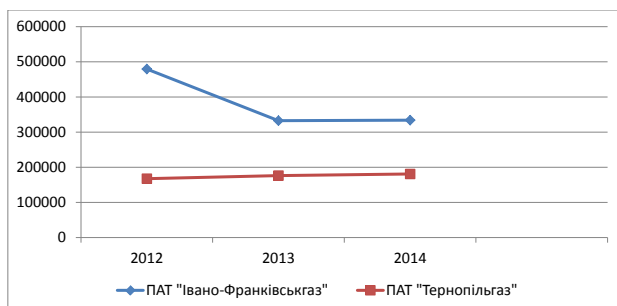


Рис. 2. Динаміка руху основних засобів

Станом на 31 грудня 2014 р. вартість основних засобів на ПАТ «Івано-Франківськгаз» зменшилася на 145 642 тис. грн., а на ПАТ «Тернопільгаз» зросла на 13 293 тис. грн. порівняно з 2012 р.

Фондовіддача основних засобів на досліджуваних підприємствах залежить від обсягів транспортування і постачання природного газу, технічного стану газопроводів тощо. Так, на ПАТ «Івано-Франківськгаз» коефіцієнт фондовіддачі з 2,01 у 2013 р. зріс до 2,17 у 2014 р., що є позитивним фактором, а на ПАТ «Тернопільгаз», навпаки, коефіцієнт фондовіддачі з 3,27 у 2013 р. впав до 3,12 у 2014 р.

У 2014 р. знос основних засобів ПАТ «Івано-Франківськгаз» становив 43,7%, ПАТ «Тернопільгаз» – 37,9%,

що свідчить про високу частку вартості основних засобів, списаних у витрати в попередніх періодах. Для оцінки інтенсивності введення та вибуття основних засобів потрібно визначити коефіцієнти оновлення основних засобів та вибуття.

Важливою складовою частиною дослідження виробничо-технічної діяльності є аналіз оплати праці, її продуктивності праці. Результати аналізу основних показників оплати праці дадуть змогу зробити висновки щодо продуктивності праці.

Таким чином, визначивши основні показники, що характеризують виробничу діяльність газорозподільних підприємств, прийшли до висновку, що в сьогоденні складних економічних умовах, існує тенденція щодо зниження обсягів споживання природного газу. Це, своєю чергою, з одного боку, призводить до зменшення доходів, з іншої – до зростання витрат. Як результат – погіршення фінансового стану підприємств.

Другий етап дає оцінку фінансового складника стійкості. Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал [11, с. 167].

Фінансова стійкість, яка визначається загальною фінансовою структурою капіталу підприємства, ґрунтується на дотриманні таких принципів [12]:

1. Рациональна політика залучення позиченого капіталу (незалежність).
2. Необхідна достатність прибутковості функціонування капіталу (прибутковість).
3. Підтримка ліквідності функціонуючого капіталу на оптимально необхідному рівні (ліквідність).
4. Необхідний рівень динамізму функціонування капіталу, ділової та ринкової активності підприємства.

Наведені принципи, згрупувавши в три групи, можна виміряти за допомогою таких показників фінансової стійкості (табл. 2).

Проведемо оцінку фінансової стійкості досліджуваних підприємств за 2014 р. (табл. 3).

Оцінюючи кількісне значення показників фінансової стійкості (табл. 3), можна зробити висновок про скрутний фінансовий стан досліджуваних підприємств.

Насамкінець відмітимо, що на ПАТ «Тернопільгаз» щорічний прибуток у розмірі 2% власного капіталу спрямовували на розвиток підприємства та створення резервів на протипагу ПАТ «Івано-Франківськгаз», де протягом досліджуваного періоду кошти, інвестовані в поточні витрати, були неефективними.

Висновки. З метою покращання стану досліджуваних підприємств необхідно розробити організаційно-економічний механізм залучення іноземних інвесторів, удосконалити систему управління підприємствами нафтогазового комплексу тощо [13].

Перспективи подальших досліджень нами вбачаються в розробці сценаріїв забезпечення економічної стійкості газорозподільних підприємств у контексті сьогоденних економічних умов та формуванні на їх основі оптимальної стратегії розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 512 с.
2. Галюк Л.І. Забезпечення економічної стійкості газорозподільних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л.І. Галюк ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2012. – 20 с.

3. Головата Ю.Б. Короткий огляд сучасного стану нафтогазового комплексу Прикарпаття / Ю.Б.Головата // Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем : V Міжнародна наук.-практ. конф. : зб. матеріалів (20–22 травня 2015 р.). – С. 113–114.
4. Грабовецький Б.Є. Фінансовий аналіз та звітність : [навч. посіб.] : Ч. 1 / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 154 с.
5. Долішня Т.І. Трансформація фінансової звітності в фінансову звітність за міжнародними стандартами на підприємствах нафтогазової галузі / Т.І.Долішня, І.Б. Медвідь // Сталій розвиток економіки. – 2012. – Вип. 5. – С. 211–215.
6. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : [монографія] / М.О. Кизим [та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 144 с.
7. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства : [підручник] / М.Я. Коробов. – К. : Либідь, 1995. – 160 с.
8. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
9. Мешков К.В. Формирование системы организационно-экономического обеспечения устойчивости развития вертикально интегрированных структур (на примере компаний нефтегазовой отрасли) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / К.В. Мешков ; Удмурт, гос. ун-т. – Ижевск, 2012.
10. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
11. Савчин І.З., Романко О.П. Внутрішнє і зовнішнє середовище впливу на економічну стійкість нафтогазових підприємств / І.З. Савчин, О.П. Романко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 598–602.
12. Фадеева И.Е. Управление устойчивым развитием предприятий газовой отрасли : дис. ... к.э.н. / И.Е. Фадеева ; Астрахан. гос. техн. ун. – Астрахань, 2009. – 259 с.
13. Філімоненков О.С. Фінанси підприємства : [навч. посіб.] / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2005. – 400 с.

Аннотация. В статье освещено понятие экономической устойчивости предприятий с целью обеспечения их устойчивого развития. Рассмотрена и проанализирована совокупность показателей, отражающих состояние предприятия в различных сферах его деятельности. Дана оценка производственно-технической и финансовой устойчивости. Охарактеризована производственная деятельность отечественных газораспределительных предприятий западного региона. Рекомендованы пути улучшения экономической устойчивости предприятий и намечены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, анализ, оценка, финансовая устойчивость, производственно-техническая устойчивость, нефтегазовая отрасль.

Summary. The article deals with the concept of economic sustainability of the enterprise aimed at ensuring its stable development. The set of indicators reflecting the state of the enterprise in various fields of its activity is analyzed. The assessment of productive and technical as well as financial sustainability of the enterprise is represented. The productive activity of domestic gas-distributing companies of the western region of Ukraine is characterized. The ways for improving the economic sustainability and perspectives for further research are outlined.

Key words: economic sustainability of the enterprise, analysis, assessment, financial sustainability, production and technical sustainability, oil and gas industry.

Сазонова Т. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії*

Федірець О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії*

Sazonova T. A.

*PhD in Economics, Associate Professor
Department of Management
Poltava State Agrarian Academy*

Fedirets O. V.

*PhD in Economics, Associate Professor
Department of Management
Poltava State Agrarian Academy*

СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ПРОЕКТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

STRATEGIC IMPORTANCE DESIGN OF PERSONAL'S INNOVATIVE CONDUCT IN MODERN ORGANIZATION

Анотація. У статті досліджено систему проектування інноваційної поведінки персоналу організації. Обґрунтовано необхідність відповідності стратегії управління персоналом стратегічним орієнтирам організації в цілому. Визначено роль керівника у проектуванні інноваційної поведінки, ідентифіковано внутрішні фактори впливу на ефективність даного процесу. Спроектовано алгоритм реалізації дифузії бажаного стилю інноваційно орієнтованої поведінки.

Ключові слова: інноваційна поведінка персоналу, стратегія підприємства, інноваційна активність, проектування інноваційної поведінки, фактори впливу на формування інноваційної поведінки.

Постановка проблеми. Функціонування сучасних організацій у складних економічних та соціально-політичних, зовнішньоекономічних умовах вимагає приділення його топ-менеджментом більшої уваги аспектам конкурентоспроможності результатів господарської діяльності, адже бажані в Україні інтеграційні процеси неможливі без забезпечення нашими продуцентами товарів та послуг якісних результатів, які відобразатимуть очікувані трансформаційні процеси у виробництві, управлінні, політиці та стратегії вітчизняних підприємств. Формування новітніх підходів в управлінській та операційній діяльності організації – це пріоритетне завдання менеджменту підприємства вищої та середньої керівних ланок. Але варто зазначити, що персонал у цілому, його інноваційна поведінка, схильність до пошуку нестандартних рішень та прийняття їх до реалізації дають можливість отримати більший синергетичний, стратегічно спрямований бізнес-ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей управління поведінкою персоналу та його результативність присвячено низку праць, зокрема, Дж. Гібсона, Д. Донеллі, М.С. Дороніна, Д.М. Іванцевича, І.Н. Карпунь, А.М. Колода, Д. Крісті, Л.Дж. Маллінса та ін. Однак, на нашу думку, активні трансформаційні зміни в середовищі та обумовлені ними постійні зміни внутрішніх вимог до характеристик працівника та діяльності організації визначають необхідність подальшого дослідження системи формування інноваційної поведінки пер-

соналу та обґрунтування стратегічної значимості даного управлінського процесу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні стратегічної важливості проектування та управління інноваційною поведінкою персоналу організації в сучасних умовах та формуванні моделі даного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поведінкові моделі персоналу, які склалися в організації, є одночасно елементом внутрішнього середовища, індикатором організаційної культури та факторною ознакою, що має прямий вплив на кінцеві бізнес-результати. Поведінка персоналу, своєю чергою, визначається стратегією управління персоналом, а остання є складовою частиною корпоративної стратегії. Отже, можна констатувати той факт, що поведінка персоналу організації є проекцією керівного впливу менеджменту різних організаційних рівнів. Із метою прийняття керівництвом стратегічно обґрунтованих рішень відносно персоналу доцільно, на нашу думку, визначитися з факторами, які здійснюють прямий та опосередкований вплив на організаційну поведінку. Як вірно зазначають зарубіжні дослідники, «одним із способів, який допоможе зрозуміти, чому люди поведуть себе певним чином на робочому місці, – це сприйняття організації як айсбергу, адже причиною краху корабля не завжди є те, що можна легко побачити» [1, с. 4]. Ми пропонуємо більше зупинитися на факторах внутрішнього впливу [2, с. 50; 3, с. 11; 4, с. 7]: 1) ціннісній орієнтації персоналу; 2) системі менеджменту організації (стилі керівництва,

наявності чітких та зрозумілих цілей, структурованості завдань, обґрунтованості вимог (виробничих та особистісних); 3) забезпеченні системи кар'єрного зростання); 4) мотиваційних установках, потребах (зокрема, структурі потреб, ступені їх задоволення); 5) умовах праці (крім фізичних умов, освітньо-професійних – можливості працівників навчатися, перенавчатися, вдосконалювати власні вміння); 6) організаційній культурі (як наслідок – морально-психологічному кліматі, соціальній рівності, виваженій внутрішньоорганізаційній конкуренції, етичним діловим відносинам).

На відміну від зовнішніх факторів впливу на поведінку персоналу, внутрішні є цілком керованими, тому стає очевидною важливість стратегічного планування майбутніх поведінкових сценаріїв. При цьому важливим

є застосування системного підходу, надання йому ознак гнучкості та інноваційності. Стратегія управління інноваційною поведінкою персоналу має бути співзвучною з конкурентною стратегією організації (рис. 1).

Разом із тим формування інноваційної поведінки персоналу неможливе без поширення інноваційної культури в підприємстві. На нашу думку, інноваційна культура – це ознака організаційної культури, яка характеризується накопиченням та сприйняттям інновацій, готовністю керівництва та персоналу до їх реалізації, специфічною поведінкою, яка проявляється в креативному підході, гнучкості, лояльності та вмотивованості щодо інноваційної діяльності.

Таким чином, формуючи інноваційну поведінку персоналу, керівництво має приділити також увагу виховним аспектам управління і передусім формуванню та поши-

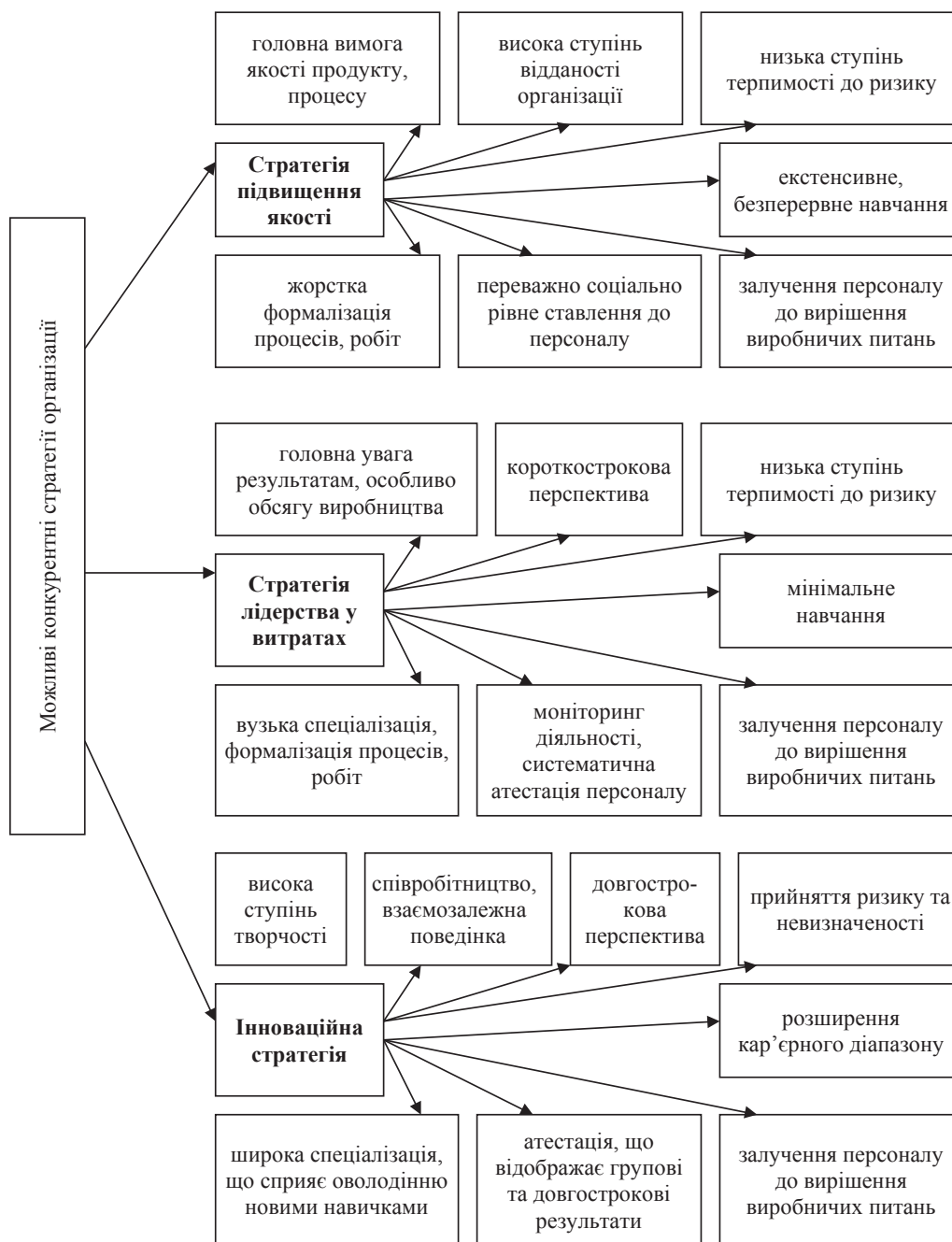


Рис. 1. Вплив обраної конкурентної стратегії на формування поведінки персоналу організації

Джерело: складено на основі [5, с. 113–114]

ренню конкретних морально-етичних норм поведінки, тому що, на нашу думку, замало об'єднати персонал єдиною бізнес-ціллю, необхідно сформувати команду однодумців. У цьому разі керівництво отримає не лише злагожене виконання поставлених завдань, але й лояльне ставлення до організації, що в умовах нестабільності є для підприємства однією з його сильних сторін.

Ми вважаємо, що в контексті досліджуваного нами питання найбільш співзвучними із завданням щодо формування інноваційної культури є універсальний поведінковий алгоритм збалансування моральних цінностей і бізнесу Л. Хосмера [6]:

1. Не чинити так, щоб нашкодити довгостроковим інтересам своїм або організації (вчення Протагора про особисті інтереси).

2. Не чинити так, щоб потім не можна було сказати, що цей вчинок є чесним і відкритим, або не можна було б з гордістю повідомити про нього на всю країну (вчення Аристотеля про особисту доброчесність).

3. Не чинити так, щоб зникло переконання людей у тому, що всі працюють задля однієї спільної мети (заповідь світових релігій).

4. Не порушувати закон, адже в ньому представлені найнеобхідніші суспільні норми моралі (вчення Т. Гобса і Дж. Локка про роль держави і суспільну угоду).

5. Не чинити так, щоб створюване благо було меншим від заподіяної суспільству шкоди (утилітарна етика Бен-тама і Дж. Мілля про практичну користь моральної поведінки).

6. Не чинити так, як би не хотілось, щоб чинили інші люди стосовно тебе (золоте правило етики, або категоричний імператив І. Канта).

7. Не обмежувати права інших людей (Ж.-Ж. Руссо, Т. Джефферсон про права особистості).

8. Чинити так, щоб максимізувати прибуток у межах закону, ринкових вимог з урахуванням витрат (економічна теорія А. Сміта, вчення В. Паретто про оптимальну угоду).

9. Не чинити так, щоб це могло заподіяти шкоду найслабшим у суспільстві (правило розподільчої справедливості Ролса).

10. Не чинити так, щоб завадити розвитку і самореалізації іншої людини.

Головне, на нашу думку, – сформувати у персоналу почуття приналежності та підходити до його управління

Таблиця 1

Алгоритм проектування інноваційного типу поведінки персоналу

Етап	Рекомендовані заходи
1. Аналіз стану та тенденцій функціонування персоналу	а) аналіз ступеня використання і розвитку компетенцій персоналу; б) дослідження кваліфікації персоналу; в) визначення сильних і слабких сторін у структурі персоналу і кадровому потенціалі підприємства.
2. Аналіз ступеня прояву кадрових ризиків, виявлення їх причин	а) організація внутрішніх досліджень (системи формування кадрового складу, плинності персоналу, згуртованості колективу, розвитку персоналу, морально-психологічного клімату в колективі, системи мотивації); б) оцінка ступеня задоволеності мотиваційних потреб персоналу (мотиваційний моніторинг, оцінка відповідності мотиваційної системи очікуванням персоналу).
3. Ініціювання інноваційної стратегії управління персоналом	а) узгодження стратегії управління персоналом із загальнокорпоративною; б) визначення термінів та етапів реалізації нововведення; в) розроблення програми адаптації персоналу до нових умов діяльності; г) удосконалення системи комунікацій в організації; г) виявлення та оцінка факторів ризику в управлінні персоналом;
4. Розробка інноваційної стратегії управління персоналом	а) формування дерева цілей з управління персоналом; б) підготовка нормативної, інструктивної і регламентуючої документації; в) формування конкретних заходів щодо реалізації стратегії; г) виявлення можливостей ресурсного забезпечення реалізації інноваційних кадрових рішень; г) складання матриці відповідальності.
5. Експертиза інноваційної стратегії управління персоналом	а) розробка заходів сприяння партисипативному управлінню; б) проведення атестації керівників та працівників; в) складання програми навчання персоналу (за результатами атестації); г) оптимізація системи мотивації та стимулювання (відповідно новим вимогам); г) розробка, впровадження системи оцінювання персоналу відповідно до нових вимог; д) діагностика кадрових ризиків; е) розроблення заходів щодо зниження і попередження кадрових ризиків.
6. Переговорний	а) забезпечення розуміння і прийняття працівниками цілей підприємства і кадрової політики; б) формування нової системи цінностей та її поширення серед персоналу; в) забезпечення розуміння і прийняття працівниками системи оцінки та мотивації праці; г) розроблення особистого плану розвитку для кожного працівника, обговорення його з керівництвом та працівником.
7. Реалізація	а) залучення персоналу до процесу формулювання цілей підприємства; б) забезпечення високої якості взаємовідносин персоналу на різних рівнях; в) забезпечення оцінки персоналу на регулярній основі; г) формування та підтримка сприятливого морально-психологічного клімату в колективі; д) реалізація заходів щодо попередження кадрових ризиків; е) комплексний контроль персоналу та умов його діяльності.
8. Завершальна оцінка	а) оцінка ефективності обраної стратегії; б) оцінка зростання потенціалу персоналу; в) оцінка задоволення очікувань персоналу та керівництва; г) коригування стратегії управління персоналом.

з позицій командного менеджменту. За такої умови персонал представляє собою не просто колектив, а команду. Своєю чергою, команда не може існувати без чітко окресленої цілі (та її усвідомлення всіма членами команди); співробітництва всіх членів команди (оскільки всі зусилля спрямовуються на досягнення бажаного заздалегідь визначеного результату, звідси – поширена практика делегування повноважень); вільного обміну думками, ідеями, пропозиціями, інформацією (звідси – толерантне ставлення та сприйняття поведінки, суджень, дій та помилок членів команди); задоволення потреб не лише нижчого рівня, але й найвищого (приналежності, поваги, самореалізації, розвитку). Відповідно, якщо керівництво бажає бачити на підприємстві персонал з інноваційною поведінкою, то крім поширення практики проектного та командного управління воно має саме дотримуватися та вимагати такого ж підходу від керівництва нижчого рівня таких правил психологічного стимулювання: забезпечення свободи творчості й висловлювань; заохочення ініціативи і творчого пошуку персоналу; стимулювання розвитку і набуття нових знань і навичок; недопустимість нав'язування ідей керівника інноваційного проекту членам команди; забезпечення та захист прав кожного члена команди на інноваційні ідеї, рішення.

Весь персонал підприємства не може мати інноваційну поведінку, але необхідно намагатися згуртувати персонал з інноваційними поглядами в єдину команду. Отриманий позитивний результат може стати стимулом для інших та свого роду дифузією інноваційної поведінки серед іншого персоналу, адже до початку отримання позитивних результатів (як матеріальних, так і моральних) від інноваційної поведінки зокрема та інноваційної діяльності в цілому, персонал, що звик працювати по-старому, буде опиратися змінам в організаційній культурі та управлінській діяльності. Можна з великою долею ймовірності стверджувати, що основними причинами такого опору є страхи невизначеності, труднощів, втрати роботи, можливості погіршення матеріальної та нематеріальної мотивації, а також небажання навчатися новому, змінювати власні звички.

Формування інноваційної поведінки, використовуючи механізми партисипативного управління, знижує ймовірність виникнення (послаблює наслідки) таких кадрових ризиків, як зниження професійної компетентності; наростання конфліктності; невчасного та неякісного виконання виробничих завдань. Зменшується кількість проявів поведінкових ризиків, таких як порушення техніки безпеки, зривів важливих завдань, погіршення морально-психологічного клімату, крадіжок, шахрайства. З іншого боку, застосування партисипативного управління створює передумови для накопичення і розвитку індивідуального і колективного творчого потенціалу. Якщо керівництво організації вирішило притримуватися лінії інноваційного розвитку, то провадячи відповідні зміни, у тому числі і в управлінні поведінкою персоналу, необхідно підійти до їх реалізації з позицій проектного менеджменту. Для цього доцільно сформувати своєрідний алгоритм проектування інноваційного типу поведінки персоналу (табл. 1).

Орієнтуючи персонал на перехід до інноваційного типу поведінки, керівництву необхідно звернути увагу на відповідність стилю та методів управління стратегічним орієнтирам; ступінь готовності працівників до змін, роботи у нових умовах; комунікаційну систему, яка склалася в організації; особисте ставлення персоналу до майбутніх змін.

Велике стратегічне значення у формуванні інноваційної поведінки персоналу належить керівництву організації, адже носієм нової виробничої культури передусім має бути керівництво, причому не тільки топ-рівня (це обов'язково), але й усіх інших управлінських рівнів.

Аналіз низки досліджень та особисті спостереження дали змогу сформулювати головні особистісні та професійні ознаки менеджера, які допоможуть сформувати у підлеглих інноваційний тип поведінки: вміння ефективно вибудовувати систему успішного управління на підприємстві; грамотне спілкування в системі «керівник – підлеглий»; здатність розвивати відповідальність та ініціативу у підлеглих; вміння ефективно мотивувати співробітників; вміння успішно делегувати повноваження своїм підлеглим; володіння стратегіями вирішення проблем в управлінській практиці; знаходження найкращих способів домовлятися і впевнено будувати відносини; конструктивне реагування на критику і здатність отримувати користь із тимчасових невдач; знаходження оптимальних шляхів вирішення і запобігання конфліктним ситуаціям в управлінській практиці; вміння вибудовувати стратегії роботи з «важким» співробітником; знати і використовувати принципи ефективної діяльності; розпізнавати природу маніпуляцій і впливу та вміло протистояти їм у ситуаціях професійної діяльності.

Головну увагу необхідно також приділити матеріальній мотивації інноваційної активності персоналу. Доречним, на нашу думку, є використання зарубіжного досвіду. Наприклад, у зарубіжних країнах поширеною є практика використання авторського гонорару. Розмір гонорару становить певний відсоток від обсягу виготовленої і реалізованої продукції протягом усього терміну її випуску. У США використовують аналітичні системи, особливістю яких є диференційоване оцінювання складності виконаної роботи з урахуванням умов праці та кваліфікації виконавця тощо. У Німеччині, Франції, Англії та інших європейських країнах створюють спеціальні фонди для преміювання за розроблення, освоєння і випуск нової продукції. Розмір премій залежить від приросту обсягу продажу такої продукції, її частки в загальному обсязі виробництва [7]. Головною метою системи стимулювання інноваційної поведінки персоналу в сучасних умовах діяльності організації, на нашу думку, має стати досягнення якісних, а лише після цього – кількісних показників. Також потрібно використати весь набір позитивних та негативних стимулів, ураховуючи економічний, соціальний та поведінковий ризики та стратегію підприємства. Важливою ознакою системи стимулювання інноваційної поведінки персоналу має бути індивідуалізація трудових доходів працівників організації на основі результатів їх праці.

Висновки. Отже, стратегічне значення формування інноваційної поведінки персоналу сучасного підприємства важко переоцінити. Змінні та ризикові зовнішні умови функціонування вимагають від керівництва нестандартних рішень та підходів. Досягати стратегічних цілей організації, ефективно здійснювати діяльність та посилювати власні позиції в бізнес-середовищі можливо завдяки спільним командним зусиллям керівників і працівників. Інноваційна поведінка працівників – це проєкція поведінки керівництва, його бачень та очікувань відносно персоналу зокрема, діяльності організації – у цілому. Отже, до формування інноваційної активності, нового поведінкового стилю персоналу необхідно підходити виважено, використовуючи комплексний стратегічний та проектні підходи управління.

Список використаних джерел:

1. Mullins L. J. Management and organizational behaviour / L. J. Mullins, G. Christie. – London : Pearson, 2007. – 860 p.
2. Доронін А.В. Категорії «діяльність» і «поведінка» в дослідженні виробничих колективів / А.В. Доронін // Управління розвитком. – 2006. – № 3. – С. 50–52.
3. Колот А.М. Мотивація персоналу : [навч. посіб.] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с.
4. Organizations. Behavior, Structure, Processes / Gibson J.L., Ivancevich J. M., Donnelly J. H. – NY: Published by McGraw-Hill, 2012. – 618 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dl.motamem.org.pdf>.
5. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
6. Мильнер Б.З. Принципы корпоративной этики ведения бизнеса / Б.З. Мильнер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.elitarium.ru>.
7. Карпунь І.Н. Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства / І.Н. Карпунь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua>.

Аннотация. В статье исследована система проектирования инновационного поведения персонала современной организации. Обоснована необходимость соответствия стратегии управления персоналом стратегическим ориентирам организации в целом. Определена роль руководителя в проектировании инновационного поведения и идентифицированы внутренние факторы влияния на эффективность данного процесса. Спроектирован алгоритм реализации диффузии желаемого стиля инновационно ориентированного поведения.

Ключевые слова: инновационное поведение персонала, стратегия предприятия, инновационная активность, проектирование инновационного поведения, факторы влияния на формирование инновационного поведения.

Summary. In article investigated the system of designing staff's innovative behavior in the modern organization. It was substantiated the necessity of compliance with HR strategy and strategic targets of organization as a whole. Was identified the role of the leader in the innovative behavior' design and internal factors of influence on this process' effectiveness. Designed algorithm implementation of diffusion desired style innovation-oriented behavior.

Key words: Innovative behavior of personnel, business strategy, innovation activity, designing innovative behavior, factors of influence on the formation of innovative behavior.

УДК 347.174:314.125

Сало Я. В.

*аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Одеського національного економічного університету*

Salo I. V.

*Ph.D. Student of Human Resources Management and
Labour Economics Department
Odessa National Economic University*

СЕРЕДНІЙ КЛАС ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

MIDDLE CLASS AS A TOOL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Анотация. У статті розглянуто характер зв'язків між середнім класом та розвитком країни. Синтезовано досвід досліджень середнього класу. Висвітлено зміст основних функцій середнього класу. Означено вплив середнього класу на соціальні та політичні процеси в країні. Визначено економічні інтереси середнього класу, які здійснюють вплив на державну політику, та зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: середній клас, розвиток суспільства, стабілізатор суспільства, соціально-економічний розвиток, функції середнього класу.

Постановка проблеми. В умовах світової фінансової кризи людство усвідомлює необхідність пошуку нового громадського економічного порядку, який зміг би забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток. Серед-

ній клас виступає в ролі гаранта соціальної стабільності шляхом зняття соціальної напруги, яка проявляється в суспільстві, у зменшенні протистояння інтересів «верхівки» та «соціального дна».

Середній клас повинен стати символом благополуччя та еволюційного розвитку держави і суспільства. Крім того, середній клас повинен бути більшістю населення, об'єднаною єдиною метою розвитку. Світовий досвід показує, що економіка будь-якої країни переважно залежить від діяльності населення, яке належить до так званого середнього класу.

У межах вітчизняної дискусії аналіз впливу середнього класу на соціально-економічний розвиток країни шляхом реалізації функцій, притаманних йому, недостатньо розглянутий, що і зумовило актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різні історичні епохи вчені асоціювали суспільну стабільність та соціально-економічний розвиток із наявністю чисельного середнього класу в країні. «Концепція середнього класу» має історичне коріння, цю проблему розглядали в своїх роботах ще Аристотель, А. Сен-Сімон, К. Маркс, М. Вебер, А. Сміт та ін.

Серед українських дослідників, які зробили значний внесок у розвиток теоретичних основ формування середнього класу, слід відзначити таких науковців, як Лібанова Е., Куценко О., Макєєв С., Паніотто В., Хмелько В., Шаповал М., Коломийчук В., Бережи В., Куценко О., Головаха Е. та ін.

Мета статті полягає у визначенні впливу середнього класу на соціальні та економічні процеси в країні, аналізі досвіду досліджень функцій середнього класу та визначенні їх впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Вклад основного матеріалу дослідження. У будь-якому суспільстві між бідними та багатими існує ще один прошарок, який називають середнім класом. Термін «середній клас» виник дуже давно. Цим поняттям називають сукупність суспільних груп, що займають проміжну ланку між крайніми суспільними класами [7].

Для стабільного розвитку суспільства необхідна соціально-економічна опора у вигляді середнього класу, тобто класу економічно незалежних громадян, які прагнуть до підвищення свого творчого потенціалу, здатного функціонувати в режимі самоорганізації і саморозвитку.

У країнах із ринковою економікою, наприклад у США, Японії, Західній Європі, чисельність середнього класу становить до 70% населення. Дані підрахунки робляться за такими критеріями: наявність добре оплачуваної роботи, можливість навчання дітей у вищих навчальних закладах, наявність власного рухомого та нерухомого майна. У цих країнах середній клас поділяється на три рівні: верхній, середній, нижній. Градація залежить від матеріального благополуччя, рівня освіченості та ін. Окрім цих об'єктивних критеріїв, велику роль відіграє суб'єктивне віднесення індивіда до середнього класу, соціальне віднесення себе до тих, хто веде гідний спосіб життя, навіть при дуже скромних доходах, тобто його соціальна самоідентифікація.

Головну роль у забезпеченні стабільного і демократичного суспільного розвитку грає саме середній клас. Український дослідник А. Дуда зазначає, що з економічного боку сильний середній клас – «це стабільна та прогнозована база оподаткування, стабільний споживач із високою купівельною спроможністю», із соціального – «це розвантаження держави в частині виконання соціальних функцій, адже він зазвичай здатний самостійно оплачувати надані йому медичні, освітні та інші послуги, не потребує соціальних субсидій, пільг тощо» [1, с. 30].

Досвід розвинених країн Західної Європи, США, країн Азії дає змогу дійти висновку, що, з одного боку,

розвиток середнього класу можливий лише завдяки виконанню низки умов успішного соціально-економічного розвитку країни, а з іншого – саме розвиток середнього класу призводить до підвищення успішності соціально-економічного розвитку [4].

Питання про роль середнього класу є питанням формування найчисленнішої, активної та забезпеченої верстви суспільства, яка створює основу для формування та підтримки стабільності суспільства. Останнім часом західні джерела все більше пишуть про те, що саме середній клас зацікавлений не просто в розвитку, а в стабільному розвитку. Саме середній клас у країнах із розвинутою ринковою економікою та демократичним політичним ладом становить найбільшу за чисельністю соціальну групу та виконує низку важливих притаманних йому функцій. Вплив середнього класу на соціально-економічний розвиток здійснюється через його функції (Рис. 1).

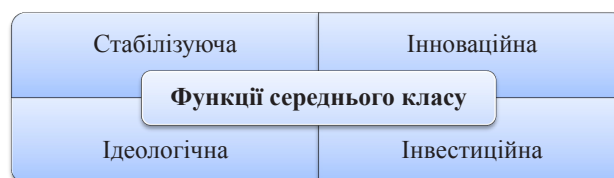


Рис. 1. Функції середнього класу

Основна функція середнього класу – стабілізуюча. Майже всі дослідники вказують на особливу роль середнього класу саме в підтримці стабільності у суспільстві. Стабілізуюча роль середнього класу є інтегральною характеристикою виконання інших функцій, через які здійснюється вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

Середній клас є одним з основних джерел формування громадянського суспільства, оскільки його представники, маючи, як правило, вищу освіту, володіють певним матеріальним та інтелектуальним капіталом.

У таких умовах середній клас, безумовно, глибоко зацікавлений:

- В існуванні ладу, який його породив. Зміна соціально-політичної системи для нього виглядає як загроза його існуванню як приватного власника.
- У політичній стабільності. Середній клас у своїй переважній масі виступає гарантом політичної стабільності.

У розвинутих країнах середній клас бере на себе відповідальність за стабільний розвиток суспільства, що зміцнює основні принципи демократії. Представники середнього класу вважають демократію ефективним компромісом між економічно панівними верствами суспільства та рештою населення [3].

Слабкість середнього класу призводить до виникнення перешкод для демократичного розвитку. Виробка суспільного консенсусу, прийняттого для багатих, впливових верств і для бідних мас, стає майже неможливою. З цієї об'єктивної неможливості народжується або тенденція до виникнення диктатури, яка прагне передусім реалізувати інтереси вищих верств, або тенденція революційної диктатури, що прагне до одностороннього і в той же час уявного задоволення інтересів найбідніших верств [6].

Представникам середнього класу властиве прагнення до саморозвитку (освоєння нових знань, умінь та навичок), яке породжує бажання до створення чогось нового, а саме інновацій, що сприяють раціональному використанню ресурсів, модернізації галузей економіки. Інноваційна функція середнього класу сприяє формуванню та

розвитку інноваційного потенціалу країни [9]. Сутність цієї функції полягає в тому, що середній клас виступає як провідник інноваційних форм соціально-економічної діяльності, як розповсюдженець нових соціально-економічних та соціокультурних практик в інші соціальні верстви. Інакше кажучи, середній клас виступає рушійною силою модернізації. Наявність чисельного середнього класу в суспільстві створює передумови для безперервного інноваційного розвитку через безперервне накопичення знань, розвиток кваліфікації, професійного забезпечення економіки та підвищення якості людського капіталу [2].

Досить вагомою функцією середнього класу є ідеологічна. Найбільш активна, інтелектуально розвинена частина суспільства є носієм духовних та соціальних цінностей, напрямів та стратегій розвитку суспільства. Здійснення ідеологічної функції середнього класу відбувається через об'єднання представників середнього класу, усвідомлення ними перспектив розвитку суспільства, поширення норм поведінки в соціальний простір. Ідеологічна функція середнього класу потенційно властива найбільш освіченій, інтелектуально розвиненій частині суспільства. Представники середнього класу є основними носіями громадських інтересів, національної культури та властивих відповідним суспільствам цінностей. Середній клас виступає як культурний інтегратор суспільства шляхом трансляції зразків власної культури до вищих та нижчих прошарків суспільства. Середній клас у масовому масштабі є споживачем не тільки товарів та послуг, але й продуктів культури. Представники середнього класу є основними виробниками та споживачами масової культури.

Інвестиційна функція є однією з основних, притаманних середньому класу. Як відомо, представники середнього класу є головними платниками податків та виступають у ролі внутрішніх економічних інвесторів завдяки своїй економічній активності та досить високому рівню доходів. Середній клас є сумлінним платником податків, адже його представники прагнуть до сталого соціально-економічного розвитку. Формування державного та місцевих бюджетів, а також фінансування освіти та науки, охорони здоров'я та культури здійснюють саме представники середнього класу шляхом сплати податків [8].

Економічна та інвестиційна активність середнього класу залежить від його становища. Будучи основним споживачем виробленої продукції, середній клас забезпечує функціонування всього господарського обороту.

Економічна активність середнього класу корелює, безумовно, з рівнем доходів, рівнем податкового тягаря, стабільністю на ринках. І форми, і характер економічної активності визначаються економічною поведінкою фірм та держави, чий економічні інтереси можуть не збігатися, а часто вступати в протиріччя з економічними інтересами середнього класу.

Однією з основних рис середнього класу в сучасному суспільстві є власність сім'ї, або окремих господарюючих суб'єктів, на засоби виробництва, це дає змогу отримувати стабільний дохід. Переважна частина середнього класу – це представники малого та середнього бізнесу. Представник середнього класу – це не просто приватний власник, він є підприємцем, який орієнтований на економічну поведінку. Для нього характерне прагнення до самостійності і незалеж-

ності, до розширення свого бізнесу за допомогою нових інвестицій, підвищення якості вироблених ним товарів і послуг.

Аналіз економічних інтересів середнього класу з позицій системності на базі праць вітчизняних і зарубіжних учених показує, що система економічних інтересів середнього класу включає такі елементи (рис. 2).

Кожен із базових інтересів інтегрує в собі низку складових частин його інтересів більш конкретної спрямованості. Наприклад, інтерес у відтворенні соціального статусу реалізується через інтереси: постійного підвищення рівня освіти, кваліфікації, розвитку матеріальних умов виробництва, отримання доходу, що дає змогу зберегти та підвищити досягнутий рівень і стиль життя.

Для того щоб не втратити своє місце в суспільстві, представники середнього класу постійно прагнуть бути в ритмі нововведень, що стосуються їх професії, тим самим сприяючи накопиченню свого інтелектуального капіталу, який вони реалізують в інноваційному процесі на своїх робочих місцях [5]. Націленість середнього класу на підвищення рівня своєї освіти, кваліфікації веде до задоволення загальних інтересів. Суспільство отримує висококваліфікованих фахівців, які сприяють удосконаленню матеріальних умов виробництва, підвищенню ефективності праці, зростанню ВВП і т. д.

Інтерес середнього класу в постійному розвитку матеріальних умов виробництва призводить до підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, обумовленої специфікою його діяльності, що полягає в постійному пошуку інновацій та впровадження їх у виробничий процес [5]. Реалізація даного інтересу дає змогу підтримувати та підвищувати соціальний статус середнього класу, формує основу для розвитку його інтелектуального капіталу, а також сприяє його самореалізації та самовдосконаленню.

Інтерес у формуванні та ефективному використанні всіх видів власності передбачає створення прибуткового бізнесу, виробництва, формування спеціальних інститутів, що забезпечують можливість ефективного використання всіх видів власності, захист прав інтелектуальної власності, придбання власного майна.

Інтерес у самореалізації та саморозвитку притаманний представникам середнього класу більшою мірою, ніж представникам нижчого та вищого класу, оскільки представники нижчого класу більшою мірою стурбовані пошуком засобів для існування, а представники вищого класу – пошуком шляхів максимізації прибутку. Найбільш ризикований інноваційний характер економічної активності пов'язаний зі створенням або освоєнням нових видів діяльності, що раніше не практикувались.

Інтереси середнього класу подібні до інтересів більшості населення, проте їх специфіка полягає в тому, що середній клас потребує стабільного розвитку економіки та соціуму, оскільки йому є що втрачати. Прагнення до



Рис. 2. Економічні інтереси середнього класу

сталого розвитку, поступального економічного зростання є провідним, першорядним економічним інтересом середнього класу, що сприяє здійсненню його функцій у суспільстві.

Висновки. Між системою економічних інтересів середнього класу та стабільністю соціально-економічної системи існує діалектичний зв'язок: інтереси середнього класу тісно взаємопов'язані між собою та концентруються в провідному інтересі у збереженні стійкого соціально-економічного розвитку суспільства. Своєю чергу, сталий соціально-економічний розвиток є головною умовою реалізації основних економічних інтересів середнього класу.

Досвід розвитку середнього класу в країнах Європи та США свідчить про те, що чисельний середній клас

є гарантом соціальної та політичної стабільності. При цьому середній клас виконує такі функції, без яких неможливо досягти стійкого розвитку суспільства і країни в цілому. Середній клас у ринковій економіці вважається фундаментом та соціальною базою, ядром громадянського суспільства і рушійною силою інноваційного розвитку сучасного суспільства.

Таким чином, розвиток економіки будь-якої держави потребує формування чисельного середнього класу, здатного креативно мислити та приймати активну участь у модернізації економіки. З іншого боку, середній клас повинен бути не тільки володарем певної частини власності, а й носієм базових цінностей громадянського суспільства.

Список використаних джерел:

1. Дуда А. Потреба самовираження: Український середній клас чекає на силу, якій міг би довіряти / А. Дуда // Український тиждень. – 2011. – № 20. – С. 30–31.
2. Задоренко О.В. Экономические функции среднего класса в трансформационной экономике / О.В. Задоренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/2865/1/Zadorenko.pdf>.
3. Кіянка І. Ідея середнього класу як гаранта стабільного розвитку / І. Кіянка // Політичний менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 37–43.
4. Кузнецова Е.С. Средний класс: западные концепции / Е.С. Кузнецова // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 2. – С. 19–28.
5. Лескина О.Н., Арапова А.С. Роль человеческого интеллектуального капитала в формировании национального богатства России / О.Н. Лескина, А.С. Арапова // Концепт. – 2013. – № 12(28) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-chelovecheskogo-intellektualnogo-kapitala-v-formirovani-natsionalnogo-bogatstva-rossii>.
6. Ляшенко В.И., Светличная Т.В. Средний класс и место предпринимателя в социально-экономической структуре современного демократического и переходного общества / В.И. Ляшенко, Т.В. Светличная // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4(18). – С. 45–53.
7. Миценко І.М., Кролевець О.А. Формування середнього класу в контексті національних інтересів / І.М. Миценко, О.А. Кролевець // Економіка промисловості. – 2009. – № 4. – С. 211–215.
8. Міхель Д.О. Дискурс щодо формування середнього класу як гарантія «європеїзації» України / Д.О. Міхель // Наукові праці. – 2012. – С. 57–62.
9. Яцур А.В. Методика идентификации среднего класса как механизма обеспечения экономической безопасности / А.В. Яцур // УЭК. – 2012. – № 43(7) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-identifikatsii-srednego-klassa-kak-mehanizma-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti>.

Аннотация. В статье рассмотрен характер взаимосвязей между средним классом и развитием страны. Синтезирован опыт исследований среднего класса. Освещено содержание основных функций среднего класса. Отмечено влияние среднего класса на социальные и политические процессы в стране. Определены экономические интересы среднего класса, оказывающие влияние на государственную политику, и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: средний класс, развитие общества, стабилизатор общества, социально-экономическое развитие, функции среднего класса.

Summary. There have been considered the nature of the relationship between the middle class and the development of the country in this article. Research experience of the middle class was synthesized in this paper. Content of the basic functions of the middle class was determined. The economic interests of the middle class were determined.

Key words: middle class, the development of society, the stabilizer of society, socio-economic development, functions of the middle class.

Сацький П. В.

кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри політичної історії

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Satskyi P. V.

PhD of History, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Political History
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТЮРКСЬКИХ ДЕРЖАВ РАНЬОГО СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ ЯК БАЗА ДЕРЖАВНОГО УСТРОЮ

THE ECONOMIC SYSTEM OF TURKIC STATES OF EARLY MIDDLE AGES AS THE BASIS OF STATES GOVERNMENT

Анотація. У статті досліджується особливість процесу формування системи господарювання номадів Євразійського Степу в період раннього Середньовіччя. Аналізуються переваги і слабкі сторони даного типу господарювання порівняно з господарством країн, економіка яких базувалась на обробці землі. У контексті дослідження процесу формування системи господарювання номадів автором аналізується процес формування суспільних інститутів кочовиків у період раннього Середньовіччя. Вивчається процес утворення соціальної структури у тюрків раннього Середньовіччя. Дослідження здійснюється на основі аналізу текстів кам'яних стел, які написано рунічним письмом ранньосередньовічних тюрків.

Ключові слова: номади, кочове скотарство, державна організація, безпека господарської діяльності, поділ праці.

Постановка проблеми. Історія господарського життя відкриває для сучасного дослідника можливості для розуміння процесу формування принципів соціальної організації суспільства. Вивчаючи історію господарської діяльності людських цивілізацій у період раннього Середньовіччя неможливо не відзначити вагому роль у господарському житті тогочасного світу економіки кочовиків (номадів). Ця економіка забезпечувалась особливою політичною системою, яка відіграла особливу роль у світі раннього Середньовіччя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема тиці взаємообумовленості економіки і політичної системи номадів було присвячено праці видатних учених-номадистів А. Хазанова [1], В. Бартольда [2], Садри Максуді Арсала [3], Ю. Худякова [4] та ін. Особливо слід відзначити роль праці А. Бернштама [5], присвяченій безпосередньо соціально-економічній системі тюрків раннього Середньовіччя. Проте необхідно звернути увагу на вплив номадичної економіки тюркських держав раннього Середньовіччя на процес створення, становлення і функціонування держав за відповідних умов міжнародної політики та особливостей економіки номадів у відповідний період історії.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей економічної системи, яка визначала становлення і функціонування політичної системи тюркських держав раннього Середньовіччя.

Кочове скотарство є особливим видом господарської діяльності людини. Для ведення господарства кочовики завжди потребували великих площ території, які необхідні щоб випасати отари худоби. При цьому, із великими стадами могли вправлятися невелика чисельність людей, що обумовлювало домінування у кочовиків нуклеарної сім'ї. Власне, нуклеарна сім'я була первинною одиницею в системі організації господарської діяльності спільнот номадів [1, с. 230-231]. Отже, чисельність населення Степів хоча й суттєво поступалась чисельності населення дер-

жав, економіка яких базувалась на землеробстві. Номади у період раннього Середньовіччя мали достатні можливості для ведення ефективної господарської діяльності. Проте, для кочовиків Степу необхідно було забезпечувати свою господарську діяльність від зовнішніх посягань. При цьому, номадам слід було захищати великі площі від вторгнення на них. Тому створення кочових держав було обумовлено способом ведення господарства кочовиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Захист від зовнішнього вторгнення на кочовища був необхідним номадам через екстенсивний спосіб ведення їхнього господарства, оскільки тварини, яких культивували кочовики, під час випасу витоптували трави на площах значно більших, ніж споживали в їжу. Відповідно, вторгнення на пасовища представників іншої сім'ї чи народу мало наслідком псування великих площ пасовища. Державна організація мала можливість організованими силами забезпечувати захист пасовища, тому на прикладі соціальної організації кочовиків Середньовіччя ми бачимо, що особливість ведення номадами господарства призводила до їх розрізненості. Про це йдеться у тексті стели Кюль-тегіна, де вказано, що народ тюрків бродив по чужих країнах знеможений [6, с. 39; 7, с. 62; 8, с. 35]. Але особливість державної організації, за її наявності, заклала можливості для надзвичайно тісної консолідації соціально-політичної консолідації, що було заслугою кагана, організатора тюркської держави, який був збирачем народів й робив мало чисельний народ численним [6, с. 24; 7, с. 71; 8, с. 40].

Проте перекочівлі будь-якого кочового народу були єдиним зручним способом ведення господарської діяльності, оскільки давали можливість культивувати цінні породи коней у відкритому ландшафті. Також кочовий спосіб ведення господарства сприяв зменшенню потреби в численній людській праці, оскільки для випасу худоби у відкритому ландшафті необхідно значно менше робочої сили, ніж у закритому. Додана вартість під час виробництва продуктів

кочового скотарства була значно вищою, і це створювало можливість для накопичування великих багатств, що давало змогу номадам відчувати себе економічно більш мобільними і самостійними ніж землероби. Водночас кочове скотарство не створювало передумови для розвитку побічних галузей, як того вимагало землеробство (створення різноманітних ремесел, умов для зберігання виробленого продукту тощо), а тому у номадів не було необхідності за рахунок виробленого продукту утримувати суміжні господарстві галузі. Відповідно, номадизм був зручним видом господарської діяльності у відповідному географічному ландшафті. Крім того, номадизм створював передумови для мобільності, а це на відміну від стаціонарного перебування на одному місці землеробів та представників інших господарських спеціалізацій раннього Середньовіччя усувало необхідність для кочовиків низки потреб і, відповідно, необхідність низки витрат. Це було додатковим фактором, який сприяв накопиченню ресурсів номадами. Але і ресурси номади накопичували у формі табунів худоби.

Слід відзначити особливу відмінність господарського життя землероба, який у періоди між урожаєми мав забезпечити ризики і здійснювати суміжні господарські витрати, зокрема, на утримання домашньої худоби, городництво та садівництво, оскільки він міг не отримати очікуваного врожаю від польоводства. Відповідно, нарощування паралельно із основною галуззю землеробством суміжних галузей, значно знижувало додану вартість від основної – культивування зернових. Щодо господарства номадів, то воно передбачало можливість споживати продукти в будь-який момент, оскільки тварин можна було використовувати на м'ясо по досягненні ними практично будь-якого віку. Тож суміжними галузями у кочового скотаря були лише переробка продуктів від культивування тварин, для чого він використовував лише свою власну працю і не потребував здійснення поділу праці в суспільстві. Своєю чергою, поділ праці спостерігався у спільнотах, економіка яких базувалася на землеробстві, а саме відокремлення городництва, садівництва, ремесла, догляду за домашньою худобою, догляду за житлом тощо. Відповідно, у землеробських спільнотах була низка професій, без яких вони фактично не мали змоги якісно здійснювати свою господарську діяльність. Отже, землеробська економіка передбачала необхідність поділу праці на низку дрібних спеціалізацій, між якими була не надто відчутна межа, проте всі ці спеціалізації передбачали необхідність наявності численних робочих рук, які були задіяними не в основній сфері виробництва – культивуванні зернових.

У номадів ситуація із поділом праці складається принципово інакше. Поділ праці відбувається набагато глибше, а спеціалізація була значно вужчою і професії від початку більш віддалені одна від одної. Так, відразу постає окрема професія воїна, котрий не займався господарською діяльністю і перебував на утриманні у пастухів. Відповідно, у номадів суспільний поділ за професійною ознакою поділявся на тих, хто працює, і тих, хто воює. Іноді це мало яскраво виражений статевий характер. У спільнотах, які базувалися на кочовому скотарстві, професія воїна виділяється і набуває самостійності значно швидше, ніж у спільнотах, які базувалися на землеробстві, тому сформувалося уявлення про номадів як про агресивних нападників. Але насправді спільноти номадів були лише зручною економічною базою для військової діяльності. Це заклало підвалини для більш високого професійного рівня війська, яке базувалося на номадичній економіці, а також високий ступінь організованості воїнів у номадичній спільноті обумовлював високий ступінь організації й дисципліни усієї спільноти. Це заклало уявлення про кочових ско-

тарів як про систематичних нападників на землеробів, і сформувався міф про одвічне протистояння між скотарем і землеробом. Високий ступінь організації війська номадичної спільноти й суспільства обумовлювався й постійною необхідністю контролю з боку державних інституцій виробленого продукту для його вилучення на утримання війська, тому у номадичних спільнотах, незважаючи на глибокий професійний поділ між воїнами і пастухами, обидві професії були нерозривно пов'язані, оскільки воїнам необхідно було постійно вести облік ресурсів для ефективного їх вилучення. Відповідно, у номадів панувала висока концентрація управлінського ресурсу на рівні всього народу. Тож військо пересувалося разом із господарською частиною суспільства, маючи завжди поряд свою економічну базу. Проте військова одиниця на рівні народу була економічно самодостатньою.

Висока економічна ефективність господарства кочових скотарів обумовлювала глибоку замкненість общин. А самодостатність господарської діяльності номадів натуралізувала їх економіку, тому, як відзначають окремі дослідники номадизму, тюрки не прагнули розбудовувати системну торгівлю з іншими державами, які базувалися на землеробстві [4]. Стела Кюль-тегіна говорить нам про намагання тюрків обмежувати їх економічні відносини із китайцями лише отриманням від них данини, знаходячись в Отюкенській черні [6, с. 38; 7, с. 62; 8, с. 35]. Тобто номади прагнули підтримувати власну економічну незалежність, мінімізувати свою залежність від зовнішніх ринків, проте розглядали інші держави як джерело цінних для них ресурсів. Так, ресурсами, які прагнули отримувати тюрки від китайців, були золото, шовк і алкоголь, тобто ті ресурси, які не були стратегічно необхідними для функціонування держави номадів, але цих предметів розкоші потребувала аристократія Тюркської держави. Отже, цей фрагмент стели Кюль-тегіна говорить, що тюркське господарство було самодостатнім, натомість, економічний вплив китайці мали на аристократію завдяки її специфічним потребам. Із-за цього китайці прагнули розбудовувати свої відносини з державами номадів у Степах завдяки постачанню для них у формі сплати данини необхідними для аристократії кочовиків ресурсами, тому заради контролю ситуації в Степах й на власному прикордонні та торговельних шляхах китайці здійснювали дипломатичний вплив на номадів на даних засадах. Такий економічний вплив на держави номадів зі сторони китайців був доволі ефективним, на що нам вказує текст стели Кюль-тегіна. Зокрема, у фрагменті, де йдеться про прагнення беків та тюркської аристократії селитися ближче до китайського кордону аби отримувати від «народу табгач» кращі подарунки [6, с. 39; 7, с. 62; 8, с. 34–35]. У результаті тюркські беки прийняли китайські титули [6, с. 18; 7, с. 65; 8, с. 37]. Така дипломатія китайців протягом століть виявилася досить ефективною. Проте інтеграція до соціально-політичної системи Китайської імперії тюркських племен у результаті занепаду тюркських каганатів – спадкоємців Тюркського каганату Ашина призвела до соціальної руйнації тюркських народів, про що вказано у стелі Кюль-тегіна [6, с. 18; 7, с. 65; 8, с. 36–37]. Зокрема, йдеться, що тюркський народ вимушений був поневірятися чужими краями [6, с. 39; 7, с. 62; 8, с. 35]. Текст стели говорить, що тюрки вимушені були воювати за інтереси Китайської держави, і народ економічно занепав [6, с. 18; 7, с. 65–66; 8, с. 37]. Каган же, відновлюючи тюркську державність, малочисельний народ зробив численним і незалежним народ зробив заможним. Отже, можемо зробити висновок, що лише власна номадична держава могла забезпечувати тюркським народам умови для їх повноцінної економічної реалізації.

На даному етапі дослідження слід відзначити важливий фактор економічного розвитку номадичних народів. Лише мобільні держави й армії, а саме на таких засадах вони створювалися тюркськими каганатами, могли закласти умови для повноцінного розвитку номадичної економіки, будучи зацікавленими в мобільних ресурсах у вигляді табунів худоби. Китайці прагнули максимально седентаризувати номадів (стимулювати до осілого способу життя), проте седентаризація призводила до руйнування господарства кочовиків. Але цілковито седентаризувати номадів китайцям не вдалося, оскільки формування мобільних військових формувань, очолюваних шадами (восначальниками), стимулювало кочівників до участі у створенні номадичної тюркської державності. Такою державою стає Другий Східнотюркських каганат.

Військові перемоги над противниками тюркського шада, який згодом став каганом [9, с. 65], дають поштовх до визнання його влади усім тюркським народом. Заради відновлення тюркської державності, військовий загін на чолі із шадом мав забезпечити власну самодостатність. Цю самодостатність для них можливо було забезпечити, відкочувавши із територій, які було визначено китайським імператором для проживання тюркських племен [10, с. 22]. Відкочувавши, вояки загому вимушені були годуватися оленями і зайцями [9, с. 65], тобто жити полюванням і бути економічно самодостатніми. Довівши, що його загін здатний функціонувати самодостатньо, шад отримав змогу об'єднати навколо себе тюркські племена. Отже, економічна самодостатність тюркської державної організації мала сполучитися із самодостатньою економікою тюркських народів, при цьому, як бачимо із текстів Кюль-тегіна і Тоньюкука, військо шада, майбутнього кагана, мало бути самодостатнім також і відносно народів, які стали згодом йому підвладними, тобто могло діяти автономно від певної території та її господарських ресурсів [6, с. 19; 7, с. 66–67; 8, с. 37]. Відповідно, зацікавленість у державній організації у тюркських народів була більшою, ніж у шада і його війська, тобто економіка тюркських народів потребувала силового й організаційного забезпечення зі сторони тюркського кагана.

У ситуації, коли тюркським шадом на чолі загому здійснювалося об'єднання навколо нього тюркських народів, ключову роль відіграє фактор відкочування загому шада із визначених китайським імператором кочовищ. Тобто фактично військо на чолі із шадом взяло під власний контроль великі простори, які були необхідні тюркським народам для ефективного розвитку їхнього господарства як пасовища. Тюркські народи мали зацікавленість у формуванні власної державності та її забезпеченні адміністрацією кагана та його війська заради отримання належних умов ведення кочового господарства. Саме тому в стелі Кюль-тегіна йдеться, що каган бідний народ зробив багатим. Проте ми не можемо стверджувати, що тюркські народи свідомо здійснювали свій вибір на користь номадичної державності, яку їм пропонували їхні шади. Тюркські народи мали господарство, яке потребувало просторів для кочовищ і захисту на цих просторах зі сторони війська, котре було би настільки ж мобільним, як і господарство тюркських народів. У процесі формування тюркської державності ми бачимо природний союз між народом (тими, хто працює) і каганом та його військом (тими, хто воює).

Вагомою передумовою для формування тюркської номадичної державності була самодостатність війська шада, який формував державність і ставав каганом. Ця самодостатність заклала підвалини для економічної ефективності держави, яка заради своєї розбудови не потребувала надзвичайної кількості ресурсів за високо-

продуктивного господарства кочового скотарства, котре не потребувало великих капітальних затрат. Велику цінність економії ресурсів відзначає стела Кюль-тегіна у фрагменті, в якому вказується, що народ, який не знає стану голоду, не може цінувати стан ситості [6, с. 39; 7, с. 62; 8, с. 35]. Самодостатність була метою як кагана так і кожного господарства.

Слід відзначити вагому особливість номадичної економіки тюрків раннього Середньовіччя, її неорієнтованість на накопичення ресурсів і багатств. Висока мобільність у просторі давала можливість високої продуктивності, проте без створення накопичень. Відсутність накопичень позбавляла економіку можливості тривалого планування і створення системи страхування та запозичень, що в цей період вже набуло значного розвитку у Китайській імперії, Візантії тощо. Номади здійснювали концентрацію ресурсів у вигляді отар худоби. Коли умови давали змогу утримувати максимально значні стада худоби, то держави номадів мали можливість здійснювати масштабні військові операції, адже стада худоби давали змогу каганам утримувати великі військові підрозділи. Стела Кюль-тегіна говорить нам за хронологією подій, що каган, забезпечивши народу достаток, здійснює масштабні військові операції [6, с. 24; 7, с. 71; 8, с. 40]. Проте військові операції вимагали від підвладного каганові Елю (союзу народів) високого ступеня організації, тому для нас постає питання адміністрування як економіки тюркського Елю, так і війська.

Нижче за каганатами у політичній ієрархії тюркської державності посідали шади та ябгу. Тюркські володарі над народами, які мали посади шадів і ябгу, повинні були перебувати разом із підвладними їм народами із своїми військовими контингентами. За рахунок господарської діяльності підвладних народів ці посадовці утримували свої військові контингенти у плату за ресурси на утримання війська, володарі повинні були забезпечувати умови для господарської діяльності своїм підвладним народам. Забезпечувати свої народи умовами для господарської діяльності володарі мали можливість лише відвоюючи нові пасовища та захищаючи контрольовані ними ресурси для випасу худоби, тому економіка кочових народів і Тюркського каганату постійно перебувала у стані мілітаризації, і її мобільний характер був для цього надзвичайно вагомим фактором. Відповідно, мобільний характер економіки підвладних народів тюркські володарі прагнули максимально використовувати як свою стратегічну перевагу, тому головні ресурси, котрі накопичували тюркські володарі, становили ті, які були мобільними. Так, енісейські стели згадують як головне майно померлого бека «на чотирьох ногах» і «на восьми ногах» [11; с. 102], тобто худобу і юрти. Обидва види майна були мобільними. Висока мобільність економіки була обумовленою також і необхідністю для тюркських володарів постійно знаходитися із своїм народом. Це, з одного боку, надзвичайно зближувало володаря і народ, що видно із текстів енісейських стел [11; с. 102, 104]. Фактично, володарі переживали за свій народ як за власну родину. З іншого боку, постійне перебування володаря при своєму народі й перекочовування разом із ним мало забезпечувати постійний облік майна, котре мав народ, і його оперативну мобілізацію для потреб номадичної державної організації.

Слід зауважити, що володарі держав, які базувалися на землеробській економіці, прагнули в усі віки седентаризувати номадів із-за труднощів вилучення у кочовиків ресурсів, тому ефективно мобілізувати ресурси у кочових народів мав змогу лише державний апарат номадичних держав, котрий постійно функціонував при кочовому племені та регулярно із ним здійснював перекочовування.

Цей апарат вибудовувався за тими самими принципами, які лежали в основі механізму функціонування номадичної економіки. Так, каганом призначалися посадовці над кожним народом, який йому підкорявся. Ці посадовці отримували від кагана посади шадів і ягу [6, с. 19–20; 7, с. 67; 8, с. 38]. Тобто володарі над підкореними племенами не були виборними, і їхній статус на початку перебування на посаді цілковито залежав від волі кагана. Надалі володарю було необхідно, щоб підвладний йому народ визнав його владу, тобто завоювати авторитет у цього народу. Про це нам говорить той факт, що володарі підкорених народів мали значну автономію в каганаті. Так, слід звернути увагу на порядок управління підвладними народами каганом, який ілюструє стела Кюль-тегіна у початковому фрагменті, в якому каган звертається до своїх підвладних. Він закликає їх слухати його мову, в якій немає неправди [6, с. 37; 7, с. 60; 8, с. 33–34]. Тобто каган здійснював управління підвладними йому народами за принципом скликання їхніх володарів й надання їм відповідних розпоряджень. Зазвичай підвладні народи на чолі із ханськими призначеннями мали автономію в управлінні, що обумовлювалось їх господарською автономією, оскільки народи мали змогу здійснювати господарську діяльність, базовану на кочовому скотарстві, нецентралізовано. І вони її, власне, й здійснювали нецентралізовано, про що нам говорить фрагмент із стели Кюль-тегіна, в якому вказується, що над усіма володарями тюркських народів має бути каган, котрий знаходиться в Отюкенській черні [6, с. 37; 7, с. 60; 8, с. 34]. Тобто автономним від інших народів мав бути народ, котрий був підвладний тюркському каганові і автономність свою він мав за регіональним принципом, визначаючи за власне кочовище лише Отюкенську чернь.

Отже, в Тюркському каганаті народи свій автономний статус визначали за регіональним принципом. Не дарма в стелі Кюль-тегіна йдеться про примушення сусідніх народів до миру [6, с. 24; 7, с. 71; 8, с. 40], тобто усунення небезпеки з їх сторони для підвладних каганові народів. Відповідно, таким чином, каганом встановлювалися межі його каганату. Ці межі були умовними, проте фактично в ході військових походів каган встановлював ті межі, в яких могли здійснювати господарську діяльність підвладні йому народи. Проте каган зберігав за собою право на мобілізацію підвладних йому народів. Підстави для мобілізації підвладних народів нам надають тюркські стели Кюль-тегіна і Тоньюкука, в яких йдеться, що каган збирав володарів підвладних йому народів для передачі їм принципів управління державою, як у випадку зі стелою Кюль-тегіна, послання якої всі вони мали «добре слухати» [6, с. 37; 7, с. 60; 8, с. 33–34]. Тобто каган давав настанови своїм васалам, визначаючи державний устрій. Також, каган збирав своїх васалів заради організації

походу. Каган виступав як інституція, якою визначалися принципи державного управління, а також головний воєначальник. До компетенції кагану, беззаперечно, слід віднести функцію оголошувати війну.

Висновки. Отже, тюркська державність у період раннього Середньовіччя постала на основі особливого характеру номадичної економіки. Це була особлива економічна система, яка відзначалась високим ступенем мобільності завдяки культивуванню тварин, котрі активно пересувалися просторами пасовищ. Тюркська економіка потребувала незначних вкладень порівняно з економікою сусідніх держав, економіка яких базувалась на землеробстві. Ці особливості були її сильними сторонами і водночас визначали політичну систему, котра мала гарантувати надійне функціонування номадичної економіки тюркських держав. Своєю чергою, тюркські володарі та їх війська мали забезпечувати для тюркських народів пасовища, щоб ті могли успішно розвивати своє господарство. Тюркські кагани та призначені ними над підвладними народами шади і ягу завдяки самодостатності їхніх військових формувань мали змогу залучити під свою владу кочові народи, формуючи Ель (племінний союз). Таким чином, на ґрунті самодостатності військових ватаг склався своєрідний «суспільний договір» між кочовими племенами і військовими ватагами на чолі із шадами, які, беручи під свою владу народи, ставали каганатами. Водночас економіка тюрків раннього Середньовіччя була самодостатньою і не потребувала значного вливання ресурсів ззовні, що визначало низький рівень її товарообороту з економіками сусідніх держав, економіка яких базувалась на землеробстві. Лише тюркські володарі отримували данину від китайських імператорів у вигляді предметів розкоші, тому сформувалися специфічні особливості дипломатії між тюркськими державами й Китайською імперією. Фактично тюркські володарі, зводячи нанівець торговельні відносини з Китаєм, визначали його дипломатію, спрямовану на задоволення номадичних володарів. Специфіка економіки ранньосередньовічних тюрків визначала політичний устрій їхніх держав, яка полягала у високому ступені автономії тюркських володарів, які стояли над народами Елю тюркського кагана. Проте вони мали слідувати визначеним каганом принципам державотворення та державного управління й брати участь у походах, які здійснював каган. Крім того, каганом визначалися межі як його держави (Елю), так і кочовищ підвладних народів.

Проблематика обліку вироблених у тюркських державах ресурсів, регламенту їх використання і порядок стягнення данини із підвладних каганові та його ставленикам народів залишаються відкритими. Подальші дослідження економіки і політичної системи тюркських держав раннього Середньовіччя необхідно зосередити на цій проблематиці.

Список використаних джерел:

1. Хазанов А.М. Кочевники и внешний мир / А.М. Хазанов ; изд. 3-е, доп. – Алматы : Дайк-Пресс, 2002. – 604 с.
2. Бартольд В.В. Двенадцать лекций по истории турецких народов Средней Азии / В.В. Бартольд // Сочинения : в 9 т. Т. 5: Работы по истории и филологии тюркских и монгольских народов. – М. : Наука, 1968. – С. 19 – 192.
3. Садри Максуди Арсал. Тюркская история и право / Садри Максуди Арсал. – Казань : Фэн, 2002. – 412 с.
4. Худяков Ю.С. Золотая волчья голова на боевых знаменах: оружие и войны древних тюрков в степях Евразии / Ю.С. Худяков. – СПб. : Петербургское Востоковедение, 2007. – 192 с.
5. Бернштам А. Социально-экономический строй орхон-енисейских тюрков VI-VIII. Восточно-тюркский каганат и кыркызы / А. Бернштам. – М.–Л.: АН СССР, 1946. – 208 с.
6. Радлов В.В., Меліоранскій П.М. Сборник трудовъ Орхонской экспедиціи. IV. Древне-тюркскіе памятники въ Кошо-Цайдамъ / В.В. Радловъ, П.М. Меліоранскій. – С-Пб. : Типографія Императорской Академіи наукъ, 1897. – 33 с.
7. Меліоранскій П.М. Памятникъ въ честь Кюль-Тегина съ двумя табліцами надписуй / П.М. Меліоранскій. – СПб. : Типографія Императорской Академіи наукъ, 1899. – 144 с.
8. Малов С.Е. Памятник в честь Кюль-Тегина / С.Е. Малов // Памятники древнетюркской письменности. Тексты и исследование. – М. – Л. : Издательство Академии наук СССР, 1951. – С. 19–55.

9. Малов С.Е. Памятник в честь Тоньюкука / С.Е. Малов // Памятники древнетюркской письменности. Тексты и исследования. – М. – Л. : Издательство Академии наук СССР, 1951. – С. 56–73.
10. Малявкин А.Г. Танские хроники о государствах Центральной Азии: тексты и исследования / А.Г. Малявкин. – Новосибирск : Наука, 1989. – 432 с.
11. Кормушин И.В. Тюркские енисейские эпитафии: грамматика и текстология / И.В. Кормушин. – М. : Наука, 2008. – 342 с.

Аннотация. В статье исследуются особенности процесса формирования хозяйственной системы у кочевников Евразийской Степи в период раннего Средневековья. Анализируются преимущества и слабые стороны данного типа хозяйствования по сравнению с хозяйством стран, экономика которых была основана на обработке земли. В контексте исследования процесса формирования системы хозяйствования кочевников автором анализируется процесс формирования общественных институтов кочевников в период раннего Средневековья. Уделяется внимание изучению процесса образования социальной структуры у тюрков раннего Средневековья. Исследование осуществляется на основе анализа текстов каменных стел, которые написаны руническим письмом раннесредневековых тюрков.

Ключевые слова: кочевники, кочевое скотоводство, государственная организация, безопасность хозяйственной деятельности, разделение труда.

Summary. In this article the author has studied the peculiarities of the process of formation of the household systems of the Eurasian Steppe nomads in the period of the early Middle Ages. Positive aspects as well as shortcomings of this particular type of household are compared to the household of the countries the economy of which was developed on growing grains and cultivation. The process of formation of the social backgrounds of the nomads during the early Middle Ages has been studied in the context of the research of the process of the formation of the household system of nomads. Moreover, the process of formation of the social structure in Turkic society during the early Middle Ages has been studied.

Key words: nomad, nomadic pastoralism, state organization, security of economic activity, the division of labor.

УДК 338.242

Семенов В. Ф.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та управління проектами
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Фроліна К. Л.

*аспірант кафедри менеджменту та управління проектами
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Semenov V. F.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Department of Management and Project Management
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Frolina K. L.

*Graduate Student of Department of Management and Project Management
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture*

РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В БУДІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

REGULATION OF INVESTMENT PROCESSES IN THE BUILDING INDUSTRY OF NATIONAL ECONOMY

Анотація. У статті розглянуто шляхи вирішення проблеми інвестиційного забезпечення будівельної сфери в контексті державного регулювання її діяльності. Розроблено стратегії подолання наявного сучасного кризового стану шляхом розробки «дерева цілей», визначено основні напрями політики поліпшення інвестиційного клімату в будівництві.

Ключові слова: інвестиції, будівельна сфера, стратегічне управління, «дерево цілей», метод експертних оцінок, напрями політики.

Постановка проблеми. Дослідження механізмів державного регулювання розвитку будівництва в Україні зумовлено комплексом складних проблем, які накопичилися в цій

сфері. Важливою проблемою для стратегічного розвитку державного регулювання будівництва є вміння ефективно здійснювати інвестиційну діяльність і досягнення високого

конкурентного статусу. Для інвестора вкладення коштів пов'язане з обґрунтуванням вибору інвестиційних проектів, аналізом їх ефективності, визначенням правильної оцінки власних можливостей, виявленням фінансових ресурсів, обсягів і джерел інвестування, виконанням стратегічних інвестиційних програм. Найважливішим є прийняття правильних управлінських рішень, що досягаються шляхом застосування відповідних методів, насамперед цільових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних проблем, пов'язаних із розвитком теорій і найважливіших аспектів застосування методів із прийняття управлінських рішень щодо формування і використання інвестиційного потенціалу підприємств і галузей, присвячено наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. В їх числі Файоль А., Арені Е.А., Робертсон Дж., Шапігузов С.М., Суйц В.П., Андрєєв В.Д., Лагутін Г.В., Лич В.М., Бланк І.А., Федоренко В.Г., Федосова О.В., Ушацький С.А. та ін. Разом із тим за всієї значущості зарубіжних і вітчизняних досліджень різних аспектів висунутої проблеми економічна наука і практика відчувають нестачу в комплексних науково-практичних розробках, які висвітлюють численні аспекти вдосконалення управлінських рішень з урахуванням сучасної специфіки розвитку будівельної сфери.

Мета статті полягає в аналізі державної політики регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку будівельної сфери в умовах кризового стану.

Вклад основного матеріалу дослідження. Будівельна сфера являє собою систему організації бізнес-про-

цесів із регулювання будівельної діяльності і формуванню інвестиційного клімату з урахуванням загальнодержавних інтересів, особливостей та потреб регіону. Серед основних елементів – об'єктів будівельного комплексу слід визначити: інвесторів, підрядчиків, проектні інститути, виробників будівельних матеріалів та будівельних машин, а також транспортно-логістичні компанії. За роки проведення реформ істотно поглибилася диспропорція у розвитку будівельної індустрії на регіональному рівні. Застаріла і вузькоспеціалізована економічна база будівництва на більшості територій держави не відповідає сучасним темпам розвитку галузі в її індустріальних центрах і не використовує весь наявний потенціал. Факт, що будівельні організації, які приділяють велику увагу інвестиційно-інноваційному розвитку, стають конкурентоспроможнішими, є очевидним. У фірмах, де цим процесам не приділяється належної уваги, настає край компетентності. Ця межа перешкоджає розвитку і зменшує ступінь досяжності державного регулювання будівельних підприємств. Досвід роботи будівельної сфери в ринковій економіці не такий великий, щоб розглядати процеси, які відбуваються, як тенденцію, і тому важливе значення має реалізація методів державного регулювання інвестиційного розвитку будівельної сфери, насамперед програмно-цільового. Такий підхід підтверджується аналізом економічної літератури. Отже, розглянемо приклад цільового управління, в основі якого покладено принцип управління «дерева цілей» [1, с. 130–131; 2], що не має циклів, тобто замкнутої цілі (рис. 1).

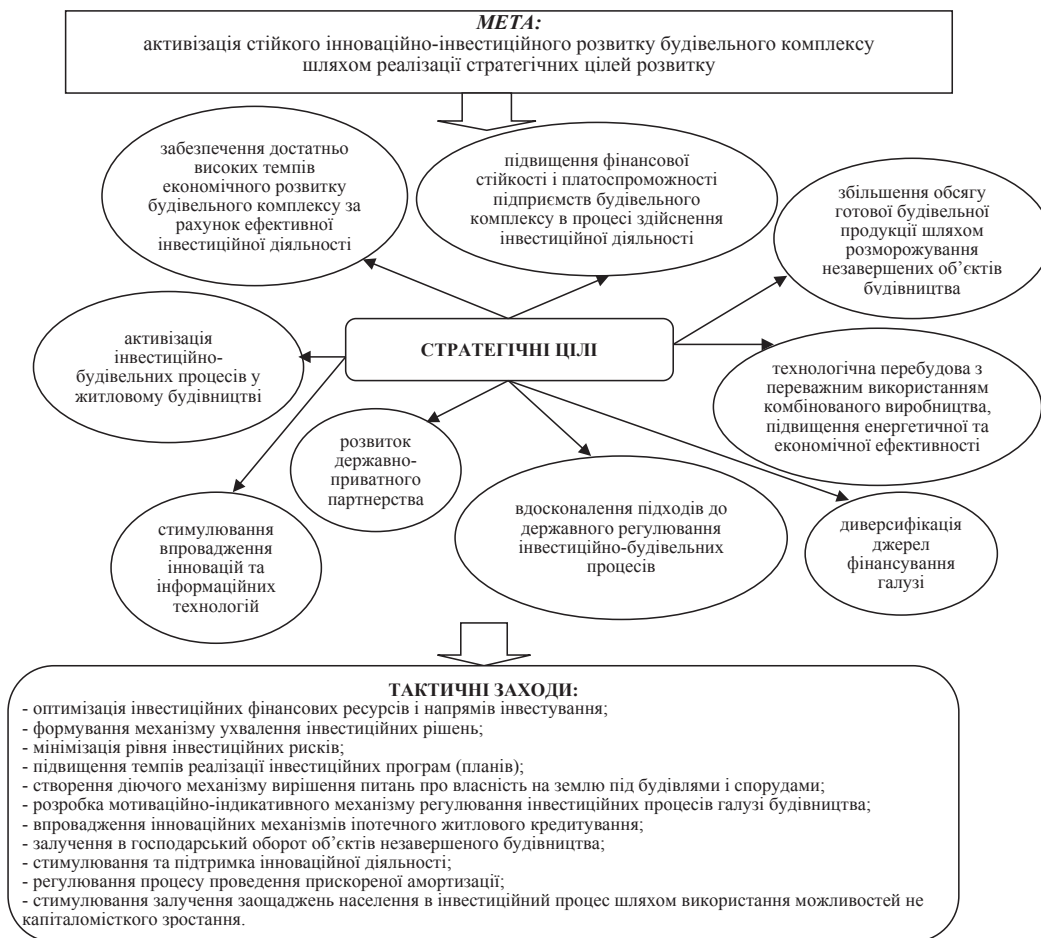


Рис. 1. Пріоритетні напрями реалізації інвестиційної політики в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку будівельного комплексу

На першому етапі визначається головна мета Програми – забезпечення підвищення рівня інвестування будівництва шляхом реалізації відповідного напрямку, що на сьогодні є пріоритетним. Реалізація відповідного напрямку передбачає чітке визначення суб'єктів реалізації і механізмів фінансування заходів, створення цілісної та ефективної системи управління будівництвом. Це є одним із головних факторів, який дасть змогу досягти мети Програми й одночасно забезпечить досягнення не менш важливої мети – зростання конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу.

Другий етап полягає в уточненні групи цілей генеральної мети на більш прості, конкретні цілі за окремими напрямами, тобто уточнюють специфічні групи цілей. Цілком очевидно, що підвищення якості та зниження вартості будівництва можливе при розв'язанні проблеми технологічної перебудови з переважним використанням комбінованого виробництва, підвищення енергетичної та економічної ефективності, забезпечення екологічних і ринкових умов функціонування готових об'єктів.

Під час побудови «дерева цілей» забезпечення потреб населення у продукції підприємств будівельного комплексу необхідно дотримуватись певних методологічних принципів [3, с. 120]: на кожному з рівнів сукупність цілей, підцілей, завдань повинна відповідати обсягам і вкладатися у терміни виконання цілей вищого рівня; відсутність суперечності між цілями різних рівнів; декомпозиція місії й мети на всіх рівнях повинна проводитись за одним і тим же методологічним підходом; цілі всіх рівнів повинні бути виражені в конкретних обсягах, строках з визначенням виконавців (відповідальних).

Головною вимогою під час побудови «дерева цілей» є дотримання узгодженості зв'язків між цілями різного порядку – горизонтальними і вертикальними.

Для практичної реалізації представленого «дерева цілей» застосовується метод експертних оцінок. Метою його побудови є символічне представлення існуючих в системі цілей та підцілей (рис. 1), що здатні призвести до виконання головної цілі будівельного комплексу. Крім того, побудоване «дерево» дає змогу показати в явному

виділі слабкі місця системи і є наочним засобом установлення ступеня відповідності підцілей та цілей заданим вимогам.

Схема структури «дерево цілей» для підприємств будівельного комплексу, представлена на рис. 2, включає одну головну ціль (Я) – підвищення якості будівельних робіт та зниження їх вартості, що з'єднується з набором відповідних вихідних цілей, які утворюють причинні ланцюги.

На рис. 2 g – коефіцієнт значимості цілей по відношенню до вище розміщеної; g'' – коефіцієнт значимості цілей по відношенню до головної цілі; Я – головна ціль «підвищення якості будівельних робіт та зниження їх вартості»; X_1 – ціль «створення сприятливого інвестиційного клімату та усунення перешкод для приходу інвестора»; X_2 – ціль «нарошення ресурсних можливостей та інвестиційного потенціалу будівництва»; X_3 – ціль «створення платоспроможного (інвестиційного) попиту в країні»; X_4 – підціль «нормативно-правове забезпечення підприємств будівельного комплексу»; X_5 – підціль «мінімізація інвестиційних ризиків завдяки удосконаленню нормативно-правової бази залучення інвестицій»; X_6 – підціль «зниження відсотку комерційного кредиту для споживачів за рахунок його оптимізації»; X_7 – підціль «підвищення рівня доступності житла шляхом зниження його вартості»; X_8 – підціль «чесний розподіл ризиків між учасниками державно-приватного партнерства в будівництві»; X_9 – підціль «розвиток агентств із питань науки, інновацій та інформації у будівельному комплексі»; X_{10} – підціль «повна модернізація будівельних процесів, заміна морально застарілого обладнання будівельного виробництва, технічне переобладнання підприємств за рахунок власних коштів»; X_{11} – підціль «оптимізація галузевої структури будівельного комплексу для задоволення реальних потреб населення в будівельній продукції»; X_{12} – підціль «еластична ув'язка цін, попиту і пропозиції на продукцію будівництва».

Кожна з визначених цілей X_n може призвести до результируючої головної цілі Я, саме тому під час побудови «дерева цілей» використовується значення «або». Така модель взаємозв'язків головної цілі та підцілей будівель-

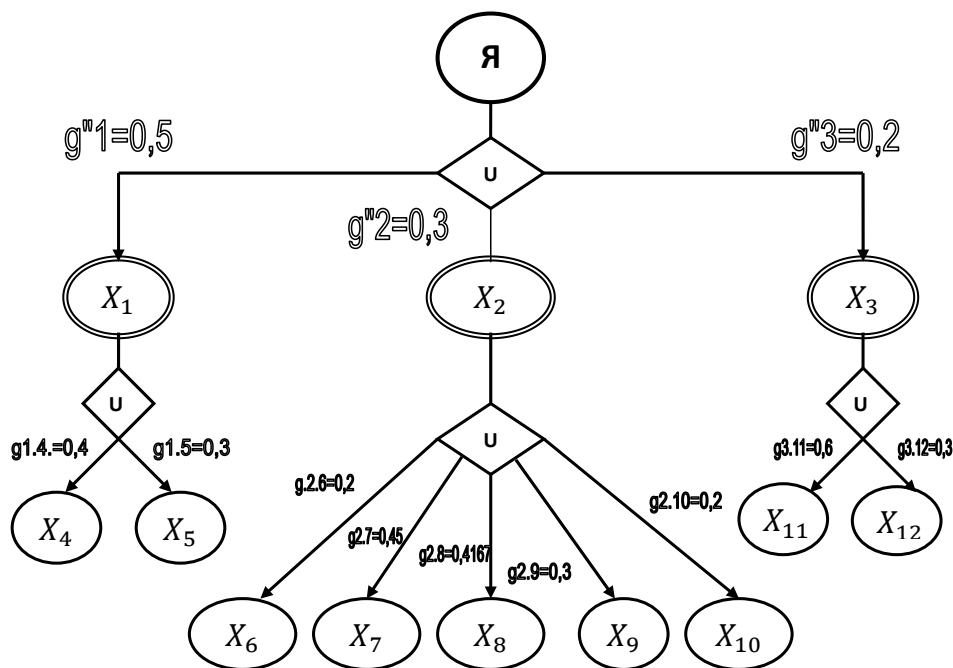


Рис. 2. Визначення коефіцієнтів значимості цілей

ного комплексу (рис. 2) свідчить про важливість цілей по відношенню одна до одної, яке оцінюється на другому, третьому та наступних етапах за допомогою ранжування і зважування [4, с. 134–144]. Слід зазначити, що під час ранжування кожної цілі присвоюється порядковий номер ($X_1, X_2, X_3, X_4, \dots, X_{12}$), що відповідає її відносній значимості для досягнення цілі вищого порядку. А під час зважування встановлюється коефіцієнт значимості кожної цілі у частках одиниць (0,01...1,0) або у відсотках по відношенню до цілі більш високого рівня та головної цілі. Під час визначення коефіцієнта значимості (K_i), що являє собою відношення ймовірності вихідної цілі до ймовірності головної цілі, тобто дає змогу визначити, наскільки буде досягнута головна ціля, якщо ціля X_1 буде виконана повною мірою. Згідно з рис. 2 та відповідною ціллю, що зображена на рис. 1, в повному обсязі дасть можливість для виконання головної цілі на 50%.

Але варто пам'ятати, що сума коефіцієнтів значимості цілей кожного рівня повинна бути рівною 1, або 100%.

Для визначення коефіцієнтів значимості (K_i) по відношенню до головної цілі необхідно перемножити коефіцієнти значимості цієї цілі на коефіцієнти значимості всього ланцюга цілей більш високого рівня. У наведеному прикладі для цілі X_1 цей вираз можна записати так:

$$K_{1,4} = g_1 \times g_{1,4} = 0,5 \times 0,4 = 0,2.$$

Результати розрахунків свідчать про те, що досягнення цілі X_1 забезпечить досягнення головної цілі на 20%. Таке проведення зважування цілей дає можливість для розподілення ресурсів залежно від ступеня вагомості цілі будівельного комплексу. Характерно, що кожна визначена подія X_n може привести до виконання головної цілі. Саме тому гілки «дерева цілей» будуються за принципом «або».

Отримані в результаті обчислення характеристики не завжди можуть бути використанні в повному обсязі, що пояснюється їхньою залежністю від низки факторів, що сприяють розвитку будівництва, але досі залишаються слабкими, та такими, що мають потребу у державному регулюванні концентрації капіталу, природних і матеріальних ресурсів, рівня економічної розвиненості, розвитку інженерної та соціально-побутової інфраструктур, можливостей і напрямів розширення сировинної бази будівництва, демографічної ситуації в країні. Державного регулювання потребує також ціла низка інших зовнішніх та внутрішніх чинників, найважливішим серед яких є взаємовплив, адже будівельний комплекс органічно пов'язаний з іншими галузями економіки країни і є, по суті, інструментом їхнього розвитку. Таким чином, ступінь впливу кожного фактора на головну ціля визначається величиною коефіцієнта значимості, що являє собою відношення ймовірності вихідного заходу до ймовірності кінцевого результату:

$$K_i = \frac{P(X_i)}{P(A)}, \quad (1)$$

де K_i – коефіцієнт значимості кожної цілі; $P(A)$ – ймовірність виконання головної цілі; $P(X_i)$ – ймовірність появи кожної цілі та підцілі.

Побудова такої моделі можлива за умови виконання двох основних правил:

1. Кожен із факторів (цілей) як відносно самостійна складова частина є часткою процесу, який приймаємо за одиницю, тобто сума цілей завжди дорівнює одиниці. Важливість кожного фактора характеризуємо коефіцієнтом X_i з градацією 0,01 {0,01; 0,02...0,95...0,98...1,0}, у діапазоні $0 \leq X_i \leq 1$. Дійсно, $0,5 + 0,3 + 0,2 = 1,0$. Стає зрозумілим, що сума вагових коефіцієнтів усіх факторів, котрі в сукупності описують певне явище, має дорівнювати одиниці.

2. Максимальне значення для кожного критерію K_i дорівнює одиниці, за умови абсолютного значення «Я», тобто коли значення наближається до норми або ідеалу, або стандарту. Таким чином, усі інші значення критерію знаходяться в діапазоні $0 \leq K_i \leq 1$, тобто за градації 0,01 K_i може прийняти значення від 0 до 1,00. Цей показник є цілісністю для визначення рівня показника якості будівництва і розраховується таким чином: $K_i = 0,5 \times 0,4 + 0,5 \times 0,3 = 0,35$, тобто створення сприятливого інвестиційного клімату та усунення перешкод для сприяння залучення інвестора задовольнить виконання головної цілі на 35%.

Для підрахунку задоволеності заходу дається його бальна оцінка відповідності цілям політики залучення інвестицій до будівельного комплексу (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала рівнів задоволеності заходами політики залучення інвестицій у будівельний комплекс країни

Оцінка K_i	Рівень задоволеності виконанням заходів
0	повністю незадоволений
0,25	більше незадоволений, ніж задоволений
0,5	середньо задоволений
0,75	більше задоволений, ніж незадоволений
1,0	повністю задоволений

Кожному заходу присвоюється значення бала $P(X_i)$ від 0 до 1 залежно від його відповідності K_i певним цілям інвестиційної політики країни.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що побудова «дерева цілей» для підприємств будівельного комплексу дає можливість розробити цільові програми в контексті державного регулювання будівельної сфери.

Висновки. У результаті аналізу цільового управління, в основі якого покладено принцип управління «дерева цілей», встановлені такі основні цілі політики залучення інвестицій до будівельного комплексу країни: створення дієвої системи управління у будівельному комплексі, індикативного планування та моніторингу; визначення суб'єктів реалізації і механізмів фінансування заходів, передбачених Програмою розвитку будівельного комплексу; оптимізація структури залучення інвестицій з урахуванням стратегічних і тактичних імперативів; формування позитивного світогляду суспільства.

Ефективність державного регулювання і відповідних управлінських рішень визначається багатьма кількісними та якісними чинниками техніко-технологічного, соціально-економічного і організаційного характеру, які формують інвестиційний клімат та впливають на стан інвестиційного ринку у перспективі та формують економічний потенціал підприємств як суб'єктів господарювання будівельної сфери. Таким чином, формування регіональних програм регулювання інвестиційних процесів у будівництві дає можливість реалізувати багато важелів державного регулювання: стратегію планування інвестицій, конкурсний механізм формування програм і відбору інноваційних пропозицій для їх запровадження. Можлива співпраця з міжнародними фінансовими організаціями, співробітництво з Фондом сприяння місцевому самоврядуванню України тощо. Пріоритетними слід вважати використання можливостей державно-приватного партнерства, залучення коштів зовнішніх і внутрішніх інвесторів для реалізації конкретних інвестиційних проєктів. Комерційне фінансування може бути як пряме, так і за допомогою надання безпроцентних позик, субсидій, грантів та ін. [5, с. 92].

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк ; 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2005. – 656 с.
2. Виноградова З.И. Стратегический менеджмент. Матрица модулей, «дерево целей» / З.И. Виноградова, В.Е. Щербакова. – М. : Мир, Академический Проект, 2004. – 304 с.
3. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
4. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання : [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
5. Семенов В.Ф. Механизм государственного регулирования инновационного развития строительной сферы / В.Ф. Семенов, Е.Д. Чекулаева // Проблемы экономики. – 2014. – № 1. – X. : ИНЖЕК, 2014. – С. 88–94.

Аннотация. В статье рассмотрены пути решения проблемы инвестиционного обеспечения строительной сферы в контексте государственного регулирования ее деятельности. Разработаны стратегии преодоления имеющегося современного кризисного состояния путем разработки «дерева целей», определены основные направления политики улучшения инвестиционного климата в строительстве.

Ключевые слова: инвестиции, строительная сфера, стратегическое управление, «дерево целей», метод экспертных оценок, направления политики.

Summary. The ways of solving the problem of investment to support the construction sector in the context of government regulation of business are considered. Developed strategies to overcome the existing crisis by modern development «objectives tree», the basic courses of improvement the investment climate in construction are identified.

Key words: investments, construction industry, strategic management, «objectives tree» method of peer review, policies.

УДК 336.717.16

Семенчук Л. І.

*асистент кафедри обліку і аудиту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Беніна М. О.

*студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Semenchuk L. I.

*Assistant Department of Accounting and Auditing
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk*

Benina M. O.

*Student
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk*

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

MANAGEMENT ACCOUNTING IN COMMERCIAL BANKS

Анотація. У статті розглянуто управлінський облік у комерційних банках, його суть, мету, завдання, функції. Розкрито основні етапи прийняття управлінських рішень, елементи системи управлінського обліку. Визначено поняття стратегії комерційного банку та її вплив на прибутковість та стійкість фінансової установи.

Ключові слова: управлінський облік, управлінські рішення, інформаційне забезпечення, економічна стратегія, управлінська звітність.

Постановка проблеми. Основою сучасної економіки є банківська система. Міцні і фінансово стійкі банки визначають стабільність економіки і відіграють значну роль не тільки на внутрішньому ринку України, але й у процесах глобалізації фінансових ринків та інтеграції економіки

держави у світову господарську систему. Банківську систему України вже сформовано, а подальший її розвиток залежить від ефективності діяльності вже наявних банків та їх здатності працювати в сучасних умовах. Наявність значної конкуренції зумовлює необхідність у вдоскона-

ленні методів та принципів управління, стимулює власників і керівників банків контролювати витрати, а також здійснювати пошук ефективних важелів управління для підвищення конкурентоспроможності та стійкості банківських установ. У зв'язку з цим особливою актуальності набуває питання організації управлінського обліку в банках, оскільки саме він допоможе створити дієву інформаційну базу для задоволення внутрішніх потреб користувачів у межах банківської установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та методики управлінського обліку у банківських установах висвітлюються у працях вітчизняних учених: Житнього П.Є., Московчука І.О., Нестеренка Ж.К., Крешенко О., Водяника Л., Кравченка О.В. Проте, незважаючи на численні наукові публікації, питання ведення управлінського обліку в банківських установах залишаються до кінця невирішеними, оскільки не існує чітко розробленої законодавчо-нормативної бази, на якій би ґрунтувалися прийняті управлінські рішення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей організації управлінського обліку в банках як системи, що забезпечує керівників установ достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Результати дослідження. Основне призначення банку – посередництво в переміщенні грошових коштів та акумулювання грошових коштів і передача їх в кредит. Сутність банку з економічної точки зору полягає в тому, що банк через надання різноманітних послуг сприяє розвитку розрахунків та є установою, що має право виробляти особливий, специфічний товар – гроші та платіжні засоби. Банківська система обслуговує господарство відповідно до завдань, що випливають із грошово-кредитної політики Національного банку України. Управління комерційним банком передусім спрямоване на підтримку ліквідності, зниження банківських ризиків, максимізацію прибутку. Великою мірою успішний розвиток банківської системи залежить від ефективності та своєчасності управлінських рішень. Ефективність управління залежить від якості інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Для зібрання такої інформації призначена система управлінського обліку.

Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації і передачі інформації, яка використовується управлінською ланкою з метою планування, оцінки і контролю всередині банку та для забезпечення ефективного використання ресурсів [1, с. 63].

Чітка організація управлінського обліку дає змогу зменшити вірогідність банківських ризиків, збільшити прибутковість та конкурентоспроможність банку, створює реальні можливості для оптимізації процесу управління банком. Успішній діяльності банківських установ перешкоджають певні фактори, пов'язані безпосередньо з організацією управлінського обліку, а саме:

відсутність обґрунтованої й адекватної концепції розвитку й управління банками, недосконала система інформаційного забезпечення процесів управління, недостатня горизонтальна взаємодія між підрозділами, відсутність цілісного комплексу внутрішньобанківської документації, що регламентує всі сторони діяльності, процедури підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень.

Управлінський облік є гнучкою системою, яка базується на аналізі можливостей банків та прийняття на їх основі виважених управлінських рішень. До системи управлінського обліку входять такі елементи, як: фінансове планування, бюджетування, центри відповідальності, фінансова та організаційна структура, трансфертне

ціноутворення. За допомогою цих елементів відбувається організація управлінського обліку в банку та формування управлінської звітності.

У системі управління управлінський облік виконує такі основні функції:

1. Інформаційну, суть якої полягає у забезпеченні керівників усіх рівнів управління підприємством інформацією, необхідною для планування, контролю й прийняття управлінських рішень.

2. Комунікаційну, оскільки під час формування масивів інформації враховують внутрішні комунікаційні зв'язки між рівнями управління і різними структурними підрозділами одного рівня.

3. Контрольну, яка полягає у формуванні даних, необхідних для контролю й оцінювання результатів діяльності як окремих структурних підрозділів, так і банку загалом.

4. Аналітичну, що передбачає вивчення всієї системи прийняття управлінських рішень із метою її вдосконалення.

5. Прогнозну, оскільки на підставі аналізу й оцінки основних внутрішніх і зовнішніх щодо банку чинників впливу на результати його діяльності отримують дані, необхідні для обґрунтування стратегічних напрямів його розвитку та формування планів і бюджетів його майбутньої діяльності.

Предметом управлінського обліку є контроль визначення рентабельності та пошук резервів зниження витрат і зростання прибутку як у поточній, так і в перспективній діяльності.

Основними етапами формування управлінського обліку в банках є:

- формування загальної концепції управлінського обліку, яка визначає основну мету, завдання, принципи, основні етапи побудови системи;

- науково обґрунтоване визначення центрів відповідальності банківської установи;

- побудова фінансової структури банку;

- створення класифікатора банківських продуктів залежно від типу бізнесу, виду діяльності, типу валюти, на основі якого складається перелік банківських продуктів і послуг центрів;

- здійснення класифікації витрат і доходів у розрізі кожного центру відповідно до причинно-наслідкових зв'язків;

- ефективний розподіл витрат між структурними підрозділами;

- розробка методологічних засад облікового блоку системи – вибір моделі обліку, системи внутрішніх рахунків, первинної документації;

- розробка форм внутрішньобанківської звітності;

- організація процесу бюджетування, внутрішнього аналізу та механізму контролю;

- розробка нормативного забезпечення організації управлінського обліку в банку;

- визначення працівників, які будуть безпосередньо здійснювати управлінський облік [2, с. 158].

Управлінський облік, або управлінська бухгалтерія, ведеться виключно для задоволення внутрішніх інформаційних потреб банку. Дані управлінського обліку використовуються на всіх рівнях управління підприємством, що потребують бухгалтерської інформації. У системі управлінського обліку здійснюється збирання необхідної інформації не тільки для інформаційного забезпечення планування, контролю і прийняття управлінських рішень, а й для акцентування уваги менеджерів на тих явищах і процесах у банківській діяльності, які вимагають відповідного регулювання.

Служба управлінського обліку має забезпечити звірку даних управлінської звітності з відповідними даними бухгалтерського обліку та регулярне подання управлінської звітності. Формування управлінської звітності потребує більш докладної інформації, ніж та, що подається у фінансовій звітності згідно з нормативно-правовими актами Національного банку України. У банку може виникнути потреба в розширенні внутрішнього плану рахунків із метою деталізації обліку доходів і витрат, резервів, активів та зобов'язань за об'єктами управління. Ефективна система управлінської звітності забезпечує доступність керівників усіх рівнів до даних, потрібних для прийняття рішення в оптимальний строк. Управлінська звітність формується на базі адекватних інформаційних технологій, які мають ураховувати вимоги та потреби майбутнього розвитку банку, вимоги до управлінської звітності [3, с. 255, 256].

Інформація, яка формується в системі управлінського обліку, необхідна для обґрунтованого прийняття управлінських рішень у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності банку. Можна виділити такі етапи процесу прийняття управлінських рішень:

1. Визначення мети та основних завдань.
2. Пошук альтернативних варіантів завдань.
3. Збирання даних про альтернативні варіанти вирішення завдань.
4. Вибір варіанта вирішення завдань.
5. Реалізація прийнятого рішення.
6. Контроль і регулювання дій під час реалізації прийнятого рішення.

У системі управлінського обліку здійснюється підготовка інформації, необхідної для ведення діяльності управлінського характеру: прийняття рішень у процесі планування, контролю і регулювання діяльності комерційних банків.

Своєчасність, суттєвість, економічність, доступність форми і змісту – ось основні вимоги, яким має відповідати інформація, на базі якої приймаються управлінські рішення.

Склад інформації, яку використовують, залежить від управлінської ланки, якій подається інформація, і можна виділити такі основні її групи:

1. Стратегічна інформація, яку зазвичай використовує вище керівництво. Ця інформація охоплює широкий спектр проблем, для неї характерними є зовнішня спрямованість, високий рівень узагальнення та значний часовий діапазон.
2. Тактична інформація, що призначена для керівників середньої ланки. Ця інформація охоплює вузький, ніж на стратегічному рівні, спектр проблем і має як зовнішню, так і внутрішню спрямованість. Вона характеризується низьким рівнем узагальнення і досить високим рівнем точності.
3. Оперативна інформація, яку використовують керівники нижчого рівня управління. Така інформація охоплює дуже вузький спектр проблем, має внутрішню спрямованість, низький рівень узагальнення, дуже високий рівень точності.

Під час реалізації управління банком необхідно визначити стратегічну мету діяльності банку. Метою стратегічного управління є досягнення конкурентних переваг на основі використання сильних аспектів діяльності банку та врахування внутрішніх і зовнішніх ризиків. Вибір економічної стратегії і прийняття обґрунтованих рішень щодо її виконання – одне з найважливіших питань, вирішенням якого займаються фахівці з управлінського обліку.

Економічна стратегія – це сукупність господарських дій, спрямованих на ефективну виробничу, комерційну та

іншу діяльність у перспективі. Наразі не вироблено єдиної думки щодо визначення понять «стратегія банку на ринку банківських послуг», «стратегія управління банком».

Стратегію комерційного банку можна визначити як прийнятий її вищим керівництвом комплекс напрямів і способів діяльності для досягнення певних результатів у сфері фінансування та кредитування, які мають довгострокові соціально-економічні наслідки. Особливості стратегії банку на ринку банківських послуг визначаються специфікою його діяльності та специфікою банківського продукту. Цілі – це потенційні результати діяльності банку, стратегія полягає у визначенні загальних тенденцій його розвитку, які для нього з урахуванням конкретних ціннісних орієнтацій є кращими і являють собою узагальнену модель дій для досягнення підсумкових прогнозованих результатів у майбутньому. Крім того, стратегія спрямована на досягнення якісно нового рівня подальшого розвитку банку. Тільки правильно оцінивши ситуацію та наявні ресурси, можна вибрати і сформулювати стратегію банку на ринку банківських послуг, яка веде до отримання стабільної конкурентної переваги [4, с. 28].

Від обраної банком стратегії на ринку банківських послуг значною мірою залежить його прибутковість і стійкість. Невід'ємним атрибутом банківської діяльності та засобом отримання максимального прибутку є управління комерційним банком на основі виробленої ним стратегії, яка передбачає досягнення поставлених стратегічних цілей за дотримання банком фінансової рівноваги та досягнення конкурентних переваг на ринку.

Загальна стратегічна мета для комерційних банківських установ – максимізація ринкової вартості банку. Ця мета формалізується через критеріальну функцію, наприклад, як максимізація прибутку за допустимого рівня ризику чи мінімізація ризиків за умови стабільного прибутку. Мета діяльності банку може бути сформульована як досягнення певного рівня рентабельності, який оцінюють низькою фінансових показників. Мета також може передбачати досягнення встановленого рівня інших показників діяльності банку за наявності певних обмежень. Формулювання стратегічної мети не виключає можливого існування системи короткострокових або проміжних цілей [5, с. 317].

Стратегія банку постійно змінюється. Виникають нові обставини, які не можна не брати до уваги, отже, відкриваються нові стратегічні ніші. Вдосконаленню стратегії немає меж, вона повинна поєднувати в собі заплановану і зважену лінію поведінки, а також можливість адекватного реагування на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі функціонування банку. Виходячи з особливостей економічної діяльності банку, його управління або організації, підприємницьку стратегію банку можна визначити як подальшу стратегію (подальша стратегія – зміни, що вносяться до первісної стратегії з метою поліпшення характеристик позиції), безпосередньо спрямовану на здійснення ефективної банківської діяльності та контролю, пов'язаного з фінансовими, політичними та іншими ризиками. Банки, формуючи свої стратегії, відбирають із числа альтернатив конкретні стратегії, що відповідають вибраним ними орієнтирам управління, і конкретизують їх стосовно до своїх особливостей.

Банківську діяльність постійно супроводжує ризик. Ризики в банківській практиці – це можливість утрат за настання певних подій, тому однією з цілей діяльності банку виступає одержання максимального прибутку за мінімально можливого ризику [6, с. 40]. До стратегічних факторів, що забезпечують успіх банківської діяльності, відносяться:

- раціональна структура комерційного банку;

- якість менеджменту та маркетингова активність;
- кадровий потенціал комерційного банку;
- мотивація до праці банківського персоналу [7, с. 158].

Система управлінського обліку в банку повинна відповідати таким вимогам: аналітичність, об'єктивність, вірогідність, єдність, оперативність і раціональність. Організація належного управління та обліку неможлива без застосування сучасних інформаційних технологій [8, с. 9].

Висновки. Отже, на сьогоднішній день управлінський облік посідає одне з провідних місць серед факторів, що сприяють ефективній роботі банківських установ. Проте необхідно розробити нормативне забезпечення організації управлінського обліку в банку, оскільки ефективна система управлінського обліку сприятиме зменшенню банківських ризиків, а також сприятиме підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності банку.

Список використаних джерел:

1. Баликів В.Ю. Контролінг і управлінський облік у комерційному банку / В.Ю. Баликів. – К., 2011. – 324 с.
2. Кравченко О.В. Напрями організації управлінського обліку в банку / О.В. Кравченко // Економічні науки. – 2010. – № 7. – С. 156–162.
3. Крещенко О. Формування системи управлінського обліку у банківських установах / О. Крещенко, Л. Водяник // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 254–256.
4. Банківська справа : [підручник] / Под ред. проф. В.І. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецької ; 4-е вид., перераб. і доп. – М. : Фінанси і статистика, 2009. – 46 с.
5. Неізнана О.В. Стратегічне управління комерційним банком: необхідність та шляхи реалізації / О.В. Неізнана // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (22 квітня 2010 р.) ; редкол. І.М. Діба (гол.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2010. – С. 316–318.
6. Маякіна М.А. Нові підходи до управління банківськими ризиками / М.А.Маякіна // Гроші і кредит. – 2010. – № 3. – С. 39–43.
7. Стойко О.Я. Банківські операції : [підручник] / О.Я. Стойко. – К. : Лібра, 2003. – 252 с.
8. Міщенко І.Ю. Ефективна система управлінського обліку в банках / І.Ю. Міщенко // Управління розвитком. – 2012. – № 4. – С. 8–10.

Анотація. В статті розглянуто управлінський облік в комерційних банках, його суть, цілі, задачі, функції. Розкрито основні етапи прийняття управлінських рішень, елементи системи управлінського обліку. Визначено поняття стратегії комерційного банку та її вплив на прибутковість і стійкість фінансової установи.

Ключові слова: управлінський облік, управлінські рішення, інформаційне забезпечення, економічна стратегія, управлінська звітність.

Summary. The article deals with management accounting in commercial banks: its nature, purpose, objectives, functions. The basic stages of management decisions, elements of management accounting. The concept of the commercial bank strategy and its impact on the profitability and stability of financial institutions.

Key words: management accounting, management decisions, information, economic strategy, management reporting.

УДК 339.138(477)

Сенишин О. С.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Сенишин М. С.
*студент
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Senyshyn O. S.
*PhD, Associate Professor of the Department of Management
Lviv National Ivan Franko University*

Senyshyn M. S.
*Student
Lviv National Ivan Franko University*

НАПРЯМИ ПОКРАЩАННЯ ВИРОБНИЦТВА ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

DIRECTIONS OF IMPROVING STATE PRODUCTION OF FOOD PRODUCTS IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S FOOD SAFETY

Анотація. Статтю присвячено напрямкам покращання виробництва вітчизняної продовольчої продукції. Виявлено негативні тенденції процесів продовольчого виробництва та запропоновано основні напрями його покращання: розвиток сільськогосподарського виробництва дрібними фермерами та одноосібними селянськими господарствами, сприяння та розвиток органічного землеробства, активізація селекційної діяльності, приведення вітчизняної продовольчої продукції у відповідність до міжнародних стандартів, посилення захисту вітчизняного товаровиробника на внутрішньому ринку, розвиток системи переробки продукції безпосередньо у місцях виробництва продовольчої сировини та ін.

Ключові слова: продовольство, продовольча продукція, виробництво продовольчої продукції, органічне землеробство, сільськогосподарські кооперативи.

Постановка проблеми. Необхідність розвитку власного виробництва харчової продукції продиктована тим, що збільшення імпортозалежності країни за групами продовольчих товарів, не лише призводить до економічних утрат, але й становить загрозу стабільності та продовольчій безпеці держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку продовольчого комплексу присвячено наукові праці вчених Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України, Інституту аграрної економіки Української академії аграрних наук, Інституту економічного прогнозування НАН України, в яких основна увага була приділена проведенню аграрної реформи, формуванню принципів аграрної політики, трансформації відносин власності та покращання виробничих процесів продукції продовольства.

Серед вітчизняних науковців, що займалися проблемами розробки і ухвалення управлінських рішень у галузі здійснення державної продовольчої політики, необхідно зазначити П.П. Борщевського, П.І. Гайдуцького, Б.М. Данилишина, Л.Д. Дейнеку, Ю.П. Лебединського, О.Ю. Лебединську, Є.Й. Майовця, І.Р. Михасюка, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, В.В. Юрчишина, М.Д. Янків та ін.

Мета статті полягає у визначенні тенденцій розвитку вітчизняного виробництва продовольчої продукції та виокремленні напрямів покращання системи його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши систему вітчизняного продовольчого виробни-

цтва, ми виділили кілька наявних у ній негативних тенденцій:

1. У сучасних умовах на аграрному ринку активно розвиваються великі агрохолдинги, а дрібні фермерські та одноосібні селянські господарства поступово занепадають, унаслідок чого українське село все частіше залишається осторонь від великомасштабного сільськогосподарського виробництва.

2. У системі вітчизняного сільськогосподарського виробництва практично повністю відсутній такий важливий товарний сегмент, як органічна продукція.

3. В Україні, незважаючи на наявність достатнього законодавчого і нормативно-правового забезпечення, державна підтримка сільськогосподарського виробництва є недостатньою.

4. Більшість вітчизняної продукції виготовляється відповідно до державних стандартів, які суттєво відрізняються від європейських не лише своїм поблажливим ставленням до харчових добавок і ароматизаторів, але й вимогами до технології, упакування, маркування, внаслідок чого українським товаровиробникам складно збувати надлишки своєї продукції на зовнішньому ринку, а особливо в країні Європи.

5. У зв'язку з глобалізацією торгівлі на внутрішній ринок країни потрапляє все більше іноземних товарів, які поступово за деякими групами харчової продукції витісняють вітчизняне виробництво, тому в сучасних умовах економічного спаду вітчизняного виробництва продовольчих товарів та обмежених можливостей експорту важливого значення набуває протекціоністська політика держави.

6. За роки незалежності України, на жаль, не відбулося поліпшення структури експорту вітчизняної аграрної продукції. Україна й досі експортує переважно сільськогосподарську сировину, а частка готової продукції у структурі експорту аграрної і продовольчої продукції не перевищує 30%.

Таким чином, ми вважаємо, що для покращання системи функціонування вітчизняного виробництва продовольчої продукції необхідно здійснювати діяльність у восьми основних напрямках: розвивати сільськогосподарське виробництво дрібними фермерами та одноосібними селянськими господарствами, розвивати органічне землеробство, активізувати селекційну діяльність та забезпечити виробництво вітчизняного конкурентоспроможного насіннєвого матеріалу, активізувати державну підтримку сільськогосподарського виробництва, привести вітчизняну продовольчу продукцію у відповідність до міжнародних стандартів, розвивати виробництво альтернативних видів енергії із сільськогосподарської сировини, посилювати захист вітчизняного товаровиробника на внутрішньому ринку країни, розвивати систему переробки продукції безпосередньо в місцях виробництва сировини. Схему вдосконалення системи вітчизняного виробництва продовольчої продукції наведено на рис. 1.

Аналізуючи систему органічного землеробства передусім хочемо зазначити, що відповідно до досліджень Департаменту сільськогосподарства США (USDA), органічне землеробство являє собою систему виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або

значною мірою обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів під час відгодівлі тварин [1].

Якщо в Європі площі, відведені на органічне землеробство, щороку зростають на 6–10%, то в Україні з 2008 р. щорічне зростання органічних сільськогосподарських земель становить менше 0,1%. Окрім того, більшість виробленої в Україні органічної продукції одразу експортується по завчасно укладених контрактах як сировина для європейської харчової промисловості, а на внутрішній ринок попадає дуже незначна її частина, яку купувати українським споживачам складно і дорого через високу націнку традиційних торгових об'єктів роздрібної торгівлі, що вміло користуються дефіцитом органіки в Україні.

Вважаємо, що якщо розвиток органічного землеробства та органічного виробництва харчової продукції не стане стратегічним завданням України протягом наступних кількох років, то імпорт і власне тіньове виробництво генетично обробленої їжі здатні знищити генофонд українського народу.

На базі аналізу досвіду функціонування органічного виробництва в європейських країнах для активізації аналогічної діяльності в Україні передусім необхідно сформулювати законодавчу базу, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства, оскільки відсутність в Україні законодавчого поля унеможливило організації системи акредитації і унормування діяльності сертифікаційних органів, а також перешкоджає позиціонуванню

України як експортера органічної продукції на міжнародному ринку [2]. Хоча Україна вже здійснила певні кроки зі створення необхідної законодавчої бази для органічного землеробства, прийнявши 3 вересня 2013 р. Закон України «Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», який визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращання основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [3].

Проте залишається ще ціла низка невирішених питань, які потребують: врегулювання питання акредитації уповноважених органів сертифікації органічного виробництва, а також сертифікації, інспектування процесу органічного виробництва та обігу органічних продуктів відповідними постановами Кабінету Міністрів України; внесення змін до законів України «Про захист рослин» від 14.10.1998 р. № 180-XIV та «Про пестициди і агрохімікати» від 02.03.1995 р. № 86/95-ВР щодо врегулювання застосування засобів захисту рослин та добрив в органічному виробництві;



Рис. 1. Напрями покращання виробництва вітчизняної продовольчої продукції

розробки національних правил органічного виробництва на основі міжнародних вимог та стандартів тощо.

Ще одним невирішеним питанням законодавчого характеру є відсутність законодавчих актів щодо проходження вітчизняними виробниками органічної продукції процедури сертифікації органічного виробництва. Зауважимо, що в Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 3 вересня 2013 р. лише вказано, що використання державного логотипа та маркування органічної продукції (сировини) для позначення органічних продуктів є обов'язковими, хоча чіткої процедури маркування та сертифікації не визначено, тому вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації за діючими міжнародними стандартами, частіше за все за нормами Європейського Союзу.

Наступним напрямом удосконалення системи виробництва продовольчої продукції є розвиток сільськогосподарського виробництва дрібними фермерськими та одноосібними селянськими господарствами. Для реалізації даного завдання ми пропонуємо розвивати систему сільськогосподарської кооперації на селі, а саме систему сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК), що об'єднують особисті селянські господарства та дрібних фермерів в єдину структуру з повним циклом виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції.

В Україні ж сільськогосподарський кооперативний рух розвивається надзвичайно повільно. Якщо до революції в Україні в кооперативи було об'єднано понад 60% сільського населення, то на даний момент до кооперації залучено не більше 0,3% сільського населення [4]. Так, у 2013 р. було офіційно зареєстровано лише 953 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи, з яких, за оцінками фахівців, працювало лише 618.

Звернемо увагу, що в сучасному устрої вітчизняного сільськогосподарського виробництва, де домінують великі латифундії, які монополізували ринок, дрібних виробників кинуту напризволяще. Це в той час, коли від їхньої діяльності фактично залежить продовольча безпека та стабільність нашої держави, адже саме селяни виробляють близько 60% валової сільськогосподарської продукції та змушені продавати свою продукцію прямо з поля і практично за безцінь.

З огляду на це, вважаємо, що саме активізація кооперативного руху в Україні здатна вирішити проблеми бідності на селі, підвищити рівень вітчизняного виробництва продовольчої продукції та покращати функціонування сучасного продовольчого ринку. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здатні забезпечити реалізацію сільськогоспо-

дарської продукції селян за вигідною ціною і в зручній для них спосіб, оскільки кооперативи, акумулюючи продукцію своїх членів, мають можливості створювати великі товарні партії, що можна реалізувати як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Окрім цього, кооперативи здатні налагодити первинну переробку продукції, створити належні умови її зберігання та надати дрібним товаровиробникам іншу необхідну допомогу у веденні бізнесу.

Варто зауважити, що без дієвих державних стимулів активний розвиток СОК по всіх кутках України є неможливий, тому ми пропонуємо:

1. Встановити для членів кооперативів нульову ставку податку з фізичних осіб на період до трьох-п'яти років. Після завершення пільгового періоду проаналізувати стан розвитку СОК і в разі досягнення бажаного стану кооперативного руху прийняти рішення про поступове введення податку чи в разі недостатнього розвитку СОК прийняти рішення про продовження пільгового періоду.

2. Зробити пільгові кредити та фінансовий лізинг доступними для всіх сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

3. Розробити державну програму розвитку СОК та забезпечити її фінансування у повному обсязі. Відмітимо, що в 2009 р. була прийнята державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. [5], на яку було виділено 6,5 млрд. грн. з державного бюджету, проте в 2011 р. чиновники припинили її функціонування.

4. Розробити дієву систему співпраці СОК із вищими навчальними закладами, науково-дослідними установами, провідними агрофірмами, що володіють передовими досягненнями в галузі аграрної науки.

5. Удосконалити законодавчу базу сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

6. Проінформувати суспільство у простій і доступній формі про можливості, переваги та механізм створення й функціонування СОК за нових умов.

Висновки. Отже, реалізація даних положень сприятиме активізації кооперативного руху в Україні, який, своєю чергою, призведе до збільшення обсягів виробництва продовольчої продукції і буде вагомим інструментом забезпечення вітчизняної продовольчої безпеки, залучення дрібних фермерів і одноосібних селянських господарств до великомасштабного сільськогосподарського виробництва на основі сучасних технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції продовольства, зростання доходів сільського населення, зниження безробіття, покращання пропозиції вітчизняних товарів на продовольчих ринках.

Список використаних джерел:

1. Доповідь і Рекомендації з органічного господарства / Міністерство сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/USDAOrgFarmRpt.pdf> (8/23/07).
2. Ковальова О.В. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень «Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1292/>.
3. Закон України «Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 3 вересня 2013 р. № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Вернигора М. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи / М. Вернигора // Національний пресклуб «Українська перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» від 3 червня 2009 р. № 557 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Анотація. Стаття посвящена напрямкам удосконалення виробництва національної продовольственої продукції. Виявлені негативні тенденції процесів продовольственого виробництва і запропоновані основні напрями його удосконалення: розвиток сільськогосподарського виробництва малими фермерами і індивідуальними господарствами, содействие і розвиток органічного землеробства, активізація селекційної діяльності, приведення національної продовольственої продукції в відповідність з міжнародними стандартами, посилення захисту національного товаровиробника на внутрішньому ринку, розвиток системи переробки продукції безпосередньо в місцях виробництва продовольственого сировини і др.

Ключові слова: продовольство, продовольствена продукція, виробництво продовольства, органічне землеробство, сільськогосподарські кооперативи.

Summary. This article is dedicated directions of improving the state production of food products. Negative tendencies of food production process are founded the main directions of its improvement are proposed: the development of agricultural production by small farmers and individual peasant farms, the promotion and development of organic farming, the intensification of breeding activities, bringing of state food products in line with international standards, strengthening of protection of state producers in the internal market, the development of recycling products directly from local production of food and other raw materials.

Key words: food, food products, food production, organic farming, agricultural cooperatives.

УДК 339.72

Сибирка Л. А.
*кандидат економічних наук, асистент
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Корівчак А. М.
*викладач-методист
Економіко-технологічного технікуму
Херсонського національного технічного університету*

Sybyrka L. A.
*PhD in Economics, Assistant
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

Korivchak A. M.
*Head-Lecturer
College for Economy and Technology
Kherson National Technical University*

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE GLOBAL ECONOMIC TURBULENCE CONDITIONS

Анотація. У статті проаналізовано особливості управління інвестиційною діяльністю українських підприємств в умовах глобальної економічної турбулентності. Визначено можливі шляхи вдосконалення управління інвестиційною діяльністю, враховуючи основні фактори підвищення ризику ведення бізнесу в нових умовах. Аргументовано необхідність доповнення системи індикаторів ефективності інвестиційної діяльності показниками частки інвестицій в інновації від загального їх обсягу та інтенсивності НДДКР-інвестування.

Ключові слова: турбулентність, глобальна економіка, українські підприємства, інновації, інвестиційна діяльність, управління.

Вступ та постановка проблеми. Тоді як керівники більшості українських підприємств продовжують формувати стратегії розвитку бізнесу на основі постулатів нормального розвитку ринкової економіки, враховуючи вітчизняні реалії, провідні компанії світу проводять адаптацію підходів відповідно до ринкового середовища –

турбулентності. На думку Ф. Котлера та Дж. Касліоне, турбулентність у бізнесі визначається як непередбачувані та швидкі зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах організації, які впливають на її діяльність [5, с. 28]. Важливим аспектом нового етапу розвитку світової економічної системи є непередбачуваність й швидкість змін.

Мова йде про необхідність для будь-якої бізнес-одиниці бути готовою до термінової адаптації до «правил гри», що постійно змінюються.

В українських підприємств є певна перевага перед іноземними конкурентами – здатність швидко реагувати на зміни у зв'язку з тривалим процесом трансформації національної економіки, що передбачає перманентне оновлення регулювання. Тому доцільно приділити інвестиційній діяльності першочергову увагу в процесі вдосконалення управління підприємством та створення передумов для розширення діяльності в турбулентності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ураховуючи те, що руйнівні технології та інновації є одним із ключових факторів збільшення ризику ведення бізнесу, необхідно повністю погодитись з думкою Г. Цадо про те, що сучасне підприємство повинно прагнути досягти такого стану інвестування, за якого всі інвестиції є одночасно інноваційними [8]. Звичайно, на практиці досягти такої ситуації не можливо, проте частка інноваційних інвестицій у будь-якого підприємства повинна постійно зростати для встановлення внутрішніх нормативів.

На думку С. Захаріна, одним із головних завдань інвестування на корпоративному рівні є забезпечення виконання інноваційної функції шляхом підтримки життєздатності системи розробки та комерціалізації нововведень, а також посилення в кінцевому продукті ефекту присутності знань як чинника виробництва [3, с. 62]. Інноваційне спрямування інвестиційної діяльності повинно перейти з декларативного рівня на прикладний, що передбачає прийняття за основу системи індикаторів підприємства в цій галузі.

Не викликає заперечень теза В. Гончарова та О. Горович про те, що особливе значення має не тільки теоретичне обґрунтування концепцій, моделей і механізмів управління інвестиційною діяльністю підприємств, а й їх методичне забезпечення, зокрема, методами аналізу інвестиційної діяльності [1]. Однак, на нашу думку, необхідно приділити більше уваги саме аналізу інноваційного складника за умови тимчасового зменшення прибутковості діяльності підприємства в цілому.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовний аналіз управління інвестиційною діяльністю українських підприємств у цілому, проблематика адаптації її до глобальної економічної турбулентності потребує додаткових досліджень.

Метою статті є аналіз особливостей управління інвестиційною діяльністю українських підприємств в умовах глобальної економічної турбулентності, визначення можливих шляхів удосконалення управління інвестиційною діяльністю, враховуючи основні фактори підвищення ризику ведення бізнесу в нових умовах.

Результати дослідження. На сьогодні інвестиційну діяльність українських підприємств обмежують такі основні чинники:

- незадовільний стан технічної бази підприємств;
- недосконала нормативно-правова база, що регулює інвестиційні процеси;
- низька прибутковість інвестицій в основний капітал;
- складний механізм отримання кредитів для реалізації інвестиційних проектів;
- недостатній попит на продукцію;
- висока вартість комерційного кредиту;
- інвестиційні ризики;
- невизначеність економічної ситуації в країні;
- нестача власних фінансових ресурсів [6, с. 275].

До внутрішніх негативних особливостей додаються сім основних критичних факторів, які підвищують ризики в бізнесі в умовах глобальної економічної турбулентності:

- 1) технічний прогрес та інформаційна революція;
- 2) руйнівні технології та інновації;
- 3) «швидке зростання інших» (мова йде про посилення представників бізнесових сфер, насамперед, КНР та Індії);
- 4) гіперконкуренція;
- 5) державні інвестиційні фонди;
- 6) навколишнє середовище (підвищення екологічних стандартів);
- 7) підвищення компетентності покупців і партнерів [5, с. 33].

Незважаючи на те, що деякі фактори не мають значного впливу на більшість українських підприємств сьогодні, наприклад, державні інвестиційні фонди, тим не менше їх значення для формування середовища ведення бізнесу буде зростати, особливо враховуючи перспективи підписання угоди України з ЄС.

Одним із напрямів адаптації управління інвестиційною діяльністю підприємства до нових умов є формування підґрунтя для використання руйнівних технологій та інновацій (які є фактично ключовим чинником підвищення ризиків бізнесу), що зумовить розширення власної присутності на ринку. Статистичне спостереження у п'яти регіонах України показало, що рівень інноваційної активності серед великих підприємств (понад 250 осіб) становить від 23,0 до 49,0%, серед середніх (50–249 осіб) – 11,0–29,0%, серед малих підприємств (10–49 осіб) – 7,0–23,0%. Найвищий показник – серед великих підприємств м. Києва, найнижчий – серед малих Чернівецької області. Встановлено, що, незважаючи на значну кількість збиткових підприємств (близько 40,0%), найбільша частка інвестицій надходить з власних ресурсів, на формування яких суттєво впливають два види податків – на прибуток і нарахування на заробітну плату [4, с. 142]. Проте українські підприємства, загартовані перманентними кризами на національному рівні, мають достатньо шансів провести ефективну адаптацію до нових умов господарювання.

Теоретично в ефективній інноваційно-інвестиційній діяльності українських підприємств зацікавлена значна кількість сторін: керівництво, інвестори, персонал, клієнти, постачальники й підрядники, державні органи, суспільство в цілому (див. табл. 1).

На практиці підприємства змушені здійснювати інновації на власний страх і ризик, а у разі стабільного ведення бізнесу взагалі відмовлятися від них. Логіка досить проста: якщо є прибуток, навіщо щось змінювати й створювати собі проблеми. Складні відносини у вітчизняних умовах складаються також між розробниками й винахідниками, з одного боку, та потенційними інвесторами (або безпосередньо підприємствами) – з іншого. Негативним фактором у цьому процесі є взаємна недовіра, до того ж зовсім недавно, у 1990 – на початку 2000 рр., в українській економіці спостерігалось повне невиконання зобов'язань за договірними домовленостями. У зв'язку із цим більшість винаходів назавжди залишилися у вигляді патентів, які ніколи не перейдуть у виробничий процес.

В українських підприємств залишається лише дві альтернативи: або залишити все без змін, сподіваючись, що період відносної стабільності збережеться на максимально можливий термін, або переходити до випереджальної стратегії в інноваційно-інвестиційній діяльності. Зауважимо, що обидва варіанти не можуть гарантувати підприємству успішність, проте перехід до випереджальної стратегії збільшить шанси на тривале й прибуткове функціонування.

Зацікавлені сторони в результатах інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства [2]

Перелік	Внесок	Очікування
Керівництво на всіх рівнях управління	Новітні знання, ідеї, досвід роботи, вміння, компетентність, відданість підприємству	Забезпечення інноваційного розвитку підприємства, активізація інноваційної діяльності підприємства
Інвестори (акціонери)	Капітал, напрями вдосконалення інноваційної діяльності підприємства	Стабільні дивіденди
Інвестори (кредитори)	Позиковий капітал, умови кредитування	Відсотки за кредит, своєчасне повернення кредиту
Персонал	Знання, ідеї, досвід роботи, кваліфікація, професійна підготовка, права інтелектуальної власності, відданість підприємству	Високий рівень оплати праці, умови праці, участь у розподілі прибутку, забезпечення соціального пакету, підвищення кваліфікації за новітніми технологіями
Клієнти	Лояльність до підприємства	Широкий асортимент високоякісної інноваційної продукції, інноваційних технологій, умови продажу та оплати, система знижок, доброзичливе ставлення, рівень післяпродажного обслуговування
Постачальники та підрядники	Необхідні активи, нові технологічні процеси, прогресивні процесові інновації, своєчасне виконання замовлень, гнучкі ціни, умови закупки і оплати	Повна й своєчасна оплата поставок, довгострокові контракти
Державні органи	Підтримка інноваційної діяльності, надання пільг і дотацій, правове поле діяльності	Податки, внески й збори, наповнення державного й місцевих бюджетів, використання природоохоронних технологій, створення робочих місць
Суспільство	Імідж у засобах масової інформації, висококваліфіковані місцеві фахівці, гранти на розвиток інноваційної діяльності	Робочі місця для місцевих жителів, економічний і соціальний розвиток регіону, інвестиції в місцеву інфраструктуру, меценатство, благодійні заходи, охорона навколишнього середовища

Трансформація управління інвестиційною діяльністю підприємства повинна передбачати створення у структурі центру інвестицій та інновацій – структурного підрозділу, керівник якого відповідає за використання виділених інвестиційних ресурсів, доходи і витрати, а також за отримання очікуваного прибутку від інноваційно-інвестиційної діяльності [2].

Науковцями розроблено розширену систему індикаторів для визначення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємства:

1) коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю – визначає наявність у підприємства інтелектуальної власності та прав на неї у вигляді патентів, винаходів, промислових зразків, свідоцтв, комп’ютерних програм, товарних знаків і торгових марок;

2) коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДДКР – характеризує професійно-кадровий склад підприємства. Він показує кількість персоналу, які займаються безпосередньо розробкою нових продуктів і технологій, виробничим та інженерним проектування, іншими видами технологічної підготовки виробництва для випуску нових продуктів або впровадження нових послуг;

3) коефіцієнт майна, призначеного для НДДКР – характеризує частку майна експериментального й дослідницького призначення, придбаних машин й устаткування, пов’язаного з технологічними інноваціями, в загальній вартості всіх виробничо-технологічних машин й устаткування;

4) коефіцієнт освоєння нової техніки – зображає здатність підприємства освоювати нове устаткування та виробничо-технологічні лінії;

5) коефіцієнт упровадження нової продукції – характеризує здатність підприємства впроваджувати нові продукти або продукції, які технологічно змінилися;

6) коефіцієнт інноваційного зростання – характеризує стійкість технологічного зростання й виробничого розви-

тку, показує частину засобів, що виділяються підприємством на власні та спільні дослідження з розробки нових технологій, на цілеспрямований прийом роботи висококваліфікованих фахівців, навчання й підготовку персоналу, пов’язаного з інноваціями, господарські договори щодо проведення маркетингових досліджень;

7) коефіцієнт поточної ліквідності;
 8) коефіцієнт швидкої ліквідності;
 9) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
 10) коефіцієнт концентрації власного капіталу;
 11) коефіцієнт позикового капіталу;
 12) коефіцієнт маневреності власного капіталу;
 13) коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів;

14) коефіцієнт фінансового ризику показує, скільки позикових засобів підприємство привернуло на 1 грн вкладених в активи власних коштів;

15) індекс постійного активу;
 16) коефіцієнт фінансової стійкості;
 17) коефіцієнт накопиченої амортизації;
 18) коефіцієнт співвідношення реальної вартості основних засобів і майна;

19) коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості;
 20) коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості;
 21) коефіцієнт обігу виробничих запасів;
 22) коефіцієнт закріплення обігових активів;
 23) коефіцієнт обігу власного капіталу;
 24) рентабельність активів;
 25) рентабельність продажів;
 26) рентабельність продукції;
 27) рентабельність власного капіталу [7, с. 277–278].

Критеріями кінцевого оцінення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, запропоновані українськими дослідниками, є:

1) економічна додана вартість, ринкова додана вартість, чистий грошовий потік, операційний прибуток;

2) прибуток від реалізації інноваційної продукції, рентабельність інвестованого капіталу;

3) виручка від реалізації інноваційної продукції (роботи, послуги), капітал, що використовується, нефінансові показники;

4) інноваційні витрати, інвестиції, капітал, що використовується, нефінансові показники;

5) прибуток від інвестиційної діяльності, інвестиції, рентабельність інвестицій [2].

Аналізуючи наявні підходи до формальних критеріїв ефективності управління інвестиційною діяльністю, необхідно зазначити, що вони відповідають умовам господарювання в циклічності розвитку. В умовах глобальної економічної турбулентності такий підхід не завжди є виправданим, тобто мова йде про надмірну концентрацію на показниках рентабельності. Поточна прибутковість операцій не завжди є приводом для її збереження впродовж середньострокового періоду. У зв'язку з нестійким характером інноваційної діяльності в цілому недоцільно встановлювати жорсткі часові межі щодо рентабельності інвестицій та повернення капіталовкладень. Тому для українських підприємств необхідно провести нормування частки інноваційних інвестицій у загальному обсязі (без регламентації напрямів інвестування) та визначитись із рівнем бажаної НДДКР-інтенсивності діяльності.

НДДКР-інтенсивність – це співвідношення НДДКР-інвестицій підприємства та загального обсягу продажу. Інноваційно активним підприємством (тобто збільшення шансів для успішної діяльності в умовах турбулентності) у ЄС вважається таке підприємство, частка інноваційних

інвестицій у загальному обсязі інвестування якого складає не менше 15,0%. Практика діяльності компаній ЄС показує, що умовно старі компанії (створені до 1975 р.) мають НДДКР-інтенсивність на рівні 3,0%, тоді як молоді компанії – 4,5%. У свою чергу, компанії США демонструють набагато вищий рівень НДДКР-інтенсивності: старі компанії – 5,0%, молоді – понад 10,0%.

Ураховуючи дефіцит вітчизняних досліджень щодо рекомендованого рівня частки інноваційних інвестицій та НДДКР-інтенсивності, на початковому етапі для формування власної аналітичної та статистичної бази даних українським підприємствам можна використати досвід ЄС як індикативний рівень інноваційної активності.

Висновки. Перехід глобальної економіки від функціонування на основі чітких циклів до турбулентного розвитку вимагає проведення відповідних змін в управлінні підприємством у цілому та інноваційної діяльності зокрема. Ураховуючи ключову роль руйнівних технологій та інновацій у збільшенні ризиків ведення бізнесу та досвід компаній ЄС, в українських умовах підприємствам доцільно створити у структурі управління центр інновацій та інвестицій, установити індикативні показники частки інноваційних інвестицій у загальному обсязі інвестування на рівні 15,0% та НДДКР-інтенсивності на рівні не менше 5,0%. Перспективними для подальших досліджень є визначення рекомендованого рівня частки інноваційних інвестицій у загальному обсязі інвестування за секторами та галузями економіки України, розкриття шляхів об'єднання фінансових ресурсів підприємств для НДДКР.

Список використаних джерел:

1. Гончаров В. Розвиток інвестиційної діяльності промислового підприємства / В. Гончаров, О. Горова [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/171/knp171_120-122.pdf.
2. Денисенко М. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / М. Денисенко, Т. Голубєва, І. Колос [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2009_647/08.pdf.
3. Захарін С. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень / С. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 60–64.
4. Ляш О. Інвестиційно-інноваційна активність малих підприємств / О. Ляш, Ю. Клепцова, К. Чергавка // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19(3). – С. 139–142.
5. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касліоне ; пер. з англ. – К. : Хімджест Пласке, 2009. – 203 с.
6. Мушников О. Вплив інвестиційної діяльності на розвиток підприємства / О. Мушников // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 273–276.
7. Рожелюк В. Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства / В. Рожелюк, Н. Хархут // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2(18). – С. 275–278.
8. Цадо Г. Сутність та значення інвестиційно-інноваційних процесів в системі регіонального розвитку / Г. Цадо [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_2/154.pdf.

Анотація. В статтю проаналізовані особливості управління інвестиційною діяльністю українських підприємств в умовах глобальної економічної турбулентності. Представлені можливі шляхи удосконалення управління інвестиційною діяльністю, з урахуванням основних факторів зростання ризику ведення бізнесу в нових умовах. Аргументовано необхідність доповнення системи індикаторів ефективності інвестиційної діяльності показателями частки інвестицій в інноваціях до загальної їхньої кількості, а також інтенсивності НДДКР-інвестування.

Ключевые слова: турбулентность, глобальная экономика, украинские предприятия, инновации, инвестиционная деятельность, управление.

Summary. The article features peculiarities of investment activity management of Ukrainian enterprises in the global economic turbulence conditions. The author shows possible ways to improve investment activity management taking into consideration main factors of the increased risk conducting business in new conditions. The article argues that it is necessary to expand the investment effectiveness indicators system by such indices as innovation investment share and R&D investment intensity.

Key words: turbulence, global economy, Ukrainian enterprises, innovations, investment activity, management.

Ситник І. П.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів*

Національного університету харчових технологій

Кеба А. А.

студентка

Національного університету харчових технологій

Sytnyk I. P.

*PhD, Associate Professor
Department of Finance*

National University of Food Technologies

Keba A. A.

Student

National University of Food Technologies

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГУ ТА ЙОГО ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

CURRENT ISSUES AND PROSPECTS OF INTERNET TRADING SYSTEM AND ITS PAYMENT IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку Інтернет-трейдингу в Україні. Визначено основні його переваги та недоліки, розроблено пропозиції щодо вдосконалення онлайн-торгівлі на сучасному етапі. Проаналізовано платіжні системи, на основі яких функціонує Інтернет-трейдинг.

Ключові слова: цінні папери, Інтернет-трейдинг, фондова біржа, котирування, маржинальна торгівля, онлайн-брокер, інвестор-трейдер, платіжні системи.

Вступ та постановка проблеми. Важливим і цікавим на сьогодні є проблематика та можливості мережі Інтернет, яка невпинно розвивається, а разом з нею розвиваються і всі форми електронної комерції. Тому у сучасному світі, в епоху Інтернет-технологій, виграє той, хто краще використовує технічні можливості отримання й аналізу інформації. На сьогодні Інтернет відіграє досить значну роль у світовій економіці, прискорюючи циркуляцію фінансових й інформаційних потоків по всій Земній кулі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості функціонування та напрями розвитку Інтернет-трейдингу активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, специфіку онлайн-торгівлі цінними паперами розкрили у своїх роботах Д. Гладун [4], І. Дмитрюк, О. Семчук [1]. Актуальні шляхи розвитку систем Інтернет-трейдингу вивчають такі економісти, як А. Книр, А. Колосов, Т. Манько, В. Мудрий, О. Фарина та інші.

Метою статті є розгляд стану, основних конкурентних переваг механізмів торгівлі через Інтернет, сучасних платіжних систем у цьому секторі, пошук проблем та визначення перспектив їх подальшого розвитку на фінансовому ринку України.

Результати дослідження. В Україні поняття «Інтернет-трейдинг» є досить новим. Офіційною датою запуску онлайн-торгівлі цінними паперами є 26 березня 2009 р., яка вперше з'явилася на фондовому майданчику ПАТ «Українська біржа».

Інтернет-трейдинг – це система роботи з цінними паперами, яка дає інвестору доступ до біржової інформації, а також дає можливість укладати угоди з купівлі-про-

дажу цінних паперів на біржі в режимі реального часу за допомогою спеціальної сертифікованої програми, встановленої на персональному комп'ютері [1].

Існують три основні типи стратегій торгівлі: дейтрейдинг, середньострокова торгівля та довгострокове, або накопичувальне, інвестування. Сутність дейтрейдингу полягає в тому, що торговець тримає в себе акції не більше одного дня та слідує за коливаннями цін на акції протягом дня. Найбільш поширеною є середньострокова торгівля – від декількох днів до декількох місяців. У разі вибору цієї стратегії трейдеру достатньо приділяти торгівлі кілька годин на день.

В Україні використовується декілька сертифікованих програм для доступу на фондові біржі – QUIK, WEB2L та SmartTrade. Підключення до системи Інтернет-трейдингу та забезпечення програмним продуктом здійснюють онлайн-брокери. На сьогодні в країні їх налічується 14, серед яких найбільш популярними є ПрАТ «Альтана Капітал», СП ТОВ Dragon Capital, ПрАТ «ІФК» АРТ Капітал», ТОВ «Аструм Капітал», ПрАТ «Івекс Капітал», ПрАТ «Мастер Брок» та ТОВ «Онлайн Капітал».

За оцінками Dragon Capital, інвестиційної компанії та одного з найбільших брокерів в Україні, на сьогодні на частину Інтернет-трейдингу припадає більше третини обсягу торгів на «Українській біржі» [2].

У сертифікованій програмі QUIK головними функціями є виставлення заявок на купівлю або продаж цінних паперів, автоматичний контроль заявок на відповідність лімітам та моніторинг стану портфелю цінних паперів у режимі реального часу. Для належного функціонування така програма надає персоналізовану інформацію

Таблиця 1

Основні показники онлайн-торгівлі на фондовому ринку ПАТ «Українська біржа» за 2013–2015 рр.

Роки	Ринок заявок, тис. грн	Кількість угод	Ринок котирувань, тис. грн	Кількість угод	Обсяг торгів цінними паперами, всього, тис. грн	Кількість угод	Відносне відхилення за обсягом, %
2013	122 239, 02	13 026	197 771, 56	5 106	492 489,68	28 411	–
2014	1 915 553, 98	205 520	452 775, 39	10 226	8 587 992, 82	495 019	+1 643,8
1 січня 2015 – 1 грудня 2015	780 272, 64	96 103	242 041, 05	8 358	6 381 579, 06	272 875	–25,7

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

про торги на фондових біржах в режимі реального часу, захищає інформацію й аутентифікацію клієнта, адмініструє клієнтів брокером, управляє лімітами та контролює заявки з боку фондового брокера (торговця цінними паперами), взаємодіє з обліковими системами брокера (back office, система управління ризиками) [3].

Перевагами Інтернет-трейдингу є можливість заробляти гроші самостійно, «своїм власним розумом» на ринках, які підпорядковуються зрозумілим економічним законам. Створення власного робочого місця не вимагає великих затрат: можна з успіхом працювати вдома, доходи вже не залежать від економічної ситуації в конкретно взятій країні, економіка якої може бути вкрай нестабільною, займатися цим бізнесом можна у будь-якій частині Земної кулі, де є Інтернет [4].

Також до переваг можна віднести підвищення оперативності та активності роботи Інтернет-трейдерів на ринку цінних паперів, зниження ризику нездійснення розрахунків за угодами, простота та прозорість торгівлі [1]. А також висока тарифна конкурентоспроможність, доступність, висока швидкість проведення операцій.

На відміну від інвестування в пайові інвестиційні фонди, в Інтернет-трейдингу не потрібно нікому довіряти свої активи, учасник значно економить на витратах, а також не має жодних обмежень у структурі активів [4].

Звісно, разом із позитивними характеристиками існують і недоліки системи онлайн-торгівлі, а саме: інституційні ризики, відносно слабка захищеність від технічних збоїв і атак хакерів та відсутність регламентації використання електронних документів на законодавчому рівні, що може спричинити розвиток фальсифікованих документів та ускладнить роботу аудиторів.

Одним із негативних аспектів, що суттєво ускладнює розвиток Інтернет-трейдингу, є наявність помилкових стереотипів у громадян, які вже встигли закарбуватись у свідомості більшості українців [4].

Сьогодні в Україні здійснювати онлайн-торгівлю на фондовому ринку (на ринку заявок і ринку котирувань) можливо на таких торговельних майданчиках, як ПАТ «Українська біржа» (див. табл. 1) та ПАТ «ПФТС» [3].

Як бачимо, за 2013 р. обсяг торгів цінними паперами становив лише 492 489,68 тис. грн, тобто 28 411 угод, тоді як у 2014 р. цей показник збільшився майже у 9 разів і становив 8 587 992,82 тис. грн, тобто 495 019 угод. У зв'язку з нестабільною ситуацією в країні та коливанням валюти на ринку показники в період 1 січня 2015 – 1 грудня 2015 рр. значно скоротилися, обсяг торгів цінними паперами становив лише 6 381 579,06 тис. грн (це на 25,7% менше порівняно з попереднім аналізованим періодом), тобто 272 875 угод підписали за цей період.

Але для повноцінного запуску Інтернет-трейдингу в Україні є два фактора, які перешкоджають його впровадження: недостатня готовність до запуску біржі ПФТС і депозитарію «Міжрегіональний фондовий союз», а також

нерозвиненість ринку заявок. Головна перешкода для Інтернет-трейдингу була знята після прийняття Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» [7]. Але потрібен ще документ для маржинального торгівлі, що регулює взаємовідносини клієнта та його брокера [3].

Прибуток Інтернет-трейдерів складається зі змін котирувань акцій, а також з отримання дивідендних виплат за ними. Розглянемо офіційне котирування на фондовій біржі ПФТС за результатами торгової сесії від 1 грудня 2015 р. (див. табл. 2).

Таблиця 2

Офіційне котирування на фондовій біржі ПФТС за результатами торгової сесії від 1 грудня 2015 р.

Галузь	Офіційне котирування, млн грн	Частка в загальній структурі, %	Тип
Фінанси	393 750,00	42,5	Акції
Різне	327 665,00	35,4	Акції
Основні матеріали	49 890,00	5,4	Акції
Нафта і Газ	44 760,00	4,8	Акції
Комунальні послуги	44 725,00	4,8	Акції
Акції промислових підприємств	39 458,40	4,3	Акції
Телекомунікація	26 100,00	2,8	Акції

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Аналізуючи табл. 2, можна зробити висновок, що найбільшу частку котирувань від 1 грудня 2015 р. займає фінансова галузь і становить 393 750 грн, або 42,5% загальних котирувань в розрахунку на 1 500 000 акцій. Менш активні галузі займають 2-ге місце і становлять 327 665 грн, або 35,5%. За ними йдуть основні матері-

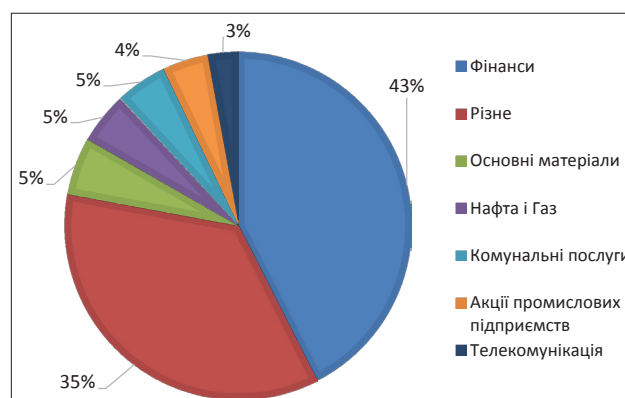


Рис. 1. Частка офіційного котирування за галузями на фондовій біржі ПФТС за результатами торгової сесії від 1 грудня 2015 р.

али – 49 890 грн, або 5,4%. Найменшу частку в системі галузей займає телекомунікація, офіційне котирування якого становить 26 100 грн (див. рис. 1).

Що стосується вдосконалення механізмів Інтернет-трейдингу, важливим напрямом розвитку являється маржинальна торгівля, яку планують запустити українські онлайн-брокери. Маржинальна торгівля – це проведення спекулятивних торговельних операцій з використанням грошей і товарів, що надаються спекулянту в кредит під заставу встановленої суми – маржі. Простий маржинальний кредит відрізняється тим, що отримувана сума грошей (або вартість отриманого товару) зазвичай у декілька разів перевищує розмір застави (маржі), іншими словами, інвестору-трейдеру надається так зване кредитне плече. Отже, якщо популярність маржинальної торгівлі зростатиме на ринку, то справи в Інтернет-інвесторів лише покращуватимуться.

Вже зараз український інвестор може придбати цінні папери, випущені за межами України. Цей напрям може стати дуже перспективним і може використатись учасниками українського фондового ринку [4].

На сьогодні здійснення Інтернет-торгівлі цінними паперами відбувається за підтримки платіжних систем. Внутрішньодержавна небанківська платіжна система «Розрахункова Фондова Система» – єдина в Україні, яка має дозвіл Національного банку України на здійснення розрахунків за договорами з цінними паперами та, згідно з Правилами «Розрахункової Фондової Системи», має дозвіл на відкриття рахунків учасникам розрахунків.

Учасниками цієї системи можуть бути торговці цінними паперами, які водночас є учасниками біржових торгів, зокрема, ПАТ «ФК Сучасні Кредитні Технології», 50 брокерів-учасників системи, які відкрили рахунки в цій платіжній організації для переказу коштів на виконання зобов'язань за договорами, укладеними на фондових біржах, та 15 банківських установ-членів системи, в яких відкриті рахунки Платіжної організації та брокерів [10].

Центром сертифікації ключів «Розрахункової Фондової Системи» визначене ПАТ «Комуніальний фондовий центр».

Взаємодія «Розрахункової Фондової Системи» з біржами відпрацьована на базі реалізованих регламентів взаємодії з ПАТ «ФБ «Перспектива» та ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа» [8].

Впроваджена модель розрахунків відповідає міжнародним рекомендаціям щодо побудови систем розрахунків шляхом лояльної інтеграції до наявної міжбанківської системи грошових розрахунків, забезпечення конкуренції серед комерційних банків за обслуговування біржових розрахунків, низькі трансакційні витрати внаслідок використання електронного документообігу та технологій наскрізної обробки трансакцій, виконання функцій центрального контрагента для підвищення ефективності розрахунків та зниження ризиків тощо [10].

Перевагами для торговців цінними паперами в користуванні «Розрахунковою Фондовою Системою» є використання послуг самостійно обраного банку – члена цієї системи (замість безальтернативного відкриття рахунків в єдиному розрахунковому банку), оперативне отримання первинних документів щодо переказу коштів за наслідками біржових торгів, а також зручний переказ залишків коштів за наслідками біржових торгів на будь-який обраний банківський рахунок.

Модель розрахунків із використанням рахунків, відкритих учасниками біржових торгів в «Розрахунковій Фондовій Системі», відповідає кращому світовому досвіду побудови розрахунково-клірингових систем. При цьому відсутня необхідність концентрації коштів в одному банку (розрахунковому банку, що обслуговує біржу) шляхом розподілення коштів, заблокованих на рахунках самої платіжної організації відкритих в банках.

Фактично за такої моделі розрахунків банк – член цієї системи – може виконувати функції розрахункового банку для торговців цінними паперами, що в ньому обслуговуються, та самостійно брати участь у торгах. При цьому власні та клієнтські кошти залишаються в банку і зображені лише на рахунках, відкритих «Розрахунковою Фондовою Системою» [9].

Перспективи розвитку Інтернет-трейдингу в Україні дуже великі. Інтернет-трейдинг сприяв розвитку в нашій країні такого сектору бізнесу, як інформаційне та програмне забезпечення фондового ринку. Але в Україні цей ринок не досить розвинений і потребує інновацій та напрацювань з боку іноземних компаній. Необхідне також програмне забезпечення для автоматизація звітності торговців в Інтернет-трейдингу та українські автоматичні торговельні системи, які б могли використовувати інвестори.

На сьогодні почали розвиватись Інтернет-портали, які надають все більше інформації з фондового ринку. З часом таких порталів буде більше, а їх аналітична інформація з ринку цінних паперів буде якіснішою та доступнішою [1].

Очевидно, що ринок онлайн-торгівлі цінними паперами розвиватиметься разом із Інтернетом. Чим ефективніша буде популяризація сучасних технологій, чим більше буде якісних ліній зв'язку, тим більший інтерес з'явиться до Інтернет-трейдингу, і тим швидше фондовий ринок наповниться новими інвесторами.

Уже сьогодні для дослідження українських компаній в мережі Інтернет знаходиться величезна кількість безкоштовної аналітичної інформації. Потреба в комісійних брокерах помітно знизилась у зв'язку з автоматизацією процесу, з'являються автоматичні торговельні системи, які практично виконують всю роботу за інвестора.

Висновки. Отже, Інтернет-трейдинг охоплює все більшу кількість людей, які прагнуть самостійно інвестувати. Прибуток Інтернет-трейдерів складається зі змін котирувань акцій, а також з отримання дивідендних виплат з них. Однак прихід фізичних осіб до електронної торгівлі все ще стримується відсутністю повного розуміння переваг цього виду торгівлі та наявністю низки міфів про Інтернет-трейдинг.

На сьогодні Інтернет-торгівля цінними паперами відбувається за підтримки платіжних систем. У нашій країні існує офіційна платіжна система, в якій здійснюються торги. Проте сфера платіжних систем постійно розвивається і з часом їх кількість буде збільшуватися, що позитивно вплине на розвиток Інтернет-трейдингу.

Тому, якщо Україна буде раціонально рухатись, переймаючи позитивний досвід провідних іноземних країн, долаючи результати впливу помилкових стереотипів щодо онлайн-торгівлі та здійснюючи роботу щодо усунення актуальних проблем розвитку Інтернет-трейдингу, то перспективи розвитку Інтернет-трейдингу будуть досить значними, і у вітчизняного фондового ринку будуть всі шанси стати одним із провідних розвинених фінансових ринків світу.

Список використаних джерел:

1. Семчук О. Проблеми розвитку фондового ринку України / О. Семчук // Економіка і право. – 2009. – № 2. – С. 9–12.
2. Розвиток Інтернет-трейдингу в Україні // Цінні папери України. – 2009. – № 43. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : securities.org.ua.
3. Бумаги оцелят в мегабайтах. ИК “Galt & Taggart Securities” запустила Интернет-трейдинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://proit.com.ua>.
4. Гладун Д. Перспективи інтернет-трейдингу в Україні / Д. Гладун // Інвестиції та інвестування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inettrading.at.ua>.
5. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ux.ua>.
6. Офіційний сайт ПАТ «ПФТС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pfts.com>.
7. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22 травня 2003 р. № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Платіжної системи «Розрахункова Фондова Система» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rfs.in.ua>.
10. Регулювання інституту центрального контрагента в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitppt.com.ua>.

Анотація. В статтю розглянуто сучасне становище, проблеми та перспективи розвитку Інтернет-трейдингу в Україні. Визначено основні його переваги та недоліки, розроблено пропозиції по вдосконаленню онлайн-торговлі на сучасному етапі. Проаналізовано платіжні системи, на основі яких функціонує Інтернет-трейдинг.

Ключевые слова: цінні папери, Інтернет-трейдинг, фондова біржа, котировки, маржинальна торгівля, онлайн-брокер, інвестор-трейдер, платіжні системи.

Summary. In article the modern condition, problems and prospects of development of Internet trading in Ukraine. It highlights the main advantages and disadvantages and suggestions for improving online trading today. Payment systems analyzed, based on which operates online trading.

Key words: securities, online trading, stock exchange, quotes, margin trading, online broker, investor-trader, payment systems.

УДК 339.7:336.71(477:0611ЄС)

Syshchuk A. A.

*PhD, Associate Professor
Department of International Economic
Relations and Project management
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Сищук А. А.

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

**THE INFLATION-TARGETING POLICY OF THE NATIONAL
BANK OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL EXPERIENCE**

**ПОЛІТИКА ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО
БАНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ**

Summary. The object matter of the inflation targeting policy in the international context and the perspectives of its usage by the National bank of Ukraine to restore the growth of the Ukrainian economy are analyzed. The international experience and consequences of the inflation targeting in different countries, goals and features of a practical implementation this policy after the global financial economic crisis in 2008–2009 are shown in this article.

Key words: demand inflation, cost push inflation, anti-inflationary policy, inflation targeting, Central Bank.

Introduction and a problem statement. Ukraine is one of the countries whose economic system is mostly affected by the consequences of the global financial crisis. The effects

of the crisis have not been overcome yet, and that requires finding the ways and tools to eliminate the crisis, restore an economic stability and positive economic dynamics.

The critical state of a real economy is closely connected with the situation in the monetary area through the direct and feedback connections. So, the particular variant of the monetary policy is chosen by the National Bank of Ukraine within the complex of other measures of the regulatory policy that are essential for the economic recovery. One of these options is a policy of the inflation targeting (IT), the application of which exists in many countries. However, the international practice shows that the implementation of the current versions of IT differs greatly from its classical interpretation. That is why it is necessary to study the peculiar features of the usage of the inflation targeting policy in different countries and take into account the specific economic situation in order to choose its optimal variant for Ukraine.

Analysis of the recent research and publications. Processes of functioning of the monetary sector and the regulatory role of the inflation targeting policy of the national banks have been studied by many domestic and foreign scholars. A significant contribution into the development of the theoretical, methodological and practical aspects of the inflation targeting policy was made by V. Geyets, A. Halchynsky, S. Korablin, V. Lepushinsky, F. Mishkin, D. Vavra and others. However, the issues of the content and time of an application of the inflation targeting policy by the National Bank of Ukraine (NBU) for achieving the purposes of an economic stability needs further investigations with considering the current situation in the monetary sphere of the Ukrainian economy.

The aim of this work is to deepen the theoretical and methodological approaches to the justification of the inflation targeting policy of the NBU in the Ukrainian economy.

Research results. According to an economic theory, the inflation targeting is a medium term monetary policy in which a central bank has an explicit target inflation rate (prices within a specific range) for a term less than 5 years and announces this target to the public. It is based on the assumption that the best monetary policy for supporting long-term growth of the economy, stable exchange rate and social welfare is the maintaining of the price stability. The central bank uses for achieving these goals short-term monetary policy instruments such as the interest rate regulation etc.

Initially, the inflation targeting as a radical plan was adopted by New Zealand in 1989, although other countries had evolved something close to inflation targeting considerably earlier. The term “inflation targeting” does not have a formal definition and is practiced in different ways around the world. Its core elements are an explicit inflation target; it is announced to the public; the monetary authorities aim to hit that target at a defined point in the future; the monetary authority is not explaining how to hit the target but is accountable to the public for its performance etc. Countries adopting inflation targets have tended to have lower and more stable inflation after the change than before, and the framework has proved durable [3].

Under an inflation-targeting regime central bank will raise or lower interest rates based on above-target or below-target inflation. Basic principles of monetary policy are that raising interest rates usually cools the economy to rein in inflation; lowering interest rates usually accelerates the economy, thereby boosting inflation. In the European Union, since the inception of the euro in January 1999, the objective of the European Central Bank (ECB) has been to maintain price stability within the Eurozone. The Governing Council of the ECB in October 1998 defined price stability as inflation of under 2%, a year-on-year increase in the Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) for the euro area of below 2% and asserted that price stability was to be maintained over the medium term. Since then, the numerical target of 2% has

become common for developed economies, including the United States (since January 2012) and Japan (since January 2013).

Inflation targeting allows a monetary policy to concentrate on the domestic considerations and to respond to shocks to the domestic economy, which is not possible under a fixed exchange-rate, but may be realized within a floating exchange-rate system. Also, investors uncertainty is reduced and therefore they may more easily to calculate the interest rate changes into their investment decisions. Inflation expectations that are more defined allow monetary authorities to cut policy interest rates counter cyclically.

Central banks of many developed countries that have successfully implemented inflation targeting tend to maintain the regular communication with the public. For example, the Bank of England pioneered the “Inflation Report” in 1993, which outlines the bank’s “views about the past and future performance of inflation and monetary policy”. Although it was not an inflation-targeting country until January 2012, the United States’ “Statement on Longer-Run Goals and Monetary Policy Strategy” enumerated the benefits of clear communication [4].

The Federal Open Market Committee (FOMC) of the Federal Reserve System (FRS or Fed) is firmly committed to fulfilling its statutory mandate from the Congress of promoting maximum employment, stable prices, and moderate long-term interest rates. The Committee seeks to explain its monetary policy decisions to the public as clearly as possible. Such clarity facilitates well-informed decision-making by households and businesses, reduces economic and financial uncertainty, increases the effectiveness of monetary policy, and enhances transparency and accountability, which are essential in a democratic society [5].

An explicit numerical inflation target increases a central bank’s accountability for its monetary policy, and thus it gives for general public a confidence that the central bank will not provide policy that course to the time-inconsistency trap. Such accountability is especially significant for Ukraine because even transition countries with weak government institutions can build public support for an independent central bank. An institutional commitment can also insulate the bank from political pressure to undertake an overly expansionary monetary policy.

A growing interest to the IT was pushed of the disintegration processes in the former Soviet Union. The wrecking totally state’s national economies strengthened a faith in the “invisible hand” of the market. But with the well-known “impossible trinity” a central bank can effectively keep a control for only two out of the three-purposes goals of the monetary policy: the inflation and either free movement of the capital flows or the exchange rate.

On the eve of the world economic crisis 2008–2009 an unwritten standard of the monetary policy was reduced to formula “one target (inflation) – one instrument (interest rate)”. It has become of the kind of the monetary policy of the Bank of England, which not only set himself one goal (1–4% initially, and then 2% for inflation), but even ceased to fulfill a banking supervision and exclude one from the structure its operations. This practice is often cited as an example controversy to the US Federal Reserve (Fed) policy, which had several objectives (employment, economic growth, inflation) and neither quantitative targets. Another model of monetary policy was used by countries such as Denmark, fixing the exchange rate of the domestic currency 7.5 crowns per euro with a possible deviation $\pm 2,25\%$ [1].

A criticism of the US Fed’s goals was stopped with the start of the global economic crisis 2008–2009. It was found

that during recession the traditional IT is useless. In addition, whereas the crisis was caused by the failure of the unregulated market, which could be rescued by loans, the low stable inflation has become a brake of production. Whiting the recession and price stability conditions, central banks began to change its objectives, refusing to fight with the inflation in behalf of the direct supporting of an economic growth and employment.

In just a few months of the crisis, all key principles of IT were leveling: start capital control (Brazil, Iceland, Cyprus), the rise in prices has turned from an undesirable to a desired target (Fed, ECB, Bank of England, Bank of Japan and others). The neutral attitude to the foreign exchange rate changed a tough fight to its competitive advantages, developed them into the open currency war in all over the world (2010). Such transformation indicated a non-standard monetary policy with a number of the key differences from the traditional IT. So, at the time of the crisis, central banks have moved away from the principle of an independence from the government and began to lend it and non-bank financial institutions directly. There was recognized that the control of inflation should be complemented by the financial stability function, which is impossible to achieve without the control of the exchange rate. It became obviously that the exchange rate free-floating in the dollarized economies (such as Ukrainian) may be equivalent to a crash not only the financial system but also of a lot economy. The IMF and other banking regulators, also have already acknowledged this fact, which meant the rejection of a traditional understanding of the inflation targeting.

Simultaneously, in the economic stabilization conditions and recovering of the economic growth a necessity of the non-standard monetary policy have been diminished. For example, the Fed turned quantitative easing (QE) program (2014) and increased by 0,25% its interest rate (2015). However, it was raised not so much due to inflation, but because the unemployment was reduction to 5%. As a result, the concept of IT was proved extremely blurred, and now do not speak about his explicit criteria, but flexible or hybrid versions, without any precise definitions.

At that, it should be born in mind, some economic researches are based on the study of 36 emerging economies from 1979 to 2009 found, that although inflation targeting results in higher economic growth, it does not guarantee an economic stability for these countries necessarily [4]. F. Mishkin concludes, that although inflation targeting may not be appropriate for many emerging market countries, it can be a highly useful monetary policy strategy in a number of them [5].

An actual pattern of the inflation-targeting in the national economy of Ukraine is offered by the NBU, and is realized on

the discrepancy between the policy of limiting a demand inflation and an objective tendency of extending the potential cost-push inflation. The economic theory and practice always face the alternative of two options for the monetary policy: on the one hand, a monetary restriction and tough anti-inflation measures, and the other – the monetary expansion and control of a moderate inflation. The economic growth in Ukraine should be on the non-inflationary base. However, if a non-inflationary economic development is interpreted only as the absence of the demand inflation, then there will be a constant threat of the growth of a cost-push inflation. The consequence of the expansion of the aggregate demand and the rise of production in this case would be the transformation of the potential cost-push inflation into a real inflation. The example of the transformation of the potential cost-push inflation into a real one is the effect of the current rise of the natural gas cost and prices of the imported intermediate goods in Ukraine. An increase of the house rent and conveniences tariffs that had been introduced by the government of Ukrainian in 2015 became the consequences of such rise.

The ways of solving a contradiction between a monetary restriction and tough anti-inflation measures on the one side and the monetary expansion and control over a moderate inflation on the other may be a new monetary policy. In 2016, the NBU suggested a transition from a passive control of inflation to the inflation targeting, which is connected with the public proclamation of inflation in numerical terms and with the obligation to maintain the level of target beacons. But some Ukrainian scholars assert that the NBU does not know how to solve this dilemma. The essence of an anti-inflationary policy comes down to a one-sided contraction of the money supply, which is unacceptable under the economic crisis conditions. In 2015, the top line of an increase of the monetary base was set to 27%, but in fact it was only 0,8%. In 2015, the money growth rate was almost three times lower than the nominal GDP growth rate. As a result, instead of a monetary stimulus for an economic recovery an opposite effect – the preservation of crisis processes – was obtained [2].

So, now it is necessary to go from the course of the unconditional adherence to the real comprehension of the inflation targeting and to use the tools of monetary policy primarily for the modernization of Ukraine's economic potential and ensuring sustainable economic growth.

Conclusion. An inflation targeting policy of the NBU should take into account the international experience in solving similar problems and adapt flexibly to the specific tasks that the economy of Ukraine faces.

References:

1. Кораблін С. НБУ: безтурботний вибір мети / С. Кораблін [Electronic resource]. – Access mode : http://gazeta.dt.ua/macrolevel/nbu-bezturbotniy-vibir-meti_.html.
2. Сколотяний Ю. Анатолій Гальчинський: «У провалах економічної політики лєвова частка провини НБУ» / Ю. Сколотяний [Electronic resource]. – Access mode : http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatolij-galchinskiy-u-provalah-ekonomichnoyi-politiki-levova-chastka-provini-nbu_.html.
3. Definition of inflation targeting [Electronic resource]. – Access mode : <http://lexicon.ft.com/Term?term=inflation-targeting>.
4. Inflation targeting [Electronic resource]. – Access mode : http://en.wikipedia.org/wiki/Inflation_targeting.
5. Mishkin F. Inflation Targeting in Emerging Market Countries / F. Mishkin [Electronic resource]. – Access mode : <http://nber.org/papers/w7618.pdf>.
6. Yellen J. Monetary Policy : Report / J. Yellen. – Washington, D.C. : Board of Governors of the Federal Reserve System, 2015. – [Electronic resource]. – Access mode : http://federalreserve.gov/monetarypolicy/files/20150224_mprfullreport.pdf.

Анотація. Проаналізовано зміст політики інфляційного таргетування, міжнародний контекст та перспективи її застосування Національним банком України для відновлення росту української економіки. Розглянуто світовий досвід та наслідки використання інфляційного таргетування в різних країнах, цілі та особливості практичної реалізації зазначеної політики після світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр.

Ключові слова: інфляція попиту, інфляція витрат, антиінфляційна політика, інфляційне таргетування, центральний банк.

Аннотация. Проанализированы сущность политики инфляционного таргетирования, международный контекст и перспективы ее применения Национальным банком Украины для возобновления роста украинской экономики. Рассмотрены международный опыт и последствия применения инфляционного таргетирования в разных странах, цели и особенности практической реализации указанной политики после мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг.

Ключевые слова: инфляция спроса, инфляция предложения, антиинфляционная политика, инфляционное таргетирование, центральный банк.

УДК 330.341.1

Січко С. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*

Sichko S. M.

*PhD of Economic Sciences,
Associate Professor of International economics and
Education Management Department
Mykolaiv National University named after V. O. Sukhomlynsky*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН СВІТУ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD

Анотація. У статті проаналізовано досвід країн світу в розбудові інноваційної економіки в сучасних умовах формування нової технологічної формації. Розглянуто інструментарій країн світу, який використовується для стимулювання розвитку інноваційних галузей економіки, та фінансовий складник інноваційного розвитку. Висвітлено роль держави в побудові національної інноваційної системи як вагомого фактору забезпечення високої конкурентоспроможності.

Ключові слова: інновації, інноваційна економіка, дослідження та розвиток, технологічний баланс, високотехнологічний експорт.

Вступ та постановка проблеми. В умовах уповільнення розвитку світової економіки проблема забезпечення життєздатності національних економік набуває особливого значення для країн світу. Згідно з результатами Давоського форуму, який пройшов у 2016 р., сьогодні відбувається зміна економічної парадигми від другої промислової революції, яка ґрунтувалась на принципі ієрархічності економічної влади та таких технологіях, як вуглеводнева енергія, атомна та ядерна енергетика, металургія і хімія, до третьої промислової революції («зелена» економіка), в основу якої покладено принцип горизонтальної взаємодії суб'єктів економічних відносин та новітні технології: генерація альтернативної енергії, її збереження, акумулювання, розподіл на основі «енергетичного» Інтернету, гібридні двигуни, адитивне виробництво, штучний інтелект, нано- та біоматеріали [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних особливостей інноваційного розвитку країн в технологічному розвитку світу

займалися такі вчені: Д. Вадсворф, М. Груберт, М. Мешко, М. Рихтик, Т. Стадт та інші.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. При цьому недостатньо вивченими залишається низка питань, пов'язаних із дослідженням імператив інноваційного розвитку світової економіки та досвіду розбудови інноваційної економіки в країнах світу.

Метою статті є дослідження розбудови інноваційної економіки в країнах світу.

Результати дослідження. Досвід розвинених країн світу свідчить, що запорукою економічного зростання як окремого підприємства, так і економіки країни в цілому, є розвиток та стимулювання інноваційної діяльності. Безперервний інноваційний процес є умовою забезпечення високої конкурентоспроможності як окремих компаній, так і національних господарств.

Дослідження Науково-дослідного інституту (IRI) (Вашингтон, округ Колумбія) показують, що в 2016 р. прогнозовані обсяги глобальних інвестицій в інноваційну сферу зростуть на 3,5% – до 1,948 трлн дол. США – завдяки азій-

ським країнам, зокрема, Китаю. На азіатські країни, у тому числі Китай, Японію та Південну Корею, на сьогодні припадає понад 40% усіх глобальних інвестицій (див. табл. 1).

Зростання витрат країн на дослідження та розвиток пов'язано з прагненням досягти конкурентних переваг на світовому ринку шляхом використання різноманітних інструментів стимулювання інноваційної активності.

Тому важливого значення набуває дослідження інноваційної діяльності країн світу, особливо США, оскільки це дає можливість виявити загальні закономірності соціально-економічної трансформації та уточнити місце й етап еволюції кожної країни в траєкторії цивілізаційного розвитку. У 2016 р. очікується, що загальна сума витрат на інновації в США зростає на 3,4% – до 514 млрд дол. США. На приватний сектор припадає три чверті науково-дослідної діяльності США. Найважливішим складником наукового фонду країни є академічні науково-дослідні програми, на які припадає близько 60% усіх американських фундаментальних досліджень. У 2015 р. зменшилися інвестиції в інновації в США з федерального бюджету, що спостерігається останні п'ять років. Прогнозується, що така ситуація буде й у 2016 р. Програми для дослідження та розвитку підтримуються промисловим приватним сектором на 66%, Федеральним урядом – на 25%. Також прогнозується, що бюджет країни на 2016 р. буде розділений навпіл між оборонною та не оборонною сферами [2]. У США стимулювання державою розвитку інновацій поступово змінювалася – від адміністративно-бюджетного фінансування до програм, що фінансуються заходами непрямого стимулювання (диференційованою системою податкових пільг, наданням пільгових кредитів тощо).

На сучасному етапі збільшується тенденція інтеграції держави та приватного корпоративного сектору в реалізації великих науково-технічних програм як національного, так і міжнародного характеру.

Серед інших урядових заходів зі стимулювання розвитку інноваційного сектору економіки можна виділити такі програми:

- конкурентоспроможність;
- стратегічна оборонна ініціатива;
- стратегічна комп'ютерна ініціатива;
- орбітальна станція;
- розробка нових екологічно чистих технологій спалювання вугілля;
- розробка засобів боротьби зі СНІДом;
- національні критичні та подвійні технології [3, с. 24].

У Японії уряд розробив та реалізує політику активного втручання у вирішенні науково-технічних завдань різного роду та масштабу (централізоване регулювання

розвитку науково-технічної та інноваційної сфери в Японії використовувалось і раніше). У країні створена розширена мережа державних органів, які формують науково-технічні пріоритети й розробляють оптимальні механізми стимулювання участі приватних компаній у пріоритетних проектах. Держава, виділяючи порівняно невеликі кошти, фінансує початок найризикованіших для приватного бізнесу НДДКР. На стадії розробки інноваційних проектів залучаються приватні компанії. На пізніших стадіях інноваційні проекти реалізуються лише за допомогою приватних компаній.

Характеризуючи механізми державного стимулювання інноваційної діяльності США та Японії, єдиною та спільною рисою є те, що вони орієнтовані на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу [3, с. 27].

Однак інтенсивне зростання конкуренції у відкритому глобальному просторі інноваційної діяльності ускладнює реалізацію конкурентних переваг національних економік країн. При цьому явища та процеси як внутрішнього, так і глобального характеру, суттєво впливають на сучасний стан і перспективи розвитку національних інноваційних систем, а саме на:

- розвиток мережевих технологій;
- рівень розвитку освіти;
- інноваційну спеціалізацію держави;
- поширення серед населення та доступність сучасних інформаційних технологій.

Нова модель економічного зростання в країнах – членах Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) включає:

- рівноважну траєкторію економічного розвитку;
- стабільність еколого-економічного розвитку країн;
- фінансову та інституційну стабілізацію економіки;
- постійне зростання доходів на душу населення та розвиток галузей, які визначають науково-технологічний прогрес.

Умови реалізації інноваційних стратегій базуються на державному регулюванні, закупівлі й підтримки перспективних ринків, забезпечуючи конкурентоспроможність виробничої діяльності й торгівлі за кордоном [4].

Зважаючи на це, основним показником рівня ефективності інноваційного розвитку країн світу є обсяг високотехнологічного експорту країни та її частка в експорті країни. Проаналізуємо експорт високотехнологічної продукції в різних країнах (див. табл. 2).

У країнах ЄС у 2014 р. спостерігалось відносне зростання отриманих платежів за експорт технологій порівняно з 2011 р., що свідчить про поліпшення позицій ЄС на світовому ринку технологій. Показник технологічного балансу показав мінливу динаміку:

Таблиця 1

Витрати на дослідження та розвиток у країнах світу

Країни світу	Роки					
	2014		2015		2016 (прогноз)	
	Загальні витрати, млрд дол. США	Частка витрат у ВВП, %	Загальні витрати, млрд дол. США	Частка витрат у ВВП, %	Загальні витрати, млрд дол. США	Частка витрат у ВВП, %
США	485,39	2,78	496,84	2,76	514,00	2,77
Китай	343,78	1,95	372,81	1,98	396,30	1,98
Японія	163,44	3,4	164,59	3,39	166,60	3,39
Німеччина	103,20	2,85	107,42	2,92	109,25	2,92
Південна Корея	64,30	3,6	74,53	4,04	77,14	4,04
Світ у цілому	1 803,10	1,7	1 882,67	1,75	1 947,75	1,74

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Таблиця 2

Технологічний баланс: платежі (трансфер технології) країн світу, відсоток від валових внутрішніх витрат на дослідження та розвиток

Країна	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Австрія	2,68	2,89	2,96	2,99	3,00
Бельгія	2,16	2,36	2,43	2,46	–
Канада	1,80	1,79	1,69	1,61	–
Чехія	1,56	1,79	1,91	2,00	–
Данія	2,97	3,00	3,06	3,05	–
Фінляндія	3,64	3,42	3,30	3,17	–
Німеччина	2,79	2,87	2,83	2,84	–
Угорщина	1,20	1,27	1,40	1,37	–
Італія	1,21	1,27	1,31	1,29	–
Японія	3,38	3,34	3,47	3,58	–
Корея	3,74	4,03	4,15	4,29	–
Люксембург	1,50	1,29	1,30	1,26	–
Польща	0,75	0,88	0,87	0,94	–
Португалія	1,46	1,38	1,33	1,29	–
Словенія	0,66	0,81	0,83	0,89	–
Іспанія	1,33	1,28	1,26	1,22	–
Великобританія	1,69	1,62	1,66	1,70	–
США	2,76	2,70	2,74	–	–

Джерело: побудовано автором на основі [5]

найнижчі показники в Словенії, Польщі, Угорщині, Італії; найвищі – у так званих малих країнах. Незмінним лідером у міжнародному трансфері технологій, згідно з комерційними результатами, є США (див. рис. 1), що вказує на ще один аспект результативної технологічної політики країни.

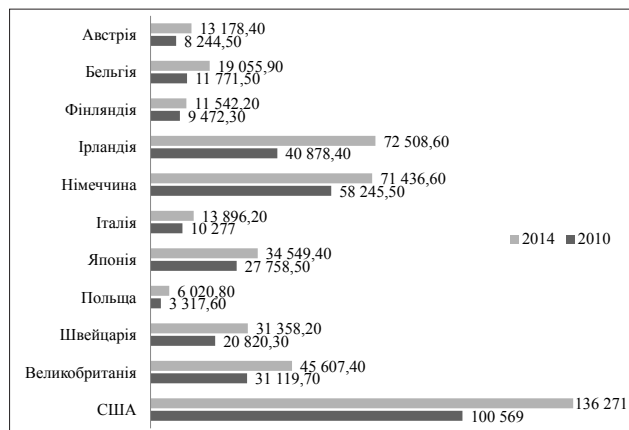


Рис. 1. Технологічний баланс країн ОЕСР, млн дол. США [5]

Зростання обсягів виробництва високотехнологічної продукції приводить до змін у товарній структурі світової торгівлі – відбувається збільшення питомої ваги готових виробів (насамперед машин та устаткування), хімічних товарів під час падіння частки палива, сировини та продовольства.

Відповідно до даних Світової організації торгівлі (далі – СОТ), за останні десять років у світовому експорті частка сільськогосподарської продукції зменшилася з 12,2 до 9%, видобувної продукції – з 14,3 до 13,1%, продукції обробної промисловості збільшилася – з 70,5 до 74,9%. При цьому збільшилася частка машинобудівного та транспортно устаткування з 35,8% до 41,5%, офісного та телекомунікаційного обладнання – з 8,8% до 15,2%. Роз-

винені країни, як правило, виходять на світові ринки з кінцевою продукцією, з високими технологіями [6].

Досвід розвинених країн свідчить, що комерціалізацією технологій повинні займатися спеціалісти у сфері передачі технологій, які працюють у спеціально утворених для цих цілей структурах. У більшості зарубіжних університетів є офіси з ліцензування та трансферу технологій, а саме: спеціалізовані відділи з передачі технологій Technology Licensing Offices (TLO), Technology Transfer Offices (TTO) та відділи зв'язку з промисловістю Industrial Liaison Offices (ILO).

Економічна вигода від діяльності TTO полягає не стільки в отриманні великих роялті, скільки в тому, що в ході комерціалізації створюються нові малі підприємства, високооплачувані робочі місця для кваліфікованих співробітників, а також зростають податкові надходження в бюджет.

У США сформована Національна мережа передачі технологій, що складається з головного національного та шести регіональних центрів (ЦПТ), розташованих у різних частинах країни, якими управляє Національне агентство з дослідження космічного простору (NASA). Основним завданням цього агентства є забезпечення підвищення економічної віддачі від реалізованих широкомасштабних космічних проєктів. Уряд не надає прямої фінансової підтримки центрам передачі технологій. Однак на етапі становлення ЦПТ (як правило, 5–10 років) національні лабораторії та університети надають їм значну фінансову підтримку, безпосередньо фінансуючи зі своїх внутрішніх ресурсів. Згодом, як тільки ЦПТ починають отримувати дохід від комерціалізації результатів досліджень і розробок, обсяг субсидій на їх діяльність поступово скорочується. В результаті одержуваний ними дохід позбавляє університети прямого субсидування ЦПТ.

У Німеччині функції технологічних посередників між лабораторіями та компаніями виконують різні наукові товариства та спільні дослідницькі асоціації в промисловості. Провідна організаційна роль належить Фраунгоферівському товариству, в яке входять 58 дослідних інститутів. Їх діяльність фінансується за допомогою субсидій Федерального уряду Німеччини та доходів від виконання контрактних досліджень. Велику участь в організації передачі технологій беруть місцеві органи влади: вони вносять вагомий внесок у створення наукових парків та інноваційних центрів [3, с. 234].

Висновки. Основна роль у формуванні національної інноваційної системи відводиться державі через регулювання науково-інноваційної сфери, в рамках якої створюються, зберігаються та поширюються інноваційні знання та технології.

При цьому держава здатна підтримувати та стимулювати інноваційну діяльність за допомогою:

- формування та вдосконалення законодавчої та нормативної бази регулювання;
- фінансування з державного бюджету інноваційних програм, проєктів та створення об'єктів інноваційної інфраструктури;
- організації закупівлі для державних потреб наукомісткої інноваційної продукції та передової техніки;
- створити у встановленому законодавством порядку пільгові умови для здійснення інноваційної діяльності та стимулювати інвесторів [3, с. 267–271].

В умовах ринкової економіки інноваційний сектор займає одне з перших місць, а перед інноваційною діяльністю відкриваються масштабні перспективи у сфері бізнесу. Саме нові можливості та напрями технологічного розвитку країн світу є актуальними в подальшому дослідженні.

Список використаних джерел:

1. Давоський форум. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyishlennaya-revolutsiya>.
2. Global R&D funding forecast // Battelle. The Business of Innovation. – 2016. – 36 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalRDFundingForecast.pdf>.
3. Мешко Н. Інноваційний розвиток країн світової економіки в умовах глобалізації : [монографія] / Н. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 345 с.
4. Main Science and Technology Indicators. – January 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oe.cd/disclaimer/Index.aspx?DataSetCode>.
5. Main Science and Technology Indicators. – February 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode>.
6. International Trade Statistics. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm.

Аннотация. В статье проанализирован опыт стран мира в развитии инновационной экономики в современных условиях формирования новой технологической формации. Рассмотрены инструменты стран мира, который используется для стимулирования развития инновационных отраслей экономики, и финансовая составляющая инновационного развития. Освещена роль государства в развитии национальной инновационной системы как весомого фактора обеспечения высокой конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, исследования и развитие, технологический баланс, высокотехнологический экспорт.

Summary. The article is devoted to the experience of developed countries in building an innovative economy in modern conditions of the creating of a new technological formation. The developments instruments for promotion of the innovative industries by countries are investigated, the financial component of innovative development are identified. The role of the state in the development of national innovation systems as an important factor in ensuring high competitiveness is investigated.

Key words: innovation, innovative economy, research and development, technological balance, high-tech exports.

УДК 33:351.82.001.57

Скорук О. В.

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

Skoruk O. V.

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

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

THEORETICAL FOUNDATIONS OF USE OF HUMAN RESOURCES AND BUSINESS ENTITIES

Анотація. У статті проаналізовано зміст таких категорій, як трудові ресурси, трудовий потенціал, кадровий потенціал, розглянуто наявні підходи до їх визначення. Визначено сутність кадрового потенціалу як сукупність наявних та потенційних здібностей і можливостей кадрів підприємства, які використовуються або можуть бути використані в певний момент часу, щоб забезпечити виконання завдань перспективного розвитку підприємства. Виділено головні складники кадрового потенціалу підприємства. Визначено основні напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу.

Ключові слова: трудові ресурси, потенціал, трудовий потенціал, кадровий потенціал, кадрова політика, складники кадрового потенціалу.

Вступ та постановка проблеми. В умовах економічної кризи та динамічних ринкових змін виникла проблема підвищення ефективності діяльності підприємств,

вирішення якої значною мірою залежить від раціонального використання та розвитку кадрового потенціалу. Ураховуючи ситуацію, яка склалася в системі кадрового

забезпечення вітчизняних підприємств, дослідження формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу постає актуальною проблемою, оскільки кадровий потенціал як елемент потенціалу підприємства є одним із найважливіших чинників його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та використання кадрового потенціалу висвітлені у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: В.В. Безсмертної, Л.С. Головкової, В.М. Гриньової, Т.М. Касіч-Пилипенко, О.М. Ковальової, О.С. Колтунович, Н.С. Краснокутської, Е.В. Маслова, І.М. Репіна, А.І. Турчинова, О.С. Федоніна та інших.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Проте зауважимо, що теоретико-прикладні засади формування та використання кадрового потенціалу підприємства обґрунтовано не повною мірою, оскільки існують суттєві розбіжності в трактуванні сутності поняття «кадровий потенціал підприємства» та у визначенні його складників. Відсутній також загальновизначений інструментарій оцінювання кадрового потенціалу, що негативно позначається на діяльності вітчизняних підприємств.

Метою статті є з'ясування сутності кадрового потенціалу підприємства, визначення його головних складників та основних напрямів підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства.

Результати дослідження. Головною умовою ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання є їх вміння своєчасно адаптуватися в динамічному ринковому середовищі. Тому одним із першочергових завдань підприємства є формування та оцінювання його потенційних можливостей. Важливу роль в ефективному функціонуванні підприємства відіграє кадровий складник його потенціалу, який впливає не тільки на кінцеві показники господарської діяльності підприємства та досягнення ним конкурентних переваг, а й на можливість забезпечення сталого та конкурентоспроможного розвитку в довгостроковому періоді. Відомий фахівець у сфері стратегічного управління О.С. Віханський зазначає, що основою будь-якої організації та її головним багатством є люди. Причому людина є не тільки ключовим і найціннішим «ресурсом» організації, а й най-

коштовнішим. Якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості підприємства та є однією з найважливіших сфер створення конкурентних переваг [5].

З усіх елементів потенціалу підприємства лише кадровий складник спроможний до активного й самостійного реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища.

Для того, щоб з'ясувати сутність поняття «кадровий потенціал підприємства», необхідно визначитися з такими категоріями, як «трудова ресурси» та «трудова потенціал».

Трудова ресурси – це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями та знаннями спроможна працювати в народному господарстві [7, с. 253]. О.С. Федонін, І.М. Репіна та О.І. Олексюк вважають, що трудова ресурси – це економічно активна, працездатна частина населення регіону, яка володіє фізичними й культурно-освітніми можливостями для участі в економічній діяльності підприємства [15, с. 197]. А.Я. Кібанов визначає трудова ресурси як працездатну частину населення країни, яка, зважаючи на психофізіологічні та інтелектуальні якості, спроможна виготовляти матеріальні блага або послуги [10, с. 53].

Отже, трудова ресурси – це узагальнене поняття, яке охоплює працездатне населення держави, яке може брати участь у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

В економічній літературі існує низка підходів до визначення поняття «трудова потенціал».

Термін «потенціал» від лат. *potential* означає потужність, сила. Відповідно до «Економічного енциклопедичного словника» за ред. С.М. Мочерного, «потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [8, с. 142].

Поняття «трудова потенціал» почали використовувати в 1980 р. у наслідок розвитку науки в новій соціально-економічній ситуації, пов'язаній із переходом економіки на інтенсивний розвиток, що привело до зміни поглядів на місце людини в суспільному виробництві [7, с. 262]. Трудова потенціал розглядається як інтегральна динамічна система, яка охоплює демографічну, економічну та соціальну підсистеми, об'єднані спільністю

Таблиця 1

Визначення поняття «кадровий потенціал»

Визначення	Автор
Кадровий потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу підприємства, до складу яких входить чисельність, склад і структуру, фізичні та психологічні можливості працівників, їх інтелектуальні й креативні здібності, професійні знання і кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, відношення до праці та інші якісні характеристики	В.В. Безсмертна, [2]
Кадровий потенціал – це існуючі на сьогодні та передбачувані трудова можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними та іншими характеристиками персоналу підприємства	О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, [15]
Кадровий потенціал підприємства – це сукупність здібностей і можливостей кадрів для досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства	Н.С. Краснокутська, [11]
Кадровий потенціал підприємства – сукупна трудова дієздатність його колективу, ресурсні можливості у сфері праці облікового складу підприємства, враховуючи вік колективу, їх фізичні можливості, знання та професійно-кваліфікаційні навички	Є.В. Маслов, [12]
Кадровий потенціал – це кількісні та якісні показники кадрового ресурсу, які розкривають невикористані можливості, сили, внутрішні закони, цінності, які можна використовувати в кадровій роботі	В.Н. Слиньков, [14]
Кадровий потенціал – це гранична величина можливої участі працівників підприємства у його діяльності з урахуванням їх компетентності, психофізичних особливостей, інтересів, мотивацій	Л.Б. Балабанова, [1]
Кадровий потенціал – вміння та навички робітників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, для отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту	Т.В. Берглезова, [3]

трудова діяльність. Демографічні причини виникнення цього поняття були зумовлені проявами демографічної кризи в радянському суспільстві, уповільненням темпів зростання населення, інтенсивними міграційними процесами; економічні – вимогами забезпечення збалансованості між темпами збільшення кількості робочих місць та їх продуктивністю; соціальні причини виникнення цього поняття пов'язані з крахом ілюзій невичерпності людських ресурсів, розумінням важливості соціального розвитку країни.

Упровадження в наукову сферу поняття «трудова потенціал» означало перегляд ролі людини у виробничому процесі, визнання значення нагромадженого в суспільстві інтелектуального й освітнього потенціалу.

На основі визначення сутності трудового потенціалу, виділяють шість наукових підходів до змістової інтерпретації цієї категорії: факторний, демографічний, ресурсний, політекономічний, системний та етимологічний [5, с. 263].

Розрізняють також трудовий потенціал суспільства, території, підприємства та окремої людини. О.С. Федорін стверджує, що трудовий потенціал підприємства – це передбачувані трудові можливості, які існують на сьогодні. Вони визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [15, с. 197]. Носієм трудового потенціалу підприємства є трудовий колектив, який формують усі працівники одного підприємства, пов'язані з ним трудовими відносинами незалежно від індивідуального трудового договору, рівня сталості трудових відносин, статусу працівників, режиму праці та інших характеристик.

Трудова потенціал працівника – це сукупність фізичних і духовних якостей людини, що визначають можливість і межі її участі в трудовій діяльності, здатність досягати у визначених умовах певних результатів, а також удосконалюватися в процесі праці [10, с. 61].

Отже, під трудовим потенціалом розуміють сукупність трудових можливостей, які формуються під впливом багатьох чинників і можуть ефективно використовуватися в господарській діяльності.

Розглянемо інші підходи до визначення сутності кадрового потенціалу (див. табл. 1).

Отже, аналіз публікацій з питань визначення кадрового потенціалу показав, що спектр тлумачень його сутності дуже широкий – від вузького його розуміння (сукупних здібностей робітників підприємства) до таких загальних категорій, як соціально-економічна система.

Категорія «кадровий потенціал» не тотожна категорії «кадри». Під кадрами розуміємо сукупність працівників різних професій і спеціальностей, рівня підготовки та освіти, а поняття «кадровий потенціал» охоплює не лише кадри, а й певний рівень спільних можливостей кадрів для досягнення визначених цілей. Тобто категорія «кадри» визначає лише статичну сторону властивостей та якостей, притаманних цій категорії, і не зображає такі ознаки динамічного характеру, як мобільність кадрів, здатність вирішувати ті чи інші професійні завдання. Кадровий потенціал окремого підприємства залежить від потенціалів кадрів цього підприємства.

Кадровий потенціал синтезує те, що в літературі радянського періоду називали людським фактором, а в західній – персоналом організації. Категорія «кадровий потенціал» передбачає розгляд кадрів як активних елементів підприємства, на відміну від терміна «людські (трудова) ресурси», порівнюючи кадри з іншими видами ресурсів [3, с. 35].

Аналіз економічної літератури щодо визначення сут-

ності кадрового потенціалу дав змогу зробити висновок, що деякі автори порівнюють поняття «кадровий» і «трудова потенціал» [11; 12], інші розглядають їх як окремі категорії. На нашу думку, ці визначення не ідентичні, хоча й тісно пов'язані між собою. Кадровий потенціал – це складова частина трудового потенціалу.

Отже, кадровий потенціал – системне поняття, як об'єкт управління має складну структуру та піддається управлінському впливу. Елементами кадрового потенціалу підприємства є:

- кількісні показники (склад, структура персоналу, чисельність зайнятих на підприємстві, середній вік працівників, середній стаж роботи на підприємстві, динаміка плинності кадрів, середня заробітна плата робітників, фахівців, керівників, її співвідношення з відповідними виплатами на підприємствах-конкурентах). До кількісних показників кадрового потенціалу також відносять кількість робочого часу, можливого до відпрацьовування в нормальному рівні інтенсивності праці (межі можливої участі працівника в роботі);

- якісні характеристики персоналу (стан здоров'я, працездатність, рівень освіти, професійні знання та навички, рівень кваліфікації, практичний досвід, компетентність, інтелектуальні й творчі здібності, професіоналізм, прояв трудової та інноваційної активності);

- наявні та потенційні можливості працівників;
- наявність якісної системи управління персоналом – кадрової політики [5].

Н.В. Прижигалкіна стверджує, що для визначення кадрового потенціалу важливими є кількісні (чисельність і структура показників, професійний стаж, тривалість та інтенсивність робочого часу) та якісні характеристики, які враховують такі фундаментальні компоненти, як фізіологічний, інтелектуальний та професійно-освітній, соціологічний [13, с. 43].

Для ефективного використання та управління кадровим потенціалом з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідне впровадження виваженої та цілеспрямованої кадрової політики.

Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм, заходів і процедур формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання.

Виділимо основні завдання кадрової політики:

- своєчасне забезпечення підприємства персоналом відповідно до стратегії розвитку;
- створення умов реалізації, передбачених трудовим законодавством, прав та обов'язків громадян;
- раціональне використання персоналу;
- формування й підтримка ефективної роботи підприємства.

Визначимо основні напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства:

1. Формування та використання кадрового резерву.
2. Формування та щорічний перегляд кадрової політики на підприємстві з метою адаптації її до нових умов діяльності підприємства.
3. Формування ефективної стратегії підвищення ефективності використання кадрового потенціалу.
4. Формування ефективної системи мотивації персоналу підприємства.
5. Прискорення темпів зростання продуктивності праці.

Висновки. Отже, в ході дослідження з'ясовано, що кадровий потенціал підприємства – це сукупність потенційних здібностей і можливостей кадрів підприємства, які використовуються або можуть бути використані в певний

момент часу, щоб забезпечити виконання завдань перспективного розвитку підприємства та конкурентних переваг підприємства на ринку товарів, послуг і знань. Кадровий потенціал підприємства – фактор конкурентної переваги як з точки зору управління персоналом, так і з точки зору стратегічного менеджменту, оскільки під час правильного його використання будь-яке підприємство може досягти

успіху в умовах посилення конкуренції та зростання ризику діяльності. Тобто кадровий потенціал підприємства – найважливіший стратегічний чинник його успіху. Якісні та кількісні характеристики кадрового потенціалу визначають можливість реалізації економічних програм, структурної перебудови, розширення виробництва, вдосконалення якості продукції та продуктивності праці.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.Б. Управління персоналом : [навч. посібник] / Л.Б. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Професіонал, 2006. – 512 с.
2. Безсмертна В.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / В.В. Безсмертна // *Економіка и управление* : научно-практический журнал. – 2007. – № 3. – С. 48–53.
3. Беляцкий Н.П. Управление персоналом : [учеб. пособие] / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велесько, П.М. Ройш. – Минск : Интерпрессервис, 2003. – 352 с.
4. Берглезова Т.В. Проблемы управления процессами формирования и использования кадрового потенциала предприятия / Т.В. Берглезова // *Проблемы предпринимательства в экономике России*. – 2005. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cfm.ru/bandurin/article/sbrn08/07.shtml>.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление : [учебник] / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и допол. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
6. Головкова Л.С. Сутність і завдання управління кадровим потенціалом підприємства / Л.С. Головкова, О.О. Лукашов, А.Є. Головкова // *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. – 2008. – № 5. – С. 33–39.
7. Економіка праці і соціально-трудова відносина : [підручник] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
8. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т. 2. – 568 с.
9. Касіч-Пилипенко Т.М. Кадровий потенціал як ключова складова конкурентної переваги підприємства / Т.М. Касіч-Пилипенко, Т.А. Дячко // *Бізнес-Інформ*. – 2011. – № 4. – С. 147–150.
10. Кибанов А.Я. Управление персоналом : [учеб. для вузов] / А.Я. Кибанов, Л.В. Ивановская, Е.А. Митрофанова. – М. : РИОР, 2007. – 288 с.
11. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н.С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2004. – 587 с.
12. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия : [учеб. пособие] / Е.В. Маслов. – М. : Инфра-М, 2003. – 312 с.
13. Прижигалкіна Н.В. Формування кадрового потенціалу аграрного сектора регіону / Н.В. Прижигалкіна // *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. – 2007. – № 3(42). – С. 43–48.
14. Слиньков В.Н. Персонал и его менеджмент: практичні рекомендації / В.Н. Слиньков. – К. : КНТ, 2007. – 476 с.
15. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.

Аннотация. В статье проанализировано содержание таких категорий, как трудовые ресурсы, трудовой потенциал, кадровый потенциал, рассмотрены существующие подходы к их определению. Сформирована сущность кадрового потенциала как совокупность существующих и потенциальных способностей и возможностей кадров предприятия, которые используются или могут быть использованы в определенный момент времени, чтобы обеспечить выполнение задач перспективного развития предприятия. Выделены главные составляющие кадрового потенциала предприятия. Определены основные направления повышения эффективности использования кадрового потенциала.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, потенциал, трудовой потенциал, кадровый потенциал, кадровая политика, составляющие кадрового потенциала.

Summary. In article analyzes the content categories such as human resources, labor potential, human resources, reviewed existing approaches to their definition. Posted vision of the essence of human resource potential as a combination of existing and potential capacities and capabilities of personnel companies that are or may be used at a time to ensure that the objectives of future development of the company. Outlines the components of the potential of the company. The main areas of efficient use of human resources.

Key words: manpower potential, labor potential, human resources, personnel policy, the constituent elements of human resources.

Соколов М. О.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри статистики, аналізу
господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету*

Славкова О. П.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету*

Sokolov M. O.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Statistics, AGD and marketing Department
Sumy National Agrarian University*

Slavkova O. P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Accounting Department
Sumy National Agrarian University*

АГРАРНИЙ БІЗНЕС ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

AGRICULTURAL BUSINESS AND ITS IMPACT ON SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT

Анотація. Стаття присвячена актуальним питанням розвитку сільських територій. Визначено вплив аграрного бізнесу на розвиток сільських територій. Доведено, що в Україні спостерігається тенденція розвитку великих агропромислових компаній та зменшення фермерських господарств, що впливає на формування людського капіталу. Встановлено, що існують проблеми у створенні та функціонуванні малих форм господарювання. Наведено пропозиції щодо покращення розвитку сільських територій з урахуванням тенденцій розвитку агробізнесу.

Ключові слова: аграрний бізнес, сільські території, розвиток, фермерські господарства, агрохолдинги, аграрна політика.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток сільських територій є важливим складником політики Європейського Союзу (далі – ЄС) уже протягом багатьох десятиліть від дати його заснування. Взагалі це поняття з'явилося пізніше, тоді як ЄС розпочав фінансувати програми, орієнтовані, у першу чергу, на підтримку фермерів, упровадження квот на виробництво певних видів сільськогосподарської продукції. Сума коштів, які йшли на таку підтримку, постійно зростала, але це не зупинило процес урбанізації та поступового зменшення кількості сільських жителів. Саме тому прямі субсидії для сільськогосподарських виробників поступово трансформувалися в політику розвитку сільських територій, яка б мала вирішити питання направлення фінансування сільськогосподарських виробників у бік комплексного розвитку власне сільських територій.

Актуальність проблеми підкреслює те, що на міжнародній конференції у Тбілісі, яка проходила 1–2 жовтня 2015 р., уся дискусійна панель була присвячена обговоренню цієї теми, було визначено основні проблеми нинішньої європейської політики розвитку сільських територій.

Політика розвитку сільських територій складається з трьох великих частин: підтримка сільськогосподарських виробників, захист довкілля, підтримка комплексних проектів розвитку сільської інфраструктури. Фактично на проекти розвитку сільських територій, не враховуючи

підтримку сільськогосподарських виробників та охорони довкілля, йде не більше 5% від усіх коштів.

Оскільки на розподіл коштів в межах політики підтримки розвитку сільських територій суттєво впливають найсильніші лобісти, якими є власне фермерські організації та екологічні міжнародні організації, саме тому коштів на реальний розвиток територій практично не залишається.

Сьогодні розвиток сільських територій розглядають як складник регіональної політики, а не окрему політику. У багатьох країнах Європи розвиток сільських територій став елементом державних стратегій регіонального розвитку, стратегій розвитку окремих регіонів. А політика розвитку міст як центр економічного розвитку держав почала поширюватися на території за межі міст – сільські території [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сільських територій розглядалися як у вітчизняних, так і іноземних працях економістів. Вперше ця тема зустрічається в роботах А. Маршала, А. Сміта, Дж. Кейнса, А. Маслоу та інших. Серед вітчизняних науковців можна виділити роботи С. Кваши, Ю. Лупенка, М. Маліка, М. Орлатого, І. Прокопи, В. Юрчишина та інших.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Попередні дослідження досить ґрунтовано описували актуальність проблеми та пропонували шляхи її вирі-

шення, але в наукових працях не були зображені трансформаційні процеси та їх вплив на розвиток сільських територій з точки зору формування агрохолдингів та соціально-демографічних процесів у сільській місцевості. Важливість, актуальність та розробка рекомендацій і пропозицій, які б сприяли вирішенню проблем розвитку сільських територій та зменшенню негативних соціально-демографічних впливів, ураховуючи специфіку перехідного періоду, зумовили вибір теми дослідження.

Метою статті є проведення системного аналізу сучасного бачення впливу аграрного бізнесу на розвиток сільських територій, виявлення негативних тенденцій, опрацювання висновків та розробка шляхів вирішення цієї проблеми.

Результати дослідження. Останні двадцять років держава шукає способи підтримки вітчизняного сільського господарства в умовах ринкової економіки, шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності в цій галузі, конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції та розвитку сільських територій. Незважаючи на вжиті урядом заходи, ефект від реалізації подібного роду програм, як правило, є незначним. Це пояснюється тим, що у прийнятті управлінських рішень у сфері сільського господарства не враховується специфіка аграрного сектора, пов'язана зі складною соціоекологічно-економічною системою всередині одного територіального утворення.

Важливим фактором розвитку сільських територій є аграрне підприємництво, яке являє собою різновидом підприємницької діяльності. Відмінною особливістю є використання землі як основного фактора виробництва, причому земля виступає водночас і як предмет, і як засіб праці. У контексті цього дослідження під аграрним підприємництвом розуміється сукупність економічних агентів, які займаються такою діяльністю.

Основою розвитку аграрного виробництва є сільське населення, яке становить 31% (14 млн осіб) від загальної кількості населення України. Незважаючи на тенденцію, яка зростає, продуктивність сільського господарства в Україні все ще відстає від інших країн.

У сільському господарстві України функціонують 75 660 одиниць господарської діяльності, з них 46 012 – підприємств та 29 648 – фізичних осіб-підприємців.

Урожайність зернових культур в Україні набагато нижча від США та Західної Європи, де зернові культури вирощуються з інтенсивніше та мають значно більшу врожайність. Рівень інтенсивності у Німеччині та Франції в дев'ять разів більші за українські показники. Сусід України – Польща – також має кращу урожайність зернових (приблизно на 36% у 2010–2013 рр.) на менш продуктивних ґрунтах. Іншими словами, сільське господарство могло б генерувати набагато більший внесок в економіку держави й добробут її громадян.

Агропродовольча продукція також відіграє важливу роль у торговельному балансі держави. Проте в експорті української агропродовольчої продукції домінують неперероблені продукти і їх частка постійно зростає. Український імпорт сільськогосподарської продукції набагато диверсифікованій, ніж експорт. Фрукти й горіхи утворюють найбільшу імпорتنу групу, на які припадає 13,2% від загального обсягу імпорту агропродовольчої продукції. Іншими значними за обсягом імпортними товарами є риба і молуски (9,84%), какао-продукти (6,1%), тютюнові вироби (8,0%), алкогольні напої (7%), зернові культури (6,1%). На сьогодні ЄС є головним торговим партнером України, експорт української сільськогосподарської продукції до ЄС становить 30,9% усього експорту, а імпорт – 39%.

Обсяг валової продукції сільського господарства в Україні формується двома основними групами виробників: сільськогосподарськими підприємствами й домогосподарствами. Нараховується понад 4 млн домогосподарств (на кожне з яких в середньому припадає 2,8 га землі), які виробляють сільськогосподарську продукцію переважно для власного споживання. У 2014 р. обробляли 38% від загальної площі українських земель сільськогосподарського призначення та виробили приблизно 45% від обсягу валової сільськогосподарської продукції країни. Решта сільськогосподарської продукції була вироблена переважно приватними сільськогосподарськими підприємствами.

Протягом останніх десяти років в Україні відбувся процес консолідації землекористування, що привело до появи великих, вертикально інтегрованих агрохолдингів. Кількість корпоративних сільськогосподарських підприємств різко скоротилася з майже 17 700 у 2004 р. до 14 724 у 2013 р. Більшість цих підприємств переходить під контроль агрохолдингів, які створювалися з різними цілями, мають різні розміри, спеціалізацію та організаційно-правові форми, але мають спільні характеристики. У 2014 р. агрохолдинги обробили понад 6 млн га земель сільськогосподарського призначення в Україні (27% від загальної площі сільськогосподарських земель та 21% усього обсягу валової сільськогосподарської продукції країни).

Виробництво рослинної продукції у фермерських господарств подібне за структурою до корпоративних сільськогосподарських підприємств. Це є прямою ознакою того, що фермерські господарства наражаються на несприятливі конкурентні умови, які обмежують зростання їх продуктивності. У секторі в структурі обсягу валової продукції сільського господарства України переважають сільськогосподарські культури.

Усе це свідчить про зростання кількості оброблених сільськогосподарських земель та виробленої продукції агрохолдингами.

Інституціональне середовище в Україні надає сільському господарству значні податкові пільги, проте не задовольняє потреби розвитку інфраструктури та інших супутніх послуг, а також накладає на виробників значні операційні витрати через надмірне регулювання. На сьогодні в аграрній політиці України бракує чітко визначеної стратегії розвитку сільського господарства та сільської місцевості: формування політики має несистематичний та опортуністичний характер, акцентуючи більше уваги на підгалузеві стратегії, ніж на створення рівних умов для виробників та цілісного та довгострокового стратегічного бачення.

У цілому державна підтримка сільського господарства фінансовими інструментами (бюджетні асигнування і податкові пільги, тобто так звані бюджетні трансфери) в Україні є досить помірною. Структурно вона характеризується невеликими обсягами прямої державної підтримки та значними податковими пільгами.

Стійкість ринкової економіки, її структурна гнучкість забезпечуються інституціональним середовищем та об'єднанням велико- та дрібнотоварних підприємств. Центральну частину стійкості створюють підприємства галузей, які реалізують об'єктивні конкурентні переваги регіону, а зону гнучкості – технологічно та організаційно пов'язані з ними невеликі та середні підприємства з гнучкими технологіями, більш різноманітною номенклатурою продукції, особливо товарів та послуг для споживачів, що активно використовують ефективні регіональні ресурси [2]. Подібна двошарова структура характерна для економіки розвинених країн.

Органи державної влади, які прямо або опосередковано забезпечують сталий розвиток сільських територій, розглядають підприємництво як фактор прискорення цього процесу, який являє собою величезний резерв потенційної зайнятості, про що свідчить Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [3]. Відповідно до підприємницької орієнтації соціоекологоекономічного розвитку села підприємництво стає центральною силою економічного зростання та розвитку, без якої застосування решти факторів буде неефективним. Однак зазначимо, що саме декларування пріоритету розвитку підприємництва як основного фактора соціоекологоекономічного розвитку села не забезпечить очікуваних результатів, якщо, наприклад, не існуватиме сприятливого підприємницького середовища, що визначається політикою у сфері розвитку сільського підприємництва.

На сільських територіях підприємництво полягає в пошуку унікальної комбінації ресурсів, спрямованої на підвищення соціоекологоекономічної цінності сільських територій, у тому числі й шляхом диверсифікованого (крім сільськогосподарського) використання місцевих ресурсів (земельних, водних, лісових тощо), зокрема, в туризмі та рекреації, народних промислах, спорті, професійному навчанні, торгівлі, інформаційно-консультаційному обслуговуванні, що зумовить розширення сфери прикладання праці в сільській місцевості.

Створення відповідного середовища слід починати на загальнонаціональному рівні з реалізації макроекономічної політики, спрямованої на забезпечення стабільності, захист прав власності та мінімізацію ступеня втручання в економічній сфері. Більше того, розвиток підприємництва є неможливим без ефективної системи підготовки підприємців і відповідної інформаційно-консультаційної інфраструктури.

Розвиток зон поліпшення бізнесу є перспективним напрямом. Так, у Канаді існує понад 350, а в Північній Америці 1 800 зон поліпшеного бізнесу. Такі зони створені й у європейських країнах, але їх назви можуть бути різними. Також можуть сильно відрізнятися розміри і склад таких зон. З самого початку типова зона поліпшення

бізнесу складалась переважно з невеличких підприємств, які займались роздрібною торгівлею [4].

Органи державного самоврядування пропонують зонам поліпшення бізнесу пакет програм для створення конкурентного та надійного бізнесу, який буде процвітати [5].

Активні та ефективні зони поліпшення бізнесу приносять користь не лише підприємцям, прилеглим територіям та селу в цілому. Програми цих зон спрямовані в основному на покращення стану території: прибирання, освітлення, безпеку, рекламу, в якій знаходить зона, освіту мешканцям. Зони поліпшення бізнесу – це яскравий приклад державно-приватного партнерства між громадою та бізнесом.

Цікавим також є інший вид публічно-приватного партнерства, який передбачає об'єднання кількох громад у регіональний комітет. Такі партнерства є, по суті, організаціями, що управляються приватним сектором. Вони відповідають за економічне зростання, маркетинг і розвиток для підвищення впевненості громади та залучення міжнародних інвестицій на сільські території. Таким чином, партнерство забезпечує довіру до бізнесу, оскільки громада інвестує у власний розвиток, створює робочі місця та формує міжнародні партнерські стосунки. А дискусійні заходи стимулюють обговорення та дебати щодо основних питань, даючи змогу створювати поінформоване робоче середовище [5].

Завдяки співпраці бізнесу та місцевого самоврядування ситуація в сільських регіонах може докорінно змінитися, зокрема, стимулюватиметься створення нових робочих місць та буде закріплюватися молодь. Таким чином, економічний розвиток сільської території – це процес, від якого виграє вся громада разом із місцевою владою, бізнесом та сільським населенням.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що розвиток підприємництва зумовлений не тільки економічною, а й суспільною мотивацією, яка за рівнем свого впливу є важливішою. Стратегія підприємницької діяльності повинна бути спрямована на розвиток підприємницьких структур, які позитивно зарекомендували себе в ринковій економіці.

Список використаних джерел:

1. Про розвиток сільських територій і не тільки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csi.org.ua/pro-rozvytok-silskyh-terytorij-i-ne>.
2. Таран В. Конкурентоспособность предприятий: проблема современной политики и стратегия в области качества / В. Таран // Машиностроитель. – 1998. – № 2. – С. 6–12.
3. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/system/files/2015-2020.pdf>
4. Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів / за ред. С. Максименка. – К. : Центр Ін-ту Схід-Захід. – 244 с.
5. Кращі практики в місцевому самоврядуванні України : проект АМУ за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) та технічним сприянням ICMA США. – К., 2001. – 66 с.

Анотація. Стаття посвячена актуальним вопросам розвитку сельских территорий. Изучено влияние аграрного бизнеса на развитие сельских территорий. Доказано, что в Украине наблюдается тенденция развития крупных агропромышленных компаний и уменьшения фермерских хозяйств, что влияет на формирование человеческого капитала. Установлено, что существуют проблемы в создании и функционировании малых форм хозяйствования. Приведенные предложения по улучшению развития сельских территорий с учетом тенденций развития агробизнеса.

Ключевые слова: аграрный бизнес, сельские территории, развитие, фермерские хозяйства, агрохолдинги, аграрная политика.

Summary. The article is devoted to the topical issues of rural areas development. The publication studied the impact of the agricultural business on rural areas development. It is proved that in Ukraine there is a tendency for the development of large agro-industrial companies and decrease in farms that affects the human capital formation. It was found that there are problems in the establishment and operation of small businesses. There are proposals to improve the rural areas development, taking into account trends in the development of agribusiness.

Key words: agricultural business, rural area development, farms, agricultural holdings, agricultural policy.

Євтушенко Г. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності*

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Пилипчук В. К.

студент

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Смірнова Н. О.

студент

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Yevtushenko G. V.

*PhD in Economics,
Assistant Professor of Marketing and Management FEA
Kharkiv National University V. N. Karazin*

Pilipchuk V. K.

Student

Kharkiv National University V. N. Karazin

Smirnova N. O.

Student

Kharkiv National University V. N. Karazin

ОСОБЛИВОСТІ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

FEATURES OF THE POSITIONING PROCESS OF UNIVERSITY IN THE EDUCATIONAL MARKET

Анотація. У статті розкрито сутність поняття іміджу вищого навчального закладу, вивчено й проаналізовано основні його складники, визначено їх особливості. Імідж охарактеризовано з двох сторін: зовнішній та внутрішній. Детально розглянуто вплив іміджу вишу на споживачів освітніх послуг та на його рейтинг серед інших вищих навчальних закладів. Приділено увагу особливостям ринку освітніх послуг в Україні. Розроблено основні етапи формування іміджу та запропоновані рекомендації щодо його вдосконалення.

Ключові слова: імідж вищого навчального закладу, імідж персоналу, імідж споживачів освітніх послуг, особливості іміджу ВНЗ, ринок освітніх послуг.

Вступ та постановка проблеми. Одним із головних факторів, які впливають на абітурієнтів під час вибору вищого навчального закладу (далі – ВНЗ), є його імідж. У широкому розумінні це кількість сталих якостей, які створюють певний образ у свідомості цільової аудиторії. Досить часто процес формування іміджу зводиться до реклами або PR-заходів (конференції, день відкритих дверей, ярмарки вакансій тощо). Нині на ринку освітніх послуг відбуваються зрушення: підвищуються вимоги суспільства до якості професійної освіти, постійно оновлюються технології навчання, швидко змінюються економічні умови діяльності вишів, загострюється конкурентна боротьба на ринку освітніх послуг, споживачі віддають перевагу навчанню закордоном. Усе це зумовлює актуальну проблему пошуку нових джерел підвищення конкурентоспроможності вишу, базовим показником якого є імідж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження іміджу в зарубіжній літературі переважно присвячені загальним корпоративним аспектам, які можливо перенести й на імідж навчальних закладів (Г. Даулінг,

Д. Мерсер, Л. Якока). Елементи іміджу вищих навчальних закладів розкриті у працях іноземних фахівців, а саме: Е. Беккер, Л. Берд, С. Тангян, Б. Ушакова, М. Фіміна та інші. Дослідження особливостей управління іміджем вузів зображені в публікаціях українських науковців В. Виткалова, С. Грабовської, В. Гришуніна, Л. Карамушки, В. Королько, Ф. Кузіна, А. Почтовюка, В. Шепеля, В. Шуль та інших.

Тобто посилення конкуренції на ринку освітніх послуг з боку закордонних навчальних закладів, тенденція покращення якості освітніх послуг, що надають провідні національні ВНЗ, зумовлюють актуальність дослідження формування позитивного іміджу вишу.

Метою статті є обґрунтування та розробка ефективного інструментарію формування іміджу вищого навчального закладу, що дасть змогу підвищити його конкурентоспроможність на міжнародному освітньому ринку.

Результати дослідження. Одним із механізмів залучення абітурієнтів до вищого навчального закладу є процес формування його позитивного іміджу. Імідж університету – це образ установи, створений у результаті

цілеспрямованого безперервного процесу формування, узгодження та інтеграції уявлень викладачів, студентів, представників соціуму. Виділяють такі компоненти визначення іміджу освітнього закладу:

- склад викладачів;
- кваліфікація;
- образ випускника;
- образ життєдіяльності ВНЗ, оргдіяльнісна структура, спілкування та відносини між учасниками освітнього процесу;
- культура взаємовідносин;
- уявлення про місце й роль окремих осіб і груп у житті закладу;
- уявлення про взаємодію закладу з навколишнім соціальним і природним середовищем.

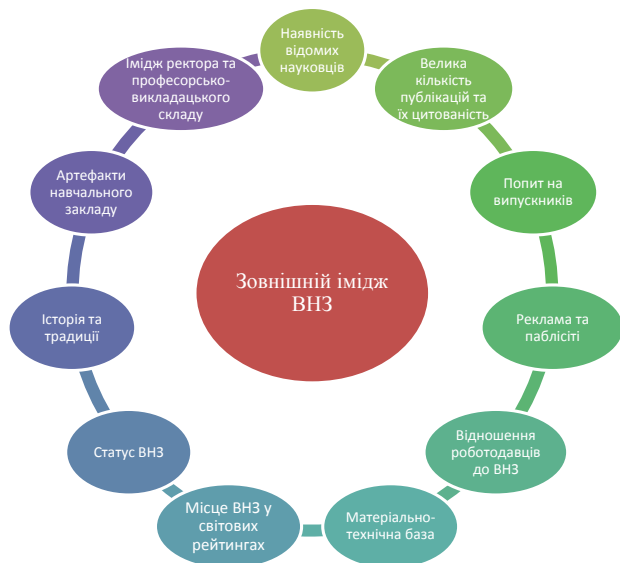


Рис. 1. Структура зовнішнього іміджу ВНЗ

Джерело: узагальнено авторами на основі [5]

Розглядаючи імідж ВНЗ, потрібно розібрати елементи структури та уявлення, які ці елементи викликають у цільового сегменту. У структурі іміджу вишу доктор економічних наук Н. Мойсеева виділяє вісім компонентів (див. табл. 1) [3].

Ю. Москаль, провідний інженер Тернопільського національного економічного університету, запропонував спрощену структуру зовнішнього іміджу ВНЗ (див. рис. 1).

Провідний управлінець освітньої сфери М. Кадочников визначає корпоративний, або організаційний, імідж як образ організації в уявленні різних груп громадськості. Він виділяє низку чинників, які формують імідж освітніх установ:

- стаж і досвід роботи у сфері освіти;
- популярність у професійній сфері та серед громадськості;
- репутація керівника організації, професіоналізм керівництва;
- подальший розвиток закладу в професійній сфері;
- попит випускників на ринку праці, рівень їх заробітної плати й кар'єрного просування;
- рівень професіоналізму, популярність викладачів, їх вимогливість;
- відношення студентів до ВНЗ, оцінення рівня викладання;
- місцезнаходження закладу, інфраструктура та оформлення всередині;
- якість роботи керівництва із засобами масової інформації (далі – ЗМІ) у просуванні своїх послуг [5].

На нашу думку, процес формування іміджу вищого навчального закладу доцільно визначити як послідовність взаємопов'язаних етапів, реалізація яких забезпечить стійке позитивне відношення до вишу та його сталу репутацію (див. рис. 2).

На сьогодні на українському ринку освітніх послуг все більш актуальним стає процес формування позитив-

Таблиця 1

Характеристика компонентів, які формують імідж навчального закладу

Компоненти	Характеристика
Імідж освітньої послуги	Це характеристики, якими має володіти ВНЗ. Особливої уваги надають додатковим послугам. Акцентують увагу на якості освіти, спеціальності, міжнародних зв'язках тощо
Імідж споживачів освітніх послуг	Інформація про стиль життя, суспільний статус. При цьому необхідно розглядати не уявлення, а реакцію й оцінку споживачів щодо іміджу ВНЗ
Внутрішній імідж організації	Уявлення викладачів і студентів про ВНЗ: інноваційність, розмір стипендії, наявність факультативів і кружків за інтересами, перспектива високої заробітної плати
Імідж ректора ВНЗ і вченої ради	Уявлення про здібності, установки, ціннісні орієнтації тощо
Імідж персоналу	Образ, який поступово складається із групи факторів. Уявлення: професійна компетентність, мобільність, точність виконання роботи, інформованість, професійна, висококваліфікована підготовка, комунікабельність тощо. Цей фактор формується у прямому контакті, при цьому необхідно розуміти, що кожен викладач сприймається як «обличчя» університету
Соціальний імідж організації	Уявлення широкої громадськості про соціальні цілі й ролі вузу в економічному, соціальному та культурному житті суспільства. Уявлення: безкоштовне навчання дітей-інвалідів методом дистанційних технологій, сиріт, відстрочка від армії, взаємодія з іншими структурами соціальної системи суспільства
Візуальний імідж організації	Формується на основі інтер'єру аудиторій, корпусів, символіки та інших факторів, які сприймаються на рівні зорових відчуттів. До візуального іміджу можна віднести й Інтернет-представництво, коли ВНЗ позиціонує себе за допомогою сайту. Уявлення: символіка ВНЗ має велике значення, так як це найчастіше перший візуальний об'єкт, який відлягає у пам'яті абітурієнтів
Бізнес-імідж організації	Уявлення про організацію як про суб'єкта ділової активності: ділова репутація, знамениті випускники, наявність докторантури та аспірантури, інноваційні технології, різноманітність факультетів, нові спеціальності

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

ного іміджу вишу. А основним джерелом інформації про навчальний заклад є Всесвітня павутина. Тому особливе місце у створенні позитивного іміджу вишу займає Інтернет-просування.

Так, рівень Інтернет-іміджу будь-якого наукового закладу у світі можна простежити за допомогою рейтингу Webometrics Ranking of World's Universities – спеціальної методики, розробленої відповідно до Берлінських принципів рейтингу вищих навчальних закладів [9]. Цей рейтинг досить вузький, так як не аналізуються всі аспекти

діяльності ВНЗ, а тільки рівень позиціонування ВНЗ в Інтернеті. Для визначення Інтернет-іміджу використовують чотири параметри:

1) розмір – кількість сторінок, регенерованих з чотирьох пошукових ресурсів: Google.com, Yahoo.com, Live.com (msn.com), Exalead.com;

2) видимість – кількість унікальних зовнішніх зв'язків на університетському домені;

3) цінні файли – найбільш популярні формати файлів, які переважно використовують учасники наукової сфери для розповсюдження своїх робіт (Word.doc, PowerPoint.ppt, Adobe Acrobat.pdf, PostScript.ps тощо);

4) цитування – за допомогою Google Scholar оцінюється кількість наукових матеріалів та їх цитування для кожної академічної установи (публікації, звіти та інші академічні матеріали).

Також існують інші рейтинги, які оцінюють діяльність вишів. Розглянемо параметри оцінювання рейтингів у табл. 2.

Розглядаючи табл. 2, ми бачимо, що рейтинги складаються, виходячи з Інтернет-посилань та ресурсів, що є актуальним в епоху цифрових технологій. Рейтинг Webometrics аналізує загальну діяльність сайту ВНЗ, у тому числі офіційний сайт університету та його активність. У свою чергу, Scopus – це база даних, яка має публікації представників вишів усього світу, висуває жорсткі вимоги до їх оформлення, складу й інформативності та аналізує активність ВНЗ, виходячи з активності публікацій у своїй базі. Не можливо визначити, який із поданих рейтингів є кращим, адже вони доповнюють загальну картину іміджу навчального закладу. Саме тому виводиться консолідована оцінка відповідно до оцінок усіх зазначених рейтингів. Останні два рейтинги аналізують ВНЗ, виходячи не тільки з Інтернет-просування та ресурсів, а й на основі викладацького



Рис. 2. Основні етапи формування іміджу вищого навчального закладу

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Порівняльна характеристика рейтингів ВНЗ

Назва рейтингу Параметри	Webometrics	Scopus	ТОП 200 Україна	QS World University
1.	Кількість проіндексованих пошуковими системами сторінок ВНЗ	Кількість статей, які завантажені в базу даних Scopus	Якість підготовки випускників – оцінка роботодавців	Академічна репутація
2.	Зовнішні посилання на сайт ВНЗ	Частота цитування статей	Якість підготовки випускників – оцінка академічного співтовариства	Репутація серед роботодавців
3.	Цитованість ресурсу		Якість науково-педагогічного потенціалу	Співвідношення викладацького складу до кількості студентів
4.	Кількість завантажених на сайт файлів (інформаційну активність сайту ВНЗ)		Міжнародне визнання	Індекс цитованості
5.				Кількість іноземних викладачів та студентів

Джерело: авторська розробка

складу та попиту студентів цього закладу. Ще одним рейтингом, який оцінює вищі навчальні заклади, є QS World University, який аналізує привабливість вишів для іноземців.

Такі рейтинги також застосовуються для оцінення вишів України. Розглянемо оцінення діяльності навчальних закладів на прикладі університетів м. Харкова (див. табл. 3).

Згідно з табл. 3, ХНУ ім. В.Н. Каразіна є лідером рейтингу. Але це не дає вишу безперечний імідж. Саме тому потрібно приділяти увагу безперервному вдосконаленню позитивного бренду та асоціацій з ВНЗ.

Формування позитивного іміджу можливо за допомогою як Інтернет-ресурсів, так і інших заходів. Розглянемо основні інструменти, які сприятимуть покращенню позиції навчального закладу серед інших установ.

Реклама є найбільш традиційним та звичним каналом просування й легким для сприйняття як для представників ВНЗ, так і для цільової аудиторії. Для просування вишів найчастіше використовується АТЛ-комунікація:

- друкована реклама (модульна і текстова реклама в ЗМІ);
- поліграфія (лифлети, буклети, листівки тощо);
- зовнішня реклама (реклама на фасадах будівель, реклама на транспорті, білборди, афіші, стікери, лайтбокси тощо);
- реклама на радіо.

Специфіка реклами у сфері освітніх послуг залежить від того, яку цільову аудиторію обрано. Тобто зміст інформації, який міститься у рекламі, залежить значною мірою від:

- 1) зовнішніх споживачів (абітурієнти, школярі, слухачі курсів, партнери тощо);
- 2) внутрішніх споживачів (професорсько-викладацький склад, студенти, аспіранти та інші).

Для формування позитивного іміджу ВНЗ ефективним вважається використання таких інформаційно-рекламних матеріалів, як:

- лифлет із загальною інформацією про ВНЗ;
- лифлет про факультет;

– спеціалізований лифлет для конкретних цільових аудиторій (для абітурієнтів/першокурсників/аспірантів);

– лифлет, що інформує про додаткові освітні послуги ВНЗ (наприклад, про підготовчі курси або про вузівський Центр вивчення іноземних мов тощо);

– книга про ВНЗ представницького класу [6].

Також результативним заходом є проведення конференцій, що сприяє розвитку зв'язків між вузами та дає студентам можливість проявити себе в певній тематиці. Зазначений традиційний інструментарій на ринку освітніх послуг на сьогодні не привертає особливої уваги з боку абітурієнтів, на відмінну від просування в мережі Інтернет. Так, великого значення набуває такий Інтернет-ресурс, як веб-сайт університету. Він має містити не тільки інформацію про університет, а й підбирати інформацію, яка може зацікавити всі цільові аудиторії (абітурієнта, студента та їх батьків). Також однією з альтернатив є розробка сайтів факультетів та окремих кафедр. Такий підхід допомагає цільовій аудиторії краще ознайомитися з бажаною спеціальністю та сформувати в абітурієнта позитивний образ як окремого факультету, так і вишу в цілому.

На нашу думку, доцільним є розповсюдження реклами ВНЗ у місцях, де може знаходитися їх цільова аудиторія, наприклад, кінотеатр, школи англійської мови тощо. Це дасть змогу, по-перше, донести актуальну інформацію до споживача, по-друге, сформувати в абітурієнта або його батьків позитивне ставлення до вишу.

Необхідно звернути увагу, що на ринку освітніх послуг потенційний споживач збирає максимально повну інформацію, на основі якої робить свій вибір на користь того чи іншого ВНЗ. Саме тому потрібно використовувати можливості ЗМІ та публічно використовувати імідж та позицію на ринку.

ВНЗ повинні привертати лояльність споживачів та підтримувати її протягом усього часу вживання освітньої послуги. Мається на увазі не тільки залучення нових студентів, а й зв'язки з іншими суб'єктами на ринку освітніх послуг (батьками, спонсорами тощо).

Основною метою іміджу ВНЗ є створення у споживачів уявлення до нього як до ідеального постачальника

Таблиця 3

Рейтинг ВНЗ Харкова

Назва ВНЗ	Місце	Місце в загальному рейтингу	Webometrics	Scopus	Загальний бал
ХНУ ім. В.Н. Каразіна	1	2	4	2	9
Національний технічний університет «ХПІ»	2	4	2	9	15
Національний аерокосмічний університет ім. Жуковського «ХАІ»	3	10-11	14	21	50
Національний фармацевтичний університет	4	40	97	42	171
ХНЕУ ім. Семена Кузнеця	5	44-45	44	91	183
Харківський національний університет радіоелектроніки	6	46	152	19	187
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова	7	57	18	93	219
Харківський національний автомобільно-дорожній університет	8	58	64	92	225
Харківський національний медичний університет	9	67	177	28	251
Українська інженерно-педагогічна академія	10	70-72	119	74	256
Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка	11	79-80	77	123	262
Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого	12	83	134	115	266

Джерело: побудовано авторами на основі даних рейтингу «Освітнього порталу» osvita.ua [8]

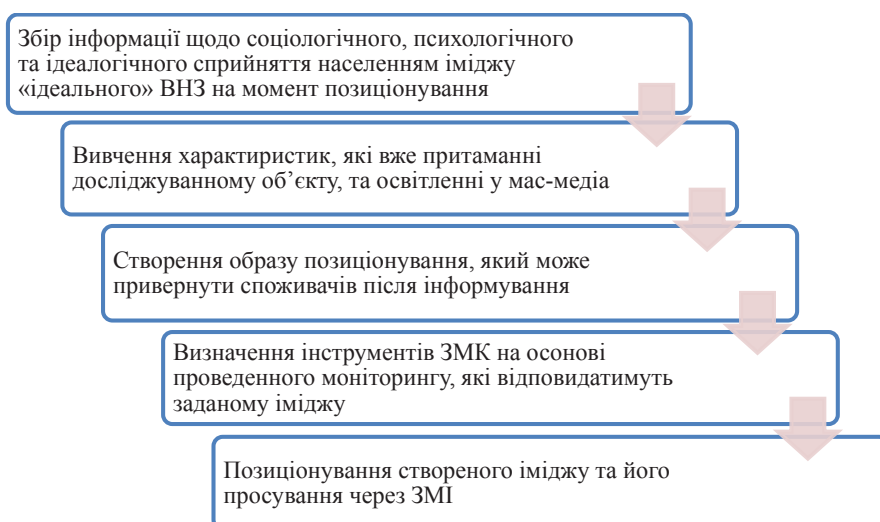


Рис. 3. Етапи позиціонування вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг

Джерело: побудовано авторами на основі [1; 4]

освітніх послуг порівняно з конкурентами, тобто формування таких якостей, які б відповідали ВНЗ-лідеру.

Такий статус досягається не тільки якісною рекламною компанією, правильно підбраною інформаційною начинкою, а й технологією донесення інформації до цільового споживача. Існує гранична кількість інформації, яка поступає із ЗМІ. Якщо навчальний заклад запускає в комунікаційне поле рекламу досить рідко, споживач може не запам'ятати про існування такого вишу і взагалі не сформулювати якогось відношення чи асоціації до ВНЗ. З іншого боку, якщо реклама з'являється у мас-медіа часто, то можливі інші негативні ефекти – споживач сприйматиме інформацію про ВНЗ нав'язливою, і імідж не буде сформований на користь закладу. Саме тому потрібно аналізувати не тільки зміст рекламної інформації, а й те, як часто необхідно використовувати такий процес інформування.

Фахівці в галузі іміджології Дж. Траута [7] (маркетолог, один з авторів маркетингових концепцій «позиціонування» та «маркетингова війна») та В. Королько [2] (український вчений, доктор філософських наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України) визначають такі

етапи побудови позитивного іміджу освітнього закладу, до складу яких входить робота із засобами масової комунікації (далі – ЗМК) та ЗМІ (див. рис. 3).

Співпраця науки, освіти, бізнесу та влади є важливим для формування позитивного іміджу регіонального університету. Це проявляється як у реалізації соціальної політики, так і під час підготовки й перепідготовки кадрів, проведенні національних наукових досліджень. На сьогодні представники провідних компаній не задоволені якістю підготовки випускників і набором спеціальностей, за якими ВНЗ готують кадри економічних спеціальностей.

Висновки. Отже, формування іміджу ВНЗ та його ефективне адміністрування надає перевагу в позиціонуванні на ринку освітніх послуг в умовах конкурентного середовища.

Стойкий позитивний імідж у споживача освітніх послуг є стимулом до первинного обрання та основним мотивом переваги над конкурентами. Основними напрямками створення позитивного іміджу ВНЗ є:

- розповсюдження інформаційно-реklamних матеріалів (друкована, зовнішня та звукова реклама);
- проведення конференцій, відкритих дверей, олімпіад тощо;
- створення та постійне оновлення веб-сайту університету, факультетів і кафедр;
- розміщення реклами університету в місцях перебування цільової аудиторії;
- постійна й ефективна робота зі ЗМІ;
- створення різних форм партнерства науки, освіти, бізнесу та влади.

Таким чином, для покращення іміджу ВНЗ має бути створена інноваційна ідеологія, а отже, і сприятливі умови для створення різних форм партнерства науки, освіти, бізнесу й влади. Ними можуть стати спільні дослідницькі центри, офіси трансферу технологій, регіональні дослідницькі програми, спеціальні фундації розвитку науки й освіти, інвестиційні фундації.

Список використаних джерел:

1. Бебик В. Базові засади політології: історія, теорія, методологія, практика / В. Бебик. – К. : МАУП, 2000. – 384 с.
2. Королько В. Основи публік релейшнз / В. Королько. –К. : Ваклер, 2001. – 528 с.
3. Моисеева Н. Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения (вуза) / Н. Моисеева, Н. Пискунова, Г. Костин // Маркетинг. – 1999. – № 5. – С. 77–89.
4. Морган Г. Имидж организации: восемь моделей организационного развития / Г. Морган ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. – 416 с.
5. Москаль Ю. Економіко-психологічні аспекти формування позитивного іміджу економічного університету в регіоні / Ю. Москаль // Психологія економічного життя. – 2013. – № 3. – С. 116–125.
6. Санакоєва Н. Планування й реалізація рекламних компаній у сфері освітніх послуг / Н. Санакоєва, В. Кушнір // Молодий вчений. – 2014. – № 6(09). – С. 194–196.
7. Траут Дж. Маркетинговые войны / Дж. Траут, Э. Райс. – СПб. : Питер, 2000. – 256 с.
8. Рейтинг вищих навчальних закладів Харкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.osvita.ua/vnz/rating/45567>.
9. Chernovol-Tkachenko R. Image formation of the educational institution as a system of strategic actions / R. Chernovol-Tkachenko. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.hnpu.edu.ua/sites/default/files/fahovi%20vudannia/2009/Statti%20Pedagogika%20ta%20psukhologia%2034/15.html>.

Анотація. В статті розкрито сутність поняття іміджу вищого навчального закладу, вивчені та проаналізовані основні його компоненти, представлені їх особливості. Імідж охарактеризовано з двох сторін: зовнішньої та внутрішньої. Детально розглядається вплив іміджу університету на споживачів освітніх послуг та на його рейтинг серед інших вищих навчальних закладів. Увага приділена особливостям ринку освітніх послуг в Україні. Розроблено основні етапи формування іміджу та запропоновано рекомендації щодо його вдосконалення.

Ключові слова: імідж університету, імідж персоналу, імідж споживачів освітніх послуг, особливості іміджу університету, ринок освітніх послуг.

Summary. In article reveals the essence of the concept of image, the main components of the image are studied and analyzed and their features are represented. The image is viewed from two sides: internal and external. It is considered in detail the impact of the University's image on the consumers of educational services and on its ranking among other universities. Attention is paid to the peculiarities of the educational services market in Ukraine. There is developed the basic stages of formation of the image of the university and offered recommendations for improving the image of the university.

Key words: university image, image of the staff, image of the consumers of educational services, features of the university's image, market of educational services.

УДК 336.145.1(477)

Сорговицька Я. Г.
*аспірант кафедри економіки
та управління національним господарством
Одеського національного економічного університету*

Sorgovytska Y. G.
*Postgraduate of Economics
and Management of National Economy Department
Odessa National Economic University*

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ

THEORY AND PRACTICE OF FINANCE EQUALIZATION OF UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто сутність фінансового вирівнювання. Розкрито теоретичні аспекти вертикального та горизонтального фінансового вирівнювання. Проаналізовано механізм бюджетного регулювання фіскальних дисбалансів та напрями запровадження вертикального й горизонтального фінансового вирівнювання в бюджетну сферу України. Запропоновано комплексні підходи до розвитку механізму бюджетного регулювання.

Ключові слова: фінансове вирівнювання, вертикальне вирівнювання, горизонтальне вирівнювання, міжбюджетні трансферти, міжбюджетні відносини.

Вступ та постановка проблеми. Протягом усього періоду незалежності України спостерігається асиметричний соціально-економічний розвиток територій. Для коригування наявних диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій необхідно застосувати різні інструменти бюджетного регулювання. Найпоширенішим інструментом бюджетного регулювання для усунення дисбалансів між бюджетами різних рівнів є застосування трансфертів.

На сьогодні потребують вирішення проблеми міжбюджетних трансфертів, що це дасть можливість ефективно функціонувати системі вертикального та горизонтального фінансового вирівнювання. Створення такої системи як складової частини бюджетного регулювання системи міжбюджетних відносин сприятиме підвищенню рівня життя населення та якості суспільних послуг, які надаються населенню.

Незважаючи на кризову ситуацію, яка спостерігається в економіці України, питання ефективного розпо-

ділу бюджетних коштів між рівнями бюджетної системи за допомогою вертикального та горизонтального фінансового вирівнювання є дуже актуальним, та як від цього залежить рівень соціального захисту населення, покращення рівня його життя та соціально-економічного розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми фінансового вирівнювання та міжбюджетних трансфертів зробили такі зарубіжні вчені, як Дж. Стігліц, Г. Райт, Р. Берд та інші. Також дослідженню проблеми фінансового вирівнювання та подолання асиметрії забезпеченості регіонів країни фінансовими ресурсами присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, а саме: І. Чугунова, О. Сунцової, В. Кравченка, І. Луніної, О. Кириленко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Ураховуючи значку кількість напрацьованих вітчизняних учених цієї проблематики, слід зазначити, що низка про-

блем залишаються поза увагою, а саме: розвиток депресивних і відсталих регіонів, залучення інвестицій для розвитку підприємницької діяльності, подолання дисбалансів між видатковими та дохідними частинами місцевих бюджетів, які можна вирішити лише під час аналізу та вирішенні наявних проблем вертикального фінансового вирівнювання.

Метою статті є визначення сутності поняття фінансового вирівнювання й міжбюджетних трансфертів у системі фінансового вирівнювання та проблеми практичного застосування цього механізму в Україні.

Результати дослідження. Органи місцевого самоврядування, як і держава в цілому, за допомогою сукупності економічних важелів управляє соціально-економічним розвитком територій.

Основними елементами економічного управління територіями є:

- бюджетне регулювання;
- податкове регулювання;
- інвестиційне регулювання [1, с. 47].

Згідно з Указом Президента України «Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні», поняття «бюджетне регулювання» є синонімічним поняттю «фінансове вирівнювання», що характеризується як процес перерозподілу ресурсів на користь адміністративно-територіальних одиниць, які не мають достатньої власної дохідної бази. Цей процес забезпечується центральними органами державної влади. Фінансове вирівнювання не є абсолютним вирівнюванням доходів територіальних одиниць, а лише в цілому [2].

На сьогодні існує безліч трактувань поняття «фінансове вирівнювання». Так, на думку вітчизняного науковця А. Загороднього, фінансове вирівнювання – це процес перерозподілу фінансових ресурсів центральними органами державної влади на користь адміністративно-територіальних одиниць, які не мають достатнього обсягу власних доходів [3, с. 411].

Для того, щоб усунути дисбаланс між бюджетами, необхідно вирішити такі завдання:

- узгодити урядові функції з різними рівнями виконавчої влади;
- використати економіко-математичні методи у процесі перерозподілу фінансових ресурсів для фінансового вирівнювання територій.

Одним із головних завдань державної регіональної фінансової політики щодо зближення рівня соціально-економічного розвитку територій є подолання вертикальних і горизонтальних дисбалансів та фінансове вирівнювання. О. Романенко вважає, що фінансове вирівнювання – це процес усунення вертикальних

і горизонтальних дисбалансів, головною метою якого є перерозподіл фінансових ресурсів на користь тих владних рівнів, які мають вертикальні та горизонтальні фіскальні дисбаланси [4, с. 200–201].

О. Кириленко трактує поняття «фінансове вирівнювання» як спосіб приведення витрат бюджетів (за економічною та функціональною класифікацією) відповідно до гарантованого державою мінімального рівня соціальних послуг на душу населення, усунення значних диспропорцій у здійсненні видатків окремих територій [5, с. 563].

Необхідність фінансового вирівнювання зумовлена такими об'єктивними причинами, як:

- 1) різниця в податкових надходженнях муніципалітетів;
- 2) різниця між делегованими видатковими повноваженнями територіальних одиниць;
- 3) різниця між обсягами необхідних видатків для виконання однакового набору делегованих повноважень органами місцевого або регіонального самоврядування;
- 4) межа між обсягами видатків місцевих або регіональних бюджетів та загальним обсягом доходів, які враховуються під час фінансового вирівнювання;
- 5) межі адміністративно-територіальних одиниць визначені не оптимально, внаслідок чого існує значна різниця в рівнях їх економічного розвитку;
- 6) компенсація видатків на надання суспільних благ із значними зовнішніми ефектами;
- 7) надання субвенцій з метою стабілізації економічної кон'юнктури, вирівнювання доходів населення та інші загальнодержавні цілі, внаслідок яких держава втручається в місцеву чи регіональну структуру виробництва та надання суспільних благ, компенсаційні видатки, зумовлені зовнішніми ефектами від надання суспільних благ [6, с. 325].

У міжнародній практиці бюджетного регулювання виділяють декілька основних форм фінансового вирівнювання (див. рис. 1).

Розглянемо більш детально вертикальне фінансове вирівнювання, яке характеризується як рух бюджетних трансфертів (дотацій, субвенцій) з бюджету вищого рівня до бюджету нижчого рівня.

Вертикальне фінансове вирівнювання в міжнародній практиці здійснюється завдяки:

- зменшенню видаткової частини того рівня влади, де виник вертикальний дисбаланс шляхом передачі частини зобов'язань владі більш вищого територіального рівня;
- введенню додаткових податків на тій території, де є дисбаланс;
- передачі частини податкових надходжень з центрального бюджету до місцевих бюджетів;
- наданню центральною владою трансфертів [4, с. 199].

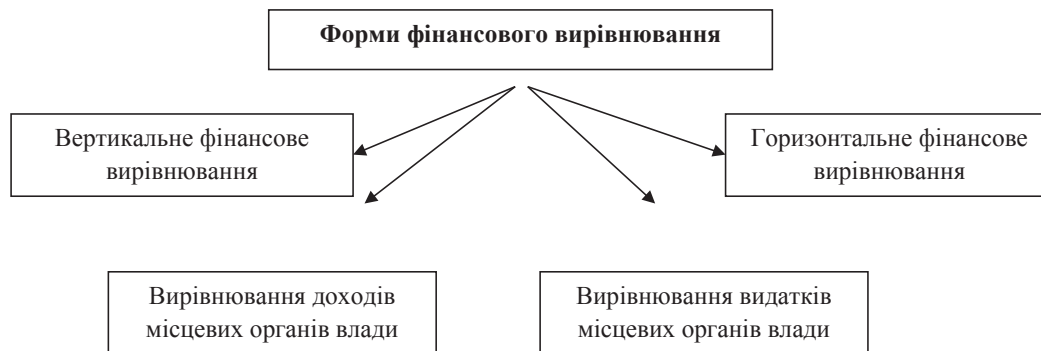


Рис. 1. Форми фінансового вирівнювання

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 70]

Вибір одного із шляхів вертикального фінансового вирівнювання залежить від політики фінансового вирівнювання, що здійснюється в тій чи іншій країні.

В Україні активно застосовується трансфертний спосіб подолання вертикальних дисбалансів. Згідно з чинним законодавством, трансферти – це кошти, що передаються з Державного бюджету України до місцевих бюджетів або з місцевих бюджетів вищого рівня до бюджетів нижчого рівня у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій та в інших формах [2].

Головне завдання трансфертів полягає у розв'язанні проблеми вертикальної незбалансованості – наслідок невідповідності між відповідальністю за видатки та податкоспроможністю. Система формування доходів місцевих бюджетів, яка базується на трансфертах з інших бюджетів, являє собою системою міжбюджетних взаємовідносин з наданням мінімальної фінансової самостійності тим рівням державної влади, які отримують кошти [8, с. 55].

У міжнародній практиці бюджетні дотації, субсидії та субвенції вважаються основними видами прямих бюджетних трансфертів, а трансфертні платежі – це невідплатні та безповоротні платежі, які не є придбанням товарів чи послуг, наданням кредиту або виплатою непогашеного боргу.

Інструментами державної політики в галузі міжбюджетних трансфертів є гранти та внески. У більшості країн головним інструментом є гранти.

Гранти можна розділити на дві групи: специфічні гранти (субвенції), які мають цільовий характер, та генеральні гранти, які не зумовлені конкретною метою їх витрачання [9, с. 112].

Міжбюджетні трансферти також можна вважати інструментом, який доповнює податковий інструментарій, так як чим більше недоліків є в системі податкових відносин між різними рівнями бюджетів, тим з'являється більша потреба в упровадженні різних форм бюджетної підтримки.

До трансфертів, які надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам, згідно зі статтею 97 Бюджетного кодексу України, відносять:

- базову дотацію бюджету окремих територіально-адміністративних одиниць;
- субвенцію на здійснення програм соціального захисту населення;
- субвенцію на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень унаслідок надання пільг, встановлених державою;

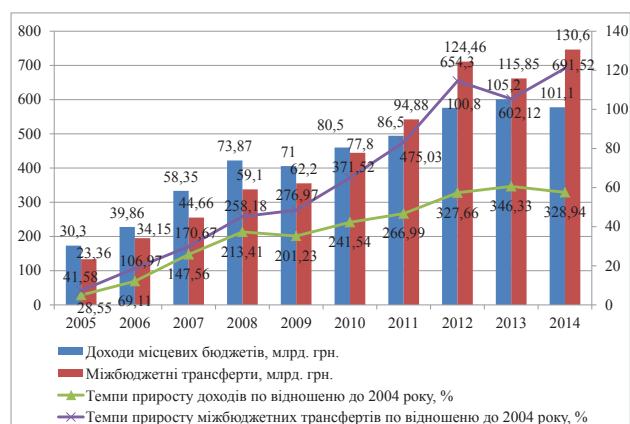


Рис. 2. Темпи зростання обсягів міжбюджетних трансфертів та доходів місцевих бюджетів за 2005–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [11–14]

– субвенцію на виконання інвестиційних проектів тощо [10].

Ситуація, яка склалася сьогодні у сфері фінансового забезпечення розвитку територій, доводить, що дії, здійснені в процесі реформування бюджетної сфери, не привели до фінансової міцності та самостійності органів місцевого самоврядування. Фінансова залежність адміністративно-територіальних одиниць зазначається в місцевих бюджетах, зважаючи на загальнодержавні трансферти. Аналізуючи наукові публікації та нормативно-правову базу формування місцевих бюджетів, можна зробити висновок, що в Україні переважають трансфертні методи збалансування. Про це свідчать дані, подані на рис. 2, на якому зображено динаміку темпів зростання доходів та міжбюджетних трансфертів місцевих бюджетів відносно 2004 р. та фактичні обсяги доходів та міжбюджетних трансфертів протягом 2005–2014 рр.

З рис. 2 видно, що в Україні протягом значного періоду спостерігається тенденція росту обсягів міжбюджетних трансфертів та доходів місцевих бюджетів, але темпи зростання міжбюджетних трансфертів є вищими за темпи зростання доходів місцевих бюджетів. Також зазначимо, що протягом 2012–2014 рр. міжбюджетні трансферти перевищують доходи місцевих бюджетів.

При цьому найбільша частка в загальному обсязі міжбюджетних трансфертів припадає на дотації коливання (див. рис. 3). Протягом 2004–2014 рр. частка дотації вирівнювання коливається в межах 41–56%. Найбільша частка дотації вирівнювання в загальному обсязі міжбюджетних трансфертів спостерігалась у 2010 р. і становила 56,1%, а в 2014 р. цей показник зменшився до 46,3%.

Також необхідно звернути увагу на тенденцію зростання частки в загальному обсязі міжбюджетних трансфертів субвенцій соціального захисту населення, оскільки найбільшу питому вагу в загальному обсязі витрат місцевих бюджетів припадає саме на реалізацію соціальних програм, а саме: на соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту та охорону здоров'я. У 2013 р. вони становили 42%, а в 2014 р. цей показник зменшився до 38,3%.

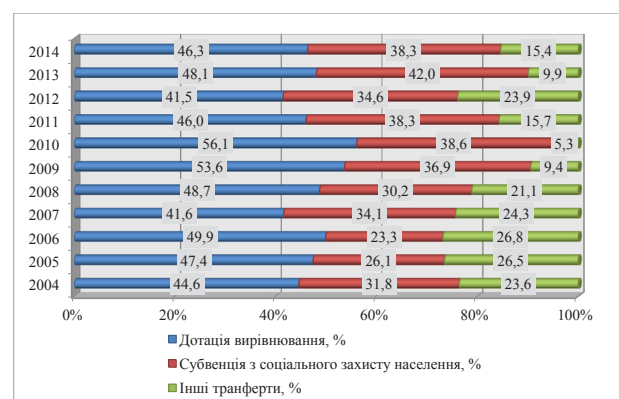


Рис. 3. Структура міжбюджетних трансфертів за основними напрямками у 2004–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [11–14]

Аналізуючи дані, наведені на рис. 3, можна зробити висновки, що на сьогодні в Україні надається перевага лише поточним, а не капітальним (цільовим) трансфертам.

Отже, наявний вертикальний фіскальний дисбаланс є недоліком системи розподілу податкових надходжень, який не повинен вирішуватися за допомогою міжбюджетних трансфертів. Цю проблему можливо усунути шляхом закріплення за місцевими органами влади додаткових податкових надходжень. Тобто доцільним є впровадження

в українській унітарній бюджетній системі елементів бюджетного федералізму з метою зміцнення місцевого самоврядування.

У 2015 р. з прийняттям нового Бюджетного кодексу України систему балансування замінено на систему бюджетного вирівнювання, завданням якої є виправлення наявних горизонтальних фіскальних дисбалансів за допомогою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя.

Горизонтальний фіскальний дисбаланс – це невідповідність між обсягами фінансових ресурсів однієї або декількох територіальних одиниць одного рівня й обсягами завдань, які на них покладаються й забезпечуються іншими територіальними одиницями цього рівня [4, с. 200]. Тобто передача частково надлишкових фінансових ресурсів від «багатої» території до «бідної».

Виникнення горизонтальних фіскальних дисбалансів пов'язане з:

- відмінностями розташування територіальних одиниць унаслідок історичних, географічних, економічних, природних та інших особливостей розвитку;
- асиметрія податкового потенціалу територій;
- відмінність потреб в обсягах соціальних послуг між територіями одного рівня;
- відмінність у вартості державних та громадських послуг у межах однієї території відносно іншої території одного рівня [1, с. 355; 4, с. 200].

Внесення змін до Бюджетного кодексу України поклато початок фінансової децентралізації місцевих бюджетів. Фінансова децентралізація реалізується шляхом передачі доходів державного бюджету до бюджетів місцевого самоврядування, що веде до збільшення фінансової самостійності місцевих бюджетів. Цими змінами збільшуються фінансові ресурси місцевих бюджетів для виконання покладених на них повноважень.

Проблему дисбалансу між бюджетами одного рівня неможливо вирішити проведенням розмежування доходної та видаткової частини їхніх бюджетів, досягнення збалансованості є можливим лише у разі застосування перерозподільних процесів у межах усієї бюджетної

системи. Головним завданням фінансового вирівнювання на сьогодні є підвищення ефективності бюджетного регулювання та усунення фіскальних дисбалансів. Це можливо лише в результаті комплексного застосування вертикального й горизонтального фінансового вирівнювання, шляхом надання фінансових ресурсів «бідним» та «відсталім» територіям у формі міжбюджетних трансфертів (дотацій, субсидій, субвенцій) за допомогою фінансових ресурсів, як вилучатимуться у «багатих» територій.

Висновки. В умовах затяжної економічної кризи фінансових ресурсів завжди не вистачає, тому питання щодо підвищення ефективності їх перерозподілу, застосування всіх наявних інструментів фінансового вирівнювання доходів місцевих бюджетів, створення ефективної системи міжбюджетних трансфертів залишаються для України досить актуальними і потребують ґрунтовних досліджень. Для побудови ефективної моделі фінансового вирівнювання необхідно вирішити такі завдання:

1) збалансувати фінансові потреби з фінансовими можливостями;

2) зменшити обсяги фінансового вирівнювання для збільшення доходів місцевих органів самоврядування.

Також покращення системи фінансового вирівнювання в Україні можливо у разі повільного впровадження елементів бюджетного федералізму його елементів, зокрема, фіскальної автономії.

Виконання вищезгаданих завдань та рекомендацій сприятиме сталому соціально-економічному розвитку, так як зміни в чинному законодавстві поки що не вирішили в повному обсязі ключових проблем бюджетного регулювання та не враховують інтереси місцевого самоврядування, в результаті чого гальмують процес формування самодостатніх територіальних громад.

Розглянуті питання є основою подальших, більш глибоких та прикладних розробок для вдосконалення наявної системи фінансового вирівнювання, для доопрацювання деяких законодавчих норм, що створить передумови для підвищення ефективності використання бюджетних коштів та подальшого реформування територіальних фінансів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Сунцова О. Місцеві фінанси : [навч. посібник] / О. Сунцова. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.
2. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні : Указ Президента України від 22 липня 1998 р. № 810/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/810/98/page3>.
3. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К. : Знання, ЛБІНБУ, 2002. – 462 с.
4. Романенко О. Фінанси : [підручник] / О. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
5. Кириленко О. Місцеві фінанси : [підручник] / О. Кириленко, О. Квасовський, А. Лучка. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
6. Волохова І. Фінансове вирівнювання в Україні: пошук ефективної моделі / І. Волохова // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 324–330. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2013-4_0-pages-324_330.pdf.
7. Яценко Ю. Світовий досвід основ організації фінансового вирівнювання: уроки для України / Ю. Яценко // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 66–77.
8. Радіонов Ю. Актуальні проблеми розвитку міжбюджетних відносин / Ю. Радіонов // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 54–58.
9. Слухай С. Міжбюджетні трансферти в постсоціалістичних країнах: від теорії до реалії : [монографія] / С. Слухай. – К. : АртЕк, 2002. – 288 с.
10. Про Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page10?nreg=2456-17&find=10&text=&x=0&y=0>.
11. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 р. / [І. Щербина, А. Рудик, В. Зубенко, І. Самчинська та ін.] ; ІБСЕД, проект «Реформи місцевих бюджетів в Україні», RTI International. – К., 2015. – 77 с.
12. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2011 р. / [І. Щербина, А. Рудик, В. Зубенко, І. Самчинська та ін.] ; ІБСЕД, проект «Реформи місцевих бюджетів в Україні», RTI International. – К., 2011. – 96 с.
13. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2008 р. / [І. Щербина, А. Рудик, В. Зубенко, І. Самчинська та ін.] ; ІБСЕД, проект «Реформи місцевих бюджетів в Україні», RTI International. – К., 2009. – 156 с.
14. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання зведеного та державного бюджету України за 2004 р. / [І. Щербина, А. Рудик, В. Зубенко, І. Самчинська та ін.] ; ІБСЕД, проект «Реформи місцевих бюджетів в Україні», RTI International. – К., 2005. – 135 с.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность финансового выравнивания. Раскрыты теоретические аспекты вертикального и горизонтального финансового выравнивания. Проанализирован механизм бюджетного регулирования фискальных дисбалансов и пути внедрения вертикального и горизонтального финансового выравнивания в бюджетную сферу Украины. Предложены комплексные методы по развитию механизма бюджетного регулирования.

Ключевые слова: финансовое выравнивание, вертикальное выравнивание, горизонтальное выравнивание, межбюджетные трансферты, межбюджетные отношения.

Summary. The article deals with the essence of the financial equalizing. Theoretical aspects of vertical and horizontal financial equalizing. Analyzed the mechanism of budgetary control fiscal imbalances and areas of implementation of the vertical and horizontal fiscal equalization in the public sector of Ukraine. Offered complex directions on development of mechanism of the budgetary adjusting.

Key words: financial equalizing, vertical equalizing, horizontal equalizing, intergovernmental transfers, intergovernmental fiscal relations.

УДК 336.717.061.1

Степаненко К. Р.
студентка

Харківського національного університету будівництва та архітектури

Stepanenko K. R.
Student

Kharkiv National University of the Civil Engineering and Architecture

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

FEATURES OF FORMATION OF THE BANK'S LOAN PORTFOLIO

Анотація. У статті розглянуто теоретичні основи формування кредитного портфеля банку. Визначено, що на процес його формування можуть впливати кредитні ризики, які приводять до негативних наслідків. Тому з метою виявлення резервів підвищення ефективності кредитної діяльності за умови запланованого рівня доходності та допустимого рівня ризику необхідно проаналізувати кредитний портфель.

Ключові слова: кредитний портфель, кредитний ризик, актив балансу, суб'єкти кредитування, сектори економіки, аналіз.

Вступ та постановка проблеми. Основним джерелом доходів банків є отримання прибутку від здійснення кредитних операцій. У зв'язку із цим, головною проблемою, яка сьогодні стоїть перед менеджментом банків, є ефективне формування кредитного портфеля банку. Неefективне його формування приводить до підвищення ризиків здійснення кредитних операцій, а це, у свою чергу веде до збитків та втрати вкладених ресурсів.

Правильна організація банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями, належне забезпечення його оперативною та вірогідною обліковою інформацією є основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банків. В умовах негативного впливу наслідків світової фінансової кризи особливої актуальності набуває формування оптимального кредитного портфеля банку з метою підвищення ефективності його діяльності шляхом впровадження відповідної кредитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань формування кредитного портфеля банків присвячено чимало праць таких вітчизняних вчених, як Ю. Бугель, В. Вовк, А. Пашков, Л. Бондаренко, О. Литовченко, І. Глущенко, І. Семенча та ін. [1–6].

Метою статті є розкриття теоретичних аспектів формування кредитного портфеля банку та аналіз кредитного портфеля банківської установи.

Результати дослідження. Банківський портфель в економічній літературі визначається як сукупність активів і пасивів банку, що відповідно складається з портфеля активних та портфеля пасивних операцій банку. Здійснення активних операцій банківськими установами є найважливішим джерелом отримання прибутку, адже саме вони приносять банку більше 90% загального доходу. Таким чином, кредитні операції становлять більшу частину банківського портфеля активних операцій та є цілісним об'єктом управління, який характеризується специфічними його особливостями [7, с. 58]. Однак для поглиблення розуміння ролі кредитного портфеля в діяльності банку доцільно дослідити трактування сутності цього поняття науковцями.

Ю. Бугель визначає кредитний портфель як набір кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей [1]; В. Вовк – сукупність відповідних економічних відносин між кредитором і позичальником з приводу поворотного руху вартості [2]; А. Пашков – сукупність коштів, які розміщуються у вигляді зобов'язань (міжбанківські кредити, кредити юридичним особам, кредити фізичним

особам) [3]; Л. Бондаренко – економічно обґрунтована й структурна сукупність кредитних угод і кредитних зобов’язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду [4].

Досліджені наукові підходи взаємодоповнюють один одного, що дає змогу сформулювати комплексне визначення поняття «кредитний портфель». Отже, кредитний портфель – це інструмент управління активними операціями банку, метою здійснення яких є підвищення прибутку, ефективності діяльності, що досягається шляхом надання позичок за різними напрямками кредитування з урахуванням вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду.

Залежно від мети банк формує кредитний портфель певного типу. Тип портфеля являє собою характеристику портфеля, яка базується на співвідношенні прибутку та ризику [5]. Основні типи кредитного портфеля наведені на рис. 1.

Зазначимо, що ризиковий портфель характеризується підвищеним рівнем прибутковості у високому рівні ризику, тоді як у портфелі доходу рівень прибутку є нижчим, однак й кредитні ризики є мінімальними. Збалансований кредитний портфель являє собою сукупність банківських кредитів та має структуру і фінансові характеристики, що знаходяться в межах вибору найбільш

ефективного вирішення поєднання ризику й прибутковості [5].

Основними завданнями формування кредитного портфеля є:

- високий темп очікуваного доходу в довгостроковій перспективі;
- мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля;
- дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля;
- високий рівень доходу в поточному періоді [8, с. 60].

Отже, кредитний портфель взаємозв’язує три ключові аспекти банківської діяльності – дохідність, ліквідність і ризик.

Процес формування кредитного портфеля банком визначають у три етапи:

I етап – визначення загальних положень і цілей кредитної політики, створення апарату управління кредитними операціями;

II етап – відбір конкретних об’єктів кредитування для включення їх у кредитний портфель;

III етап – аналіз стану кредитного портфеля та оперативне управління виявленими відхиленнями від оптимального стану [9].

Отже, під час формування оптимального кредитного портфеля необхідно ставити за мету реалізацію розробленої кредитної політики шляхом підбору найбільш

ефективних і надійних кредитних вкладень. Постійний аналіз кредитного портфеля дає змогу вибрати раціональний варіант розміщення ресурсів, напрями кредитної політики банку, знизити ризик шляхом диверсифікації кредитних вкладень, прийняти рішення щодо доцільності надання позики клієнтам [9].

Кредитні операції є найважливішим джерелом прибутку банку, однак у зв’язку зі збільшенням останнім часом випадків неповернення кредитів ці операції наражають на небезпеку стійкість та стабільність банку в цілому. Тому якість кредитного портфеля банку



Рис. 1. Основні типи кредитного портфеля

Таблиця 1

Класифікація факторів кредитних ризиків банківських установ

Групи факторів	Види факторів
Фактори, притаманні зовнішньому середовищу щодо банківських установ та контрагентів	<ul style="list-style-type: none"> – нормативно-законодавче регулювання діяльності банківських установ; – нормативно-законодавче регулювання діяльності позичальника; – стан розвитку економіки; – кон’юнктура попиту на кредитні ресурси та їх пропозиції на фінансово-кредитному ринку; – рівень конкуренції між банківськими установами та контрагентами; – політична ситуація в країні; – форс-мажорні обставини (природні катаклізми, воєнні дії тощо)
Внутрішньобанківські фактори кредитних ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – надмірна концентрація кредитного портфеля; – надмірна диверсифікація кредитного портфеля; – відсутність ефективних методів оцінювання та регулювання кредитних ризиків за етапами кредитного процесу; – неадекватна оцінка впливу чинників кредитних ризиків; – низький кваліфікаційний рівень, компетенція та досвід роботи фахівців тощо
Фактори, притаманні діяльності позичальника	<ul style="list-style-type: none"> – репутація позичальника; – капітал позичальника; – спроможність позичальника успішно вести справу; – кредитоспроможність позичальника; – ліквідність забезпечення за кредитом тощо

Джерело: побудовано автором на основі [11, с. 20]

означає формування такої його структури, яка забезпечувала б належний рівень його ліквідності та максимальний рівень дохідності банківської установи за мінімального рівня кредитного ризику [10, с. 93]. Рівень кредитного ризику визначається розміром фінансових втрат унаслідок неповернення (несвоєчасного повернення) позичальником основного боргу та несплати відсотків за кредитом. Такий рівень кредитного ризику залежить від впливу та характеру прояву чинників, що зумовлюють його виникнення та розвиток [11, с. 19]. Розглянемо основні кредитні ризики, які поділяються на три групи залежно від сфери їх виникнення (див. табл. 1).

Усі зазначені чинники кредитних ризиків можуть мати такі негативні наслідки:

- зниження якості кредитного портфеля;
- втрата коштів за основним боргом та відсотками;
- витрати на управління проблемними кредитами;
- втрата репутації;
- втрата капіталу;
- збільшення резервування [11, с. 19–20].

Тому з метою виявлення резервів підвищення ефективності кредитної діяльності за умови запланованого рівня дохідності та допустимого рівня ризику банки проводять аналіз кредитного портфеля, який здійснюється у двох напрямках: аналіз структури та динаміки кредитного портфеля (за строками кредитування, валютою кредитів, видами кредитних продуктів, галузями економіки, рівнем ризику тощо) та якісний аналіз кредитного портфеля (оцінювання ризику та дохідності кредитного портфеля) [10, с. 93]. Отже, на основі цього аналізу керівництво банку формує ефективний кредитний портфель та приймає рішення щодо зміни його структури з метою підвищення дохідності вкладень та оптимізації з погашення позик, що позначається на ліквідності та прибутковості банку.

Розглянемо сучасний стан кредитного портфеля АТ «Ощадбанк» за 2013–2015 рр. Але перед тим, як проводити аналіз, визначимо питому вагу кредитного порт-

феля в активах балансу за відповідний період. Найбільшу питому вагу у структурі активів АТ «Ощадбанк» займають кредити та заборгованість клієнтів. У 2013 р. вони становили 51,3%, у 2014 р. – 56,5%, а в 2015 р. – 41,1%.

На основі річної фінансової звітності проаналізуємо динаміку та структуру кредитного портфеля за суб'єктами кредитування (див. табл. 2).

Із табл. 2 видно, що протягом 2013–2015 рр. існувала чітка тенденція підвищення обсягів кредитування АТ «Ощадбанк», що є позитивним фактором, адже кредитування – це головне джерело отримання прибутку банком. Так, у 2013 р. обсяг виданих банком кредитів становив 52 179 567 тис. грн, у 2014 р. – 70 236 315 тис. грн. Але у 2015 р. обсяг виданих кредитів скоротився і дорівнював 65 462 189 тис. грн. Показник темпу зростання за аналізований період склав 25,5%. Найбільше зростання обсягів кредитного портфеля банком спостерігалося у кредитуванні юридичних осіб – у 2015 р. порівняно з 2013 р. він становив 26,5%. Повільний темп зростання спостерігається у кредитуванні фізичних осіб – у 2015 р. порівняно з 2013 р. він склав усього 6,8%. На нашу думку, це пов'язано з кризовою ситуацією в країні – політичною та валютною нестабільністю, що привело до зниження попиту на кредитні продукти серед фізичних осіб.

Далі детально проаналізуємо кредитний портфель фізичних осіб та розглянемо структуру позичальників АТ «Ощадбанк» за секторами економіки. Структура та динаміка кредитного портфеля фізичних осіб подані у табл. 3.

У табл. 3 видно, що найбільшу питому вагу у структурі кредитування банку мають споживчі кредити. У 2013 р. обсяг споживчих кредитів становив 1 675 333 тис. грн (36,8%), у 2014 р. – 1 709 415 тис. грн (34,6%), у 2015 р. – 1 747 728 тис. грн (29,3%). За аналізований період обсяг та вага споживчих кредитів зменшились, темп зростання в 2015 р. порівняно з 2013 р. становив 4,3%. Таке зменшення кредитування населення не є позитивним фактором, адже це свідчить про зниження ефективності про-

Таблиця 2
Динаміка та структура кредитного портфеля АТ «Ощадбанк» за суб'єктами кредитування за 2013–2015 рр.

Назва статті	Показники станом на						Темп зростання, %
	2013 р.		2014 р.		2015 р.		
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	
Кредитування юр. осіб	49 420 244	94,7	67 714 985	96,4	62 515 865	95,5	26,5
Кредитування фіз. осіб	2 759 323	5,3	2 521 330	3,6	2 946 324	4,5	6,8
Усього виданих кредитів	52 179 567	100,00	70 236 315	100,00	65 462 189	100,00	25,5

Таблиця 3
Структура та динаміка кредитного портфеля фізичних осіб АТ «Ощадбанк» за 2012–2014 рр.

Вид кредиту	Значення станом на						Темп зростання, %
	2013 р.		2014 р.		2015 р.		
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	
Споживчі кредити	1 675 333	36,8	1 709 415	34,6	1 747 728	29,3	4,3
Іпотечні кредити	1 383 509	30,3	1 468 875	29,7	1 524 262	25,6	10,2
Автокредити	426 300	9,4	428 857	8,7	472 402	7,9	10,8
Інші споживчі кредити	386 967	8,5	303 608	6,0	824 753	13,8	113,1
Кредити з використанням платіжних карток	686 121	15,0	1 036 718	21,0	1 392 425	23,4	102,9
Усього кредитів	4 558 230	100,0	4 947 473	100,0	5 961 570	100,0	30,8
Резерв на покриття збитків від знецінення	1 798 907	–	2 426 143	–	3 015 246	–	67,6
Усього кредитів за мінусом резервів	2 759 323	–	2 521 330	–	2 946 324	–	6,8

грам кредитування, що пропонує банківська установа клієнтам, та зменшення довіри населення до комерційного банку. Також це може бути зумовлене підвищенням у 2 рази кредитування з використанням платіжних карток, що є швидшим та зручнішим для клієнтів. Такий вид кредиту постійно зростає за досліджуваний період і у

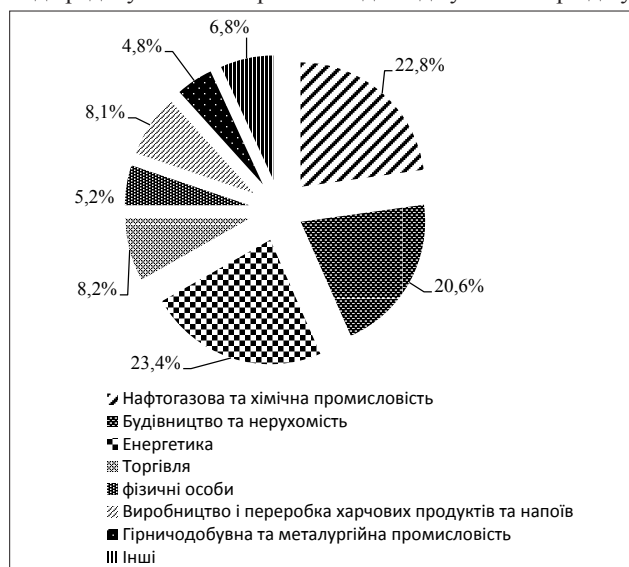


Рис. 2. Структура кредитного портфеля за секторами економіки АТ «Ощадбанк» у 2015 р.

2015 р. показник дорівнював 1 392 425 тис. грн (23,4%). Велику питому вагу в кредитному портфелі АТ «Ощадбанк» займає також надання іпотечних кредитів фізичним особам. Так, у 2015 р. обсяг надання іпотечних кредитів банком становив 1 524 262 тис. грн (25,6%). За досліджуваний період обсяг іпотечного кредитування постійно збільшувався, показник темпу зростання в 2015 р. порівняно з 2013 р. склав 10,2%. Це говорить про ефективність цієї програми кредитування та зацікавленість у ній населення.

Структура кредитного портфеля за секторами економіки за 2015 р. зображена на рис. 2.

Аналіз рис. 2 дає змогу визначити галузеву диверсифікацію банку. Найбільший обсяг кредитування банку припадає на такі сектори економіки, як енергетика (23,4%), нафтогазова та хімічна промисловість (22,8%), будівництво та нерухомість (20,6%).

Висновки. Теоретичні основи формування кредитного портфеля банку дають можливість розпізнати негативні сторони в розміщенні кредитів, розширяти чи стримувати кредитні операції, поліпшувати їх структуру, визначити найбільш прийнятну для банку стратегію у здійсненні кредитної політики, тому під час аналізу кредитного портфеля АТ «Ощадбанк» за 2012–2015 рр. були виявлені як позитивні, так і негативні моменти. Але та негативна ситуація, яка спостерігається, свідчить про погіршення якості кредитного портфеля банку у зв'язку зі зниженням платоспроможності клієнтів та кризової ситуації в країні в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бугель Ю. Аналіз якості структури кредитного портфеля комерційних банків в ринкових умовах господарювання / Ю. Бугель // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє : збірник наукових праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – Вип. 11. – С. 51–57.
2. Вовк В. Кредитування і контроль : [навч. посібник] / В. Вовк, О. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.
3. Пашков А. Оцінка якості кредитного портфеля / А. Пашков // Фінансовий простір. – 2011. – № 2(18). – С. 14–21.
4. Бондаренко Л. Поняття кредитного портфеля комерційного банку і критерії його конкурентоспроможності / Л. Бондаренко // Вісник Національного Банку України. – 2008. – № 3. – С. 31–33.
5. Литовченко О. Сутність кредитного портфеля банку, його функції та склад / О. Литовченко, І. Глушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/21_TSN_2015/Economics.
6. Семенча І. Управління кредитним портфелем банку в сучасних економічних умовах в Україні: проблеми та шляхи подолання / І. Семенча // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – С. 45–49.
7. Говоруха С. Підходи до визначення поняття «кредитний портфель» та аналіз його характеристик / С. Говоруха // Вісник Львівського університету. – 2012. – Вип. 39. – С. 125–127.
8. Єрмакова Ю. Визначення впливу факторів на якість кредитної політики банку / Ю. Єрмакова // Управління розвитком. – 2014. – № 15. – С. 59–61.
9. Гавчук І. Формування кредитного портфеля комерційного банку / І. Гавчук, М. Марич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/gavchuk-is-marich-mg-formuvannyakreditnogo-portfelya-komertsynogo-banku>.
10. Гергель А. Напрями аналізу якості кредитного портфеля банку / А. Гергель // Управління розвитком. – Х. : ХНЕУ ім. Семена Кузнеця, 2014. – С. 92–94.
11. Крамаренко О. Навчальний посібник з дисципліни «Кредитування і контроль» / О. Крамаренко, Ю. Лаврентович. – Миколаїв : Вид-во НУК, 2011. – 105 с.

Анотація. В статті розглянуті теоретичні основи формування кредитного портфеля банку. Визначено, що на процес його формування можуть впливати кредитні ризики, що призводить до негативних наслідків. Тому метою виявлення резервів підвищення ефективності кредитної діяльності при умови запланованого рівня доходності і допустимого рівня ризику необхідно проаналізувати кредитний портфель.

Ключеві слова: кредитний портфель, кредитний ризик, актив балансу, суб'єкти кредитування, сектори економіки, аналіз.

Summary. In article deals with the theoretical basis of the formation of the bank's loan portfolio. It was determined that the process of its formation can affect credit risk, which leads to negative consequences. Therefore, in order to identify the reserves for increasing the efficiency of credit operations, provided the planned level of profitability and an acceptable level of risk should be an analysis of the loan portfolio.

Key words: loan portfolio, credit risk, asset, subjects of crediting, sectors of economy, analysis.

Sterina E. V.
Student

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Стеріна К. В.
студентка

Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

THE FEATURES OF CLUSTER ANALYSIS FOR MARKET SEGMENTATION

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ

Summary. Were considered the problems and peculiarities of application of cluster analysis in the segmentation of the market, namely in marketing research. Outlined the main advantages and disadvantages of cluster analysis, as well as the intended use of this type of analysis of the market environment.

Key words: cluster, cluster analysis, segmentation, marketing research, market.

Setting of the problem. In our time, the creation of goods is no longer such an unprecedented and unique event, as it was before. Even just a half-century ago, the creation of something new revolutionized and brought inventors profits. Now the main thing is not to create, but the ability and effective promotion of the new product. There are cases when products, which, in fact, were not unique or supernova became market leaders for many years, thanks to competent marketing strategy.

Analysis of recent research and publications. Problems of application of cluster analysis for market segmentation engaged: R. Tryon [2], S. Molodetska [4], M. Porter [5], P. Rudnev [6].

Determination of the unsolved general problem. However, today the problem of the correct use of cluster analysis is not determined for market research.

The aim of this publication is to systematize destinations using cluster analysis for conducting market research, as well as to designate the main problematic issues, a marketing expert may face, when using this method.

Statement of the base material. World experience of developed countries proves both efficiency and inevitable pattern of occurrence of different types of clusters. In the last ten years, the formation of clusters has become an important part of the state policy in the field of regional development in many countries. Abroad clusters are one of the effective tools for the development of small and medium-sized enterprises. The questions of cluster formation cause the growing interest of economists and government agencies in different countries. The rapid development of technology, logistics, means of transport has led to the fact that the transmission of information, financial flows have become almost instantaneous, and the transportation of goods – cheaper and faster. In this regard, the most important factors in achieving and maintaining superiority over its competitors are not only innovation and education, but also the relationships between the companies that provide the conditions for the establishment of network structures – clusters.

When developing a new product one needs to know clearly on what kind of consumer audience it is aimed at. You need to know everything about your average statistical customer from the age and sex, to the personal hobbies. These details make it

possible to develop a product down to the smallest detail and have an effective advertising campaign.

One of the main directions of marketing activity is segmentation of the market, allowing the company to accumulate funds in the specific direction of the business. The market consists of buyers, and buyers are different from each other in a variety of settings. And any of these variables can be used as a basis for market segmentation.

Segmentation of the market – is the division of the market into distinct groups of buyers, each of which may require separate goods and/or marketing systems. The purpose of segmentation is to identify one or more target groups of consumers. The entire range of marketing activities will be aimed at these groups – from product development and branding to selecting the modality and media marketing communications [1].

In all kinds of marketing activities analysis of customer segments is used and has an impact on the results of the promotion of products to customers.

The basis of segmentation is to divide the users into meaningful groups, which are called “segments”. There are a lot of approaches to classification of objects. Among the existing methods clustering takes its rightful place as a set of methods and technologies for separating of homogeneous groups of objects, and interpreting the results. As a result of applying the classification procedures “clusters” or groups of similar objects are created. The feasibility of using cluster analysis to segmentation problems is due to the fact that its computational procedures allow us to classify consumer groups.

Cluster analysis is a mathematical procedure that allows grouping the objects into certain classes or clusters based on similarity of quantitative values of several characteristics peculiar to each object of any set.

As cluster we mean the definition provided by BG Mirkin in [3, p. 4], according to which it is a subset of objects characterized by a subset of the variables that stand out from the others by the presence of a certain homogeneity of its elements

Cluster analysis is used increasingly in market research. Cluster analysis is used by university experts, practitioners and marketers, solving primarily, the problem of categories. This may be about products, customers, employees – with proper use, cluster analysis can be applied to a very wide range of objects [2].

Use of cluster analysis in the decision segmentation problem is reduced to solving the following tasks:

- classification of consumers;
- creation the hypotheses about the existence of the study population homogeneous groups of consumers;
- testing the hypotheses about the presence of homogeneous groups in the study population of consumers.

An important feature of clustering techniques is that the groups or clusters, are determined during the analysis, not before, and the researcher may not have a priori information about the population distribution [3].

It is important to note the following feature of using of cluster analysis in segmentation. The cluster approach is intended to highlight the group from the original set of objects. However, the resulting division may not reflect the analyst's hypothesis of the existence of "real" segment structure. Therefore, while utilizing cluster analysis, the analyst has to conduct numerous experiments to combine his idea of the actual structure of the market with concrete results computed.

Thus, the problem of cluster analysis is to divide the set of the objects at a relatively small number of homogeneous segments so that each object owned by one and only one cluster and the objects of a cluster are similar, while the objects belonging to different clusters were heterogeneous.

Marketers have used cluster analysis for these components (Figure 1):

1) segmentation. In this case, the cluster analysis is used to identify stable groups (consumers, markets, organizations), each of which combines the objects themselves with similar characteristics. Realizing this analysis, the researchers tend to make the following mistake: the characteristics on which the clustering is carried out, are selected on the basis of "affordable, easier, cheaper". Such an approach challenges the appropriateness of all further analysis, as the inclusion of even one or two insignificant characteristics can lead to inadequate partition into clusters.

2) analysis of consumer behavior. Using cluster analysis apparatus for constructing homogeneous groups of consumers in order to obtain the most complete picture of how the customer behaves in each segment.

3) positioning. Cluster analysis is also used to determine which niche should be used to position the product. This type of analysis allows us to construct a map based on which it will be possible to determine the level of competition in the various segments and the characteristics that must have the goods to get to the target segment. This allows you to identify new markets, for which you can develop and promote your solutions.

4) choice test markets. Many researchers use cluster analysis to identify which markets (services, products) can be combined into a single group on relevant characteristics. Having set forward the hypothesis of the existence of certain laws

(buyers of luxury goods with an increase in prices increases the demand) it is necessary to propose a new, not used in the analysis, market in which it must be tested before being put into practice. Also, this analysis can be used to search for a new ocean strategy.

5) reduction of the number of observations. In order to accurately account for all indicators in the same group in the classification process, it is necessary to apply multivariate classification techniques to which the cluster analysis [4].

The most important part of the formulation of the clustering problem – it is a choice of variables on which the clustering is performed. The inclusion of even one or two outsiders (not related to the grouping) variables may distort the clustering results. The goal is to select a set of variables able to describe the similarity between objects in terms of the features that are relevant to the issue of marketing research [5].

There are certain advantages of cluster analysis. Cluster analysis allows to conduct the classification of any objects, which are characterized by a number of features.

Firstly, the production of clusters can be interpreted, that is, to describe which groups actually exist.

Secondly, the individual clusters may be cast out. This is useful in those cases when the dataset contained certain mistakes, as a result of which the values of parameters in individual objects may vary. When using cluster analysis such objects fall into a separate cluster.

Thirdly, only those clusters that have the interesting characteristics can be selected for further analysis [7, p. 98; 8, p. 47].

Like any other method, cluster analysis has certain drawbacks and limitations. In particular, the composition and number of clusters depends on the selected partition criteria. With the reduction of the original data set to a more compact form certain distortions can arise and individual features of individual objects can be lost by being replaced by characteristics of generalized values cluster parameters.

Unlike most other methods of multivariate analysis, cluster analysis in parallel developed in several disciplines (psychology, biology, economics), so most of the methods, have 2 or more titles, which greatly complicates the understanding of researchers, especially if we are talking about different branches of knowledge [9, p. 52].

Another problem is related to the abundance of options when choosing a metric and clustering method, as well as in finding consistency between them. Differences in the reasons for using some metric are very small, in addition, not always an option metric uniquely identifies allowable clustering method. In such a situation, selecting a particular combination of "metric method" should be based on "recommendations" that have to be gathered from various sources, as well as "common sense". Understanding of common sense comes only after understanding in detail the subtleties of a particular method and metrics.

We draw your attention to the fact that the very concept of "cluster" is ambiguously defined. We don't need the unambiguous definition – in each case the "cluster" is different. As a rule, the following guidelines should be followed: internal homogeneity and external isolation.

Conclusions and prospects for further research. After the study, we can conclude that at this stage of market research cluster analysis is an integral part of them. This can be considered as an important tool for implementation, analysis and prospects of development of an enterprise. In the future, you can improve the use of cluster analysis as a mandatory factor for research.

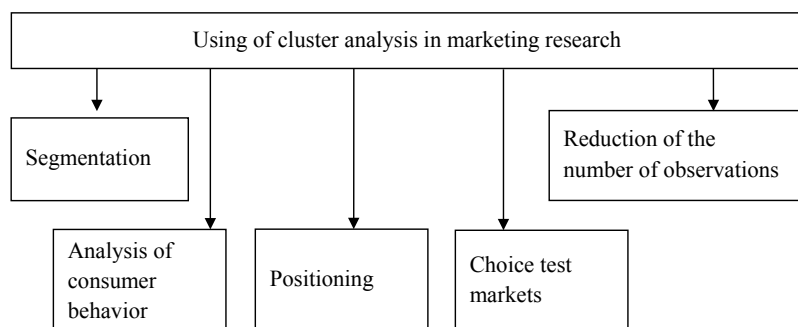


Fig. 1. Using of cluster analysis in marketing research

References:

1. Таганов Д. Сегментирование потребления на основании иерархического кластерного анализа / Д. Таганов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 2. – С. 32–46.
2. Мандель И. Кластерный анализ / И. Мандель. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 176 с.
3. Миркин Б. Методы кластер-анализа для поддержки принятия решения / Б. Миркин. – М. : Высшая школа экономики, 2011. – 88 с.
4. Молодецкая С. Кластерный анализ в сегментации рынка / С. Молодецкая // Экономика. Государство. Общество : электронный журнал научных публикаций студентов и молодых ученых. – 2014. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://ego.uapa.ru/ru/issue/2012/03/04>.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Изд. дом «Вильям», 2006. – 326 с.
6. Руднева П. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах П. Руднева // Экономика региона. – 2010. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://journal.vlsu.ru>.
7. Галицкий Е. Проблемы применения кластерного анализа в пространстве факторов / Е. Галицкий [Electronic resource]. – Access mode : <http://publications.hse.ru/chapters/92856324>.
8. Ужогов А. Применение кластерного анализа для сегментации рынка : доклад / А. Ужогов ; Филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Казанского государственного университета имени В.И. Ульянова. – 40 с. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=490392#1>.
9. Кластерный анализ в маркетинговых исследованиях: обзор и предпосылки применения [Electronic resource]. – Access mode : http://.nickart.spb.ru/clause/text_11.php.
10. Кластерный анализ [Electronic resource]. – Access mode : <http://chapters.comsoc.org/tomsk/system/cluster.html>.
11. Смирнова Ю. Кластеры как фактор инновационного развития / Ю. Смирнова // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы Международной научной конференции. – 2011. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://moluch.ru/conf/econ/archive/9/396>.

Анотація. Розглянуто проблеми та особливості застосування кластерного аналізу в сегментації ринку, зокрема, в маркетингових дослідженнях. Визначено основні переваги та недоліки кластерного аналізу, а також цілі використання цього аналізу ринкового середовища.

Ключові слова: кластер, кластерний аналіз, сегментація, маркетингові дослідження, ринок.

Аннотация. Рассмотрены проблемы и особенности применения кластерного анализа в сегментации рынка, прежде всего, в маркетинговых исследованиях. Определены основные преимущества и недостатки кластерного анализа, а также цели использования данного вида анализа рыночной среды.

Ключевые слова: кластер, кластерный анализ, сегментация, маркетинговые исследования, рынок.

Стрельбіцька Н. Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних
відносин та міжнародної інформації
Тернопільського національного економічного університету*

Редько Т. В.

*студентка
Навчально-наукового інституту
міжнародних економічних відносин імені Б. Д. Гаврилишина
Тернопільського національного економічного університету*

Strelbitska N. E.

*PhD in Economics,
Associate Professor of International Economic Relations
and International Information Department
Ternopil National Economic University*

Redko T. V.

*Student
Bohdan Havrylyshyn Research and Development Institute of International Economic Relations
Ternopil National Economic University*

МАЛЕ ТА СЕРЕДНЄ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЄС

SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AS A FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC GROWTH IN THE EUROPEAN UNION

Анотація. У статті розглянуто вплив малих та середніх підприємств на соціально-економічний розвиток країн – членів ЄС. Визначено рівень концентрації МСП на 1 000 чол. населення в країнах регіону. Використовуючи пакет IBM SPSS Statistic 19, проведено регресійний аналіз, який показав логарифмічну залежність між частками МСП у ВВП та кількістю населення країн – членів ЄС. Розглянуто роль кластерної моделі розвитку регіону як важливої передумови розвитку європейських МСП.

Ключові слова: малі та середні підприємства, мікропідприємства, ЄС, додана вартість, кластер.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток малих та середніх підприємств (далі – МСП) є одним із пріоритетних напрямів діяльності урядів багатьох розвинених країн світу. Малий та середній бізнес забезпечує робочими місцями населення, є гнучким до ринкових змін та несприятливих економічних ситуацій, вирізняється ініціативністю в технологічних новаціях та високим рівнем соціальної відповідальності. Рівень розвитку МСП є своєрідним індикатором соціально-економічного добробуту суспільства.

На сьогодні в Західній Європі МСП займає важливе місце в економіці й забезпечує соціальну стабільність, оскільки надає людям можливість самостійно вирішувати проблеми матеріального забезпечення, самостверджуватись та ефективно використовувати свою власність [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу малого та середнього підприємництва на економіку країни присвячено багато доробків вітчизняних та іноземних учених. Зокрема, уваги заслуговують праці таких канадських науковців, як Д. Лана (*D. Leung*), Л.°Рісполі (*L.°Rispoli*) та Р. Чена (*R. Chan*). Їх роботи присвячені обрахунку внеску підприємств за розмірами у валовий внутрішній продукт країни. Значний внесок у дослідження географічної концентрації та доступу до фінансування суб'єктів МСП у світовому масштабі зробили такі вчені, як Х. Кушнір (*K. Kushnir*),

М.°Мірмульштайн (*M. Mirmulstein*) та Р. Рамальо (*R. Ramalho*). Важливими є праці О. Зілгалової, В. Малолітневої, О. Нестеренко, сфера дослідження яких охоплює політику сприяння МСП в аспекті нормативно-правового забезпечення в країнах Західної Європи. Проте у зазначених дослідженнях недостатньо зображено значення малого та середнього підприємництва як фактору соціально-економічного зростання країни.

Метою статті є аналіз впливу малого та середнього підприємництва в ЄС на соціально-економічний розвиток регіону.

Результати дослідження. Більшість розвинених країн світу досягли значних успіхів у соціально-економічному розвитку завдяки цілеспрямованій та виваженій державній політиці, спрямованій на підтримку та розвиток малих та середніх підприємств, які являють собою рушійною силою економіки.

Перш ніж переходити до розгляду дефініції та класифікації МСП, необхідно визначити сутність поняття «підприємство» як економічної категорії.

Згідно з визначенням Європейської Комісії (далі – ЄК), підприємством прийнято вважати будь-який суб'єкт, що займається економічною діяльністю, незалежно від його організаційно-правової форми. Таким чином, підприємствами є самозайняті особи, сімейні фірми, товариства

й об'єднання, які регулярно беруть участь в економічній діяльності.

Згідно з ЄК та методологією Інституту досліджень малого й середнього бізнесу IFM Bonn, виділяють два основні підходи до класифікації підприємств за розмірами.

Підхід ЄК до визначення МСП, який, до речі, використовується в нашому дослідженні, був затверджений Рекомендацією Європейської Комісії 6 травня 2003 р. і набув чинності з 1 січня 2005 р.

Відповідно до Рекомендації ЄК, до категорії «малі та середні підприємства (МСП)» відносяться підприємства, які відповідають таким критеріям: кількість працівників повинна становити до 250 осіб, річний дохід – до 50 млн євро та/або річний баланс – до 43 млн євро.

У свою чергу, МСП поділяються на мікро-, малі та середні підприємства (див. табл. 1) [2].

Таблиця 1

Граничні значення МСП відповідно до класифікації Європейської Комісії станом на 1 січня 2005 р.

Тип підприємства	Кількість персоналу	Річний дохід, млн євро	або	Річний баланс, млн євро
Середнє підприємство	< 250	≤ 50		≤ 43
Мале підприємство	< 50	≤ 10		≤ 10
Мікропідприємство	< 10	≤ 2		≤ 2

Підприємства, показники яких перевищують значення поданих в табл. 1 критеріїв, відносяться до великих підприємств.

Інша популярна класифікація МСП, розроблена за методологією Інституту досліджень малого й середнього бізнесу (*The Institute for SME Research, IFM*), зображена в табл. 2 [3].

Таблиця 2

Граничні значення МСП відповідно до класифікації IFM Bonn станом на 1 січня 2016 р.

Тип підприємства	Кількість працівників	Річний дохід, млн євро
Мікропідприємство	до 9	до 2
Мале підприємство	до 49	до 10
Середнє підприємство	до 499	до 50
МСП разом	менше 500	до 50

Різниця між цими двома підходами до класифікації МСП полягає у визначенні типу «середнє підприємство», куди за критерієм зайнятості ЄК відносить компанії зі штатом від 50 до 249 працівників, а IFM – від 50 до 499 працівників. Крім того, Інституту досліджень малого й середнього бізнесу не пропонує критерію поділу за річним балансом.

Малий і середній бізнес відіграє важливу роль у забезпеченні сталого соціально-економічного зростання країн – членів ЄС. Як свідчить практика, розвиток МСП значно виправдовує себе в кризових ситуаціях. Завдяки характерній еластичності до ринкових змін, швидкості освоєння нової продукції, відносній легкості проведення структурних змін на підприємстві або ж диверсифікації виробництва МСП забезпечує виведення з ринку неефективних гравців та відновлення економіки за короткий період.

Розвиток малих і середніх підприємств значною мірою пояснюється формуванням високотехнологічної економіки та посиленням інтелектуального складника у факторах виробництва. Європейські МСП демонструють високий рівень інноваційності. Вони мають значний потенціал та достатню динамічність для здійснення революційних технологічних проривів і виведення на ринок інноваційних послуг [4]. На макrorівні це проявляється у покращення суспільних або екологічних стандартів життя, впровадження нових соціально-політичних умов функціонування державного управління [5]. Використання інновацій забезпечує конкурентоспроможність підприємств у довгостроковому періоді. Таким чином, політика сприяння розвитку малого й середнього бізнесу забезпечує конкурентоспроможність регіону в цілому.

Малий та середній бізнес, а особливо мікропідприємства, тісно контактують з клієнтами, що дає їм змогу швидко реагувати на зміни в ринковому попиті. Так, МСП обслуговують вузькі сегменти ринку та підлаштовуються під специфічні вимоги конкретного споживача. Це сприяє диверсифікації товарів/послуг та високому рівні задоволення потреб суспільства. Крім того, МСП дають великому бізнесу можливість виводити непрофільні функції на аутсорсинг.

Розглянемо стан розвитку малого й середнього бізнесу та його вплив на соціально-економічне становище країн – членів Європейського Союзу. У ЄС понад 22 млн малих та середніх підприємств становлять майже 99,8% усіх підприємств, 92% з яких – мікропідприємства. Із соціально-економічної точки зору, останні фактично формують середній клас суспільства. МСП створюють нові робочі місця, суттєво знижуючи соціальну напругу й навантаження на ринок праці. На сьогодні в секторі МСП працює майже 90 млн людей, що становить 67% від загальної кількості зайнятих. Малий та середній бізнес вносить у ВВП більше половини загальної доданої вартості – 59% створеної європейськими підприємствами у нефінансовому секторі. Останній включає всі галузі економіки за винятком фінансових та адміністративних послуг, освіти, охорони здоров'я, культури й мистецтва, сільського господарства, лісівництва та риболовлі [6, с. 9].

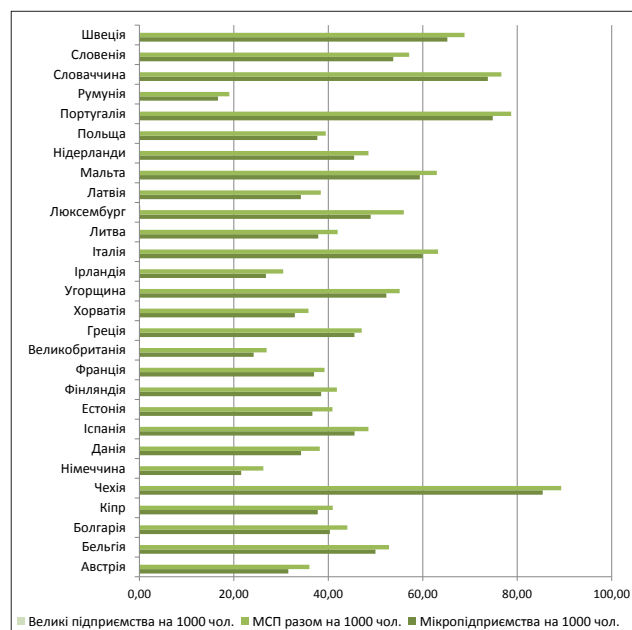


Рис. 1. Розподіл підприємств залежно від розміру на 1 000 чол. населення у країнах – членах ЄС станом на 2014 р.

Для визначення ролі суб'єктів господарювання на економічний та соціальний розвиток країн – членів ЄС порівняємо рівень концентрації підприємств залежно від їх розміру на 1 000 чол. населення, використовуючи дані Групи Світового банку (*The World Bank Group*).

Як видно з рис. 1, частка розподілу великих підприємств на 1 000 чол. населення є настільки незначною, що її ледь помітно, і вона коливається в межах від 0,03 у Греції до 0,27 у Люксембурзі.

Наше дослідження показало, що найбільша кількість МСП на 1 000 чол. населення країни (89 суб'єктів підприємництва) припадає на Чехію, за нею розмістилися Португалія (78), Словаччина (76) та Швеція (68). Найменшу кількість МСП можна побачити у відносно нового члена ЄС – Румунії (19). Крім того, серед європейських МСП кількісно значно переважають мікропідприємства в усіх країнах ЄС.

Так, аналіз ролі МСП є дещо поверховим, так як він не враховує внесок бізнесу в економіку країни. Головним індикатором економічного розвитку країни та найповнішим показником загального обсягу виробництва товарів і послуг за певний період прийнято вважати валовий внутрішній продукт (далі – ВВП). Під час розрахунку ВВП за виробничим методом підсумовується додана вартість, створена всіма галузями економіки. Отриманий показник характеризує сукупну вартість кінцевої продукції [7]. Таким чином, валова додана вартість як економічна категорія має ключове значення в обґрунтуванні результатів економічної діяльності підприємств.

За допомогою внеску у ВВП країни (додана вартість, виражена у відсотках) спробуємо оцінити місце МСП та порівняти їх значущість в національних економіках країн – членів ЄС. Як видно з рис. 2, у більшості країн ЄС малий та середній бізнес створює більше половини доданої вартості. Рівноважне значення МСП та великий бізнес мають лише в Ірландії (50% від доданої вартості), але з незначною перевагою МСП лідирує у Великобританії (51,1%), Польщі (51,3%), Німеччині (53,8%), Румунії (54,4%) та Чехії (55%).

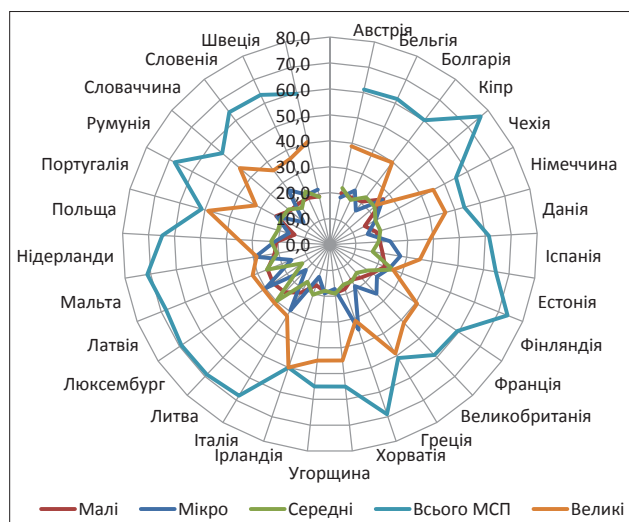


Рис. 2. Частка у ВВП за додану вартістю підприємств у країнах – членах ЄС станом на 2014 р.

Найвищий внесок у ВВП (понад 70%) здійснюють малі та середні підприємства Мальти, Естонії та Кіпру.

Використовуючи пакет IBM SPSS Statistic 19, проведений регресійний аналіз, в ході якого було встановлено логарифмічну залежність значення МСП (частка дода-

ної вартості у ВВП) від величини населення країни: чим менше населення, тим більшу роль відіграють МСП (див. рис. 3).

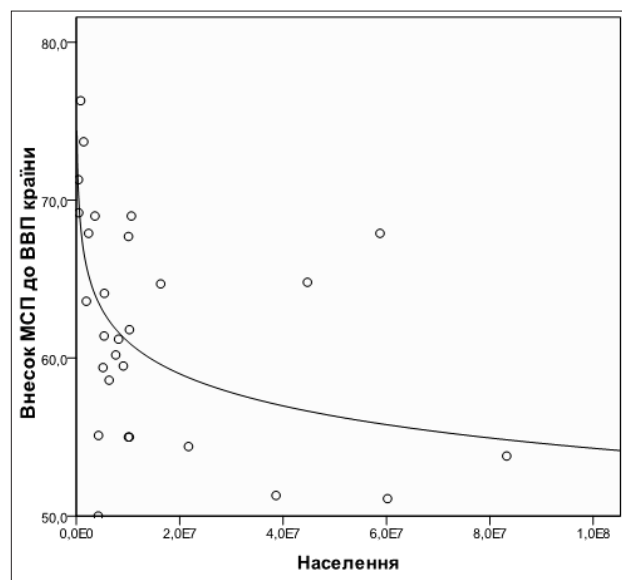


Рис. 3. Крива залежності частки МСП у ВВП до населення в країнах ЄС станом на 2014 р.

Оскільки члени Європейського Союзу – переважно невеликі країни з відносно невеликою чисельністю населення, розвиток малого та середнього бізнесу є необхідною умовою економічного зростання.

МСП, як правило, заповнюють нішові галузі економічної діяльності. Більшість суб'єктів МСП задіяна у сфері послуг. Так, наприклад, в сфері послуг працює 63% усіх мікропідприємств. Досить велика частка суб'єктів МСП здійснюють свою діяльність у будівництві, оптовій та роздрібній торгівлі, готельно-ресторанній справі, бізнесі та інших галузях. Як видно з рис. 4, найбільшу кількість робочих місць забезпечували саме мікропідприємства в секторі бізнесу.

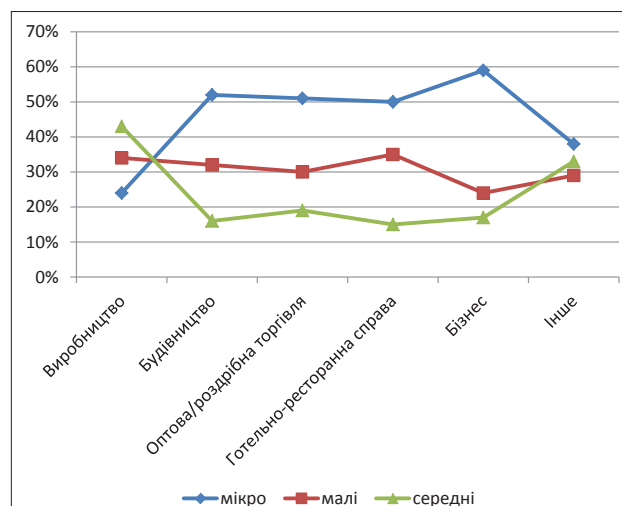


Рис. 4. Співвідношення зайнятих у МСП за деякими видами економічної діяльності в країнах ЄС станом на 2014 р.

Успіх у малому бізнесі належить тому, хто освоєє нові технології та випускає нову продукцію. Останнім часом у ЄС простежується тенденція створення бізнес-кластерів

(див. рис. 5). Кластерна модель розвитку регіону є однією з найбільш вдалих на сьогодні форм організації інноваційних процесів [8]. Європейські МСП активно співпрацюють із дослідницькими центрами, університетами та іншими галузями промисловості.

Особливої уваги заслуговують нові галузі промисловості, які виникли в результаті утворення бізнес-кластерів та розглядаються як міжсекторальні. На сьогодні налічують 10 нових галузей, які охоплюють 51 кластерну категорію. До нових галузей промисловості належать: покращене упакування; біофармацевтика; індустрія блакитного зростання (*blue growth industry*); креативні, цифрові, природоохоронні та розважальні індустрії, логістичні послуги, медичні прилади та мобільні технології.

На рис. 5 зображено географічну концентрацію міжсекторальних кластерів. Найбільше бізнес-кластерів, що задіяні у нових галузях промисловості, сконцентровано в Німеччині, Франції, Ірландії, Нідерландах та Швеції. Вхідження МСП в кластер забезпечує їм доступ до фінансування та інтернаціоналізацію діяльності [9, с. 20].

Швеція є однією з передових країн, де активно створюються бізнес-кластери. Вдалим прикладом є компанія з виробництва захисних комбінезонів TST SWEDEN. З моменту запуску кластера в 2006 р. було створено близько 50 нових продуктів і розроблено 130 прототипів. Кластер складається з 180 підприємств, 1000 студентів, 60 дослідників і 5 лабораторій. Співпраця текстильної промисловості з деревообробною є взаємовигідною: для першої виникає потреба у стійких волокнах, альтернативні дорогій бавовні, друга таким чином вийшла на новий ринок збуту, адже читання газет помітно зменшується [11].

Ще однією успішною практикою Західної Європи є спрощення нормативно-правових бар'єрів для малого й

середнього бізнесу та запровадження облікової директиви, що ґрунтується на принципі «спочатку подумай про малий бізнес» (*think small first principle*), закріпленої у Законі «Про малий бізнес» (Small business act for Europe). У такій спосіб була вирішена проблема надмірного адміністративного навантаження щодо складання звітності для МСП. За результатами опитування малих та середніх суб'єктів господарювання, найбільш обтяжливим обмеженням у ЄС виступає необхідність забезпечення відповідно до 8 вимогам. МСП несуть більше навантаження порівняно з великими підприємствами. Підраховано, що там, де велике підприємство витрачає 1 євро на одного працівника у зв'язку з необхідністю виконання всіх встановлених вимог, середнє підприємство має витратити 4 євро, а мале – 10 євро. [12]. Така директива дає МСП можливість залучати інвестиції, не виходячи на фондовий ринок і не використовуючи Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). Проте є небезпека, що малі підприємства будуть шукати фінансування з тіньових джерел і виникатимуть сумніви щодо достовірності їх фінансової звітності [13].

Висновки. Мале та середнє підприємство відіграє важливе значення в соціально-економічному розвитку країн – членів ЄС. Воно підтримує економіку регіону під час кризових явищ та забезпечує конкурентоспроможність за допомогою технологічних інновацій.

Сектор МСП виконує важливу соціальну функцію в європейському суспільстві, так як, по-перше, працевлаштовує 67% зайнятих у приватному секторі, по-друге, зважає на індивідуальні потреби споживачів.

Результати нашого дослідження виявили таку закономірність: чим менше населення країни, тим більший внесок у ВВП країни здійснюють МСП. З огляду на обмеженість ресурсів та виробничих можливостей, «малими»

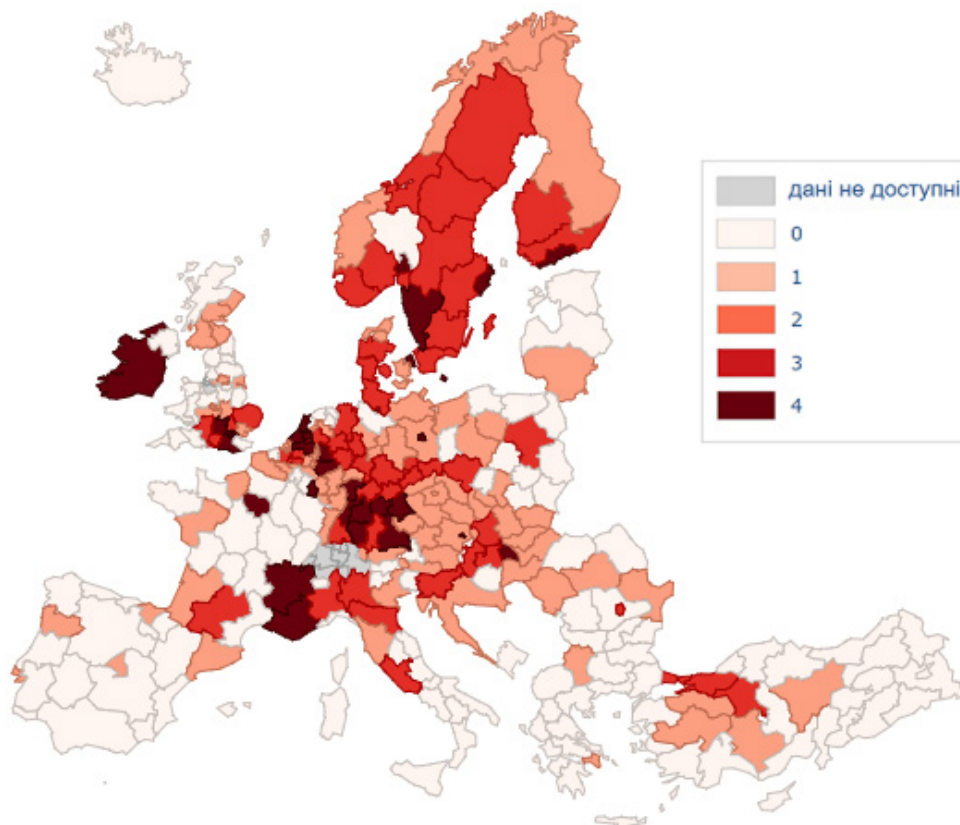


Рис. 5. Карта концентрації міжсекторальних кластерів у ЄС станом на 2013 р. [10]

країнам доцільніше підтримувати МСП, ніж великий бізнес, особливо враховуючи те, що МСП є гнучкішими до ринкових змін та більш конкурентоспроможними.

Ефективною формою організації інноваційних процесів у ЄС є створення бізнес-кластерів. Вхідження МСП до кластера забезпечує їм доступ до фінансування та інтернаціоналізацію діяльності.

У рамках політики сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в ЄС була запроваджена облікова директива, яка ґрунтується на принципі «спочатку подумай про малий бізнес». Цей документ суттєво зменшив бюрократичне навантаження на МСП і виступив додатковим стимулом для розвитку підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Зілгалова О. Становлення малого й середнього підприємництва: корисні уроки з досвіду країн Європейського Союзу / О. Зілгалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/2699/1/Article_Kurei_VisnykL DFA.pdf.
2. Європейська Комісія. Визначення МСП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm.
3. Інститут досліджень малого й середнього бізнесу (IFM Bonn) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-der-eu-kommission>.
4. Європейська комісія. Горизонт – 2020 : програма ЄС з досліджень та інновацій (2014–2020 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>.
5. Гальчук А. Інновації як чинник конкурентоспроможності економіки / А. Гальчук // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 136–138. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy.in.ua/pdf/9_2015/34.pdf.
6. The annual report for European SMEs 2014/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm.
7. Небава М. Теорія макроекономіки / М. Небава [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/23.htm.
8. Іванченко Г. Розробка кластерної моделі розвитку регіону: методологічний підхід / Г. Іванченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2049>.
9. Ketels C. European Cluster Panorama / С. Ketels, S. Protsiv [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/7242/attachments/1/translations/en/renditions/native>.
10. Європейська комісія. Інструмент зображення кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/observatory/cluster-mapping-services/cluster-mapping/mapping-tool/index_en.htm.
11. Business planet. Turning a troubled textile hub into a thriving business cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://euronews.com/2014/02/21/turning-a-troubled-textile-hub-into-a-thriving-business-cluster>.
12. Малолітнева В. Велике майбутнє у малого бізнесу / В. Малолітнева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/vmalolytneva/article/19581.aspx>.
13. Кузіна Р. Перспективи впровадження облікової директиви ЄС в Україні / Р. Кузіна // Економічний аналіз. – 2015. – С. 214–219. – [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3919>.

Анотація. В статті рассмотрено влияние малых и средних предприятий на социально-экономическое развитие стран – членов ЕС. Определен уровень концентрации МСП на 1 000 чел. населения в странах региона. Используя пакет IBM SPS Statistic 19, проведен регрессионный анализ, который показал логарифмическую зависимость между долями МСП в ВВП и количества населения стран – членов ЕС. Рассмотрена роль кластерной модели развития региона как важной предпосылки развития европейских МСП.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, микропредприятия, ЕС, добавленная стоимость, кластер.

Summary. The article of small and medium enterprises on the socio-economic development of the EU member-states is discussed in the article. Was determined the level of SMEs concentration per 1,000 of population in the countries of the region. Using the IBM SPS 19 Statistic, was held regression analysis, which showed a logarithmic dependence between the shares of SMEs in GDP and population of the EU member-states. Was considered the role of the cluster's model of region development, as an important precondition of the European SMEs development.

Key words: small and medium-sized enterprises, micro-enterprises, EU, value added, cluster.

Танклевська Н. С.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

Ковальова А. О.
*аспірант кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

Tanklevska N. S.
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Accounting and Auditing and Finance Department
Kherson State Agricultural University*

Kovaleva A. O.
*Postgraduate Student of Accounting and Auditing and Finance Department
Kherson State Agricultural University*

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE BASES OF FORMATION OF STRATEGY OF FINANCIAL PROVIDING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. Стаття присвячена теоретичним аспектам розробки стратегії фінансування. Розглянуто тлумачення понять «фінансова стратегія» та «стратегія фінансового забезпечення». Визначено підходи до побудови алгоритму формування стратегії фінансового забезпечення на сільськогосподарських підприємствах та етапи побудови цієї стратегії.

Ключові слова: стратегія фінансового забезпечення, фінансова стратегія, фінансові ресурси, сільськогосподарські підприємства, виробництво.

Вступ та постановка проблеми. Фінансування сільськогосподарських підприємств є складною і водночас необхідним елементом для успішного розвитку підприємств й утримання їх на конкурентному рівні. Більшість підприємств зіштовхнулися з проблемою нестачі, важкої доступності до всіх видів ресурсів. В умовах диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію, засоби виробництва й сировину, енергоносії аграрним підприємствам важко господарювати й забезпечувати стабільний розвиток і фінансову стійкість галузі. Саме тому розробка стратегії фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств є основою для вибору альтернативи визначення найкращої спрямованості фінансової діяльності, вибору напрямку організації фінансових відносин як за межами, так і всередині підприємства, та максимальне підвищення вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розробки стратегії присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних економістів, у яких детально розглядається процес формування та реалізації стратегії фінансового забезпечення, що зумовлює актуальність цієї проблеми.

Питанню розробки стратегії фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств приділяють увагу такі вчені, як В. Андреева, М. Білик, Н. Виговська, В. Гриненко, О. Гудзь, Л. Довгань, І. Ігнатєва, Є. Кайлюк, Г. Кіндрацька, Г. Кірейцев, Г. Крамаренко, А. Крушинська, М. Мартиненко, В. Немцов, О. Петрук, В. Синчак, Н. Танклевська, О. Чорна.

Проте існує потреба в ґрунтовному дослідженні питань, пов'язаних із методологією розробки та оцінювання стратегії фінансового забезпечення аграрних підприємств.

Метою цієї статті є визначення стратегії фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств та розкриття змісту понять «фінансова стратегія» та «стратегія фінансового забезпечення».

Результати дослідження. В умовах ринкових відносин виникає необхідність визначення тенденцій фінансового стану сільськогосподарського підприємства, а також свідомого науково обґрунтованого перспективного передбачення напрямів розвитку виробництва, орієнтації у фінансових можливостях та перспективах досягнення поставлених цілей. Ефективним інструментом успішного ведення господарської діяльності є розробка фінансової стратегії, спрямованої на фінансову стабільність, збереження та приріст капіталу, отримання доходу [1, с. 72]. А також економію всіх видів витрат, мобілізацію капіталу для підтримки виробничих, дослідницьких, маркетингових та інших стратегій, максимальне підвищення вартості підприємства [2, с. 42].

О. Гудзь, Г. Кіндрацька та М. Білик виділяють два напрями змістовного тлумачення фінансової стратегії – у широкому й вузькому розумінні. Американські економісти Р. Кларк, В. Вільсон, Р. Дейнс та С. Надо вважають, що фінансова стратегія зображає розвиток підприємства в майбутньому, визначаючи її «...як довгостроковий курс фінансової політики, розрахований на перспективу, що передбачає розв'язання масштабних завдань підприємства». Однак існує вузьке розуміння завдання фінансової стратегії, яке зводиться лише «до використання власних і залучення зовнішніх фінансових ресурсів для досягнення стратегічної конкурентної переваги» [3, с. 98–99; 4, с. 246].

Фінансова стратегія – це:

1) комплекс заходів, спрямованих на досягнення перспективної фінансової мети;

2) якісно визначена, узагальнена модель фінансових дій організації, яку їй необхідно реалізувати для досягнення поставлених цілей за допомогою координації й розподілу своїх ресурсів;

3) довгострокова мета діяльності підприємства, держави, суспільства, що зображає основні принципи їх фінансової політики та вибору фінансового забезпечення реалізації корпоративного управління;

4) траєкторія довгострокового руху фінансових ресурсів, зумовлена перспективними завданнями, які виникають у результаті прийнятої фінансової політики [5, с. 61; 6, с. 239].

При цьому, Н. Танклевська, О. Біла, І. Чуй, І. Бойчик, О. Шеремет та Г. Філіна відзначають, що фінансова стратегія – це довготривалий напрям фінансової політики, розрахований на перспективу, який передбачає вирішення масштабних завдань, визначених економічною та соціальною стратегіями [7, с. 27; 8, с. 74; 9, с. 93; 10, с. 122; 11, с. 13]. Іншої думки дотримуються І. Бланк, В. Синчак, А. Крушинська, І. Пилипенко та З. Герасимчук, зазначаючи, що фінансова стратегія є одним із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найефективніших шляхів їх досягнення, адекватного коригування джерел формування й напрямів використання фінансових ресурсів у разі зміни умов зовнішнього середовища [12, с. 104; 13, с. 82; 14, с. 334; 15, с. 58].

У науковій роботі О. Гудзь виділяє, що фінансова стратегія відіграє важливу роль в ефективній дії механізму забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств, що сприятиме постійному й стабільному підвищенню їх ефективності та прибутковості [16, с. 326].

При цьому О. Нагорна зазначає, що основою фінансової стратегії є стратегія фінансового забезпечення, мета якої полягає у забезпеченні відповідної рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та фінансової стабільності підприємства. Стратегія фінансового забезпечення являє собою комплексною програмою дій, яка спрямована на забезпечення цілей, завдань, принципів формування та ефективного використання фінансових ресурсів, методів та джерел фінансування, розраховані на перспективний розвиток і підвищення конкурентних переваг підприємства з урахуванням специфіки галузі [17].

Стратегія фінансового забезпечення – це розробка плану одержання коштів для розвитку, розширення, створення підприємства, фірми [18, с. 192].

Є. Сахно зазначає, що фінансова стратегія – це стратегія забезпечення фірми грошовими коштами [19, с. 288–289]. Ми не погоджуємося із цією думкою, так як вважаємо що «фінансова стратегія» і «стратегія фінансового забезпечення» – різні речі.

На нашу думку, поняття «фінансова стратегія» ширше, яке означає довгостроковий план дій щодо організації та ведення успішної фінансової діяльності. Фінансова стратегія є складником загальної стратегії підприємства. Стратегія фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства – це складний процес, який включає в себе пошук, залучення, мобілізацію й розподіл матеріальних і нематеріальних ресурсів з усіх можливих джерел фінансування, та розробка заходів щодо використання наявних коштів для ефективного функціонування підприємства.

Така стратегія є основою для створення фінансового потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Зауважимо, що вибір цілей стратегії залежить від обраних підприємством основних підходів до фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства, спрямованих на перспективний розвиток. Предметом розробки певного підходу стратегії фінансового забезпечення підприємства є створення таких умов фінансового забезпечення підприємства, які сприятимуть підвищенню рівня зростання прибутковості та покращення його основних виробничих, фінансово-економічних показників. З огляду на це, О. Нагорна виділяє такі підходи для досягнення стратегічних цілей фінансового забезпечення підприємств:

- поступового розвитку;
- стабілізаційний;
- інертний;
- захисний, або антикризовий [17].

На нашу думку, зазначені підходи стратегії фінансового забезпечення можна адаптувати до підходів фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. При цьому М. Мартиненко, та І. Ігнатєва виділяють з-поміж інших споживчо-орієнтовний підхід [20, с. 178–179]. Проте І. Саух визначає лише два підходи: блочно-модульна реструктуризація, яка полягає у взаємодії системи ресурсного забезпечення, управління та кадрового потенціалу, та функціональна структуризація формування власного внутрішнього потенціалу [21, с. 259].

Л. Довгань, Ю. Каракай та Л. Артеменко запропонували чотири підходи до розробки стратегії: головний стратегічний, «делегування повноважень», спільний (колабораційно-ініціативний) [22, с. 256–257].

Н. Танклевська виділяє основні етапи формування фінансової стратегії підприємства:

- визначення загального часу, на який формується фінансова стратегія;
- формування стратегічного завдання фінансової діяльності підприємства;
- розробка фінансової політики щодо окремих аспектів фінансової діяльності;
- конкретизація показників фінансової стратегії за періодами її реалізації;
- оцінення розробленої фінансової стратегії [7, с. 285–286].

І. Бланк зазначає, що процес формування фінансової стратегії підприємства здійснюється так:

1. Визначається загальний період формування фінансової стратегії.
2. Формуються стратегічні цілі фінансової діяльності.
3. Розробляється фінансова політика за відділами – аспектам фінансової діяльності.
4. Конкретизуються показники фінансової стратегії за періодами її реалізації.
5. Оцінюється розроблена фінансова стратегія [23, с. 349–352].

Згідно тверджень Л. Костирко, Р. Костирко, Н. Темнікова, вирізняють такі етапи формування стратегії підприємства:

- оцінення, на скільки розроблена фінансова стратегія узгоджується із загальною стратегією підприємства;
- експрес-діагностика оцінення сильних і слабких сторін фінансово-економічної діяльності підприємства;
- обґрунтування вибору фінансової стратегії на основі комплексного оцінення потенціалу фінансової стійкості та ризику;
- вибір фінансової стратегії стійкого розвитку підприємства на основі результатів діагностики потенціалу фінансової стійкості;

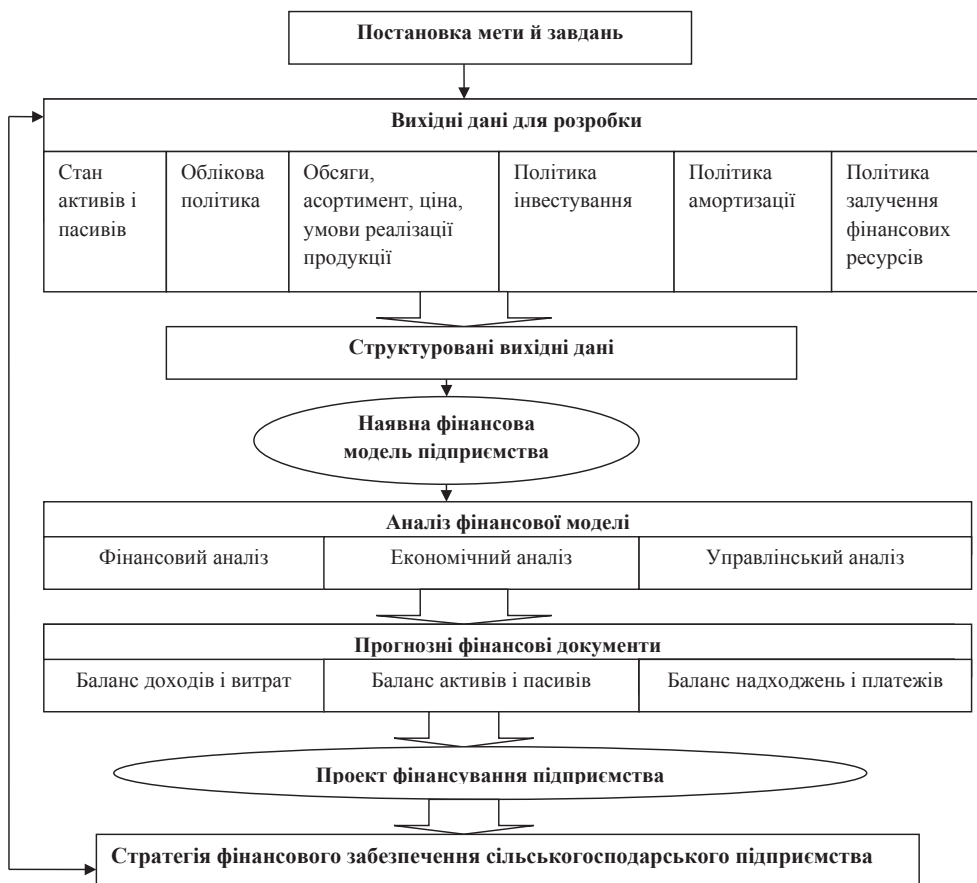


Рис. 1. Алгоритм розробки стратегії фінансового забезпечення

Джерело: побудовано автором на основі [24, с. 201; 25, с. 107; 26, с. 164]

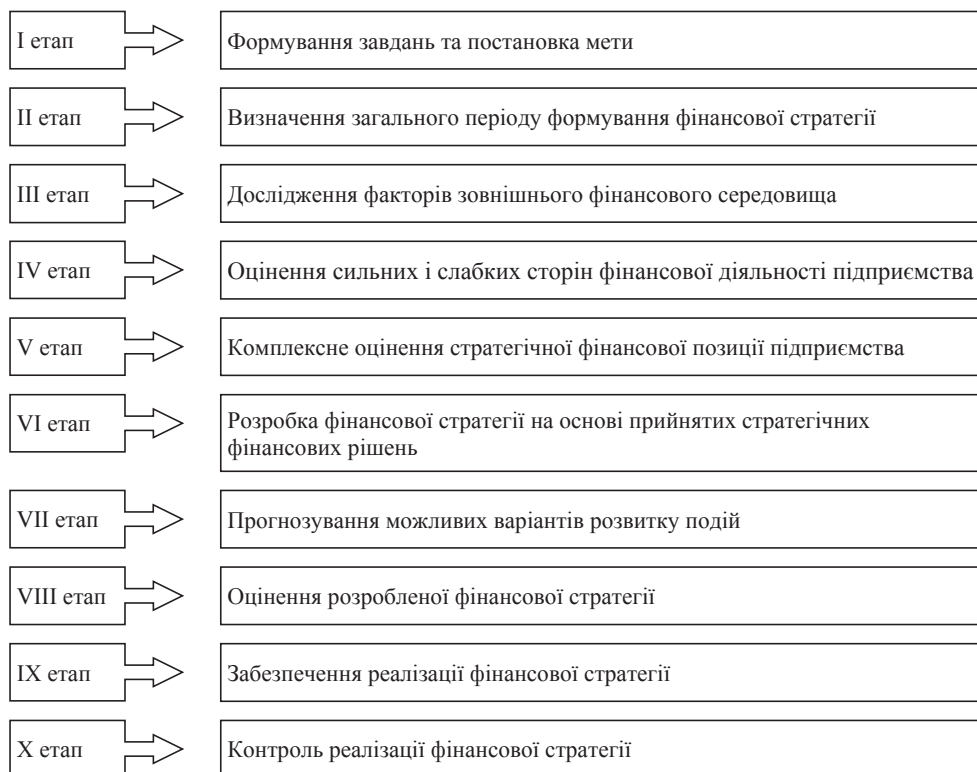


Рис. 2. Етапи формування стратегії фінансового забезпечення

Джерело: побудовано автором на основі [13, с. 94; 12, с. 115; 27, с. 163; 28, с. 13–16]

– аналіз ефективності реалізації фінансової стратегії підприємства на основі оцінювання синергетичного ефекту та якісних характеристик фінансової стратегії (див. рис. 1) [24, с. 200].

Ефективна реалізація стратегії фінансового забезпечення базується на дієвій розробці й упровадженні фінансової стратегії підприємства, яка здійснюється за такими етапами (див. рис. 2).

Так, Г. Крамаренко та О. Чорна в процес формування фінансової стратегії підприємства включає такі основні етапи:

- визначення періоду реалізації стратегії;
- аналіз факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства;
- формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства;
- розробка фінансової політики;
- розробка системи заходів для забезпечення реалізації фінансової стратегії;
- оцінення розробленої фінансової стратегії [29, с. 163].

Висновки. Отже, стратегія фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства – це складний процес, який включає в себе пошук, залучення, мобілізацію та розподіл матеріальних і нематеріальних ресурсів з усіх можливих джерел фінансування, та розробка заходів використання наявних коштів для ефективного функціонування підприємства. Особливої уваги потребує сфера застосування цієї стратегії, так як вона пов'язана з високою ризикованістю та сезонністю сільськогосподарського виробництва. З-поміж усіх поданих підходів, ми виділимо такі:

- поступового розвитку;
- стабілізаційний;
- інертний;
- захисний, або антикризовий.

До основних етапів розробки стратегії фінансового забезпечення ми відносимо: визначення періоду формування фінансової стратегії, формування стратегічних цілей, розробку фінансової політики, конкретизацію показників фінансової стратегії в період її реалізації, оцінення розробленої фінансової стратегії.

Список використаних джерел:

1. Берднікова Т. Аналіз та діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства : [навч. посібник] / Т. Берднікова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 72 с.
2. Довбня С. Стратегія підприємства : [навч. посібник] : у 2-х ч. / С. Довбня, А. Найдовська, М. Хитько. – Дніпропетровськ : НМетаАУ, 2011. – Ч. 1. – 42 с.
3. Гудзь О. Фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О. Гудзь // Financial space. – 2013. – № 4(12). – С. 98–99.
4. Кіндрацька Г. Фінансова стратегія організації: напрями удосконалення методики розроблення / Г. Кіндрацька, М. Білик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 594. – С. 244–253.
5. Венгер В. Фінанси : [навч. посібник] / В. Венгер. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 61с.
6. Фінанси : [навч. посібник] / [В. Загорський, О. Вовчак, І. Благун, І. Чуй]. – К. : Знання, 2006. – 239 с.
7. Танклевська Н. Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств України: теорія, методологія, практика : [монографія] / Н. Танклевська. – Херсон : Айлант, 2010. – 376 с.
8. Біла О. Фінанси : [навч. посібник] / О. Біла, І. Чуй. – Львів : Магнолія 2006, 2012. – 74 с.
9. Бойчик І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / І. Бойчик. – К. : Атіка, 2006. – 93 с.
10. Шеремет О. Фінанси для фінансистів : [підручник] / О. Шеремет, І. Дем'яненко, К. Багацька ; за заг. ред. Т. Говорушко. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 122 с.
11. Філіна Г. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посібник] / Г. Філіна. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с.
12. Бланк І. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / І. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
13. Синчак В. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / В. Синчак, А. Крушинська. – Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2013. – 504 с.
14. Рясних І. Основи фінансового менеджменту : [навч. посібник] / І. Рясних. – К. : Академвидав, 2010. – 334 с.
15. Герасимчук З. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / З. Герасимчук, І. Вахович. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 58 с.
16. Гудзь О. Забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. Гудзь. – К., 2007. – 326 с.
17. Нагорна О. Стратегія фінансового забезпечення підприємств комунального господарства: сутність та особливості / О. Нагорна // Ефективна економіка : електронне фахове видання Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2012. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1385.htm>.
18. Гриньова В. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / В. Гриньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 192 с.
19. Сахно Є. Менеджмент малих та середніх підприємств : [навч. посібник] / Є. Сахно, С. Пономаренко, М. Дорош. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 342 с.
20. Мартиненко М. Стратегічний менеджмент : [підручник] / М. Мартиненко, І. Ігнат'єва. – К. : Каравела, 2006. – 319 с.
21. Саух І. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування / І. Саух // БізнесІнформ. – 2015. – № 1. – С. 259–262.
22. Довгань Л. Стратегічне управління : [навч. посібник] / Л. Довгань, Ю. Каракай, Л. Артеменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
23. Бланк І. Словарь-справочник фінансового менеджера / И. Бланк. – 1-е изд. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с.
24. Костирко Л. Стратегічний фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / Л. Костирко, Р. Костирко, Н. Темнікова ; Мін-во освіти і науки України, Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : Ноулідж, 2014. – 431 с.
25. Розумович Н. Розробка та реалізація конкуренто-орієнтованої фінансової стратегії машинобудівних підприємств / Н. Розумович // Вісник ХДУ. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 3. – С. 106–109.
26. Даценко Г. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії в системі регулювання діяльності підприємства / Г. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 5. – Т. 2. – С. 162–165.
27. Немцов В. Стратегічний менеджмент : [навч. посібник] / В. Немцов, Л. Довгань. – К. : УВПК, 2001. – 163 с.
28. Саєнко М. Стратегія підприємства : [підручник] / М. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
29. Крамаренко Г. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Г. Крамаренко, О. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 163 с.

Анотация. Стаття посвящена теоретическим аспектам разработки стратегии финансирования. Рассмотрены толкования понятий «финансовая стратегия» и «стратегия финансового обеспечения». Определены подходы к построению алгоритма формирования стратегии финансового обеспечения на сельскохозяйственных предприятиях и этапы построения этой стратегии.

Ключевые слова: стратегия финансового обеспечения, финансовая стратегия, финансовые ресурсы, сельскохозяйственное предприятие, производство.

Summary. The article is devoted to theoretical aspects of the development of a funding strategy. The interpretation of “financial strategy” and “strategy of financial providing”. Here is revealed differences between them. It is also considered the approaches of construction of algorithm of formation of strategy of financial providing to agricultural enterprises. The stages of building of this strategy were determined.

Key words: strategy of financial providing, financial strategy, financial resources, agriculture enterprise, manufacture.

УДК 338.48:659.1

Тарасюк Г. М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету*

Мілінчук О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету*

Tarasyuk G. M.

*Doctor of Economic Science, Professor,
Head of Organization Management and Administration Department
Zhytomyr State Technological University*

Milinchuk O. V.

*Candidate of Economic Science, Associate Professor,
Associate Professor of Organization Management
and Administration Department
Zhytomyr State Technological University*

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТУРИСТИЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

UKRAINIAN TOURISM DEVELOPMENT WITHIN WORLD TOURISM TENDENCIES FRAMEWORK

Анотація. У статті підкреслено важливість туризму як економічного та соціального феномену, частка якого у світовому ВВП становить 10% та 30% світового експорту послуг. Проведено аналіз статистичних даних Світової організації туризму та узагальнено основну динаміку зміни туристичних потоків за світовими макрорегіонами. На основі наявних тенденцій здійснено прогноз розвитку туристичних потоків на 2016 р. Визначено сучасний стан розвитку вітчизняного туризму. Узагальнено вітчизняні та світові напрями розвитку туристичної індустрії.

Ключові слова: туризм, світові туристичні потоки, в'їзні та виїзні туристичні потоки, туристичні тенденції.

Вступ та постановка проблеми. Ринок туристичних послуг є одним із ключових для економіки різних країн, охоплюючи інтереси багатьох суб'єктів господарювання: туристичних підприємств, транспортних компаній, закладів розміщення, харчування, екскурсійних бюро, музеїв, театрів, інших закладів дозвілля, виробників супутніх послуг і товарів (рекламних компаній, засобів мас-медіа, видавництв, виробників сувенірів, традиційних товарів у певних країнах тощо). Сфера туризму підтримує близько

50 суміжних галузей. Один турист забезпечує роботою 11 осіб, а створення додаткового робочого місця в туристичній індустрії коштує в 20 разів дешевше, ніж у галузях промисловості. Туризм є одним із секторів економіки світу, який швидко розвивається, а за стабільно високу динаміку розвитку протягом цілого століття був названий «економічним та соціальним феноменом ХХ століття». Сьогодні цей сектор, обсяг доходів якого рівний та/або перевищує товарообіг в таких традиційно прибуткових

сферах, як виробництво продуктів харчування, виробництво автомобілів і навіть експорт нафти. Частка туризму у структурі світового ВВП становить 10% та 30% світового експорту послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку туризму в Україні займаються багато науковців, серед яких Д.І. Басюк, В.Г. Герасименко, Л.П. Дяченко, В.Ф. Кифяк, В.К. Кіптенко, М.П. Бондаренко, О.О. Любіцева, М.П. Мальська, В.С. Пазенок, В.К. Федорченко, Ф.Ф. Шандор, І.М. Школа та інші. У працях зазначених вчених розкрито різні аспекти функціонування вітчизняного туристичного ринку. Водночас, зважаючи на значну кількість публікацій, динаміка світових і внутрішніх подій у туризмі вносить постійні корективи та є предметом безперервного аналізу.

Метою статті є аналітичний огляд зведених статистичних даних у сфері туризму та визначення на їх основі ключових світових і вітчизняних тенденцій розвитку туризму.

Результати дослідження. Ринок туристичних послуг є відкритою системою, яка багатьма каналами (інформаційним, фінансовим, ресурсним, кадровим тощо) пов'язана з ринками вищих рангів, зокрема, із світовим ринком послуг і світовим ринком туристичних послуг. Тенденції розвитку внутрішнього ринку туристичних послуг залежать від стану зовнішніх. Тому дослідження стану туризму в Україні варто розпочати з вивчення загальносвітових тенденцій.

Міжнародною організацією, однією із ключових функцій якої є збір статистичних даних у сфері туристичної діяльності в розрізі окремих країн, регіонів та світу, є Світова організація туризму, або ЮНВТО (United Nations Tourism Organization, UNWTO). Відповідно до даних, наданих ЮНВТО, в 2015 р. кількість міжнародних туристичних відвідувань збільшилась на 4,4% порівняно з 2014 р. і становила 1 184 млн осіб. Такий темп зростання спостерігається шостий рік поспіль, починаючи з посткризового, 2010 р. Це означає, що у 2015 р. порівняно з 2014 р. було на 50 млн більше туристів, які здійснили міжнародні подорожі з туристичною метою (див. рис. 1).

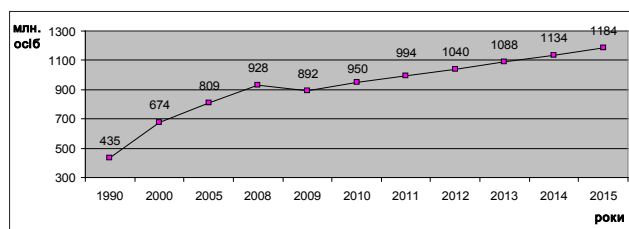


Рис. 1. Міжнародні туристичні потоки, згідно з даними ЮНВТО

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Ураховуючи динаміку щорічного зростання туристичних потоків у середньому на 3,8%, можемо передбачити, що кількість туристів до 2030 р. становитиме 1,8 млрд осіб. Зростання місткості ринку туристичних послуг свідчить про можливість збільшення вітчизняних туристичних послуг на ньому. Цьому сприяє наявність усіх необхідних туристичних ресурсів на ринку України.

У 2015 р. частка населення планети, яка скористалася послугами міжнародного туристичного ринку, становила 16,4%, або 1 184 тис. осіб. Так, частка населення України, яка виїжджала за кордон, становить 53,9%, або 23 141,6 тис. осіб, із них туристи – громадяни України – 3,8%, або 1 647,4 тис. осіб (див. рис. 2).

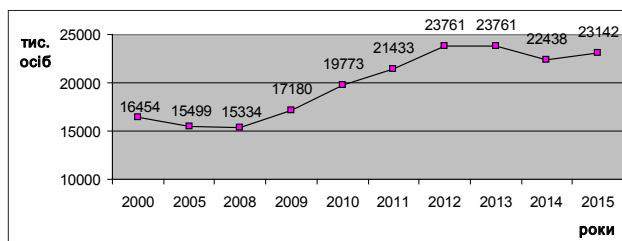


Рис. 2. Кількість громадян України, які виїжджали за кордон

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Аналізуючи рис. 2, зазначимо відносну сталу кількість громадян України, які виїжджають за кордон протягом останніх чотирьох років. На жаль, більшість населення країни виїжджає за кордон з метою здійснення фінансової діяльності або в приватних цілях. У цьому контексті важливим є аналіз вітчизняних в'їзних та виїзних туристичних потоків (див. рис. 3).

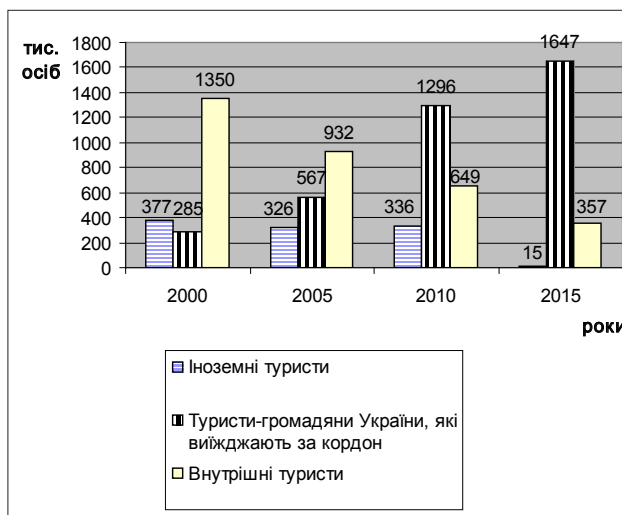


Рис. 3. Зміна складників вітчизняного туристичного потоку

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Згідно з даними рис. 3, очевидними є туристичні уподобання українців – виїзні туристичні продукти, обсяг реалізації яких збільшився втричі за останні десять років.

Звичайно, високий рівень небезпеки, у зв'язку з військовим конфліктом на сході України, негативно вплинув на статистичні показники – кількість громадян, залучених до міжнародного туристичного ринку в 2015 р. порівняно з 2013 р., скоротилася у 1,5 рази, або з 2 519,4 до 1 647,4 тис. осіб. При цьому кількість іноземних громадян, які офіційно відвідують Україну з туристичною метою, знизилась до 15 159 осіб. Ця цифра є надзвичайно низькою для країни, яка є спадкоємницею однієї з найдавніших культур світу – трипільської (5–3 тис. до н. е.).

Аналіз динаміки в'їзду на територію України іноземних громадян дає змогу виділити два періоди: до початку військового конфлікту на сході України (2010–2013 рр.) та життя після цього конфлікту (2014–2015 рр.). Тому важливим є порівняння 2015 та 2014 рр. (зміни в умовах військових дій), 2015 та 2013 рр. (життя до та після військового конфлікту). У 2014 р. порівняно з 2013 р. кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, зменшилась удвічі – з 24,7 до 12,7 млн осіб. Тенденція зниження туристичних відвідувань була характерною і в 2015 р. – 12,4 млн осіб. Негативна динаміка в'їзду на територію

України характерна для всіх країн світу, крім Угорщини та Ізраїлю (відповідно +299,0 і +28,5 тис. осіб у 2015 р. порівняно з 2013 р.).

Різниця між вїзними та виїзними туристичними потоками характеризує сальдо туристського балансу України (див. табл. 1).

Очевидно, що показники останніх двох років є негативними. Перед українським суспільством стоїть завдання відновити позитивний туристичний імідж України у світі. Сьогодні на територію України вїжджають переважно громадяни країн-сусідів, а саме: Молдова (36%), Білорусь (15%) та Російська Федерація (10%). Структура виїзних туристичних потоків показує, що 41% українців у 2015 р. відвідали Польщу з метою, в першу чергу, працевлаштування або навчання. Іншими вагомими напрямками у структурі виїзних потоків є Російська Федерація (18%) та Угорщина (11%).

При цьому загальна динаміка розвитку туризму у світі, зокрема в Європі, є позитивною (див. табл. 2).

Згідно з даними ЮНВТО, темпи зростання туризму в країнах з розвинутою економікою (+5%) перевищили аналогічний показник у країнах, в яких формується ринкова економіка (+4%) унаслідок високих результатів Європи (+5%). У 2015 р. темпи зростання в Європі, Американському та Азіатсько-Тихоокеанському регіонах склали близько 5%. Кількість туристичних відвідувань Близького Сходу зросла на 2% (проте зниження показників Північної Африки, зокрема Єгипту, частка яких у регіоні становила більше третини прибутків).

У 2015 р. Європа (+5%) була лідером за темпами зростання в абсолютних та відносних показниках, що сприяло ослабленню євро відносно долара США. Кількість відвідувань сягнула 609 млн осіб, що на 29 млн більше, ніж у 2014 р. Центральна та Східна Європа (+6%) після зменшення кількості відвідувань у 2014 р. відновила свої позиції, Західна Європа (+4%) та її Середземноморська частина (+5%). Це досить високі показники для регіону, враховуючи, що більшість країн є сформованими стабільними турнапрямами. Розглянемо детально туристичні потоки Європи.

Загальна кількість гостей у Європі в 2015 р. становила 668,6 тис. осіб, що на 179,2 млн осіб більше, ніж у 2010 р. На країни – члени ЄС припадає 71,6% загального туристичного потоку. Україна є однією з країн, яка входить до складу Центрально-Східного регіону Європи. Кількість відвідувачів нашої країни в 2015 р. становила 127,4 млн осіб, що на 28,5 млн осіб більше, ніж у 2010 р. Тому, на нашу думку, потенціал цього регіону недостатньо розкритий.

В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (+5%) у минулому році кількість міжнародних відвідувань зросла на 13 млн і становила 277 млн осіб. Лідером за темпами зростання є Океанія (+7%) та Південно-Східна Азія (+5%), тоді як у Південній Азії та Північно-Східній Азії приріст становив +4%.

Кількість міжнародних відвідувань Американського регіону (+5%) збільшилась на 9 млн і становила 191 млн осіб, що сприяє закріпленню високих результатів 2014 р. Підвищення курсу долара стимулювало виїзний туризм із США та сприяло країнам Карибського басейну та Центральної Америки приріст 7% у кожному з цих регіонів. Результати Південної та Північної Америки (по +4%) є близькими до середніх показників.

Кількість міжнародних туристичних відвідувань Близького Сходу зросла на 3% і становить у цілому 53 млн осіб, що сприяє відновленню туризму, яке розпочалося в 2014 р.

Статистичні дані Африки (52 млн осіб відвідали країну) вказують на зменшення кількості міжнародних прибуттів на 3%. У Східній Африці цей показник впав на 8%, а в країнах Африки, південніше Сахари – на 1%, хоча в другому півріччі 2014 р. у країнах цього регіону відновились тенденції зростання.

Зазначимо, що показники відвідувань Африки та Близького Сходу не зображають об'єктивно туристичні тенденції, так як збір статистичних матеріалів у цьому регіоні має певні ускладнення.

У цілому попит на туристичному ринку був високим, хоча динаміка турпотоків за різними напрямками є неоднозначною. Це зумовлено різким коливанням валютних

Таблиця 1

Сальдо туристського балансу України

Туристичний потік	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Вїзний	21 203 327	21 415 296	23 012 823	24 671 227	12 711 507	12 428 286
Виїзний	17 180 034	19 773 143	21 432 836	23 761 287	22 437 671	23 141 646
Баланс	4 023 293	1 642 153	1 579 987	909 940	-9 726 164	-10 713 360

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Таблиця 2

Міжнародні туристичні відвідування в розрізі світових макрорегіонів, млн осіб

Регіон	Роки								Питома вага у 2015 р., %
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Світ	674	809	950	984	1 040	1 088	1 134	1 184	100,0
Європа	386,6	453,2	489,4	520,6	541,1	566,8	580,2	608,6	51,4
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	110,4	154,0	205,5	218,3	233,8	249,9	264,3	277,6	23,4
Північна та Південна Америки	128,2	133,3	150,2	155,6	162,6	167,6	181,7	190,7	16,1
Африка	26,2	34,8	50,4	50,1	52,4	54,7	54,9	53,3	4,5
Близький Схід	22,4	33,7	54,7	49,5	50,6	49,1	52,4	53,9	4,6

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

курсів, падінням цін на нафту та інші сировинні товари, у зв'язку із чим збільшилися доходи в країнах-імпортерах, але скоротився попит у країнах-експортерах. Іншим важливим фактором перенаправлення турпотоків з одних регіонів в інші є безпека та захист туристів. Проте декілька провідних країн з розвиненим виїзним туризмом, завдяки сильній валюті та економіці, були лідерами з туристичних витрат у 2015 р. До ключової трійки цих країн входять Китай, США та Великобританія.

Безумовно, лідером з виїзного туризму у світі є Китай: починаючи з 2004 р. країна демонструє двозначні темпи зростання туристичних витрат, що позитивно впливає на розвиток азійських країн, зокрема, Японії та Таїланду, а також США та різних європейських країн.

Обсяг витрат на виїзний туризм в Бразилії та країнах Російської Федерації, які раніше були досить динамічними, суттєво знизився у зв'язку з економічною ситуацією та ослабленням курсу рубля та реала щодо інших валют.

Що стосується традиційних напрямів туристичних ринків розвинених країн, то для США (+9%) та Великобританії (+6%) характерними є сильна валюта та економіка. Темпи зростання туристських витрат Німеччини, Італії та Австрії (по 2%) були досить повільними. У 2015 р. попит на виїзний туризм в Канаді та Франції був слабким.

Розглянемо темпи зростання (спаду) в'їзних туристичних потоків за регіонам світу, дані надані ЮНВТО (див. табл. 3). Найявні тенденції та подані статистичні дані дають ЮНВТО можливість спрогнозувати, що зростання кількості туристичних відвідувань у 2016 р. у всьому світі становитиме 4%. Очікується, що найбільш високі темпи зростання будуть у таких регіонах, як Азіатсько-Тихоокеанський (+4–+5%) та Американський (+4–+5%). Наступними в рейтингу будуть Європа (+3,5–+4,5%), Африка (+2–+5%) та Близький Схід (+2–+5%).

Отримані результати туристичних потоків, які починаючи з 2010 р. зростають, підтверджують подану ЮНВТО стратегію розвитку світового туристичного ринку "Vision 2020". Незважаючи на фінансово-економічні кризи, які охопили регіони, терористичні акти, епідеміологічні захворювання, природні лиха та інші форс-мажори, на міжнародному туристичному ринку загальна кількість туристів зростає. Відбувається лише перенаправлення туристичних потоків, наприклад найбільш стабільний туристичний регіон (Північна та Південна Америки) показав у 2009 р. зниження туристичних відвідувань (-4,7%), а вже в 2014 р. – зростання (+8,4%).

Відповідно до прогнозу ЮНВТО "Tourism 2030", у світі очікується стабільно високий рівень попиту, зокрема, передбачається збільшення кількості туристів, але зменшення тривалості їх подорожей. Сприятиме зростанню світових туристичних потоків активне включення розвинених країн до міжнародного туристичного ринку.

ЮНВТО сформовано п'ять перспективних туристичних напрямів XXI століття: пригодницький туризм, круїзи, екологічний туризм, культурно-пізнавальний туризм, тематичний туризм. За всіма напрямками Україна може запропонувати сформовані конкурентоспроможні туристичні продукти.

Висновки. На сьогодні туристичний потенціал України розкрито не повною мірою, про що свідчать 1,0–2,0% туристичної галузі у структурі ВВП країни. При цьому частка туристичної індустрії у світовому ВВП становить 10%. Згідно з даними Світової туристичної організації ЮНВТО, питома вага України в туристичних потоках Європи становить близько 4% і лише 0,9% у загальноєвропейських надходженнях від туристичної діяльності. Така розбіжність у структурі натуральних і грошових потоків може свідчити про низьку ефективність української туристичної сфери та низький рівень використання наявних туристичних ресурсів.

Проте, незважаючи на реалії економіки країни, туристична сфера в Україні до 2014 р. динамічно розвивалася. Аналіз туристичних потоків в країні продемонстрував стрімке зростання кількості іноземних громадян, які відвідують Україну. Розвиток в'їзного туризму протягом 2000–2013 рр. (середньорічний приріст становив 12,6%), відносно стабільний розвиток виїзного туризму (середньорічний приріст – 3,8%) та стабільна динаміка внутрішніх потоків (2,7%) свідчать про підвищення рівня конкурентоспроможності України на міжнародному туристичному ринку. Але у зв'язку з початком у 2014 р. військового конфлікту на сході України та суттєвим зниженням рівня безпеки ситуація на вітчизняному туристичному ринку кардинально змінилася.

Аналіз динаміки в'їзду на територію України іноземних громадян дав змогу виділити два періоди – до початку військового конфлікту на сході України (2010–2013 рр.) та після (2014–2015 рр.). Так, у 2015 р. порівняно з 2013 р. в'їзні потоки зменшилися на 50,4% – з 24,6 до 12,4 млн осіб. Кількість іноземних громадян, які офіційно скористалися туристичними послугами в 2015 р. становила 15 159 осіб (у 2012 р. – 270 064 осіб).

Зазначимо, що внутрішні туристичні потоки скорочуються, і причиною цьому є не військовий конфлікт, а зниження купівельної спроможності громадян. У 2015 р., згідно з даними Державного комітету статистики України, кількість внутрішніх туристів становила лише 357 тис. осіб. Це надзвичайно низький показник, який свідчать про втрати як для вітчизняного туристичного ринку, так і для економіки країни в цілому.

Незважаючи на всі соціально-економічні труднощі, в ситуації, коли світовий туристичний ринок розвивається, Україна зобов'язана зайняти своє місце на ньому. Це питання правильного позиціонування, брендингу, підтримки наявних туристичних ресурсів як з боку цен-

Таблиця 3

Темпи зростання (спаду) в'їзних туристичних потоків, %

Регіон	Роки								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (прогноз)
Світ	1,9	-3,9	6,5	4,6	4,7	4,6	4,2	4,4	3,5–4,5
Європа	0,3	-5,1	3,1	6,4	3,9	4,8	2,4	4,9	3,5–4,5
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	1,1	-1,6	13,2	6,2	7,1	6,9	5,8	5,0	4,0–5,0
Північна та Південна Америки	2,7	-4,7	6,3	3,6	4,5	3,1	8,4	4,9	4,0–5,0
Африка	2,9	4,6	9,3	-0,7	4,6	4,4	0,3	-2,9	2,0–5,0
Близький Схід	20,0	-5,4	13,1	-9,6	2,2	-2,9	6,7	2,8	2,0–5,0

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

тральної виконавчої влади, так і з боку місцевих громад. У цьому контексті позитивним є проведення парламентських слухань на тему «Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України» 6 квітня 2016 р., участь Міністерства економічного розвитку та торгівлі в найбільшому туристичному форумі світу в м. Лондон (грудень 2015 р.) – World Travel Market (WTM). На цьому форумі Україна вперше презентувала власний стенд, на якому було зображено три туристичні міста – Київ, Одеса та Львів і декілька приватних туристичних компаній та вже відомий промо-ролик “Experience Ukraine! We are open for Tourism” [4]. Важливою є налагоджена співпраця з компанією TripAdvisor, найбільшим міжнародним туристичним хабом, з метою співпраці з використання аналітичних даних, що дасть змогу формувати рейтинги за реальними уподобаннями туристів.

Прикладом впливових кроків для відновлення туристичного іміджу України є конференція Міністерства економічного розвитку й торгівлі України разом із ЮНВТО, яка пройшла в червні 2016 р. за участі Генерального

секретаря Світової туристичної організації. Предмет обговорення – створення національної мережі туристичних брендів на основі досвіду національної туристичної організації Brand USA [2].

Розвиток онлайн-ресурсів, таких як Travel to Ukraine [5] туроператора «Київський Супутник», туристичного бренду Be inside [6], який доступний на китайській, німецькій, французькій та англійській мовах, або приватних блогів Ukraine Travel Secrets [7], а також такі ініціативи, як Всеукраїнський велопробіг «Вишиваний шлях», метою якого є об'єднання східної та західної України [8], сприяють зростанню туристичного іміджу України.

Отже, аналіз статистичних даних та наявних онлайн-ресурсів свідчить, що Україна може запропонувати конкурентоспроможні туристичні продукти за всіма перспективними туристичними напрямками, а саме: пригодницький туризм, екологічний, культурно-пізнавальний та тематичний. У перспективі доцільно системно відслідковувати зміну статистичних даних з урахуванням наявних вітчизняних туристичних ресурсів, які відповідають потребам як українців, так і гостей країни.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=7ce03fa9-91c1-4b9f-9d7c-948d8a7203e6&title=MinekonomrozvitkuPrezentovaloTuristichniiPromorolikUkraini>.
3. Офіційний сайт Світової організації туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mkt.unwto.org/en/barometer>.
4. Experience Ukraine! We are open for Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://youtube.com/watch?v=qZMMJo7jOTQ>.
5. Офіційний сайт Travel to Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://travel-to-ukraine.info/en>.
6. Офіційний сайт Be inside [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://beinside.ua/program/be-enriched>.
7. Офіційний сайт Ukraine Travel Secrets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-travel-secrets.com>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ornamentway.com>.

Аннотация. В статье подчеркнута важность туризма как экономического и социального феномена, доля которого в мировом ВВП составляет 10% и 30% мирового экспорта услуг. Проведен анализ статистических данных Всемирной организации туризма и обобщенно основную динамику изменения туристических потоков за мировыми макрорегионами. На основе имеющихся тенденций осуществлен прогноз развития туристических потоков на 2016 г. Определено современное состояние развития отечественного туризма. Обобщены отечественные и мировые направления развития туристической индустрии.

Ключевые слова: туризм, мировые туристические потоки, въездные и выездные туристические потоки, туристические тенденции.

Summary. The importance of tourism as economic and social phenomenon with the tourism's share in GDP 10% and 30% of services exports is emphasized in the article. The analysis of the data presented by United Nations World Tourism Organization is resulted in the key targets of tourism flows by the world macroregions. Based on existed world tourism tendencies the forecast of tourism flows in 2016 year is offered. Within the research framework of world tourism tendencies, the situation of Ukrainian tourism development is determined. External and internal directions of tourism industry development are summarized.

Key words: tourism, world tourism flows, international tourism arrivals and receipts, tourism tendencies.

Трачова Д. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету*

Trachova D. M.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Taxation Department
Tavria State Agrotechnological University*

ОБЛІКОВИЙ СКЛАДНИК ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNT COMPONENT IN FIXED ASSETS REPRODUCTION ENSURING

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до процесу формування амортизаційної політики підприємства й держави. Визначено важелі сприяння формуванню чинного амортизаційного фонду підприємства.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, фінансово-кредитні важелі розвитку підприємства, методологія обліку.

Вступ та постановка проблеми. На сьогодні перед країною постало завдання переходу з ресурсно-орієнтованої економіки на інноваційну економіку. Таким чином, економічний напрям розвитку держави диктує переорієнтацію економіки підприємства. Інноваційний розвиток підприємств будь-якої галузі неможливий без модернізації виробничих активів, у першу чергу, це стосується необігових активів, адже саме вони є рушійною силою виробництва. Однак наявна на сьогодні амортизаційна політика не забезпечує навіть простого відтворення необігових активів, не говорячи вже про їх модернізацію чи інноваційні перетворення процесу виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук ефективних шляхів формування амортизаційної політики неможливий без розгляду сутності та ролі амортизації, чому присвячені праці таких вчених, як Д. Рикардо, А. Аракелян, Д. Баранов, В. Будавей, П. Буніч, В. Захаров, Я. Кваша, Ю. Куренков, К. Маркс, Ю. Любимцев, К. Макконелл, П. Павлов, Д. Палтерович, Д. Рикардо, В. Сенчагов, П. Тальміна, А. Фукс.

Незважаючи на різноманіття теоретичних і методологічних підходів до процесу формування амортизаційної політики підприємства й держави, багато питань, які стосуються сутності амортизації й амортизаційних відрахувань як джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємства, залишаються нерозкритими.

До сьогодні недостатньо висвітленими є принципи та економічні інструменти амортизаційної політики, а також питання, які стосуються особливості амортизаційної політики як складової частини економічної політики суб'єктів господарювання, зокрема, питань, пов'язаних зі збільшенням власних джерел фінансування інвестицій і стимулювання суб'єктів господарювання у цільному витрачанні амортизаційних коштів.

Актуальність цих проблем і їх недостатня опрацьованість зумовили вибір теми дослідження.

Під час дослідження проблем ефективності формування амортизаційної політики підприємств і держави було визначено, що одну з ключових ролей у ній відіграють теоретичні й методичні підходи до бухгалтерського обліку, що зумовлює трактування терміна «амортизація».

Під час дослідження еволюції трактування цього терміна Є. Жердев виділяє «...дві альтернативні наукові концепції щодо сутності амортизаційної політики. Перша з них базується на класичній схемі використання амортизаційних відрахувань, а друга – на компенсаційній (ліберальній) схемі, коли амортизаційні відрахування визначаються як витрати» [1].

Таким чином, у визначенні напрямів перетворення процесу формування амортизаційної політики підприємства необхідно розглядати економічну категорію амортизації за допомогою наявних концепцій обліку.

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку, в умовах його гармонізації і стандартизації, виникає зіткнення світоглядів теоретиків бухгалтерського обліку, які є представниками різних шкіл. На сьогодні склалася така ситуація, в якій в національну систему обліку впроваджуються правила, принципи і стандарти, виведені на основі англо-американської моделі обліку, проте загальна теорія бухгалтерського обліку переважно залишається без змін і відповідає класичному підходу. У результаті виникає невідповідність теоретичних основ обліку з практикою його ведення на основі національних стандартів. Причиною цього є умови й особливості історичного формування теорії бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік являє собою господарський процес як єдине ціле. Тобто це продукт свідомої цілеспрямованої роботи бухгалтера. І саме від його професіоналізму залежить результат цієї роботи. До того ж облік й аналіз господарської діяльності підприємства тісно взаємопов'язані. Оскільки інформація, яку отримує держава про економічний стан підприємств, базується на даних обліку. При цьому порядок формування цих даних, визначення окремих категорій відповідно до національних стандартів обліку має низку особливостей. Також різницю в показниках економічної ефективності суб'єктів господарювання забезпечують різні форми обліку та різні підходи до систем оподаткування.

Однак, незважаючи на це, аналіз додається до обліку, а не впливає з нього. Оскільки кожен користувач бачить в облікових даних те, що його насамперед цікавить, одна й та сама облікова процедура може бути інтерпретована

по-різному. Особливо це стосується питання формування амортизаційної політики, оскільки навіть у сучасних галузях підходу до неї вітчизняні науковці розглядають її крізь призму загальнодержавних економічних інтересів, з боку податкового регулювання та подаючи інтереси суб'єктів господарювання різних галузей.

Так на думку О. Олійника, амортизаційна політика є фінансовим важелем впливу на процеси економічного розвитку [2]. Відсутність позитивної динаміки у стимулюванні розвитку сільськогосподарського виробництва в нашій країні зумовлена неузгодженістю фінансово-кредитних важелів стимулювання економіки. Так, позитивна функція запровадженого ФСП нівелює високим відсотком ставок кредитування підприємств обіговими коштами.

Під час вивчення питання узгодженості податкової кредитної та амортизаційної політики підприємств О. Олійником водночас приведений розрахунок науковців Інституту аграрної економіки щодо оновлення машинно-тракторного парку на рівні технологічної потреби.

На основі цих даних визначено, що 50% від наявної потреби покривається за допомогою амортизаційних відрахувань, по 25% – відповідно за допомогою прибутку та інвестиційних коштів. Але насправді нарахована амортизація забезпечує відтворення основних засобів лише на 10% [2].

З метою забезпечення простого відтворення запропоновано ввести зміни до амортизаційної політики підприємства в частині методики нарахування амортизації. О. Олійник, вважає, що «доцільним є запровадження нормативного методу нарахування амортизації в розрахунок на 1 га посівної площі відповідної культури, щоб повернути амортизації функцію джерела простого відтворення основних засобів. Такі нормативи амортизаційних відрахувань можуть бути визначені за технологічними картами, які зображають прогресивні технології вирощування сільськогосподарських культур, повний набір техніки, необхідної для цієї культури, її реальну ринкову вартість, прогресивні норми амортизації, нормативне навантаження сільськогосподарської техніки» [2].

Запровадження нормативної амортизації дало б змогу, з одного боку, повернути амортизації функцію створення фінансових джерел для простого відтворення засобів праці, а з іншого – поставило б сільськогосподарські підприємства в рівні умови, але з різною забезпеченістю технікою та основними засобами їх зносу [3].

Питанням формування амортизаційної політики щодо зміни методології обліку займався І. Крапля, який зазначає, що непряма амортизація – це «непряма пільга <...> яка є методом непрямого державного стимулювання розширеного розвитку шляхом створення умов для формування й накопичення на підприємствах фінансових джерел, що забезпечують їх інвестиційну діяльність» [4].

Під час дослідження досвіду інших країн світу визначено, що в останні роки поширилися прискорені методи накопичення амортизаційних відрахувань. Н. Караваєва: «Напрямом прискореної амортизації пройшли такі відомі країни, як США та Німеччина. США були однією з перших індустріально розвинених країн, яка застосувала прискорену амортизацію ще в роки Другої світової війни. Політика прискореної амортизації почала розвиватися під час податкових реформ 80-х рр. і розвивається нині» [5]. Ефективність будь-якого методу нарахування амортизації стрімко підвищується у разі застосування своєчасних та об'єктивних переоцінок необігових активів. Однак деякі науковці вважають, що прискорена амортизація приведе до викривлення реального фінансового результату, а система переоцінки – до викривлення вартості чистих активів

підприємства. Для усунення цих недоліків Н. Караваєва пропонує скористатися досвідом Франції, «де передбачено створення резерву з прискореної амортизації. Передумовою й причиною створення у складі акціонерного капіталу резерву з прискореної амортизації є необхідність позбавлення впливу прискореної амортизації на величину чистих активів і залишкову вартість основних засобів акціонерного товариства» [5].

Під час розгляду джерел формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств О. Гудзь звертає увагу на амортизацію. Він зазначає, що власні джерела фінансових ресурсів, до складу яких входить амортизація, повинні покривати лише їх мінімальну необхідність. При цьому вчений відносить амортизаційну політику до зовнішніх чинників формування фінансових ресурсів, оскільки підприємство може формувати такі ресурси тільки за умови сприятливого зовнішнього середовища [6].

О. Правдюк зазначає, що амортизаційна політика є складовою частиною фінансової політики підприємства й держави, і наявна фінансова політика створює «низку суперечностей між інтересами суб'єктів аграрної сфери та фіскальними інтересами держави, ціною грошей і рентабельністю виробництва, рентабельністю власного виробництва та рентабельністю фінансових ринків, інтересами виробництва і фінансової служби» [7].

При цьому доцільно екстраполювати таку тенденцію й на амортизаційну політику, тобто напрямом її розвитку слід вважати пошук оптимального співвідношення між фінансовим інтересом держави та суб'єктів господарювання.

Під час дослідження структури витрат підприємства М. Проданчук визначає вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на склад та структуру витрат. При цьому він говорить, що неможливо розглядати витрати окремо без урахування концептуальної побудови «стратегічного управління витратами, яка <...> передбачає використання парадигм глобального стратегічного менеджменту, бухгалтерського моделювання та сучасних інформаційних технологій» [8]. Саме оптимізація амортизаційних відрахувань у системі витрат за допомогою бухгалтерського обліку повинна забезпечити ефективність використання та своєчасне оновлення необігових активів підприємства.

Під час визначення факторів, які формують витрати, впливаючи на обсяг і динаміку витрат у господарській діяльності підприємства, Г. Партин розглядає амортизаційну політику як складник групи фінансово-економічних факторів [9].

На думку Т. Чорнявської, амортизаційна політика є «одним із найважливіших елементів облікової політики підприємства, який впливає на визначення фінансових результатів» [10]. О. Брошенко зазначає, що «амортизаційна політика включає в себе систему заходів з оптимізації формування витрат, використовуючи основні фонди шляхом вибору найкращого варіанту розрахунку амортизації», та розглядає амортизаційну політику як зовнішній чинник впливу держави на кінцевий результат діяльності аграрного підприємства [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні існує трактування поняття амортизації як частини витрат підприємства, однак у технологічно розвинених країнах амортизаційна політика є частиною інвестиційної політики. Така схема вітчизняної методики нарахування амортизації як витратної складової частини без урахування інвестиційної компоненти не забезпечує своєчасне технологічне переозброєння підприємств у зв'язку з недосконалим методологічним складником та високим рівнем інфляції.

Недосконалий механізм обліку амортизаційних відрахувань без використання активних рахунків для накопичення амортизації, як правило, створює віртуальний амортизаційний фонд, який не має реального підтвердження на рахунках підприємства. Відсутність контролю з боку держави відповідно до формувань амортизаційного фонду й водночас уразливість цієї статті витрат під час формування собівартості продукції зумовлює уповільнення процесу реального формування амортизаційного фонду підприємства. При цьому такий напрям підвищення економічної ефективності використання необігових активів не повинен створювати додаткового фіскального або контрольного тягаря, який би заважав економічній самостійності та маневреності підприємства.

Результати дослідження. Під час дослідження питання формування амортизаційної політики, історії його розвитку та досвіду інших країн світу визначено, що процес відновлення необігових активів і формування амортизаційного фонду підприємства не є лише обліковим. Фінансування своєчасного оновлення виробничих потужностей підприємства не залежить від облікової взаємодії рахунків. Це питання методології процесу нарахування амортизації.

Сутність амортизаційної політики у визначенні необхідних для відновлення необігових активів сум. Саме це повинно формувати облікову політику підприємства.

Для формування амортизаційної політики в частині її облікового забезпечення необхідно спиратися як на вітчизняний досвід, так і на досвід зарубіжних країн. Доведено, що міжнародні стандарти дають підприємствам змогу обирати будь-які методи вітчизняних стандартів обліку, крім виробничого та кумулятивного. Підприємство обирає такий метод, який найкраще зображає очікувані майбутні економічні вигоди від експлуатації активу. Такий метод застосовують протягом звітного періоду. Зміни можуть відбуватися лише за умови експлуатації активу або отримання майбутньої економічної вигоди. Так, з 2016 р. набули чинності зміни, внесені в «Міжнародні стандарти фінансової звітності», які розробила Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB). У цьому документі уточнено значення терміну «очікувані вигоди від застосування активу», який використовували підприємства під час визначення методів амортизації та політики підприємства [12].

Метод участі в доходах, який застосовувався раніше, на думку деяких експертів, не зображає повну картину формування економічних вигід від використання осно-

вних фондів і нематеріальних активів. Тому питанням оптимізації нарахування амортизації займаються вчені та практики всього світу. У цьому процесі важливі всі складники амортизаційної політики – організація, методологія, регулювання, контроль.

Однак одне з питань методики обліку, не розрахунок суми амортизаційних відрахувань, зазначено у використанні типової кореспонденції рахунків. Якщо підприємство функціонує належним чином, є прибутковим, має грамотно сформовану облікову політику, для нього доцільно сформувати амортизаційний фонд. Наявність контролю за цим процесом з боку держави є позитивним фактором.

В Україні використовується спрощений варіант обліку нарахування амортизації. При цьому дебетуються рахунки обліку витрат та кредитується рахунок 13. Але це не дає можливості отримувати інформацію про джерела на капітальні інвестиції та акумулювати реальні кошти на відновлення необігових активів. Механізм нарахування амортизації можна вдосконалити за допомогою рахунків чинного Плану рахунків. Для цього пропонуємо до рахунку 42 «Додатковий капітал» додати окремий субрахунок 427 «Амортизаційний фонд». Цей рахунок буде відповідати рахунку 13 «Знос (амортизація) необігових активів».

Висновки. Таким чином, дуже гостро питання використання облікової політики підприємства для формування дієвої амортизаційної політики. Основною перешкодою формування реального амортизаційного фонду підприємства є незахищеність і неконтрольованість саме цієї статті витрат. Своєчасний розрахунок матеріальних ресурсів підприємством забезпечує договірні відносини з контрагентами. Правильність і своєчасність розрахунків за оплатою праці та органами соціального страхування контролюють податківці, інспекції та органи місцевого самоврядування, які перевіряють суми податку на прибуток.

Для підприємств зі спрощеною системою оподаткування процес нарахування амортизації і формування реального амортизаційного фонду не контролюється. У разі проблем вирішити їх можуть лише спільні дії державних органів влади та самого підприємства. У період економічної кризи запропоновано використання заохочувальних дій з боку держави у вигляді пільгового оподаткування. Також стимулом може бути відсоткова ставка кредитування процесу оновлення необігових активів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Жердев Є. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах / Є. Жердев // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizacynoi-politiki-na-pidприємствah.html>.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennya-silskogospodarskogo-virobnictva.html>.
3. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 109–112.
4. Крапля І. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК / І. Крапля // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html>.
5. Караваева Н. Налоговое стимулирование инвестиций: опыт США / Н. Караваева // Налоги. – 1995. – № 7. – С. 4–6.
6. Гудзь О. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Гудзь // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidприємств.html>.
7. Правдюк О. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / О. Правдюк // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html>.
8. Проданчук М. Стратегічне управління витратами аграрних підприємств / М. Проданчук // Облік і фінанси АПК : бухгал-

- терський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/strategichne-upravlinnya-vitratami-agrarnih-pidpriemstv.html>.
9. Партин Г. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г. Партин // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 124–133.
 10. Чорнявська Т. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності / Т. Чорнявська // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/oblikova-politika-pidpriemstva-yak-faktor-upravlinnya-dohodami-i-finansovimi-rezultatami-diyalnosti.html>.
 11. Брошенко О. Бюджетна підтримка в системі державного регулювання розвитку аграрного виробництва / О. Брошенко // Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/byudzhetna-pidtrimka-v-sistemi-derzhavnogo-regulyuvannya-rozvitku-agrarnogo-virobnictva.html>.
 12. IASB clarifies depreciation and amortization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iasplus.com/en/news/2014/05/depreciation>.

Анотация. В статье проанализированы научные подходы к процессу формирования амортизационной политики предприятия и государства. Определены рычаги обеспечения формирования действующего амортизационного фонда предприятий.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, финансово-кредитные рычаги развития предприятия, методология учета.

Summary. The article analyzes the scientific approaches to the process of forming depreciation policy of an enterprise and the state. Identified levers to ensure the formation of the current sinking Fund enterprises.

Key words: amortization, depreciation policy, financial and credit levers enterprise development methodology.

УДК 339.17

Тронь С. П.
аспірант

Полтавського університету економіки та торгівлі

Tron' S. P.
Postgraduate

Poltava University of Economics and Trade

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS OF THE INFORMATIVE PROVIDING FOR TRADING ENTERPRISES

Анотація. У статті запропоновано та обґрунтовано послідовність здійснення аналізу інформаційного забезпечення господарської діяльності у процесно-орієнтовному управлінні підприємствами. Визначено типові бізнес-процеси торговельного підприємства та встановлено, які точки відповідальності та інформаційні потоки необхідні для їх реалізації. Встановлено цілі та завдання побудови інформаційного забезпечення торговельного підприємства.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, торговельні підприємства, процесно-орієнтовна методологія, управління підприємствами, управління інформаційним забезпеченням.

Вступ та постановка проблеми. Проблема сучасних торговельних підприємств полягає в тому, що більшість з них використовує застарілі методи управління, не застосовуючи новітні підходи до управління бізнес-процесами та не використовуючи для обробки інформації сучасного інформаційного забезпечення. Як правило, українські торговельні підприємства використовують лише бухгалтерські інформаційні системи, що не дає їм змогу оперативно та ґрунтовно прогнозувати зовнішнє середовище, планувати торговельну діяльність, аналізувати ефективність бізнес-процесів та інші обов'язкові для сучасного управління дії в режимі реального часу. Тому для підвищення якості управління торговельними підприємствами

необхідно встановити принципи розробки сучасного інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами. Для цього насамперед необхідно визначити основні бізнес-процеси таких підприємств та проаналізувати, якими є типової підходи до їх автоматизації. У результаті такого аналізу ми визначимо, що необхідно вдосконалити українським торговельним підприємствам, урахувавши їх специфіку діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження підходів до розробки та впровадження механізмів процесно-орієнтовного управління торговельними підприємствами в Україні здійснювалось як у напрямі

адаптації іноземних розробок, так і у формуванні вітчизняних підходів [2; 4; 5; 7; 8; 9; 10; 11]. Але типовим недоліком зазначених підходів є недостатнє врахування особливостей торговельних підприємств та застарілість запропонованих інструментів розробки інформаційного забезпечення. Тому необхідно здійснити формалізацію етапів аналізу інформаційного забезпечення господарської діяльності у процесно-орієнтовному управлінні торговельними підприємствами відповідно до сучасних вимог щодо управління на мікрорівні.

Метою статті є розробка науково-методичного підходу до аналізу інформаційного забезпечення процесно-орієнтовного управління торговельними підприємствами.

Результати дослідження. Процесно-орієнтовне управління торговельним підприємством потребує визначення бізнес-процесів, які є специфічними для торговельної діяльності. При цьому для впровадження будь-якого бізнес-процесу необхідні наявні точки відповідальності та інформація. Тому обов'язковим етапом побудови інформаційного забезпечення господарської діяльності у процесно-орієнтовному управлінні підприємствами – визначення бізнес-процесів, які є універсальними та роз-

повсюдженими для всіх типів торговельних підприємств. У цілому аналіз інформаційного забезпечення господарської діяльності у процесно-орієнтовному управлінні торговельними підприємствами пропонується здійснювати у три етапи:

- 1) визначення торговельних бізнес-процесів;
- 2) визначення точок відповідальності торговельних бізнес-процесів;
- 3) визначення інформаційних потоків, що супроводжують торговельні бізнес-процеси.

Основні взаємозв'язки та наповнення цих етапів наведено на рис. 1.

На першому етапі під час визначення торговельних бізнес-процесів необхідно виділити універсальні та спеціалізовані торговельні бізнес-процеси. Усі універсальні торговельні бізнес-процеси можна поділити на три типи:

- закупівля товарів;
- додання вартості (або створення послуги);
- реалізація товарів та послуг.

Визначення спеціалізованих бізнес-процесів пропонується здійснювати залежно від того, які особистості має торговельне підприємство, для чого потрібно розробити відповідну систему класифікації.

Насамперед це класифікація за обсягами продажів, тобто:

- оптові підприємства;
- роздрібні підприємства;
- підприємства, які здійснюють як оптову, так і роздрібну торговельну діяльність.

Для оптових торговельних підприємств особливими бізнес-процесами є ті, які регулюють взаємодію з клієнтами, оскільки зазвичай такі підприємства мають відносно невелику кількість клієнтів, тому важливо підтримувати з ними ефективні комунікації. Водночас для роздрібних торговельних підприємств важливими бізнес-процесами є управління асортиментом та управління торговельною мережею, а клієнт для них не має такого значення, як для оптовиків.

Іншими критерієм класифікації є джерело товарів та послуг, реалізацію яких здійснює торговельне підприємство. Торговельними підприємствами за цим принципом розподілу можуть бути такі, які:

- здійснюють закупівлю в багатьох постачальників;
- здійснюють закупівлю в декількох постачальників;
- є філіями або іншим чином тісно пов'язані з виробником товарів або послуг, тобто виконують функції торговельного представництва, а не повноцінного та самостійного торговельного агента;
- імпортують товари та послуги з-за кордону або, навпаки, експортують продукцію закордонним споживачам.

Для кожного з цих типів торговельних підприємств залежно від джерел постачання товарів та послуг для реалізації можуть бути визначені свої головні бізнес-процеси. Так, для торговельних підприємств, які являють собою підрозділи великих об'єднань, важливим бізнес-процесом є узгодження взаємодії з головним



Рис. 1. Послідовність аналізу інформаційного забезпечення господарської діяльності у процесно-орієнтовному управлінні торговельними підприємствами

підприємством у холдингу, причому в межах цього бізнес-процесу можуть прийматись рішення щодо продажу товарів за ціною, нижчої собівартості, оскільки це може бути вигідніше для всього виробничо-торговельного об'єднання в цілому. Як правило, інформаційне забезпечення таких бізнес-процесів потребує наявності відповідного корпоративного порталу. Торговельні підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, потребують інформаційного забезпечення бізнес-процесів проходження митних процедур. У свою чергу, для підприємств, які здійснюють закупівлю товарів для перепродажу, велике значення мають бізнес-процеси маркетингових досліджень для визначення найбільш привабливих постачальників.

Ще одним критерієм, який зумовлює додаткові бізнес-процеси, є спеціалізація торговельного підприємства. Вона визначає асортимент товарів та послуг, які організація реалізує. За цим критерієм торговельні підприємства можуть бути:

- вузької спеціалізації, тобто такими, які реалізують обмежений асортимент товарів чи послуг (автомобільні дилери, туристичні фірми, нафтотрейдери тощо);
- спеціалізованими на широкій продуктовій групі зі значним асортиментом (харчові продукти тощо);
- універсальними, асортимент товарів та послуг яких необмежений (гіпермаркети, які реалізують усі види споживчих товарів).

Існують і менш важливі критерії класифікації, наприклад, залежно від асортименту товарів та послуг торговельне підприємство може потребувати чи не потребувати інформаційного забезпечення для дослідження попиту та управління асортиментом. Реалізація товарів через Інтернет потребує використання відповідного інформаційного забезпечення та спеціалізованих інформаційних систем. Також розрізняють бізнес-процеси торговельних підприємств залежно від того, який у них обсяг товарообігу, структура власників та джерела залучення обігових коштів.

Наступним етапом аналізу інформаційного забезпечення є визначення точок відповідальності торговельних бізнес-процесів. До цього етапу входять аналіз структури торговельного підприємства та розподіл повноважень між власниками та менеджментом.

Організаційна структура торговельного підприємства визначає бізнес-процеси, які зумовлюють подальшу структуру інформаційного забезпечення. Більшість торговельних підприємств створює свою структуру на

основі виявлених раніше трьох складників торговельного процесу (закупівля, додання вартості, реалізація), хоча, як правило, в організаційній структурі це не зазначено. Тому, на нашу думку, будь-яке торговельне підприємство необхідно розглядати як сукупність цих трьох складників та інших бізнес-процесів, які притаманні не лише торговельним підприємствам (наприклад, бухгалтерський облік, управління персоналом тощо). Типову структуру торговельного підприємства можна побудувати шляхом визначення підрозділів, які існують у роздрібних [1, с. 601–608; 6, с. 145–155] та оптових [3, с. 153–170] підприємствах. Структура торговельного підприємства наведена на рис. 2.

Для оцінення, як саме розподіляється відповідальність під час реалізації бізнес-процесів, пропонуємо використувати таблицю, в якій у стовпцях наведено точки відповідальності, а у строках – торговельні бізнес-процеси. Визначення розподілу повноважень між власниками та менеджментом дає змогу порівняти отримані під час аналізу організаційної структури точки відповідальності та торговельні бізнес-процеси.

На останньому етапі аналізу інформаційного забезпечення необхідно встановити інформаційні потоки тор-

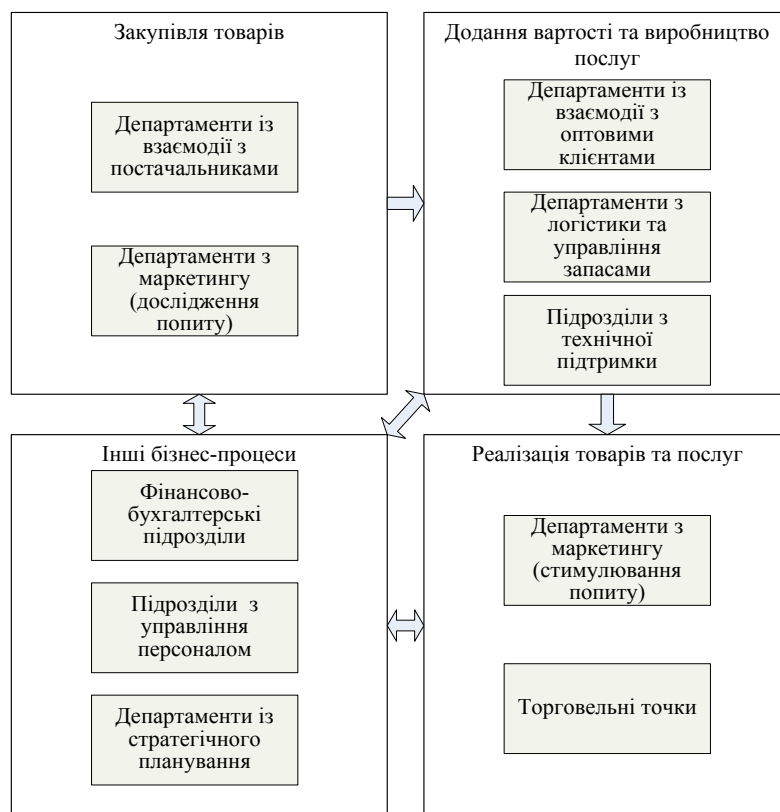


Рис. 2. Типова структура торговельного підприємства для подальшого аналізу інформаційного забезпечення

Таблиця 1

Приклад аналізу типового рішення торговельного підприємства

Типові рішення	Відповідальні за прийняття	Попередні рішення	Відповідальні за виконання
Розширення асортименту	Департаменти зі стратегічного планування	Дослідження потреб споживачів	Департаменти з маркетингу (дослідження попиту)
		Дослідження платоспроможності споживачів	Департаменти з маркетингу (дослідження попиту)
		Визначення потенціальних постачальників	Департаменти із взаємодії з постачальниками
		Прогноз рентабельності товарів	Фінансово-бухгалтерські підрозділи

говельних підприємств. При цьому, згідно з запропонованим раніше розподілом, окремо досліджуються типові рішення, які приймаються на торговельному підприємстві щодо закупівлі товарів, доданні їм вартості, реалізації товарів та послуг. Усе це дає змогу отримати перелік типових рішень торговельного підприємства, що досліджується (див. табл. 1).

Аналіз типових рішень та особливостей їх прийняття дає можливість визначити структуру інформаційних потоків торговельного підприємства, які, у свою чергу, зумовлюють цілі та завдання побудови інформаційного

забезпечення торговельного підприємства.

Висновки. Запропоновано та обґрунтовано послідовність здійснення аналізу інформаційного забезпечення господарської діяльності у процесно-орієнтовному управлінні підприємствами. Основними етапами аналізу є визначення типових бізнес-процесів торговельного підприємства та встановлення, які точки відповідальності та інформаційні потоки необхідні для їх реалізації. Використання цього підходу дає змогу встановити цілі та завдання побудови інформаційного забезпечення торговельного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс. – 8-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.
2. Виноградова О. Концепція реінжинірингу бізнес-процесів торговельних підприємств / О. Виноградова // Вісник ДонДУЕТ : науковий журнал. – Донецьк, 2006. – № 5(29). – С. 156–167.
3. Егоров В. Организация торговли / В. Егоров. – СПб. : Питер, 2006. – 352 с.
4. Карпенко С. Формування механізму процесно-орієнтовного управління підприємствами / С. Карпенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 5(44). – С. 191–196.
5. Коваль В. Особливості проектування системи управління бізнес-процесами надання нових послуг інфокомунікацій / О. Редькін, В. Коваль // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць / за ред. М. Зверькова. – Одеса : ОДЕУ, 2008. – Вып. 34. – С. 148–153.
6. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б. Вейтц. – СПб. : Питер, 1999. – 448 с.
7. Лозовицька Д. Особливості процесного обліку витрат на підприємствах торгівлі автомобілями та їх сервісу / Д. Лозовицька // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вып. 34. – С. 81–89.
8. Панин И. Процессный подход в управлении предприятием и саморегулирование его деятельности / И. Панин, Л. Подлипаев, А. Панфилов. – М. : Гелиос АРВ, 2009. – 320 с.
9. Прокопенко Р. Обоснование методологии моделирования диверсификации внешнеэкономических взаимодействий Украины / Р. Прокопенко // Економіка і управління : науковий журнал. – 2015. – № 3(67). – С. 14–21.
10. Репин В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. Репин, В. Елиферов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
11. Соломка Ю. Агентне моделювання бізнес-процесів на торговельному підприємстві / Ю. Соломка // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць в 7 т. – 2009. – Вып. 257. – Т. 3. – С. 734–743.

Анотація. В статтю пропонується та обґрунтовується послідовність здійснення аналізу інформаційного забезпечення господарської діяльності в процесно-орієнтованому управлінні підприємствами. Визначено типові бізнес-процеси торгового підприємства та встановлено, які точки відповідальності та інформаційні потоки необхідні для їх реалізації. Встановлено цілі та задачі побудови інформаційного забезпечення торгового підприємства.

Ключевые слова: інформаційне забезпечення, торгові підприємства, процесно-орієнтована методологія, управління підприємствами, управління інформаційним забезпеченням.

Summary. In article proposed and justified sequencing analysis of information support of economic activities in the process-indicative management of enterprises. Defined standard business processes of commercial enterprise and installed, what are the responsibilities and information flows necessary for their implementation. Set goals and tasks of building the information support of commercial enterprise.

Key words: informative providing, trading enterprises, process-based methodology, enterprises management, informative providing management.

Ульянов К. Е.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры гуманитарной и социально-экономической подготовки
Национального университета обороны Украины имени Ивана Черняховского

Малиновская Д. К.

аспирант
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Ulianov K. E.

PhD
National Defense University of Ukraine named Ivan Chernyakhovsky

Malinovska D. K.

PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ORGANIZATION OF EFFECTIVE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ON ENTERPRISES

Аннотация. Рассмотрена система внутреннего аудита, ее компоненты согласно COSO. Сформированы задачи руководства при построении системы управления охраной окружающей среды. Определены основные экологические риски деятельности предприятия. Выделено место системы внутреннего аудита в деятельности предприятия. Рассмотрены основные этапы проведения внутреннего аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, элементы контроля COSO, аудит рисков, экологическая политика.

Вступление и постановка проблемы. Во время решительных изменений предприятия как никогда должны быть сгруппированы и готовы противостоять внешним силам. В условиях нестабильности, девальвации гривны и изменения внешнеэкономического курса страны отечественным предприятиям сейчас необходимо аккумулировать все возможности и ресурсы, быть гибким к требованиям рынка. Одним из ключевых моментов является внутренняя среда предприятия. Ее поддержание в надлежащем состоянии является важным и сложным заданием для руководства, а контроль – главным элементом системы управления.

Контроль должен быть незаметным, мало затратным и вместе с тем действующим. Он должен быть не громоздким, понятным и одновременно способствовать созданию комфортных условий для работы, в которых сотрудники могут полноценно раскрыть свой потенциал. Около 23 лет назад Комитетом спонсорских организаций комиссии Тредвея, известными как COSO, был опубликован документ «Концептуальные основы внутреннего контроля». Этот документ разработан для помощи предприятиям в организации эффективной системы внутреннего контроля. Основным условием успешной деятельности предприятия является удачное предугадывание и соответственно управление рисками, с которыми сталкивается предприятие в своей деятельности. Риски можно рассматривать как причину потери прибыли, так

и ее получение. Именно удачное их сочетание является залогом успеха.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам аудита и контроля природоохранной деятельности посвящены научные труды таких известных ученых-экономистов, как Н. Дорош, Г. Купалова, А. Москаленко, Н. Пахомова, В. Шевчук, Л. Гнилицкая, Л. Максимов и других [1–5]. К сожалению, научные работы недостаточно раскрывают вопросы организации системы внутреннего контроля на предприятии, его взаимодействие с внешним аудитом и рациональность его создания.

Результаты исследования. Согласно COSO, внутренний контроль – это процесс, осуществляемый высшим

Операционная. Включает в себя эффективность операционной и финансовой деятельности и предостережение от убыточности наявних активов

Отчетность. Принадлежат внутренняя и внешняя финансовые и нефинансовые отчетности предприятия, охватывающие надежность, своевременность, прозрачность и другие требования, выдвигается государственными органами, стандартами или иными обязательными для выполнения требованиями

Соответствие. Состоит из требований законодательства, объектом которого является деятельность предприятия, и требований других организаций, членом которых является или планирует стать предприятие

Рис. 1. Объекты внутреннего контроля согласно COSO

руководством для обеспечения надежной основы в достижении основных целей предприятия по операционной деятельности, отчетности и другим соответствующим требованиям. Объектами внутреннего контроля соответственно являются операционная деятельность, отчетность и другие требования (см. рис. 1) [6].

Достаточно часто функции внутреннего контроля делегируют высшим руководством, внутреннему аудитору или подразделению внутреннего аудита. Так, предприятия с разветвленной структурой и количеством сотрудников около 250 должны создать отдельное подразделение. Как правило, функции контроля реализуются в виде периодических проверок подразделением внутреннего аудита. Однако отсутствие отдельной должности внутреннего аудитора не всегда говорит об отсутствии контроля на предприятии. Руководители структурных подразделений также возлагают на себя функции контроля правомерности, целесообразности и эффективности выполнения тех или иных хозяйственных действий. Собственникам необходимо обоснованно подходить к принятию решения о создании отдельной рабочей единицы, которая будет заниматься исключительно внутренним аудитом.

В некоторых случаях руководство не создает систему внутреннего аудита, а заменяет ее проведением ежегодного внешнего аудита. Такой подход приемлем для небольших предприятий. Ведь в зависимости от вида заказанного руководством аудита аудитор может охватить большую часть хозяйственных операций и соответственно высказать независимое суждение и обратить внимание на выявленные проблемы.

Как уже отмечалось, средние предприятия могут ограничиться одним сотрудником – внутренним аудитором, а вот крупным предприятиям необходимо уже организовывать отдельное подразделение внутреннего аудита. Одним из важных элементов решения создания такого отдела является его подчиненность. Отдел внутреннего аудита

должен быть подчинен высшему руководству и соответственно отчитываться перед ним в установленные сроки.

Как правило, целесообразно проводить аудиторские действия на предприятии, чтобы убедиться в том, что внедренная система работает как запланировано, что она поддерживается на должном уровне.

Согласно COSO, внутренний контроль состоит из среды контроля, постановки целей, определения событий, оценки риска, реагирования на риск, средств контроля, информации, коммуникации и мониторинга (см. рис. 2) [6]. Сочетание этих элементов с объектами и организационной структурой позволит организовать эффективный внутренний контроль на предприятии.

Одним из основных направлений работы службы внутреннего аудита является управлением рисками, предварительно определенными и оцененными руководством предприятия. Природоохранная деятельность призвана компенсировать риски, связанные с воздействием внешней среды на предприятие и, наоборот, предприятия на внешнюю среду. Нерациональное и бездумное использование природных ресурсов может повлечь за собой глобальные последствия, как правило, пагубные. Исходя из этого, задачей внутреннего контроля на предприятии является выявление рисков и предоставления информации о них своим заказчикам. Аудитору необходимо оценить риски и привлечь внимание руководства к наиболее важным и критичным. При этом он не берет на себя функции руководства, а может лишь консультировать его по тем или иным вопросам.

По мнению А. Сониной, формы и способы такого участия в управлении рисками могут быть самые разнообразные, к примеру:

- участие в обсуждении соответствующих вопросов на заседаниях различных комиссий и комитетов;
- проведение рабочих встреч с руководителями различного уровня;

- содействие менеджменту в перестройке системы внутреннего контроля, необходимость в которой возникает в связи с сокращением персонала и статей расходов, оказывающих прямое влияние на состояние контроля в организации [7].

Вместе с тем задача службы внутреннего аудита заключается не только в проведении периодического внутреннего аудита на предприятии, но и в подготовке к внешнему аудиту. Идеальным вариантом является ежегодная аудиторская проверка перед предоставлением отчета высшему руководству предприятия. Основными задачами внутреннего аудита в таком случае по подготовке предприятия к внешнему аудиту являются аккумуляция необходимой информации (документов) и планирование трудозатрат соответствующих сотрудников для удовлетворения информационных потребностей аудиторов.

Предприятия, которые имеют высокие риски в природоохранной деятельности, в штате предусматривают должности или подразделения инженера по охране окружающей среды. В зависимости от количества сотрудников и производственной необходимости это может быть как отдельная штатная еди-

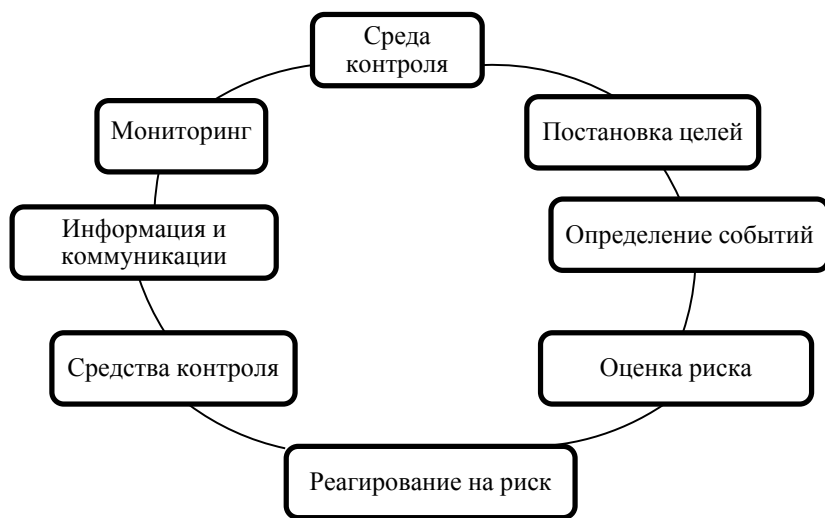


Рис. 2. Элементы внутреннего контроля согласно COSO

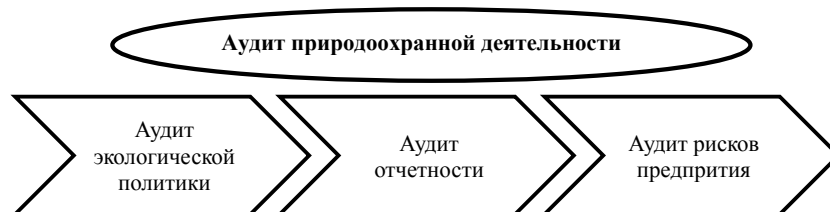


Рис. 3. Направления аудита природоохранной деятельности предприятия

ница, так и эти функции может исполнять инженер по охране труда.

При создании системы внутреннего аудита необходимо предусмотреть, нужен ли контроль природоохранной деятельности в зависимости от размера оцененных рисков. Это может быть аудитор по экологическим рискам или привлеченный специалист, имеющий соответствующую квалификацию. Вместе с тем в условиях ограниченного бюджета или количества сотрудников можно пригласить внешних экологических аудиторов для разработки плана природоохранной деятельности, а внутренним аудиторам провести инструктаж-тренинг по возможным способам контроля его выполнения. Использование внешних аудиторов в будущем необходимо для подтверждения экспертами точности полученных результатов, оценки эффективности проведенной работы и при необходимости внесения корректив.

Аудит следует проводить по определенным направлениям, которые могут быть как отдельными аудиторскими действиями, так и этапами аудита (см. рис. 3).

Основные направления деятельности подразделения внутреннего аудита основываются на задокументированных политиках предприятия. Экологическая политика представляет собой основной документ, в котором формулируется отношение руководства (владельцев) к проблемам окружающей среды. В ней описаны основные направления охраны природы, принципы, степень ответственности должностных лиц за неисполнение и показатели дальнейшей оценки проведенной работы. Экологическая политика должна быть разработана в соответствии с общей концепцией развития предприятия. В процессе аудита следует уделить внимание проверке способа обработки данных на предприятии, процессу документирования охранной деятельности, анализу структуры системы экологического менеджмента и соблюдения требований законодательства.

Аудит отчетности – это проверка данных финансовой отчетности, что включает в себя данные об экологической деятельности. К сожалению, природоохранная деятельность не отображается отдельными строками в отчетности, кроме как в примечаниях. Поэтому рационально включить в этот этап проверки оценку системы бухгалтерского учета, а именно: отображение на бухгалтерских счетах информации об экологической деятельности, ее достоверность и полнота. Организация процесса документооборота также является существенным объектом для проверки, поскольку ее надежность характеризует достоверность полученной информации. Информационным источником для внутреннего аудита может служить и социальная отчетность (нефинансовая) предприятия, так

как она может быть единственным источником информации о природоохранной деятельности. С одной стороны, в связи с отсутствием единого подхода в ее построении, задача аудиторов немного усложнена. Но, с другой стороны, они владеют достаточной информацией о деятельности предприятия, так как их часто привлекают к тем или иным консультациям, сотрудничеству руководство предприятия.

Аудит рисков на предприятии включает в себя оценку текущей деятельности, сравнение ее с аналогичными предприятиями и анализ положения его на рынке, выявление потенциальных рисков, их оценка и формирование плана развития с их учетом. Окружающая среда довольно таки непредсказуемая, но все же в ней существуют определенные закономерности. Этот этап работы аудиторов позволит руководству правильно расставить приоритеты в стратегии предприятия и распределении финансовых потоков.

Подготовка рекомендаций согласно проведенному аудиту и подтвержденных данных отчетов являются конечными целями аудита. При декларировании экологически безопасной деятельности предприятия руководству важно получать конкретные данные для контроля полученного результата. Поэтому выводы аудита могут содержать практические рекомендации по оптимизации обновления технической составляющей производства, количеству использованных ресурсов, управлению выбросами в атмосферу и пути сокращения потребления электроэнергии и воды.

Выводы. Таким образом, предприятия, существующие в условиях постоянных высоких экологических рисков, в деятельности подразделения внутренних аудиторов должны предусмотреть политику, процедуру и оценку выявленных рисков.

Для эффективного управления экологическими рисками, согласно рекомендациям COSO, необходимо создать соответствующую систему внутреннего контроля, которая состоит из среды контроля, информации и коммуникации, оценки риска, контрольных мероприятий и мониторинга. Правильно организованная система внутреннего аудита призвана и может обеспечить внутренний контроль, основные этапы которого состоят из аудитов: экологической политики, отчетности и рисков предприятия.

Информационной основой внутренних аудитов экологических рисков должна стать финансовая отчетность предприятия, другие формы социальной отчетности, текущая документация, любая другая информация, что, по мнению аудиторов, может существенно повлиять на проведение оценки.

Список использованных источников:

1. Дорош Н. Аудит: методология и организация : [монография] / Н. Дорош. – К. : И-во «Знання» ; КОО, 2001. – 402 с.
2. Купалова Г. Екологічна звітність підприємств як складова частина національної інформаційної системи з охорони довкілля / Г. Купалова, Т. Матвієнко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 142. – С. 12–16.
3. Москаленко А. Экономика природопользования и охраны окружающей среды : [монография] / А. Москаленко. – М. : МарТ ; Ростов-на-Дону : МарТ, 2003. – 224 с.
4. Пахомова Н. Экологический менеджмент : [монография] / Н. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – СПб. : Питер, 2003. – 352 с.
5. Шевчук В. Екологічний аудит : [монография] / В. Шевчук, Ю. Саталкін, В. Навроцький. – К. : Вища школа, 2000. – 344 с.
6. Управление рисками организаций. Интегрированная модель // Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://coso.org/documents/coso_erm_executivesummary_russian.pdf
7. Сонин А. Внутренний аудит как важнейший элемент системы управления компанией / А. Сонин // Института внутренних аудиторов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iia-ru.ru/inner_auditor/publication/member_articles/vnutrennii_audit_Sonin.

Анотація. Розглянуто систему внутрішнього аудиту, її компоненти згідно з COSO. Сформовано завдання керівництва у побудові системи управління охороною навколишнього середовища. Визначено основні екологічні ризики діяльності підприємства. Виділено місце системи внутрішнього аудиту в діяльності підприємства. Розглянуто основні етапи проведення внутрішнього аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, елементи контролю COSO, аудит ризиків, екологічна політика.

Summary. Article describes the internal audit system and its components in accordance with COSO. It consists basic tasks for management in the process of environmental management systems construction. The article describes main environmental risks of the enterprise, emphasis place of internal audit system in the enterprise and the main stages of internal audit.

Key words: internal audit, control elements of the COSO, risk audits, environmental policy.

УДК 332.1:[338.46:34](477)

Хохуляк О. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціально-гуманітарних
та загальноекономічних дисциплін
Новокаховського гуманітарного інституту
Відкритого Міжнародного університету
розвитку людини «Україна»*

Khokhuliak O. O.

*PhD in Economics,
Assistant Professor of Social and Humanitarian
and General Economic Sciences
Nova Kakhovka Humanities Institute
Open International University of Human Development "Ukraine"*

РИНОК ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ: ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

LEGAL SERVICES' MARKET OF THE UNITED STATES OF AMERICA: FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT TRENDS

Анотація. У статті охарактеризовано особливості становлення ринку юридичних послуг Сполучених Штатів Америки, його структури та механізмів функціонування. Узагальнено тенденції розвитку американського юридичного ринку. Визначено основні фактори, які впливають на тенденції розвитку ринку юридичних послуг США.

Ключові слова: ринок юридичних послуг Сполучених Штатів Америки, тенденції розвитку ринку юридичних послуг.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток ринку юридичних послуг є однією з головних ознак цивілізованого суспільства, вирішальною передумовою стабільності економічної системи на загальнонаціональному та регіональному рівнях, гарантує узгодженість реформ в Україні з наявними стратегічними пріоритетами. Це зумовлює необхідність наукового вивчення питань, пов'язаних із розробкою організаційно-економічних механізмів формування та розвитку ринку юридичних послуг на основі досліджень узагальнення прогресивного світового досвіду. Складність, недостатня вивченість і невирішеність на теоретичному, методологічному та прикладному рівнях питань застосування в Україні здобутків світового досвіду регулювання ринків юридичних послуг зумовили вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування ринку юридич-

них послуг Сполучених Штатів Америки зображені в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних теоретиків та практиків: С. Байлика, А. Байматова, В. Гейця, З. Герасимчука, М. Долішнього, С. Дорогунцова, І. Кривов'язюка, М. Кріштона, Р. Манн, М. Новосолова, В. Павлова, У. Садової, Л. Семів, Д. Стеченко, О. Теліженко, І. Шевчука, О. Філонича, Л. Чернюка, Р. Шніпера та інших. Проте наукові та практичні засади формування ринку юридичних послуг, його еволюції, структури, механізмів функціонування, тенденцій розвитку досліджені недостатньо, і сьогодні ними займаються переважно фахівці юридичного бізнесу, які практикують, або представники правових наук. Також відзначимо праці окремих вітчизняних учених-економістів, які обрали об'єктом дослідження ринок юридичних послуг США, – І. Буднікевич, О. Іщенко, О. Карлова, О. Марченко, Л. Шевченко та інші.

Мета статті – виділення і характеристика основних тенденцій розвитку ринку юридичних послуг Сполучених Штатів Америки, його еволюції, структури та механізмів функціонування.

Результати дослідження. Американський ринок юридичних послуг вважається одним із найбільш розвинених. Частка США на світовому ринку цих послуг становить 61,3% [20], у 2010 р. ринок юридичних послуг США заробив понад 240 млрд дол. США [2; 13; 19], у період 2006–2010 рр. темпи зростання кількості юристів на американському ринку склали майже 0,5% на рік, тоді як загальна кількість юристів зростає \approx на 1% в рік і перевищила в 2010 р. 1 141 тис. осіб, тобто один адвокат обслуговує 256 американців (у Франції на одного адвоката припадає 1 403 особи). Співвідношення адвокатів до ув'язнених – 1:2 [2; 13; 19].

Офіційна історія формування ринку юридичних послуг пов'язана зі створенням великих юридичних фірм США у другій половині XIX ст., але юридична професія та пов'язаний з нею бізнес бере початки від загальної права Великої Британії (XIII–XIV ст.) як основи англосаксонської правової системи. Тому в розвитку інститутів цього ринку, бізнес-технологій, маркетингових прийомів, інструментів PR, інтерактивних технологій американські юристи досягли багато.

Ринок юридичних послуг США отримав нову якість розвитку та відкрив нові перспективи завдяки політиці Т. Рузвельта щодо регулювання економічної діяльності. Формування суспільства масового споживання, поява середнього класу, необхідність у визначенні та дотриманні «правил гри», бажання американців захистити добробут, який зростає, юридичними засобами зумовили виникнення великих юридичних фірм, появу тенденцій до їх професійної спеціалізації і сегментування клієнтів, відкриття нових шкіл права. У 60-х рр. XX ст. у США була впроваджена блінгова система обліку наданих послуг, їх тарифікації та виставлення рахунків для оплати.

Остаточо ринок юридичних послуг з жорсткою боротьбою за клієнта, рекламою й маркетингом, новими продуктами, послугами та гравцями склався лише в 70-х рр. XX ст., коли були зняті самообмеження юристів щодо реклами й маркетингу, зафіксовані в канонах професійної етики 1908 р. Рішення Верховного суду США (1977 р., справа *Bates & O'Steen v. State Bar of Arizona*) про неконституційність заборони на рекламу й маркетинг для адвокатів дало зрозуміти, що адвокатська практика – це бізнес, і самообмеження з боку адвокатських спільнот допустимі лише за умови, якщо вони можуть бути виправдані захистом прав споживачів і не обмежують право людини на отримання кваліфікованої юридичної допомоги. У 1971 р. спільними зусиллями адвокатських асоціацій, уряду і приватних осіб були створені інформаційні системи *Lexis and Nexis*, а потім і *West law*. Епоха елітаризму адвокатської діяльності, заснована на монопольному володінні правовою інформацією, закінчилася [10].

Американське законодавство, яке формується на федеральному та регіональному рівнях, складне та постійно оновлюється, створюються нові галузі права: інформаційне право, право біотехнологій, право навколишнього середовища. Це приводить до вузької спеціалізації юридичних фірм. Однак юридичні фірми переважно спеціалізуються на декількох суміжних галузях права (*full service firm*), що дає їм змогу переживати важкі часи, наприклад, коли в певній сфері обсяг ринку юридичних послуг суттєво зменшується.

Традиційними сегментами регіонального ринку юридичних послуг у США є бізнес (корпорації, компанії та

підприємці) та населення, яке сегментується за рівнем доходів: багаті і знамениті, середній клас, а також мало-забезпечені (*poor*).

Регулювання юридичної професії в США здійснюється на регіональному рівні. Саме закони штату, а не федеральні закони, встановлюють вимоги та критерії допуску до адвокатської практики. На федеральному рівні уряд США фінансує Корпорацію юридичної допомоги. Кожен штат створює одну з двох можливих форм нагляду за юридичною професією, залишаючи в будь-якому випадку вищою контрольною інстанцією Верховний суд штату: державна установа, інтегрована адвокатура (*intergated bar*), так звана асоціація юристів штату (колегія адвокатів держава) – саморегульована організація юристів, якій штат делегує свої повноваження з видачі патенту на адвокатську практику й регулювання адвокатської діяльності організації. Членство в такій організації є обов'язковим для ведення приватної практики [11]. Бути членом регіональної професійної юридичної асоціації престижно й вигідно для самих юристів, оскільки за допомогою таких організації можна познайомитися та поспілкуватися з колегами, заявити про себе, зробити кар'єру. Професійні юридичні асоціації поділені на секції та комітети за різними напрямками й дають своїм членам можливість користуватися спеціальними бібліотеками, відвідувати семінари, конференції, з'їзди тощо.

Серед механізмів ринку юридичних послуг США, які здатні до самостійного регулювання, на особливу увагу заслуговують традиції, система фінансового планування та юридичні інновації. На регіональному рівні дуже яскраво проявляються корпоративні традиції юридичних фірм США, а саме ті, які впливають на професійне самосвідомість підприємців від права, на їх ставлення до власного ремесла, його соціальної ролі, на професійну етику [8, с. 8]. Типовим проявом професійної самосвідомості та етики адвокатів є інститут менторства та наставництва. Розвивають регіональний сегмент ринку юридичних послуг і бізнес-традиції відносин юрист–клієнт, які підтримують стійкий стереотип «успішний юрист повинен коштувати дорого і його послуги необхідні й корисні бізнесу» [114, с. 6].

Регіональні юридичні фірми США активно застосовують такий елемент комплексу маркетингу, як матеріальне середовище (*physical evidence*), тобто матеріальні свідчення професійної та економічної спроможності та успішності фірми: великі офісні площі, дорогі кабінети, конференц-зали, бібліотеки, навчальні аудиторії для тренінгів з процесуального права для молодих юристів (точні копії залів судових засідань), допоміжні служби юридичних фірм (копіювальні центри, які приносять дохід до декількох мільйонів доларів на рік, поштові відділення, сховища документів).

Юридичні інновації регіональних фірм спрямовані на задоволення потреб клієнтів, зниження витрат, підвищення командної й персональної ефективності юристів, формування або вплив тією чи іншою мірою на попит і рівень цін на юридичному ринку: моделі бізнес-процесів, способи вирішення юридичних завдань, інституційна структура бізнесу, використання спеціалізованого програмного забезпечення, грейдингові системи, високі технології тощо. Наприклад, вже сьогодні функціонує юридична фірма *Virtual Law Partners*, яка являє собою об'єднання професіоналів (тільки досвідчених юристів). У фірми немає великого офісу, а адвокати працюють удома і спілкуються з клієнтами через Інтернет. Це дало можливість суттєво скоротити витрати (оренда офісу, допоміжний персонал тощо) та знизити ставки юристів.

Ураховуючи те, що у фірмі працюють виключно досвідчені адвокати і використовуються значно нижчі погодинні ставки, клієнти залишаються у вигазі, і популярність такого надання послуг зростає [9, с. 15].

Цікавою інновацією американського ринку юридичних послуг є надання «спільних, змішаних послуг», які лише мають юридичний складник, але сутність їх не правова. Це послуги в галузі консультування з управління, PR, GR і HR, страхування, інформаційних технологій, міжнародної торгівлі, фінансового та податкового планування, інтелектуальної власності, охорони навколишнього середовища. У результаті цього з'явилися юристи з медичною, фінансовою, бухгалтерською освітою, фахівці з інформаційних технологій. Почали створювати відповідні професійні організації, які виконують роль традиційних асоціацій юристів. У структуру найбільших юридичних фірм входять або внутрішні департаменти, або афілійовані експертні компанії (адвокатська контора *Womble Carlyle Sandridge & Rice* створила внутрішній департамент, в якому працюють 22 технічних фахівця).

Так, новинкою регіонального наступу є надання юридичних послуг онлайн, згідно зі стандартом *Law Firm 2.0*. Серед віртуальних юридичних компаній США особливе місце посідає *Rocket Lawyer*, про яку рейтинг Inc.500 2013 р. [18] наводить такі відомості: місце в загальному рейтингу Inc.500 – 72-ге; зростання за три роки – 3,6%; дохід – 14,2 млн дол. США; кількість співробітників – 80. Компанія вийшла за межі території США й запустила бета-версію сайту з надання юридичних послуг онлайн для ринку Великобританії.

Регіональні юридичні мережі створюють у США для реалізації маркетингової стратегії «стандартний юридичний продукт за фіксованою ціною». Це стосується оформлення договорів, заповітів, уніфікованої допомоги в підготовці різних юридичних документів (юридична фірма *Hyatt Legal Services* у 1980 р. об'єднала 200 невеликих регіональних фірм, а сьогодні *Hyatt Legal Plans* і *UAW*

Legal Service Plan зайняли нішу з обслуговування соціальних пакетів робітників та службовців), складанні «готових планів юридичних послуг» (*prepaid legal service plan*) зі страхування майбутніх витрат на юридичне обслуговування. Останні були спільною розробкою організацій споживачів, адвокатських асоціацій та страховиків, і сьогодні їх пропонують мільйонам американців за ціною від 7 до 25 дол. США в місяць (*Prepaid Legal Services, Inc.* заявляє, що в неї 600 000 передплатників).

Сьогодні американський ринок юридичних послуг змінюється, конкуренцію адвокатам та невеликим фірмам складають нові гравці, які не мають формальної юридичної освіти, але які створюють нові ринкові ніші й займають у них позиції лідера. Сферою їх діяльності є тривіальні юридичні послуги, послуги, пов'язані з торгівлею нерухомістю, фінансовим і податковим плануванням, реєстрацією юридичних осіб тощо. Вони створюють комп'ютерні програми та пишуть книжки на зразок «Зроби сам» або «Юриспруденція для чайників», у яких простою і зрозумілою мовою розповідають, як зареєструвати фірму, правильно розлучитися, вирішити питання щодо опіки над дітьми, заповнити податкову декларацію, придбати будинок «без проблем», отримати кредит, скласти заповіт тощо.

За оцінкою компанії *Hoovers* [2], на ринку юридичних послуг США діє близько 180 тис. юридичних фірм. До провідних юридичних компаній США належать *Baker & McKenzie*, *Sidley Austin*, *Skadden Arps Slate Meagher & Flom*, *Latham & Watkins*, *Jones Day*. Специфічною особливістю ринку є його фрагментований характер, до того ж 50 провідних фірм заробляють близько 15% загального прибутку.

Ураховуючи тенденції розвитку ринку, О. Муранов, О. Хізунова, Д. Зайнулліна, М. Смірнова, Н. Латухі та О. Карлова, визначаючи стратегічні пріоритети розвитку американських юридичних компаній, виділяють три основні напрями: внутрішнє зростання, найм партнерів

Таблиця 1

Сучасні тенденції розвитку ринку юридичних послуг США

Тенденція	Зміст тенденції
Уповільнення зростанням обсягу попиту	Така тенденція є характерною як для великих американських юридичних фірм, так і для середнього сегмента [6]. Водночас американські фірми визначають нові вектори регіональної експансії – нові юрисдикції відкриваються у Сінгапурі, Південній Кореї, меншою мірою в Китаї. Це в майбутньому створить нові можливості для активних гравців
Зміни в секторальній структурі попиту на послуги американських юридичних фірм	Тенденція спостерігається з 2013 р. Так, найбільше зростання попиту очікується в енергетиці та нерухомості. Згідно з <i>Managing Partner Confidence Index</i> (показник впевненості керівних партнерів) [16] за IV квартал 2013 р., 71 партнер повідомив про значне підвищення впевненості у зростанні попиту в I кварталі 2014 р. Проте темпи зростання попиту на послуги традиційних юридичних фірм будуть помітно нижчими порівняно з останніми передкризовими роками. Це зумовлено змінами в політиці юридичних департаментів, збільшенням конкуренції з боку альтернативних постачальників послуг і розвитком технологій
Залучення аутсорсингових компаній	Одним із найважливіших трендів юридичного ринку США є розповсюдження нової для юридичної галузі бізнес-моделі – залучення аутсорсингових компаній, які пропонують послуги своїх співробітників для вирішення окремого завдання або консультують у певній юридичній практиці [7; 14]
Нові технології роботи з інформацією	Упровадження системи предикативного кодування [1; 5]. Такий підхід до систематизації інформаційних ресурсів на основі сучасних ІТ суттєво зменшує кількість годин і коштів, необхідних для вирішення простих завдань, які потребують роботи з великими масивами інформації
Посилення процесів злиття й поглинання	На думку аналітиків ринку [6; 17; 21], 2013 р. став рекордним за кількістю злиттів і поглинань серед юридичних фірм як у США, так і на міжнародному рівні. Деякі злиття були ініційовані ззовні інтеграцією основних мегарегіональних ринків юридичних послуг – американського та британського. Активність у цій галузі збереглася й у 2014 р., найбільше шансів на успіх мала схема злиття двох сильних фірм незалежно від їх розміру та за умови, що таке злиття має потужну бізнес-мотивацію і проводиться відповідно до плану. Великим фірмам важче довести злиття до кінця у зв'язку зі значними ризиками конфліктів сформованих корпоративних культур

з інших фірм та аутсорсинг, злиття та поглинання (див. табл. 1).

Узагальнюючи тенденції розвитку американського юридичного ринку, зазначимо, що найближчим часом очікується його поступове зростання. Згідно прогнозів, він досягне суми приблизно 300 млрд дол. США до кінця 2016 р. [12]. Водночас відбувається масштабне, хоча не всім ще помітне переоблаштування ринку, яке передбачає поступову зміну пріоритетних напрямів спеціалізації права – поступове збільшення частки вирішення спорів у галузі цивільного права і справ, пов'язаних з банкрутством. Актуальним для цього ринку є зміна традиційних бізнес-моделей функціонування американських юридичних компаній на майбутнє (широке застосування аутсорсингу, впровадження нових технологій роботи з інформацією за системою предикативного кодування, орієнтація на пошук ресурсів внутрішнього зростання, найм партнерів з інших фірм і злиття та поглинання). До того ж вагомим чинником можливої зміни структури юридичної практики американських юридичних фірм буде поява нових напрямів регіональної експансії – заміна американсько-європейського вектора американсько-азійським (Сінгапур, Південна Корея, Китай та інші). До основних негативних факторів американського юридичного ринку належать:

- слабкі темпи збільшення попиту на юридичні послуги порівняно з попередніми періодами (2000–2010 рр.);
- загострення конкуренції, зокрема, з боку гравців нового типу;
- тиск клієнтів, яких не влаштовує практика ціноутворення.

Висновки. Таким чином, основними факторами, які впливають на тенденції розвитку ринку юридичних послуг США як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях, є:

- зростання ролі регіональних добровільних об'єднань юристів;

- скорочення попиту (особливо у сфері фінансів, корпоративного права та цінних паперів, операцій з нерухомістю);
- зниження компенсаційних виплат;
- скорочення персоналу та зниження активності рекрутингу;
- поява нових юридичних продуктів, юридичних практик, нетрадиційних гравців;
- ускладнення, диференціація загального і статутного права, зумовлені посиленням державного регулювання економіки;
- систематизація та стандартизація судового та адміністративного процесів;
- створення нових галузей права, що приводить до надмірної спеціалізації юристів;
- зростання доходів населення з чітким поділом його на сегменти;
- зміна суспільного менталітету, пов'язаного з остаточним формуванням суспільства споживання;
- зміцнення аксіом мислення споживача, відповідно до якої все може бути стандартизовано, а у разі дотримання процедури результат стає передбачуваним;
- зникнення «ексклюзиву» на інформацію та розвиток інтерактивних технологій;
- покращення конкурентних позицій середніх і дрібних фірм шляхом розширення переліку юридичних завдань;
- поява нових гравців на ринку юридичних послуг, що змушує постійно робити вибір між новою комерціалізацією і старим професіоналізмом.

Однак ми погоджуємося з думкою М. Кріштоном, що в майбутньому в умовах вільного доступу інформації «потенційні клієнти, що потребують юридичних послуг, звертатимуться до тих юристів, які сприймають їх насамперед як людину, у якої виникли проблеми, а не просто проблему або джерело грошей» [15].

Список використаних джерел:

1. Будущее юристов за предиктивным кодированием // Ресурс-М [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://resurs-m.com/news/291>.
2. Глобальный рынок юридических услуг: некоторые тенденции и цифры, 2012 г. / [Александр Муранов, Александра Хизунова, Дания Зайнуллина, Мария Смирнова] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.ru/blogs/globalnyj_gynok_yuridicheskix_uslug_nekotorye_tendencii_i_cifry/6312.
3. Карлова О. Стан та перспективи розвитку сучасного ринку юридичних послуг (на прикладі ринку США) / О. Карлова // Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наукових праць. – Чернівці : Рута, 2014. – Вип. 717: «Економіка». – С. 74–77.
4. Карлова О. Проблеми функціонування регіонального ринку юридичних послуг в умовах міжнародної інтеграції / О. Карлова // Схід. – 2014. – № 5(131). – С. 1–20.
5. Лахути Н. Будущее юридической профессии: как работает предиктивное кодирование / Н. Лахути [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.ru/review/86718>.
6. Лахути Н. Как изменится рынок юр. услуг в 2014 г. / Н. Лахути [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.ru/review/100816>.
7. Лахути Н. Юридический аутсорсинг после кризиса: за и против / Н. Лахути [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.ru/review/89775>.
8. Махнева А. Исследование о природе и причинах богатства американских юристов / А. Махнева // Интеллект-пресс. – 2009. – № 15. – С. 2–8.
9. Некрестьянов Д. Введение в юридический бизнес США / Д. Некрестьянов // Интеллект-пресс. – 2009. – № 15. – С. 9–16.
10. Рынок юридических услуг // Взгляд на рынок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rinoko.ru/tyinok-uslug/gynok-yuridicheskix-uslug-25.html>.
11. Смольяникова Е. Идея социальной ответственности / Е. Смольяникова // Новая адвокатская газета. – 2012. – № 19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://advgazeta.ru/rubrics/11/943>.
12. Чисельність населення станом на 1 квітня 2008 р. та середня чисельність населення за січень – березень 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2008/ds/kn/kn_u/kn0308_u.html.
13. Шнипер Р. Региональные проблемы рыночного введения: экономический аспект / Р. Шнипер, А. Новоселов ; отв. ред. В. Кулешов ; Рос. акад. наук, Сибирское отделение, Ин-т экономики и организации пром. пр-ва. – Новосибирск : Наука, 1993. – 436 с.
14. Юридический аутсорсинг – его плюсы и минусы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://noctua-consulting.ru/stati>.
15. Berry V. Geography of Market Centers and Retail Distribution / V. Berry. – Prentice Hall, 1967. – 146 p.
16. Capello R. Entrepreneurship and spatial externalities: Theory and measurement / R. Capello // The Annals of Regional Science. – 2002. – Vol. 36. – P. 387–402.

17. Офіційний сайт юридичної компанії «Сотер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soter.kiev.ua>.
18. Офіційний сайт дослідницької компанії Best Lawyers International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bestlawyers.com>.
19. Офіційний сайт компанії Chamber Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chambersandpartners.com>.
20. Miller M. Weil Penza's Introduction to law practice management / M. Miller, P. Slavick, M. Altman. – N.Y. : Matthew Bender & CO., INC, 2000. – 499 p.

Анотація. В статті определены особенности становления рынка юридических услуг Соединенных Штатов Америки, его структуры и механизмов функционирования. Обобщены тенденции развития американского юридического рынка. Определены основные факторы, которые влияют на тенденции развития рынка юридических услуг США.

Ключевые слова: рынок юридических услуг Соединенных Штатов Америки, тенденции развития рынка юридических услуг.

Summary. In article are characterized peculiarities of formation of the legal services market of the United States, its structure and mechanisms of functioning. Generalized development trends in the US legal market. Determined the main factors, that effect on the market development trends of legal services' market of the United States.

Key words: legal services' market of the United States of America, development trends in the legal services' market.

УДК 006.063:663.5(477)

Артюх Т. М.

*доктор технічних наук,
професор кафедри експертизи харчових продуктів
Національного університету харчових технологій*

Чевпотенко Ю. В.

*студентка
Національного університету харчових технологій*

Artyuh T. M.

*Doctor of Technical Science,
Professor of Food Inspection Department
National University of Food Technologies*

Chevpotenko Y. V.

*Student
National university of food technologies*

СЕРТИФІКАЦІЯ ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ У СИСТЕМІ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

CERTIFICATION OF ALKOHOL IN SYSTEM TECHNICAL REGULATION IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто порівняльний аналіз європейської та української системи технічного регулювання. Визначено показники якості та безпечності горілчаних виробів, які оцінюються в процедурі сертифікації. Проведено аналіз гармонізації стандартів на цей вид продукції. Розглянуто діяльність органів з оцінення відповідності горілчаних виробів та їх акредитовані лабораторії.

Ключові слова: технічне регулювання, сертифікація, стандартизація, оцінення відповідності, горілчани вироби, якість, безпечність.

Вступ та постановка проблеми. Україна є членом Світової організації торгівлі (далі – СОТ) і задекларувала свою стратегічну мету – інтеграція до Європейського Союзу. Сучасні інтеграційні процеси характеризуються тенденцією до знищення кордонів на шляху вільного переміщення товарів.

Членство України в СОТ дає країні можливість розвивати та вдосконалювати національну систему технічного регулю-

вання відповідно до наявної європейської практики, налагоджувати конструктивні відносини з країнами – членами ЄС, використовувати європейські стандарти як основу для розробки національних гармонізованих стандартів, сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції, що забезпечує спрощений доступ на європейський ринок.

На сьогодні ринок горілчаної продукції досить різноманітний. Обсяги виробництва та споживання напоїв

зростають швидкими темпами. Так, у 2014 році промисловість України виробила 0,2 млрд л горілки та 0,2 млрд лікерів та вин. У 2015 році було вироблено на 2% менше горілкової продукції, але порівняно з 2014 роком було більше імпортовано цієї продукції. Що стосується споживання, то в 2014 році було спожито 17,5 млн л горілки та 8,0 млн л горілочаних напоїв. У 2015 році ці показники збільшилися на 8% [1]. Горілочана продукція має найбільшу частку податків у бюджет України. Проте завданням промисловості є збільшення обсягів споживання, формування якості горілочаних напоїв та зниження їх токсичної й канцерогенної дії на здоров'я людини.

Щороку від алкоголізму в Україні помирає понад 40 тис. людей, щодня алкоголь вбиває 40 українців. Це близько 8 тис. отруєнь, кардіопатій та інших захворювань і нещасних випадків, пов'язаних зі вживанням алкоголю. Тому держава намагається вирішити питання щодо якості та безпечності методами технічного регулювання. З цією метою впорядковано стандарти, запроваджено медичні норми та правила. Проте оцінювання відповідності горілочаної продукції знаходиться ще на неналежному рівні. Саме тому проблемним питанням залишається оцінювання відповідності за показниками, які визначені в гармонізованих стандартах та нормах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фальсифікації алкогольної продукції та контролю її якості розглядали О.В. Вишнікіна, Л.Ю. Крестьянполь, О.А. Лихолат, Ф.О. Чмиленко. Особливості стандартизації, сертифікації продукції та споживчої політики вивчали Т.П. Галушкіна та О.В. Ліпанова. Нормативно-правові аспекти ліцензування господарської діяльності в Україні досліджувала Н.М. Чеботарьова та інші.

Метою статті є аналіз ситуації щодо системи управління та адміністрування оцінювання відповідності, зокрема, сертифікації горілочаних виробів та пошук ефективних важелів державного та технічного регулювання, здатних спрямувати підприємства цієї галузі на реалізацію безпечної продукції.

Результати дослідження. Головним принципом державного та технічного регулювання в ЄС є комплексний підхід до взаємного визнання результатів сертифікації. Такий підхід наближує перехід до взаємного визнання результатів сертифікації за умови компетентності, високого технічного оснащення та відкритості. Комплексний підхід посилює необхідність до акредитації випробувальних лабораторій у країнах – членах ЄС. Підтримуються тенденції до розвитку

національних систем акредитації на основі європейських стандартів EN 45000 і до співпраці в цій галузі.

Також у комплексному підході оцінюється на відповідність процес розробки продукції (проекування, дослідний зразок, виробництво), вид контролю (перевірка документації, випробування дослідного зразка, перевірка системи якості тощо), орган, який контролює (виробник, незалежна організація, третя сторона) [2, с. 106–107].

Система технічного регулювання в Україні по-іншому визначає стандартизацію, сертифікацію та оцінювання відповідності, ніж у Європі. Порівняння світової та української практики технічного регулювання наведено в табл. 1 [3].

Державне регулювання діяльності підприємств лікеро-горілкової галузі здійснюється згідно із Законом України «Про державне регулювання виробництва й обігу спирту етилового, коньячного й плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», затвердженого 15 вересня 1995 р. № 481. Стаття 2 цього закону визначає, що виробництво алкогольних напоїв здійснюється суб'єктами господарювання за умови одержання ліцензії [4, с. 28, 35].

Так, ліцензія на виробництво горілочаних виробів є важливим засобом державного регулювання, що передбачає:

- контроль обсягів виробництва горілочаної продукції (перелік видів спиртів та алкогольних напоїв, які мають право виготовляти суб'єкт господарювання, а також перелік знаків для товарів і послуг, які може використовувати суб'єкт господарювання для виробництва алкогольних напоїв);
- контроль за здійснюваною діяльністю (дотримання технологічних циклів і проходження атестації виробництва продукції);
- можливість припинення діяльності за особливими підставами державними органами.

Згідно з Наказом України «Про затвердження Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні» [5], горілочані вироби підлягають обов'язковій сертифікації. Сертифікація йде комплексно зі стандартизацією.

Під час сертифікації горілочані вироби, в першу чергу, оцінюють за такими показниками:

- органолептичні (зовнішній вигляд, смак, аромат, колір);
- фізико-хімічні (міцність, лужність, масова концентрація альдегідів, сивушного масла, естерів та обсяг метилового спирту);
- показники безпеки (вміст важких металів: цинку, міді, свинцю, миш'яку, кадмію, ртуті та радіонуклідів: Цезій-137 та Стронцій-90) [6, с. 4–5, 7].

Таблиця 1

Порівняння світової та української практик технічного регулювання

Процедури	ЄС / світова практика	Українська практика
Стандартизація	Дві категорії технічних вимог, що застосовуються до видів продукції, а не до окремих товарів, – обов'язкові та добровільні. 90% стандартів ЄС є суто добровільними, інші 10% – рекомендовані до використання як такі, що підтверджують відповідність директивам. Обов'язкові вимоги стосуються лише здоров'я й безпеки споживачів (у тому числі інформування споживачів), добровільні стандарти таких параметрів продукції або послуг, як якість, надійність, міцність тощо.	Стандартизація практично всієї продукції, яка не забезпечує якості у зв'язку зі застарілістю нормативів (ще чинні стандарти ГОСТ) і яка не стільки гарантує безпеку, скільки є бар'єром для впровадження інновацій через надмірно детальні вимоги, що є обов'язковими до виконання
Оцінювання відповідності / сертифікація	Обов'язкова сертифікація відсутня. Натомість впроваджено оцінювання відповідності з використанням модульного підходу. Зазначена система базується на оціненні ризику, тобто рівня безпеки кожного виду продукції/послуг. Для продукції, поєднаної з можливою небезпечкою, існує більш жорстка процедура оцінювання відповідності, до якої залучаються зовнішні незалежні органи (здебільшого приватні), які мають повноваження на виконання робіт згідно з директивами	Стандарти добровільні. Проте виробники можуть виготовляти й реалізовувати продукцію, яка відповідає встановленим державою або підприємствами нормам. Процедура сертифікації впроваджена й контроль продукції здійснюється за визначеним державою переліком

Показники безпечності горілчаних виробів згідно з ДСТУ 4256:2003 та ДСТУ 4257:2003 наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Вимоги до показників безпечності горілчаних виробів

Токсичний елемент	Допустимі рівні мг/кг, не більше
Цинк	10,0
Мідь	5,0
Свинець	0,3
Миш'як	0,2
Кадмій	0,03
Ртуть	0,005

На сьогодні допустимий рівень шкідливих речовин у готових продуктах має відповідати міжнародним вимогам і забезпечуватись шляхом упровадження на підприємствах систем управління безпечності згідно з принципами НАССР, яка передбачає контроль небезпечних факторів на всіх стадіях технологічного процесу: починаючи з приймання сировини й закінчуючи відвантаженням продукції кінцевому споживачу.

Згідно із Законом України «Про стандартизацію», центральний орган виконавчої влади з питань стандартизації створює технічні комітети стандартизації (ТК), які виконують розробку, розглядають та узгоджують міжнародні (регіональні) та національні стандарти України, що встановлюють правила та методи з розробки, виробництва та застосування продукції [7, с. 56]. У цій галузі працюють два технічні комітети стандартизації, які проводять роботи з гармонізації стандартів з міжнародними та європейськими, беруть участь у розробці технічних регламентів, надають роз'яснення щодо положень національних стандартів та кодексів усталеної практики [8]:

1) Український науково-дослідний інститут спирту й біотехнології продовольчих продуктів Департаменту харчової промисловості Міністерства аграрної політики та продовольства України;

2) Всеукраїнський державний науково-виробничий центр стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів (ДП «Укрметртестстандарт»).

На сьогодні на горілчані вироби гармонізовано лише один стандарт на метод контролю. На технічні вимоги до горілчаних виробів стандарти не гармонізовані, оскільки ця продукція виготовляється в кожній країні за індивідуальною технологією, рецептурою, з використанням власної сировини. Тому технічні вимоги стандартів на горілчану продукцію не повинні створювати технічних бар'єрів у торгівлі, оскільки їх можна врегулювати угодами (контрактами) між торговими партнерами. Зазначимо, що технічними бар'єрами в торгівлі переважно є максимально допустимі рівні показників безпечності та методи їх контролю.

Сьогодні споживачі дуже велику увагу приділяють рівню якості та безпечності горілчаних виробів і хочуть бути впевненими в компетенції органів, які проводять оцінювання відповідності. В Україні оцінку відповідності горілчаних виробів проводять понад 20 органів з сертифікації, які мають акредитацію НААУ. Майже в кожній області України можна провести оцінення відповідності горілчаних виробів.

Горілчана продукція отримує сертифікат відповідності в результаті експертизи, проведеної в акредитованих випробувальних лабораторіях і лабораторних центрах. Після закінчення експертизи результати вносяться до

спеціальних протоколів. На їх основі орган сертифікації приймає рішення про видачу або відмову сертифіката відповідності поданої продукції.

Національне агентство з акредитації України (далі – НААУ), яке підписало угоду про взаємне визнання з Міжнародною асоціацією з акредитації лабораторій (ILAC, MRA), згідно з яким дає лабораторіям право проводити фахові випробування горілчаної продукції. За даним НААУ, випробування цієї продукції можуть проводити понад 30 лабораторій України [9, с. 98].

Важливим елементом оцінювання відповідності є відповідність маркування вимогам ДСТУ. На лицьовій стороні етикетки кожної пляшки горілки та лікєро-горілчаних виробів зазначають:

- загальну та власну назви виробу;
- найменування виробника;
- знак для товарів і послуг;
- географічну назву місця виготовлення виробу, якщо найменування виробника не вказує місце розташування підприємства;
- вміст спирту (% об.);
- місткість посуду;
- штриховий код;
- вміст цукру (якщо це регламентується нормативними документами);
- позначення нормативного документа (для продукції вітчизняного виробництва) [6, с. 10].

На лицьовій або зворотній стороні етикетки повинні бути зазначені дата виготовлення виробу, код підприємства та номер ліцензії на виробництво.

Важливим складником технічного регулювання є ринковий нагляд, який здійснюється Державною фіскальною службою України та Державною інспекцією України з питань захисту прав споживачів та її територіальними органами.

Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів входить до системи органів виконавчої влади й реалізує державну політику у сфері державного контролю за додержанням законодавства про захист прав споживачів [10].

Висновки. Технічне регулювання в Україні відрізняється від європейського. Проте з прагненням України вступити до ЄС та членством у СОТ показало помітні результати щодо покращення системи технічного регулювання. Оцінення відповідності є обов'язковим для горілчаних виробів і проводиться в лабораторіях ООВ, які акредитовані НААУ. В Україні добре розвинені органи акредитації, завдяки чому працює багато випробувальних лабораторій для перевірки горілчаних виробів. ДП «Укрметртестстандарт» забезпечує випробувальні та інші лабораторії повіреними приладами. Але, незважаючи на те, що в Україні є де проводити оцінку відповідності горілчаних виробів, залишається проблемою гармонізація стандартів та безпечність горілчаних виробів під час споживання. Одного гармонізованого стандарту мало для того, щоб забезпечити ефективну зовнішньоекономічну діяльність підприємств, які виробляють горілчані вироби та безпечність самих виробів. Також існує незначна кількість підприємств в Україні, які виробляють горілчані вироби, впровадили систему управління безпечності на основі принципів НАССР.

Отже, щоб усунути ризики випуску небезпечних горілчаних виробів, потрібно постійно контролювати й аналізувати показники безпечності сировини та матеріалів як на виробництві, так і у сфері державного та технічного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).
2. Сафонова О.М. Міжнародне технічне регулювання / О.М. Сафонова, Г.А. Селютіна. – Х.: ХДУХТ, 2013. – 372 с.
3. Міжнародна фінансова корпорація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ifc.org>.
4. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів : Закон України, прийнятий Верховною Радою України 9 вересня 1995 р. / М-во юстиції України. – К. : Ін Юре, 1995. – 135 с.
5. Про затвердження Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні : Наказ, затверджений Верховною Радою України 22 липня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0466-05>.
6. Горілки і горілки особливі. Технічні умови : ДСТУ 4256:2003 / Держспоживстандарт. – К., 2005. – 18 с.
7. Про стандартизацію : Закон України, прийнятий Верховною Радою України 5 червня 2014 р. / М-во юстиції України. – К. : Ін Юре, 2015. – 196 с.
8. Спиртогорілчані вироби, дріжджі : реєстр нормативних документів, розроблених ТК 64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://spiritprod.com.ua/consult.php>.
9. Валович М.З. Спиртова промисловість України у системі державного регулювання / М.З. Валович // Інноваційна економіка. – 2015. – № 3. – С. 294–297.
10. Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsiu.gov.ua/content/derjrynknaglyad.html>.

Анотація. В статті рассмотрен сравнительный анализ европейской и украинской системы технического регулирования. Определены показатели качества и безопасности водочных изделий, которые оцениваются в процедуре сертификации. Проведен анализ гармонизации стандартов на этот вид продукции. Рассмотрена деятельность органов по оценке соответствия водочных изделий и их аккредитованные лаборатории.

Ключевые слова: техническое регулирование, сертификация, стандартизация, оценка соответствия, водочные изделия, качество, безопасность.

Summary. In article deals with comparative analysis of European and Ukrainian technical regulation system. Identify indicators of quality and safety of liquor products that are evaluated in the certification process. The analysis of harmonization of standards on this type of product. Considered the activities of the bodies for conformity assessment of liquor products and their accredited laboratories.

Key words: technical regulations, certification, standardization, conformity assessment, beverages, quality, safety.

УДК 339.9

Чейпеш А. О.

студентка

Ужгородського національного університету

Cheipesh A. O.

Student

Uzhgorod National University

МІГРАЦІЙНА КРИЗА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: РЕАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

MIGRATION CRISIS OF THE EUROPEAN UNION: REALITY AND PROSPECTS

Анотація. У статті висвітлено питання міграційної кризи в ЄС, проблема розподілу біженців між країнами та перспективи такої ситуації. Запропоновано варіант врегулювання ситуації з мігрантами всередині країн. Проаналізовано чисельність мігрантів у ЄС та способи подолання проблеми міграційної політики. Наведено дані про квоти щодо розселення біженців між країнами. Розглянуто перспективні варіанти розвитку кризи.

Ключові слова: мігранти, біженці, міграційна криза, ЄС, нелегальна міграція, розпад ЄС, міграція, криза, європейська політика.

Вступ та постановка проблеми. Відносини всередині країн ЄС у зв'язку з міграційною кризою розпалюються, уряди країн все більше віддаляються від лінії А.

Меркель, яка пропонує політику «відкритих дверей» для біженців, натомість мігрантів стає дедалі більше. Їх кількість у минулому році сягнула 1,5 млн осіб, і ще близько

135 тис. осіб прибуло у цьому році. Економічний та політичний тягар віддаляє країни ЄС одна від одної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження та публікації на цю тему висвітлювали такі автори, як К. Мельникова, А. Фітисова, С. Толстов, М. Оврамець, І. Яковина, Г. Луцишин, Д. Ковальов та інші. Позиції авторів досить різні: одні аргументують розпад Союзу, інші – що уряди країн знайдуть спосіб подолання проблем. Однак усі вчені переконані, що криза існує, і це питання необхідно вирішувати й знаходити дієві методи боротьби з подолання кризи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У ЄС і досі не вирішили щодо розселення мігрантів, урегулювання їх статусу й поведінки, легалізацію та утримання. Також перед ЄС стоїть питання прийняття превентивних заходів, які б не давали можливості надходити новому потоку мігрантів.

Метою статті є висвітлення ситуації з мігрантами в ЄС, аналіз чисельності мігрантів та підтвердження факту кризи в Євросоюзі, а також наведення власних способів боротьби з кризою.

Результати дослідження. Як бачимо, європейська міграційна криза – це гуманітарна катастрофа, зумовлена масовим напливом мігрантів у Європу з охоплених війнами країн Африки та Близького Сходу (див. рис. 1) [1]. Ця криза є найбільшою за своїми масштабами в Європі з часів Другої світової війни.

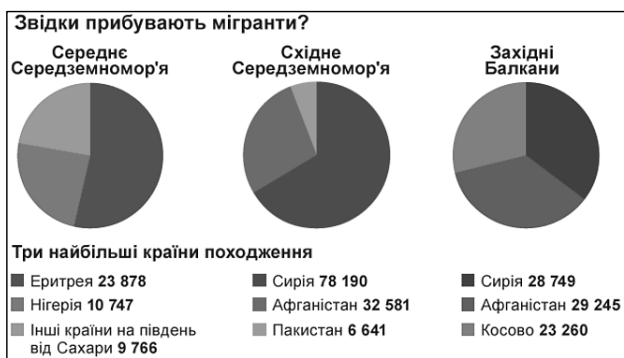


Рис. 1. Звідки прибувають мігранти

Зі статистичних даних рис. 1 видно, що основними країнами походження біженців є Сирія, Афганістан, Еритрея та Косово.

Згодом постало питання про обов'язкові квоти на прийняття мігрантів у всіх країнах. Ідея Єврокомісії щодо переселення 40 тис. біженців (24 тис. – з Італії і 16 тис. – із Греції) в інші країни ЄС зумовила серйозні розбіжності всередині Союзу. У перспективі ЄС повинен впровадити загальний та обов'язковий механізми перерозподілу мігрантів. Відсоток квот розподілу біженців між країнами Євросоюзу можна побачити на рис. 2 [2].

Із даних, зазначених на рис. 2, видно нерівномірний розподіл біженців між країнами, що, з одного боку, вказує на виважене рішення Єврокомісії щодо кожної країни окремо, з іншого – створює ще більшу диспропорцію між країнами. Найактивніше на розподіленні біженців в інших країнах ЄС наполягала Італія. Улітку 2015 р. Рим погрожував заборонити іноземним суднам висаджувати мігрантів на своїй території, а тим, кому вдалося дістатися країни, буде видавати шенгенські візи, щоб вони могли виїхати в будь-яку іншу країну ЄС [3, с. 2].

Франція закрила кордон для мігрантів, Австрія та Швейцарія відмовляють біженцям у в'їзді. Поліцейські цих держав перевіряють потяги, що вирушають з Італії і в разі виявлення мігрантів повертають їх назад, звідки вони прибули. У першій половині липня 2015 р. у французькому Кале зібралося близько 3 000 осіб. Вони намагалися незаконно потрапити до Великобританії.

Що стосується Австрії, то 19–20 вересня 2015 р. на її територію зі Словенії, Угорщини та Хорватії прибуло не менше 20 тис. біженців. А 25 вересня того ж року Австрія відправила понад 5 тис. мігрантів назад до країн ЄС [4; 5].

Більшість біженців упевнені, що в Німеччині вони гарантовано отримають безкоштовне житло і грошову допомогу. Через велику їх кількість місцеві жителі почали агресивніше ставитися до них. У 2015 р. на будинки з біженцями було скоєно 500 нападів. Дві третини нападників не мали кримінального минулого. Уряд Баварії почав вимагати від Федерального уряду Німеччини зменшити кількість біженців, які прибувають до країни. Та в цілому Німеччина залишається країною, яка твердо пропагує ідею

Розрахунок квот розподілу біженців відповідно до Європейського плану переміщення		Розрахунок квот розподілу біженців	
Країна	відсоток	Країна	відсоток
Австрія	2.62%	Німеччина	18.42%
Бельгія	2.91%	Польща	5.64%
Болгарія	1.25%	Португалія	3.89%
Греція	1.9%	Румунія	3.75%
Естонія	1.76%	Словацьчина	1.78%
Італія	11.84%	Словенія	1.15%
Іспанія	9.10%	Угорщина	1.79%
Кіпр	0.39%	Фінляндія	1.72%
Латвія	1.21%	Франція	14.17%
Литва	1.16%	Хорватія	1.73%
Люксембург	0.85%	Чеська Республіка	2.98%
Мальта	0.69%	Швеція	2.92%
Нідерланди	4.53%		

Рис. 2. Розрахунок квот розподілу біженців

али гуманності, відповідальності та політики «відкритих дверей» [11; 12; 13].

Угорщина, до якої з початку 2015 р. приїхало понад 50 тис. біженців, заявила, що теж посилить контроль на кордоні з південними сусідами – Румунією та Хорватією. Станом на 4 вересня 2015 р. у Будапешті залишалися тисячі біженців, оскільки їх не випускали до Австрії. У ніч на 5 вересня 2015 р. Австрія та Німеччина погодилися надати притулок біженцям. А вже 24 вересня того ж року Угорщина почала зводити огорожу на кордоні зі Словенією. У ніч з 17 на 18 жовтня 2015 р. Угорщина закрила кордон із Хорватією задля зупинення потоку мігрантів, перехід кордону тепер здійснюватиметься в пунктах пропуску [3; 6; 7; 8].

У Швеції частішими стали випадки підпалу притулків для біженців. Від 28 жовтня 2015 р. поліція почала патрулювати притулки на гелікоптерах. У середині листопада того ж року Швеція тимчасово відновила контроль на кордонах через потік біженців. 4 січня 2016 р. Швеція у зв'язку з масовим напливом біженців ввела прикордонний контроль з Данією. У Швеції нараховується найбільша в Європі кількість біженців у розрахунку на одного жителя країни [9; 10].

Данія має особливий статус, закріплений у Шенгенському протоколі до Амстердамського договору 1997 р. Копенгаген не бере участі в міграційній політиці ЄС. Тому Данія не бере участі в розподілі мігрантів [3].

У Румунії, яка значно відстає в розвитку від багатьох інших держав ЄС, посилюють охорону кордонів та проводять військові навчання. А з території Хорватії за минулий рік до ЄС потрапили майже 70 тис. мігрантів.

Чехія та Словаччина. 28 жовтня 2015 р. у Чехії було проведено декілька мітингів проти мігрантів. Найбільший мітинг відбувся в Брно, де зібралося 1 500 осіб та 70 мотоциклістів. У Празі поліція розділила противників і прихильників міграції, щоб не допустити протистояння. Чехія та Словаччина також входять до десятки країн, які виступають проти введення квот на розподіл мігрантів між країнами – членами ЄС. Такої самої думки дотримуються й Естонія, Латвія, Литва та Польща.

Президент *Литви* Д. Грибаускайте назвала пропозицію Єврокомісії, згідно з якою балтійська країна повинна прийняти в себе 710 біженців, «несправедливим і недоцільним» способом розв'язання проблеми [3].

Про неспроможність прийняти в себе необхідну кількість біженців заговорила й *Латвія*, яка повинна розмістити 737 осіб із Сирії та Еритреї. Проте, незважаючи на квоти, частина біженців через проблеми з адаптацією та низьку заробітну плату вважатиме за краще виїхати в багатші європейські держави.

На фоні всіх цих подій Євросоюз прийняв рішення піти назустріч Італії та Греції, запропонувавши розподілити 40 тис. мігрантів в країни – члени ЄС за принципом квот. Розмір квоти залежить від чотирьох критеріїв:

- чисельності населення;
- ВВП країни;
- рівня безробіття;

– кількості біженців, прийнятих країною з 2010 до 2014 рр. При цьому перші два чинники відіграють головну роль. На влаштування кожного прибулого в ЄС Брюссель збирається виділити з бюджету по 6 000 євро. Варто пам'ятати, що в ЄС існує дуже гнучка система винагород і заохочень. Наприклад, преференції з питань торгівлі. Різна позиція в поглядах на розподіл мігрантів і біженців не може привести до розколу ЄС. Принаймні так вважають експерти [3].

Тим часом чисельність нелегальних мігрантів зростає шаленими темпами. Якщо в середині 2015 р. мігрантів

налічувалося близько 750 тис. осіб, то ближче до кінця 2015 р. цей показник сягнув 1,5 млн. А до кінця 2016 р. у Єврокомісії прогнозують прибуття до 3 млн мігрантів. ЄС зазнає значних витрат на розселення та соціальні виплати таким мігрантам. Крім того, думки про ЄС розділилися як ззовні між державами, так і в середині країн, особливо тих, які підтримують політику «відкритих дверей». Між країнами ЄС не має взаємодії, а це ще більше перешкоджає контролю кризи.

На нашу думку, все це незабаром може привести до розколу ЄС. Адже є проблеми ззовні, які наближаються до ЄС: безкінечний потік мігрантів, прийняття нових членів до Союзу, війна на сході України та санкції проти РФ, витрати на утримання мігрантів, економічна нестабільність певних країн – членів ЄС, різке розходження думок щодо міграційної політики та зобов'язань країн перед Союзом, референдум у Великобританії про участь у ЄС. усе це ще більше «підігривається» неоднозначним ставленням до всіх цих питань громадян в межах окремої країни.

Ситуація з мігрантами в Європі досить складна. Сотні тисяч переселенців потребують даху над головою, продуктів та медикаментів. Однак країни Європи вже почали відмовлятися від привітного прийому непроханих гостей. Французька влада напередодні почала демонтаж найбільшого табору для біженців в Кале. Деякі країни ЄС взагалі відмовляються приймати біженців. Зокрема, Угорщина вже відгородилася стіною з боку Сербії та Хорватії, а тепер планує побудувати стіну з колючого дроту на кордоні з Румунією [8].

Австрія підтримує Угорщину в протистоянні Берліну й Брюсселю. Долучилася до опозиції й Бельгія, яка відправляє назад мігрантів, які перетнули кордон із Францією. Нещодавно країна відправила до Франції понад 600 мігрантів. Також контроль мігрантів на кордонах ввели Мальта, Норвегія, Швеція та Данія.

Таким чином, конфлікт між країнами – членами ЄС через міграційну кризу розпалюються. Уряди цих країн все більше віддаляються від лінії А. Меркель, яка пропонує політику «відкритих дверей» для біженців. При цьому А. Меркель закликала країни ЄС до єдності, щоб пережити цей складний період [12].

Висновки. На нашу думку, гуманність і політика «відкритих дверей» є виправданою, оскільки коли в країні-мігранта війна, хтось мусить подбати про збереження життя невинних та беззахисних людей. Це чудово, що існує така політика, однак у всьому має бути міра.

На нашу думку, доцільно, виплачуючи соціальну допомогу біженцеві, вимагати від нього певних зобов'язань. Наприклад: насамперед необхідно ідентифікувати особистість, за потреби видати тимчасовий паспорт та внести дані особи до спеціальної бази (можливо міграційної служби або правоохоронних органів). Працевлаштувати мігранта протягом трьох місяців, принаймні на посаду некваліфікованого персоналу, де знання мови не буде необхідністю. Паралельно (через тиждень після прибуття) відвідувати щотижневі, а то й щоденні заняття з вивчення мови, культури та історії країни перебування. Якщо ж біженець прибув до країни із малолітньою дитиною(-ми), подбати, щоб вони віддавали їх до дитсадочків та/або шкіл з національною мовою спілкування, а також дбали про довілля та гігієну прилеглої території проживання. Важливим є виділення для біженця (дорослих осіб) щомісяця 15–20 годин для участі в громадських заходах з облагородження міста чи країни проживання з обов'язковою реєстрацією відвідування всіх цих заходів.

Так, наприклад, через рік можна взагалі знімати соціальні виплати з повнолітніх осіб, а через три роки повністю звільняти родину мігрантів від соціальних виплат. Тих мігрантів, які недотримуватимуться вказаних вимог попереджати один раз письмово, другий раз за участі комісії «з допомоги» (представниками органів правопорядку, міграційної політики, захисту людини, юриста та психотерапевта) – можливо, мігрант з об'єктивних причин не може виконувати вказані вимоги і йому необхідна кваліфікована допомога. На третій раз обґрунтовано законодавством відсилати фіктивного біженця (людина, яка дійсно рятується від смерті, насильства та злиднів, залюбки буде віддячувати країну-рятувальника та житиме відповідно до правил перебування та на рівні з громадянами країни) назад до країни проживання.

При цьому осіб, які чинять кримінальні правопорушення, необхідно притягати до кримінальної відповідальності відповідно до законів країни перебування. Та все ж таки надавати біженцям необхідну медичну допомогу протягом першого року перебування безкоштовно.

На нашу думку, такі дії могли б принаймні відмежувати реальних та фіктивних біженців, повернути мінімальну частину виплат на соціальне забезпечення у

виділі сплати податків із заробітної плати мігрантів, які працюють, полегшити ситуацію з неправомірним захарактеризуванням територій проживання біженців, їх свавіллям, необґрунтованою безкомпромісністю та бунтами. Також особливу увагу необхідно приділити превентивним заходам для того, щоб не лише боротися з проблемою, а попереджати її збільшення та існування в цілому.

Станом на 1 січня 2016 р. в ЄС вже прибуло 135 000 осіб. Унаслідок цього відбудуться серйозні зміни в ЄС. У першу чергу, ставатиме більш жорсткою міграційна політика країн, які традиційно вважалися відкритими до міграції. Крім того, слід очікувати поглиблення Шенгенської кризи, що, ймовірно, стане причиною відновлення постійного контролю на окремих ділянках національних кордонів.

Отже, ЄС потребує консенсусу для відходу від пошуку ситуативних рішень і створення довгострокової стратегії, яке полягатиме не лише в зміцненні морських кордонів, програмі переселення та впровадженні інтеграційних механізмів для тих, хто вже прибув у Європу, а й у розбудові та ресурсозабезпеченні цих механізмів у Туреччині, Лівані та Йорданії, щоб попередити міграцію в ЄС.

Список використаних джерел:

1. European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://frontex.europa.eu>.
2. Statistical office of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Мельникова К. Криза солідарності. Країни ЄС посварилися через квоти на прийняття мігрантів / К. Мельникова // Закон і Бізнес. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/117121-kraini_es_posvarilisya_cherez_kvoti_na_migrantiv.html.
4. Ленглі Е. Чому біженці так прагнуть до Німеччини? / Е. Ленглі, К. Каплюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dw.com/uk/a-18693203>.
5. Жалдак О. Протягом двох днів кордони Австрії перетнуло 20 тис. біженців / О. Жалдак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unn.com.ua/uk/news/1502796-protiyagom-dvokh-dniv-kordoni-avstriyi-peretnulo-20-tis-bizhentsiv>.
6. Сааков В. Біженців з вокзалу в Будапешті доправляють в угорські табори прийому / В. Сааков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dw.com/uk/a18692772>.
7. Дубинський В. Німеччина та Австрія погодилися прийняти біженців, що прямують з Угорщини / В. Дубинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dw.com/uk/a-18695173>.
8. Лебедев Г. Угорщина розпочала спорудження огорожі на кордоні зі Словенією / Г. Лебедев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unn.com.ua/uk/news/1504286-ugorschina-rozpochala-sporudzhennya-ogorozhi-na-kordoni-zi-sloveniyeyu>.
9. Шрамко Ю. Швеція встановила тимчасовий контроль на кордонах через біженців Ю. Шрамко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unn.com.ua/uk/news/1519411-shvetsiya-vstanovila-timchasoviy-kontrol-na-kordonakh-cherez-bizhentsiv>.
10. Швеція закриває свій кордон із Данією через біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/life/_svetsiya-zakrivaye-svij-kordon-iz-daniyeyu-cherez-bizhentsiv/669606.
11. European Union's law enforcement agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://europol.europa.eu>.
12. Європейська міграційна криза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
13. У Німеччині почастішали напади на притулки для мігрантів криза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bbc.com/ukrainian/society/2015/10/151009_germany_migrants_she.

Анотація. В статті освещается вопрос миграционного кризиса в ЕС, проблема распределения беженцев между странами и перспективы такой ситуации. Предложен вариант урегулирования ситуации с мигрантами внутри стран. Проанализирована численность мигрантов на территории ЕС и способы решения проблемы миграционной политики. Приведенные данные о квотах по расселению беженцев между странами. Рассмотрены перспективные варианты развития кризиса.

Ключевые слова: мигранты, беженцы, миграционный кризис, ЕС, нелегальная миграция, распад ЕС, миграция, кризис, европейская политика.

Summary. The article highlights the issue of migration crisis in the EU, the issue of distribution of refugees among countries and prospects of the situation. It is proposed the variant of resolving the situation of migrants within countries. The analyzes number of migrants within the territory of the EU and the ways to overcome the problems of migration policy. There are data about quotas on the resettlement of refugees between countries, as well as the attitude of certain countries. Also, there are perspective variants of the crisis development.

Key words: migrants, refugees, migration crisis, EU, illegal migration, collapse of the EU, migration crisis, European policy.

Shpetna V. A.

Student

Kyryvi Rih National University

Kapitula S. V.

Associate Professor, PhD in Economics

*Department of Finance, Business Management and Innovation Development of
Kyryvi Rih National University*

Шпетна В. А.

студентка

Криворізького національного університету

Капітула С. В.

кандидат економічних наук, доцент,

*доцент кафедри фінансів, суб'єктів господарювання і інноваційного розвитку
Криворізького національного університету*

STRATEGY MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS FOR THE COMPANY AND ITS OUTPUT TO INTERNATIONAL LEVEL

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ВИХІД ЙОГО НА МІЖНАРОДНИЙ РІВЕНЬ

Summary. The article deals with the questions of improvement of approaches to formation the enterprise financial results management strategy. By means of analysis of international companies' strategies it is proposed to establish the most profitable marketing strategy for businesses that are on the stage of international level. The article defines the development of effective planning on the example of the company in accordance with its objectives. Enterprise financial results management, and study the possibilities of attracting additional resources is improved for further international exposure through the marketing strategies.

Key words: management strategy, management of financial results, international market, enterprise, marketing strategy.

Introduction and statement of the problem. Under the conditions of high competition and changes in the economic environment of international marketing, an enterprise needs to have such a management strategy that would ensure the maximum development and define the benefits at the national level. In these latter days, scientists share the opinion regarding complement with each other management strategy, marketing and management process as a whole. This raises a question that to determine the strategy of financial results management it is necessary to consider management from the point of view of marketing and to formulate them in a competitive environment.

Analysis of recent researches and publications. Different aspects of strategic management were explored by such foreign and domestic scientists as: O. Walker, P. Drucker, M. Ermachenko, I. Gerchikova, V. Gerasimchuk, I. Blank. A. Podderegin, O. Bandurka, K. Igonina and others. In all the importance of scientific researches, a number of issues in this area still remain insufficiently explored.

The aim of this work is to improve enterprise financial results management, and to study the possibilities of attracting additional resources for further international market penetration through marketing strategies.

The results of the study. All the market participants are interested in obtaining high financial result in their business activity, since profit is necessary for expansion of enterprise's operation, realization of investment projects, introduction of innovations and increasing financial incentives. Sustainable and effective performance of an enterprise is primarily provided by using of scientific methods of planning and

analysis of profit and identification of the effective ways of its use. Profit of an enterprise is an important category, which strengthens the financial condition of the company and at the same time is the basis for the formation of budgetary resources in the enterprise [1, p. 183].

The main indicator of the result of financial-economic activity of an enterprise is the financial result, profit or loss. There are many definitions of the concept "financial result", so, after analyzing some of them, you can come to the conclusion that the financial result is the final result of activity of an enterprise, expressed in the form of profit or loss.

For further consideration it is necessary to define also a concept of management strategy. Having considered all of the definitions, you can come to the conclusion that strategic management is the process of enterprise management, which is defined by human potential as the basis of the organization, directs production activities on customer requests, carries out flexible regulation and developments without negative effects of the environment and allowing to achieve competitive advantages, which ultimately helps the company survive in the long term, while achieving their targets.

In turn, marketing strategy is a set of activities of an enterprise that it carries out on in accordance with the marketing plan developed on the basis of careful monitoring of the market strategic; this is also the behavior of the firm regarding positioning its own product in the target markets, its promotion and maintenance of the demand for this product [2, p. 79].

The strategic planning process is indicated by several groups of factors shaping the behaviour of companies in a

particular market. These factors help to determine the feasibility of entering the market, both from the point of view of the demand for a product or service and the impact on the company of various institutions, and in building a conclusion on the adaptive capacity of the company in the market. For this purpose, it is necessary to define the relationship of marketing strategy with these factors, namely, the development of external marketing environment, the state of the world's competitive environment, a company's communication with the target market and managerial materials.

Each of the factors has a significant impact on marketing strategy. External marketing environment recently identifies the dynamic changes in consumer preferences. Respectively, manufacturing companies should focus on the fact that it is impossible to predict the structure of demand, which actually multiplies the risk of decision-making.

The condition of the global competitive environment determines the presence of a considerable number of companies that compete with each other, and increased entry barriers to almost every sector of business. Therefore, enterprises need to adhere to the strategy of gradual development so as to get to the international level.

The resources managed by international companies, are the same, and their competitive advantage, therefore increasing the quantity and quality of managerial, financial and material resources should be the main task of international company. Modern development of global business requires that international companies follow the principles of corporate social responsibility at least on the markets where they are represented.

Ensuring effective management of financial performance of enterprises is an important strategic task for managers of business entities who have to be aware of the need for an integrated and systematic approaches to the implementation of this task that ensures the optimal solution. Management of the company financial results is permanent, key process, the efficiency of which affects the success of the corporate management system functioning and the pace of economic development of industrial enterprises.

To achieve sustainable competitiveness and ensure optimal economic effect in a market economy, you should imple-

ment an effective system of company's financial results management. According to O. Voronina, [3, p. 12], management of the financial result is the process of identifying and implementing the most effective solutions regarding the formation, distribution and use of financial result, which is based on coordination with other subsystems of enterprise management, based on feedback, and implemented to achieve a stable financial condition and good business practices. The review of the financial management result, as the determining factor in the general system of enterprise management, promoted the discovery by the above-mentioned scientists of the essence of such a control, which differs from the existing approaches is separation of the coordination functions of the abovementioned management, and the importance of generalization of the inverse impact of the financial result for operation of management system as a whole.

Financial strategy of the results of management use in the system of enterprise management to date is quite a sophisticated business, because the managers often do not realize the importance of operational management activity, so the task of collecting and providing of current data for management decisions is not even assigned.

Strategy of financial results management is based on general management principles such as dedication, planning, competence, discipline, stimulation and hierarchy.

In addition, it was suggested to use the principles of interdependence, hence it is necessary to take into account that the management is under the influence of external and internal factors. The external factors impact on financial results include:

- the rate of inflation;
- state regulation of prices and tariffs;
- social and economic conditions;
- the level of development of foreign economic relations;
- financial-credit policy of the state;
- the phase of the economic cycle of the state;
- tax policy of the state;
- the level of competition in the industry;
- natural conditions, and so forth [4, p. 81].

The significance of the role of the management principles is that with their support the administrative system

Table 1

Profitability analysis of LLC "MONTAZHUNIVERSAL" for 2013–2015

Indicators	The period of study, years			Impact (+/-)		
	2013	2014	2015	2013 versus 2013	2014 versus 2014	2015 versus 2015
The profitability of sold products by gross profit	0,337	0,293	0,134	-0,044	-0,159	-0,203
Profitability of sales by the financial result of the operational activity	0,062	0,076	-0,064	+0,014	-0,14	-0,126
Profitability of sales by the financial result of ordinary activities before tax	0,053	0,054	-0,101	+0,001	-0,155	-0,154
The profitability of sales by net profit (loss)	0,002	0,041	-0,082	+0,039	-0,123	-0,084
The return on assets by gross profit	0,1834	0,1505	0,0576	-0,0329	-0,0929	-0,1258
The return on assets by the financial result of operational activity	0,0339	0,0389	-0,0273	+0,005	-0,0662	-0,0612
The return on assets by the financial result of ordinary activity before tax	0,0288	0,0278	-0,0433	-0,001	-0,0711	-0,0721
Return on assets by net profit (loss)	0,0012	0,0213	-0,0349	+0,0201	-0,0562	-0,0361
Profitability of own capital under the gross profit	0,2153	0,1837	0,0730	-0,0316	-0,1107	-0,1423
Profitability of own capital by the financial result of operational activity	0,0399	0,0476	-0,0346	+0,0077	-0,0877	-0,0745
Profitability of own capital by the financial result of ordinary activities before tax	0,0338	0,0339	-0,0550	+0,0001	-0,0889	-0,0888
Profitability of own capital by net profit (loss)	0,0015	0,0259	-0,0444	+0,0244	-0,0703	-0,0459

characterizes the rules of conduct, mandatory for all dependent subjects, brings together, coordinates and adjusts their activity, affects the process of managerial decision-making. The presence of advanced methods of quality control and their use is a prerequisite of effective management and business processes.

Profitability indicators characterize the efficiency of the enterprise as a whole, income of various directions of activity (industrial, entrepreneurial, investment), payback and the like. They are more complete than profit, characterize final results of managing, because their value indicates the ratio of the effect with the available or used resources, they are used to assess the activity of the enterprise and as a tool in investment policy and pricing.

The calculation of profitability for the period 2013-2015 on the example of LLC "MONTAZHUNIVERSAL" is given in table 1.

According to the table, we can conclude that the company is gradually losing the level of this indicator as a result of operating losses from ordinary activities in 2015. The highest level of return on assets is indicative for 2013: on gross profit the level of profitability of assets made up 18,34%; on the financial result from operating activities – 3,39%; on the financial result from ordinary activities before tax – 2,88% and net profit margin – 1,2%. In 2014, the situation deteriorated, there is a decrease in gross profit, operating and routine, causing a significant decrease in the level of profitability according to financial results of activity of LLC "MONTAZHUNIVERSAL". In 2015 only on gross profit profitability of assets made up of 5,76%, which is 12,58% – less in comparison with 2013 activities. Other types of assets yield on different financial results have a negative value.

The return on equity of LLC "MONTAZHUNIVERSAL" shows the following: firstly, profitability of own capital at gross profit of the LLC "MONTAZHUNIVERSAL" is characterized by a steady downward trend. This is due to the fact that the company has partially lost its positions on the market of supply and demand, and as a result, there was a decrease in gross profit. So in 2013 the return on the own capital in the gross profit amounted to 21,53%, and in 2014 the figure fell by 3,16% and amounted to – 18,37%. 2015 year of activity of the company is characterized by profitability of own capital in the gross profit of 7.3 per cent. Thus, LLC "MONTAZHUNIVERSAL" in 2015, had a worse performance than in 2014, in particular, the net profit decreased by 19,668 thou. UAH that is why it is necessary to improve the financial strategy of the enterprise.

Therefore, one of the main reasons for the slow development of enterprises is non-effective management of financial results. The performance management system of the enterprise must include a programme of steps and use such instruments for its implementation and support on which base the management team of the company will be able to implement its development strategy and achieve goals that are described in the Statute, that is, the improvement in the financial results or profit maximization.

Thus, in the conditions of formation of buyer's market, international companies need to seek more successful methods of meeting the needs of consumers, so along with the dynamic development of the external environment, the pro-

cess of transformation of values of the companies themselves takes place. Those businesses that do not have time or will to change their priorities, lose their competitive advantage.

After analyzing different methods of improving the financial arrangements of the enterprise, we can say that there are many possibilities of financial stabilization for the LLC "MONTAZHUNIVERSAL" through the use of its internal and external mechanisms. Having considered all possible measures of stabilization of activity of the enterprise, let's apply some of them to improve the financial status of the LLC "MONTAZHUNIVERSAL". To obtain funds for replacement of fixed assets it is advisable to sell the outdated equipment and to increase the turnover of circulating assets to release financial resources.

It is worth noting that the proposed steps in the long term can have a significant impact on financial results of economic activities of the LLC "MONTAZHUNIVERSAL", in particular, the increase of availability of financial resources. As a result, reduction of losses, but we did not consider rather large number of both internal and external factors that may adversely affect the amount of the profit.

To improve financial sustainability of the enterprise in conditions of uncertainty it is necessary to effectively manage its capital. Capital of the company can be used in the domestic turnover and beyond, a risk exists when placing a large part of the capital in inventory or receivables.

Recommendations for improving management of solvency, liquidity, business activity and financial stability of the enterprise allow to increase the efficiency of enterprise management by using the financial mechanism.

According to the analysis of the financial results of LLC "MONTAZHUNIVERSAL" we can conclude that the company is profitable and is characterized by the average level of liquidity and solvency, which suggests that the financial mechanism that was developed in the enterprise is not effective, because the company received losses in 2015. Therefore, a further purpose of the financial mechanism should be to ensure stability of the financial condition of the company, growth of volumes of production of quality competitive products, saving resources, innovation and investment to priority areas of production.

Conclusions. Marketing strategy is one of the main components of the process of enterprise strategic management and its entrance to the international level. Due to rapid changes in the external environment, the enterprise takes more prompt and risky decisions about its own development, so it is necessary to choose a marketing strategy on a scientific basis. Also the factors of external and internal impact that affect the financial mechanism of the enterprise are explored, and on the example of analysis of the LLC "MONTAZHUNIVERSAL" the mechanism of financial activity is defined, which allowed to plan the activities of the enterprise to ensure maximum possible profit with minimum cost in terms of the variability of market conditions. It was determined that the pace of financial growth anticipated during the planning period requires financial support on four main parameters: the growth of profitability of sales; growth in the share of net profit allocated for industrial development; acceleration of assets turnover; use of financial leverage effect. The last activity for improvement is development of an effective planning of the company operation.

References:

1. Малиновська О. Фінансові результати діяльності промислових підприємств львівщини / О. Малиновська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20(7). – С. 183–187.
2. Щербина Т. Сучасні маркетингові стратегії в системі глобальних цінностей міжнародних фірм / Т. Щербина ; Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 4(27). – С. 79–83.

3. Вороніна О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. Вороніна. – Х., 2012. – 23 с.
4. Матвійчук Д. Теоретичні основи формування фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання / Д. Матвійчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 5. – Т. 2. – С. 80–82.
5. Westing, A. Global Resources and International Conflict / A. Westing // Environmental Factors in Strategy Policy and Action. – Oxford, 2014. – 181 p.

Анотація. У статті розглянуто питання вдосконалення підходів до формування стратегії управління фінансовими результатами на підприємстві. Запропоновано за допомогою аналізу стратегій діяльності міжнародних компаній визначити найбільш вигідну маркетингову стратегію для підприємств, що перебувають на стадії виходу на міжнародний рівень. Визначено розробку ефективного планування на прикладі підприємства відповідно до його цілей. Удосконалено управління фінансовими результатами та досліджено можливості залучення додаткових ресурсів для подальшого виходу на міжнародний рівень за допомогою маркетингової стратегії.

Ключові слова: стратегія управління, управління фінансовими результатами, міжнародний ринок, підприємство, маркетингова стратегія.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы совершенствования подходов формирования стратегии управления финансовыми результатами на предприятии. Предложено с помощью анализа стратегий деятельности международных компаний установить наиболее выгодную стратегию для предприятий, находящихся на стадии выхода на международный уровень. Определена разработка эффективного планирования на примере предприятия в соответствии с его целями. Усовершенствовано управление финансовыми результатами и исследованы возможности привлечения дополнительных ресурсов для выхода компании на международный уровень с помощью выбранной стратегии.

Ключевые слова: стратегия управления, управления финансовыми результатами, международный рынок, предприятие, маркетинговая стратегия.

УДК 336.71

Шульга К. Д.
*аспірантка кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Shulga K. D.
*Postgraduate Student of Banking Management Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

КОНСОЛІДАЦІЯ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

CONSOLIDATION OF BANKS OF UKRAINE: ESSENCE, CAUSE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Анотація. У статті визначено основні мотиви консолідаційних процесів у банках України. Визначено проблеми, з якими зіштовхуються банки у процесі консолідації. Розглянуто хронологію розвитку консолідаційних процесів. Проаналізовано приклади найбільших злиттів та поглинань банків за останні роки. Визначено основні шляхи розвитку консолідаційних процесів у банківській сфері України.

Ключові слова: банки, консолідація, капітал, злиття, поглинання.

Вступ та постановка проблеми. В останні десять років у світі відбуваються процеси глобалізації, концентрації фінансового капіталу, зокрема, збільшення банківського капіталу. Тенденції до інтеграції банківського капіталу посилюються як на міжнародному, так і на національному ринках. Сучасними реаліями банківського сектора України є недостатня капіталізація, яка приводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних банків. Одним із шляхів вирішення проблем, що обмежують можливості

розвитку банківського сектора України, є консолідація банківського бізнесу, яка найчастіше реалізується шляхом злиття та поглинання банків. У світовій банківській практиці ці процеси активно використовуються як метод відбору найбільш ефективних та пристосованих до конкурентних умов банківських установ.

Процес консолідації є довготривалим, складним та вимагає вагомих зусиль, при цьому його результати передбачити надзвичайно важко. У зв'язку з кризою в Україні,

банківський сектор зазнав значних втрат. Велика кількість банків опинилася на межі банкрутства – рівень проблемної заборгованості перетнув допустиму межу, відбувся масовий відтік грошей клієнтів банків. Як результат – більшість банків потребує реорганізації, одним із механізмів якого є злиття та поглинання. Отже, актуальними постають питання капіталізації банківської системи України, а також пошуку адекватних методів збільшення банківського капіталу шляхом злиття та поглинання.

Низька забезпеченість ресурсами банків приводить до зниження рівня надійності та стабільності банківської системи України. Це зумовлює необхідність пошуку інноваційних методів підвищення ефективності діяльності банківського сектору. Для цього необхідно збільшити капіталізацію банківської системи, яка може здійснюватися шляхом консолідації банків. Таким чином, у сучасних умовах консолідація є важливим інструментом впливу на розвиток банківської системи, а отже, на розвиток економіки країни в цілому.

Аналіз основних джерел і публікацій. Багато досліджень як українських, так і іноземних учених присвячена вивченню проблем злиття та поглинання. Зокрема, це праці таких науковців, як Д. Пампфіліс, І. Гідді, М. Еванс, З. Васильченко, О. Вовчак, В. Міщенко та інших, які зробили вагомий внесок у визначення основних мотивів та цілей консолідації, визначили основні проблеми, з якими зіштовхуються банки у процесі злиття чи поглинання. Це дало змогу виявити основні тенденції розвитку консолідаційних процесів, зокрема, в банківській сфері. Однак фінансово-банківська криза, яку спіткала країна, поставила нові проблеми та завдання перед банківським сектором України. Це загострило актуальність питання щодо перспектив та тенденцій розвитку процесів консолідації вітчизняних банків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Консолідація банків є важливим механізмом підвищення рівня капіталізації банків України, але в умовах кризи обсяг операцій злиття й поглинання зменшився. Важливою залишається проблема пошуку шляхів стимулювання розвитку консолідаційних процесів у банківському секторі країни, а також форм об'єднання банків з метою підвищення рівня їх капіталізації.

Метою статті є уточнення сутності, цілей та передумов консолідації банків, визначення перспектив розвитку процесів консолідації банків в Україні.

Результати дослідження. Злиття та поглинання (ЗіП, М&А) відіграють важливу роль у корпоративному розширенні, оскільки вони є потужним засобом реструктуризації, контролю та розвитку суб'єктів господарювання. На етапі зрілості компанії, у тому числі й банки, не маючи перспектив подальшого розвитку бізнесу, використовують стратегію злиттів та поглинань для забезпечення подальшого розвитку компанії й диверсифікації ризиків.

У нашій державі процес консолідації банків регулюється Законом України «Про банки та банківську діяльність України» від 7 грудня 2000 року. Згідно із цим законом, реорганізація банків може здійснюватися як на добровільних засадах за рішенням власників банків, так і за рішенням централізовано призначеної тимчасової адміністрації. Законом передбачено два способи об'єднання банків: створення нової юридичної особи або приєднання одного банку до іншого. Оскільки перший варіант є досить дорогим та затратним, він рідко використовується на практиці. Другий варіант об'єднання також є недосконалим, оскільки процедура реорганізації банків досить складна. Учасники об'єднання мають переконати регулятора, що об'єднання піде на користь вкладникам та іншим

кредиторам. Більше того, вони мають отримати дозвіл Антимонопольного комітету та пройти аудит.

Банк, який приєднується до іншого банку, припиняє своє існування; складається передавальний баланс, у якому зазначені всі фінансові зобов'язання фінансової установи перед кредиторами. Відповідно до чинного законодавства, кредитори мають право призупинити або продовжити виконання зобов'язань. Таким чином, банк отримує статус філії, що, у свою чергу, допомагає надавати кращі послуги клієнтам банків.

Фінансова установа може використати дві схеми приєднання банків:

- 1) на правах філії;
- 2) на правах безбалансового відділення.

Перший варіант є більш популярним, оскільки він забезпечує безперервний робочий процес банку та майже не стосується клієнтів. Об'єднання шляхом купівлі банку є економічно невигідним, так як банк-покупець має право врахувати в регулятивному капіталі лише 10% від цієї інвестиції.

З метою прискорення переходу банків у публічні акціонерні товариства планується спростити процедуру зміни форми власності банку – в реорганізації банку не потрібно ліквідувати юридичну особу та достроково задовольняти вимоги кредиторів [6].

За результатами проведених досліджень та узагальнень виділено основні причини, які змушують банки використовувати стратегію консолідації, а саме:

- високий рівень конкуренції на ринку, що приводить до зниження прибутковості банків;
- посилення регулятивних вимог;
- пошук вигідніших умов оподаткування;
- можливість отримання додаткових прибутків шляхом зниження рівня витрат і собівартості послуг банку, що дає змогу підвищити рентабельність;
- можливість виходу на нові ринки;
- розширення спектру банківських послуг та залучення нових клієнтів;
- зменшення кредитних ризиків шляхом їх диверсифікації [7, с. 431].

З метою використання стратегії концентрації, банки прагнуть збільшити свою ринкову частку, об'єднати ресурсну базу, створити додаткову вартість банку за допомогою синергетичних ефектів, підвищити свою конкурентоспроможність шляхом розширення асортименту наданих послуг та покращити управлінську структуру установи.

Таким чином, основними цілями, які мають бути досягнуті у процесі консолідації банків, є:

- швидке збільшення капіталу об'єднаного банку;
- підвищення рівня фінансової стійкості банку та здатність до запобігання банкрутства;
- реструктуризація неліквідних та неплатоспроможних банків, знищення яких загрожує порушення стійкості всієї банківської системи [7, с. 431].

Зауважимо, що консолідаційні процеси відбувалися в 90-х рр. – в період становлення та розвитку банківської системи України. На сьогодні ця стратегія нерозвинена. Нині в банківському секторі України здійснюється поступова консолідація, яка порівняно з банківськими системами Європи та США поки що не набула широкого застосування. Аналіз динаміки кількості банків в Україні показує, що зняття банків із Державного реєстру через ліквідацію переважно не пов'язані з їх об'єднанням чи злиттям (див. табл. 1).

Незважаючи на відсутність скорочення кількості банків через злиття та поглинання, консолідація все ж таки

Кількість банків України в 2006–2015 рр.

Показник	Роки									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість банків, внесених у Державний реєстр (на кінець періоду)	193	198	198	197	194	198	176	182	182	182
Кількість банків, які мають банківську ліцензію (на кінець періоду)	170	175	184	182	176	176	175	179	162	119
Кількість банків, які мають ліцензію санкційного банку (на кінець періоду)	–	–	–	–	–	–	1	1	1	1
Кількість банків, у яких забрали ліцензію (протягом періоду)	5	2	1	8	9	4	4	4	19	44
Кількість банків, знятих із Державного реєстру (протягом періоду)	6	1	7	6	6	–	26	2	2	1
<i>У тому числі у зв'язку з:</i>										
– реорганізацією	2	1	1	–	2	–	2	2	–	1
– ліквідацією	4	–	6	6	4	–	1	–	2	–

Джерело: побудовано автором на основі [5]

була у процесі розвитку банківської системи. Про це свідчить хронологія розвитку консолідаційних процесів (див. табл. 2).

Таблиця 2

Етапи розвитку консолідаційних процесів банків

Періоди	Характеристика
1993–1998	Масова приватизація майна, створення бази для подальших угод злиття та поглинання
2000–2005	Перерозподіл власності та зародження ринку злиттів та поглинань; держава брала активну участь у процесах злиття та поглинання
2006–2007	Пік розвитку процесів злиття та поглинання, значно зріс інтерес іноземних інвесторів до банківського сектора України
2008–2013	Відбулося значне скорочення обсягів операцій зі злиття та поглинання, «ринку продавця» змінився на «ринку покупця», інвестори втратили інтерес до прямого інвестування в економіку країни
2013 – до сьогодні	Процеси злиття та поглинання є здебільшого вимушеними, причиною цього – економічна криза. Угоди ЗіП укладені переважно з тими банками, активи яких здешевіли

Джерело: побудовано автором на основі [8, с. 353]

Розглянемо детальніше найбільші злиття банків України. Початком активізації консолідаційних процесів в Україні можна вважати 2005 р., коли були підписані дві великі угоди з поглинання українських банків іноземними групами – група Raiffeisen International поглинула АППВ «Аваль» та BNP Paribas Group поглинула АКІБ «УкрСиббанк».

Найбільш успішним вважається злиття ПАТ «Перший український міжнародний банк» (ПУМБ) та ПАТ «Донгорбанк». Ці фінансові установи в 2011 р. об'єднали баланси та почали роботу під спільним брендом «Перший Український Міжнародний Банк» (ПУМБ). На загальних зборах акціонерів ПАТ «ПУМБ» було прийнято рішення про збільшення статутного капіталу та емісії акцій банку на суму зареєстрованого капіталу ПАТ «Донгорбанк». Також було ухвалено порядок та умови обміну акцій

ПУМБ на акції «Донгорбанку», об'єднано баланси та затверджено передавальний акт, у результаті чого «Донгорбанк» припинив своє існування. Це злиття мало низку переваг:

- ПУМБ розширив мережу своїх філій та відділень з 135 до 171 установи;
- власна мережа банкоматів ПУМБ розширилася з 649 до 851 одиниці;
- розширення продуктової лінійки та низки додаткових послуг для клієнтів, запровадження інтернет-банкінгу, мобільного та транзакційного банкінгу, факторингу та документарних операцій;
- завдяки збільшенню капіталізації було підвищено кредитні ліміти для клієнтів.

Після злиття ПУМБ став одним із найбільших фінансових інститутів України за основними фінансовими показниками. Активи об'єднаного банку на момент об'єднання становили 25,4 млрд грн, капітал – 3,7 млрд грн, кредитний портфель юридичних осіб – 13,8 млрд грн, фізичних осіб – 4,6 млрд грн, депозити фізичних осіб – 8,4 млрд грн, а депозити юридичних осіб – 5,6 млрд грн [9].

Іншим прикладом злиття, який заслуговує на увагу, є об'єднання ПАТ «Креді Агріколь Банк» і ПАТ «КІБ Креді Агріколь». Угоду злиття ці банки, що належать до потужної французької групи Credit Agricole Group, підписали в 2012 р. При цьому, що обидва банки належали до різних напрямів банківської діяльності: ПАТ «Креді Агріколь Банк» являв собою роздрібний та корпоративний банк, а ПАТ «КІБ Креді Агріколь» надавав послуги переважно великим корпоративним клієнтам. Відповідно до угоди ПАТ «КІБ Креді Агріколь» припинив своє існування та приєднався до ПАТ «Креді Агріколь Банк». У результаті цього ПАТ «Креді Агріколь Банк» увійшов до списку 20 найбільших банків України, маючи обсяг загальних активів понад 12 млрд грн [10].

У 2013 р. на загальних зборах акціонерів ПАТ «Укрсоцбанк» було прийнято рішення про приєднання ПАТ «Унікредіт Банк». Акціонери вирішили збільшити статутний капітал ПАТ «Укрсоцбанку» на 650 млн грн шляхом випуску понад 6 млрд простих іменних акцій ПАТ «Укрсоцбанк». Номінальна вартість акції становила

0,10 грн. Метою емісії був обмін акцій ПАТ «УніКредіт Банку» на акції ПАТ «Укрсоцбанку». Рішенням акціонерів ПАТ «Укрсоцбанк» було визначено уповноваженим органом, якому надаються права на здійснення обов'язкового викупу акцій в акціонерів.

Одним із найбільших злиттів у банківському секторі в посткризовий період можна назвати злиття «Альфа Банк» та «Укрсоцбанк». Про об'єднання банків було заявлено влітку 2015 р., метою якого було створення третього за потужністю об'єданого банку в Україні. Як заявив президент українського «Альфа Банку»: «Злиття цих банків не випадковість – ми продовжуємо співробітництво, оскільки нещодавно протягом двох років «Альфа Груп» була найбільшим міноритарним інвестором у UniCredit».

Сутність цієї угоди полягає в тому, що UniCredit стає акціонером банківського холдингу ABN Holdings SA у Люксембурзі й вносить у цей холдинг свій актив «Укрсоцбанк» (працює під брендом UniCredit Bank). Таким чином, це не буде безпосередньо купівлею «Укрсоцбанку» «Альфа банком», а швидше специфічним видом злиття. У разі успішного завершення операції утворюється об'єднання двох банків зі сумарними активами в розмірі 85,6 млрд грн, що виводить цю групу на 4-те місце за розміром капіталу та активів в Україні [12].

Отже, як видно з аналізу найбільших угод злиттів та поглинань у банківському секторі України, використання стратегії консолідації має багато переваг та може бути використана банками для покращення фінансового становища, збільшення рівня капіталізації, частки на ринку банківських послуг та диверсифікації ризиків. Основними перевагами процесів злиття та поглинання є:

- збільшення прибутків банків шляхом диверсифікацію продуктів;
- підвищення конкурентоспроможності банків;
- реструктуризація неплатоспроможних фінансових інститутів країни;
- збільшення капіталізації банківської системи.

Визначимо проблеми, які стримують подальший розвиток злиттів і поглинань. Очевидно, що важливу роль в активізації цих процесів має відігравати держава. Проте на цей час Національний банк України не впроваджує достатньої кількості реформ, які могли б забезпечити розвиток процесів капіталізації банківської системи, в тому числі за допомогою консолідації. При цьому до 2020 р. Національний Банк України планує впровадити низку реформ для покращення становища банківського сектора України, які будуть стосуватися і процесів консолідації.

Важливо відзначити також і складність переформування ліцензії, що робить процес ліцензування досить важким та проблемним. В Україні перед тим, як приєднати банк, необхідно отримати та переформити всі його ліцензії, тоді як у Європі цей процес є автоматичним.

Крім проблем у законодавчій базі, які стосуються процесів консолідації, існують й інші проблеми. Так, процес консолідації є довготривалим, складним, затратним

та трудомістким. Він передбачає значні поточні витрати, таких як ребрендинг, переформування точок продажу банківських послуг, удосконалення технологій, покращення операційних процесів, придбання окремих ліцензій, послуги юристів та консультантів. У процесі консолідації замість очікуваного синергетичного ефекту банки можуть втратити своїх клієнтів.

Проведене дослідження процесів консолідації банківського капіталу в Україні показало, що на сьогодні активність банків на ринку злиттів та поглинань є досить низькою порівняно за банками Європи та США. За теперішніх умов банки бояться самостійно приймати рішення про злиття або купівлю іншого банку. Це пояснюється переважно низькою якістю активів банку-продавця, які приховуються від покупця. Держава повинна в таких ситуаціях стимулювати розвиток консолідаційних процесів шляхом розробки ефективних стратегій розвитку банківського сектора.

Зважаючи на наявні проблеми та завдання розвитку стратегії консолідації банків, для активізації цих процесів необхідно здійснити низку заходів:

- активізувати участь органів державної влади в розвитку, стимулюванні та регулюванні процесів консолідації банків;
- стимулювати зниження вартості угод злиття за допомогою податкових механізмів;
- полегшити роботу з документацією, насамперед, спрощення системи ліцензування банків;
- залучати до консолідаційних процесів внутрішніх учасників ринку, зокрема, невеликі банки;
- розробити систему контролю за банківськими об'єднаннями;
- розробити систему підтримки банківського сектора для усунення негативних тенденцій;
- забезпечити інноваційний розвиток банківського сектора [13, с. 86].

Висновки. Вплив консолідаційних процесів у банківській сфері на економіку країни є досить суттєвим. Як показує досвід зарубіжних банків, процеси злиття та поглинання можуть дати поштовх для подальшого розвитку банківської системи. Розвиток процесів злиття та поглинань в Україні може відбуватися лише за підтримки державних органів влади шляхом проведення реформ та ініціювання укладання консолідаційних угод.

Сьогоднішня економічна ситуація в Україні створює об'єктивні передумови розвитку процесів злиття та поглинання та має бути стимулом до нової хвилі консолідаційних процесів. Становище економіки України має спонукати банки до об'єднань з метою зниження ризику банкрутства та втрати довіри вкладників.

Активізація процесів злиття та поглинання українських банків дасть можливість значно розширити сферу банківської діяльності шляхом скорочення адміністративного апарату та посприє приведенню капітальної бази банківської сфери до рівня, який забезпечить належний розвиток економіки України.

Список використаних джерел:

1. Гідді І. Злиття та поглинання: введення / І. Гідді [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pages.stern.nyu.edu/~igiddy/articles/mergers_intro.htm.
2. Еванс М. Злиття та поглинання / М. Еванс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://exinfm.com/training/pdffiles/course07-1.pdf>.
3. Васильченко З. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація : [монографія] / З. Васильченко. – Кондор, 2004. – 528 с.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
5. Про Банки та банківську діяльність України : Закон України від 7 грудня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

6. Лисенко М. Перспективи консолідації банківської системи України / М. Лисенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – № 27. – С. 430–435.
7. Горбатюк Л. Ринок злиттів та поглинань у банківському секторі України: сучасний стан та перспективи розвитку / Л. Горбатюк // Бізнесінформ. – 2014. – № 5. – С. 352–356.
8. ПУМБ і «Донгорбанк» об'єдналися [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pumb.ua>.
9. «Креді Агріколь Банк» заявив про успішне злиття з КІБ «Креді Агріколь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rbc.ua>.
10. ПАТ «Укрсоцбанк» провів позачергові загальні збори акціонерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unicredit.ua>.
11. Власники «Альфа Банку» й «Укрсоцбанку» об'єднуються [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epravda.com.ua>.
12. Задорожнюк Н. Проблеми та перспективи розвитку банківського сектора національної економіки України / Н. Задорожнюк // Young Scientist. – 2015. – № 1(16). – С. 85–88.

Анотація. В статті виділені основні мотиви консолідаційних процесів банків України. Определены проблемы, с которыми сталкиваются банки в процессе консолидации. Рассмотрено хронологию развития консолидационных процессов. Проанализированы крупнейшие слияния и поглощения банков за последние годы. Сформированы основные пути развития консолидационных процессов в банковской сфере Украины.

Ключевые слова: банки, консолидация, капитал, слияния, поглощения.

Summary. The article singled main motives for consolidation processes of banks in Ukraine. The problems faced by banks in the process of consolidation are indicated. Chronology of consolidation processes is considered in the paper. The paper shows examples of major mergers and acquisitions of banks in recent years. Main ways to develop consolidation processes in the banking sector of Ukraine are formed.

Key words: banks, consolidation, capital, mergers, acquisitions.

УДК 338.432:631

Якимчук Ю. М.

*аспірант кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету*

Yakymchuk Yu. M.

*Postgraduate Student of Economic Control and Audit
Sumy National Agrarian University*

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА РИНКУ УКРАЇНИ

AGRICULTURAL PRODUCTION OF KYIVSKYI REGION AT THE MARKET OF UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано виробництво продукції в Київській області та визначено місце регіону у складі України. Розглянуто розвиток сільського господарства області. Досліджено тенденції виробництва сільськогосподарської продукції та структуру аграрних підприємств. Визначено основні показники розвитку рослинництва та тваринництва в Київській області.

Ключові слова: аналіз, виробництво, ринок, сільськогосподарська продукція, рослинництво, тваринництво.

Вступ та постановка проблеми. В умовах ринкової економіки та викликів фінансової кризи велике значення має рівновага на ринку між державним регулюванням й механізмами виробництва та продажу сільськогосподарської продукції, але Україна перебуває у складному політичному та соціально-економічному становищі, що не може створити цієї умови.

На сьогодні перед Україною одним із основних завдань стоїть оновлення окремих галузей сільського господарства. Важливим у цьому питанні є повноцінне використання сільськогосподарської галузі, враховуючи світовий досвід та кліматичні умови держави.

Актуальність теми полягає в тому, що в Україні є сприятливі кліматичні умови та родючі землі, які надають нашій державі багато переваг серед інших країн та поштовх до вдосконалення управління та застосування нових технологій у сільському господарстві.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Проблемами розвитку сільського господарства та аграрних підприємств України досліджувались багатьма вченими-економістами, серед яких Ю.О. Лупенко, В.Г. Андрійчук, М.Й. Малік, О.В. Олійник, В.Г. Федоренко, О.С. Щекочич, В.В. Зіновчук та інші [2; 5–8]. Аналізуючи зазначені праці, зазначимо, що на сьогодні існує багато важливих,

невирішених питань щодо розвитку аграрного сектора. Сільське господарство в кожному регіоні займає важливе місце в розвитку аграрного сектора в державі, тому доцільним буде розглянути розвиток сільського господарства в Київській області.

Мета статті – розглянути виробництво та динаміку розвитку сільського господарства, проаналізувати динаміку виробництва сільськогосподарської продукції в Київській області, визначити місце регіону на ринку України.

Результати дослідження. Сільське господарство є важливою галуззю економіки України. Воно надає продовольчу безпеку нашій державі, завдяки чому Україна певною мірою впливає на світ. Ураховуючи кліматичні умови та родючість земель, країна має низку переваг серед конкурентів сільськогосподарської продукції інших держав, але потрібно вдосконалювати управління, підвищувати конкурентоспроможності та застосувати сучасні технології розвитку галузі, з урахуванням власного досвіду на світових напрацювань.

Суб'єктами аграрного ринку сьогодні в Україні є виробники сільськогосподарської продукції, підприємства, які перероблюють цю продукцію, та організації, що обслуговують та реалізують сільськогосподарську продукцію.

Сільське господарство в Україні потребує значної уваги щодо довгострокової ефективності. Високий рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції дає змогу розвиватися в умовах жорсткої конкуренції в аграрному секторі та впливає на рівень життя населення, вартість споживчого кошика та якість відтворення робочої сили в економіці України.

В умовах ринкових відносин становлення підприємств у сільському господарстві є дуже складним та довготривалим у фінансовому та кредитному аспектах. Держава не надає належної підтримки сільському господарству та гальмує розвиток реформ, а також малий досвід роботи в ринкових умовах – все це тягне за собою негативну тенденцію. У результаті цього скоротилися обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та старіння основних фондів. З часів незалежності України суттєво зміцніли та продовжують зростати на світовому ринку сільськогосподарська продукція, розвивається експортний потенціал аграрного сектора.

Після вступу нашої держави до ЄС нам відкриються зони вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу та з'являються нові можливості інтеграції у світовий ринок, що дасть можливість перебудувати аграрний сектор та створити умови виходу вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейський ринок. Сьогодні відбувається руйнування великої частки аграрного потенціалу України, оскільки внутрішнє становище нашої держави нестабільне.

Одним із головних заходів в Україні повинна бути підтримка аграрного сектора, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції, що дасть державі потужні можливості виходу на світовий ринок сільськогосподарської продукції. Також необхідно відтворити всі сфери та галузі сільського господарства.

Що стосується розвитку сільського господарства в Київській області, зазначимо, що регіон у складний для нас час потребує максимального оновлення ресурсів, щоб вітчизняні товари та послуги вийшли на висококонкурентні ринки інших країн.

Київська область розташована в зоні Полісся. Південь області – у лісостеповій зоні, ґрунтовий покрив області різноманітний, зокрема, чорнозем, площа яких становить

приблизно 50% орних земель області, а також сприятливий помірно континентальний, м'який клімат з достатньою кількістю вологи.

У програмі розвитку Київської області на 2016 р. планується піднесення всіх галузей аграрного комплексу, збільшення інвестицій та збільшення обсягів сільського виробництва та малого й середнього бізнесу. А також створення організаційних умов для ефективного розвитку сільського господарства.

Організаційно-економічними умовами для ефективного соціально спрямованого розвитку сільського господарства є:

- застосування ресурсозберігаючих технологій та альтернативної енергетики в сільському господарстві;
- забезпечення населення області якісним, безпечним, доступним продовольством;
- сприяння залученню інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі регіону.

За 2015 р. виробництво валової сільськогосподарської продукції зменшилось порівняно з 2014 р. на 10,9% і становило 14 147,3 млн грн. В усіх категоріях господарств збільшилось виробництво яєць на 1,1% та поголів'я птиці – на 3,1%, а також протізом року спостерігалось збільшення обсягів у сільськогосподарських підприємствах яєць на 0,4%, поголів'я птиці – на 1,8% [4].

Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва у січні 2016 р. порівняно з аналогічним періодом 2015 р. становив 97,5%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 97,0%, господарствах населення – 98,0%.

За січень попереднього року реалізовано на забій 287 тис. т худоби та птиці (у живій масі), що на 2,3% менше порівняно з 2015 р., вироблено 578 тис. т молока (на 2,0% менше, ніж у попередньому році) та 1,1 млрд шт. яєць (на 20,8% менше, ніж у 2015 р.). Частка господарств населення загального виробництва цих продуктів тваринництва становила відповідно 49, 64 та 32%.

Згідно з розрахунками, станом на 1 лютого 2016 р. загальна кількість великої рогатої худоби становила 3,8 млн голів (на 3,6% менше, ніж на 1 лютого 2015 р.), у т.ч. корів – 2,2 млн (на 4,5% менше), свиней – 7,0 млн (на 3,7% менше), овець і кіз – 1,4 млн (на 4,9% менше), птиці всіх видів – 198,9 млн голів (на 3,8% менше). У господарствах населення утримувалось 66,7% загальної кількості великої рогатої худоби, у т.ч. корів – 76,8%; свиней – 46,4%, овець і кіз – 85,6%, птиці всіх видів – 43,1%.

Загальний обсяг реалізованої аграрними підприємствами власного виробництва продукції за січень 2016 р. порівняно із січнем 2015 р. зменшився на 51%, у т.ч. рослинництва – на 76%, продукції тваринництва – на 0,4%.

Середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямками реалізації за січень 2016 р. порівняно з січнем 2015 р. зросли на 24%, у т.ч. продукції рослинництва – на 30%, тваринництва – на 21%. У січні п.р. порівняно з груднем 2015 р. середні ціни реалізації аграрної продукції зменшилися на 2%, у т.ч. тваринництва – на 13%, рослинництва – збільшилися на 1%.

Станом на 1 лютого 2016 р. у сільськогосподарських підприємствах (крім малих) та підприємствах, що здійснюють зберігання, переробку зернових культур, було 18,6 млн т зерна (на 16,8% менше порівняно з 1 лютого 2015 р.), у т.ч. 8,0 млн т – пшениці, 1,3 млн т – ячменю, 8,5 млн т – кукурудзи, 0,1 млн т – жита. Безпосередньо в сільськогосподарських підприємствах зберігалось 9,6 млн т зерна (на 22,4% менше, ніж у попередньому році), у т.ч. 4,3 млн т – пшениці, 1,0 млн т – ячменю, 3,8 млн т – куку-

рудзи, 0,1 млн т – жита. Зерноощадні та зернопереробні підприємства мали 9,0 млн т зерна (на 9,8% менше, ніж у попередньому році).

Запаси насіння соняшнику становили 3,7 млн т (на 11,6% менше, ніж у лютому 2015 р.), із них безпосередньо в аграрних підприємствах (крім малих) зберігалося 1,9 млн т (на 22,1% менше), підприємствах, що здійснюють його переробку та зберігання, – 1,8 млн т (на 3% більше) [5].

Сільськогосподарські угіддя України займають 42 млн га, або 70% загального фонду країни, 78,9% сільськогосподарських угідь – орні землі та багаторічні насадження, 13,0% – пасовища, 8,4% – сіножаті. Найвища частка орних земель – у степових районах (70–80%) і лісостеповій зоні. Пасовища зосереджені в основному в Карпатах, на Поліссі та в південно-східних степових областях, сіножаті – в долинах рік лісової та лісостепової зонах.

Станом на 2015 р. українські сільгоспвиробники поставляють власну продукцію в 190 країни світу [6].

Сільське господарство складається з рослинництва та тваринництва. Рослинництво є однією з провідних галузей сільського господарства, яке охоплює вирощення зернових, технічних, кормових, овочевих, баштанних культур і картоплі, садівництво, виноградарство та квіткарство. Провідними культурами в землеробстві є зернові: озима й яра пшениця, жито, озимий і ярий ячмінь, кукурудза, овес, гречка, просо та рис. Ця галузь займається вирощенням та виробництвом рослинницької продукції, забезпечуючи населення харчовими продуктами, а тваринництво – кормами для багатьох галузей промисловості (харчової, комбікормової, текстильної, фармацевтичної, парфумерної). Провідною технічною культурою в 90-х рр. були цукрові буряки (44%). За останні роки під технічні культури відведено приблизно 27%. Цінною продовольчою культурою в нашій державі є озиме жито [6].

У галузі рослинництва, в усіх категоріях господарств в Київській області, планується у 2016 р. збільшення виробництва:

– зернових та зернобобових культур (після доробки) – на 3,5%;

– цукрового буряку – на 0,9%;

– картоплі – на 4,5%;

– овочів – на 0,3%.

Виробництво та динаміку основних видів сільськогосподарської продукції рослинницької галузі в Київській області наведено в табл. 1.

Статистичні дані за останні три роки та прогноз на 2016 р. зібраних площ, виробництва й урожайності сільськогосподарських культур України та Київської області наведені в табл. 2, рис. 1, 2.

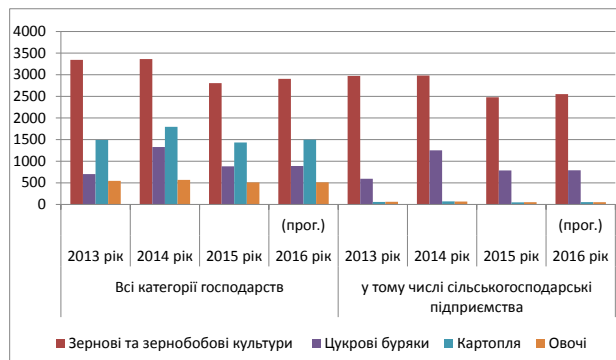


Рис. 1. Прогнозування валової продукції рослинництва в Київській області

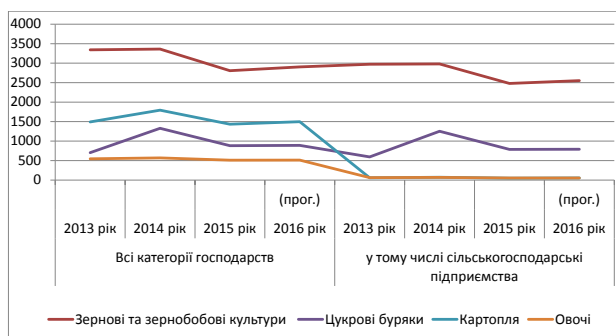


Рис. 2. Прогнозування урожайності (ц/га) рослинництва в Київській області

Таблиця 1

Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в Київській області

Продукція	Усі категорії господарств					У тому числі сільськогосподарські підприємства						
	2013	2014	2015	2016 (прогноз)	Роки		2013	2014	2015	2016 (прогноз)	2016 до 2015	
					+/-	%					+/-	%
Рослинництво												
<i>Валовий збір, тис. т:</i>												
Зернові та зернобобові культури (після доробки)	3343,0	3361,6	2806,7	2905	98,3	103,5	2972,3	2981,1	2479,4	2551	71,6	102,9
Цукрові буряки	702,7	1328,7	882,1	890	7,9	100,9	593,7	1252,8	787	790	3	100,4
Картопля	1492,2	1794,8	1433,5	1498	64,5	104,5	58,0	71,6	48,9	55,1	6,2	112,7
Овочі	546,2	568,4	510,7	512,1	1,4	100,3	62,8	68,6	51,9	52,6	0,7	101,3
<i>Урожайність, ц/га:</i>												
Зернові та зернобобові культури (після доробки)	55,7	60	51,3	53,5	2,2	104,3	58,1	63,0	52,5	53,5	1	101,9
Цукрові буряки	453,7	598,1	560,9	570	9,1	101,6	486,1	616,9	579,4	584	4,6	100,8
Картопля	157,8	188,5	152,8	155	2,2	101,4	180,6	234,7	168,1	170	1,9	101,1
Овочі	180,0	227,7	202,3	208	5,7	102,8	411,1	427,7	374,2	375	0,8	100,2

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Тваринництво в Україні належить до другого важливого напрямку сільського господарства, завдання якого полягає у розведенні сільськогосподарських тварин для виробництва харчової продукції (м'ясо, молоко та молочні продукти, яйця тощо) та для сировини для харчової та легкої промисловостей. Тваринництво поділяється на скотарство (розведення великої рогатої худоби), свилярство, вівчарство, птахівництво тощо. На розміщення тваринництва суттєво впливає наявність кормової бази.

Таким чином, тваринництво та рослинництво поєднуються в сільськогосподарський комплекс.

У галузі тваринництва в Київській області в усіх категоріях господарств прогнозується у 2016 р. збільшення виробництва:

- молока – на 0,1%;
- яєць – на 3,5%;
- поголів'я свиней – на 2,7%;
- поголів'я птиці – на 0,3% [4].

Таблиця 2

**Динаміка виробництва основних сільськогосподарських культур
у всіх категоріях господарств в Україні та Київській області**

Роки	Україна/Київська обл.	Зібрана площа, тис. га	Валовий збір, тис. т	Урожайність, ц/га зібраної площі
Зернові та зернобобові культури				
2013	Україна	15327,3	62285,3	40,6
	Київська обл.	600,3	3343,0	55,7
2014	Україна	14627,3	63859,3	43,7
	Київська обл.	560,2	3361,6	60,0
2015	Україна	14640,9	60125,8	41,1
	Київська обл.	152,6	688,5	45,1
2014 до 2013, %	Україна	95,4	102,5	3,1
	Київська обл.	93,3	100,6	4,3
2015 до 2014, %	Україна	100,1	94,2	-2,6
	Київська обл.	94,7	88,3	-3,3
Цукрові буряки				
2013	Україна	270,5	10789,4	398,9
	Київська обл.	15,5	702,6	453,7
2014	Україна	330,2	15734,1	476,5
	Київська обл.	22,2	1328,7	598,1
2015	Україна	237,0	10330,8	435,8
	Київська обл.	15,7	882,1	560,9
2014 до 2013, %	Україна	122,1	145,8	77,6
	Київська обл.	143,2	189,1	144,4
2015 до 2014, %	Україна	71,8	145,8	-40,7
	Київська обл.	70,7	189,1	-37,2
Картопля				
2013	Україна	1370,0	21851,5	159,5
	Київська обл.	94,6	1492,3	157,8
2014	Україна	1342,8	23693,4	176,4
	Київська обл.	95,2	1794,8	188,5
2015	Україна	1291,0	20839,3	161,4
	Київська обл.	93,8	1433,6	152,8
2014 до 2013, %	Україна	98,0	108,4	16,9
	Київська обл.	100,6	120,3	30,7
2015 до 2014, %	Україна	96,1	88,0	-15,0
	Київська обл.	98,5	79,9	-35,7
Овочі				
2013	Україна	470,7	9396,2	199,7
	Київська обл.	25,0	546,3	218,7
2014	Україна	463,8	9637,5	207,8
	Київська обл.	25,0	568,4	227,7
2015	Україна	447,1	9214,0	206,1
	Київська обл.	25,3	511,2	202,4
2014 до 2013, %	Україна	98,5	102,6	8,1
	Київська обл.	100,0	104,0	9,0
2015 до 2014, %	Україна	96,4	95,6	-1,7
	Київська обл.	101,2	89,9	-25,3

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Виробництво та динаміку тваринництва в Україні та Київській області наведено в табл. 3 і 4.

Статистичні дані про чисельність поголів'я основних видів худоби та птиці в Україні та Київській області наведені в табл. 5, а також на рис. 3–8.

Після занепаду сільського господарства в 90-х рр. з 2005 р. спостерігається позитивна динаміка в деяких галузях сільського господарства, зокрема, птахівництві та в рослинництві, де Україна поступово повертає позиції лідера у світі, отримавши в 2011/2012 маркетинговому році рекордний урожай зернових за останні 26 років.

Основна зернова культура України – озима пшениця, яка займає близько 50% і являє собою цінну продовольчу

культуру, яка займає 1-ше місце в нашій державі. Ячмінь – друга за розмірами площ посівів зернова культура України [6]. На 3-му місці за обсягами валового збору знаходиться кукурудза, на четвертому – жито. За таким самим критерієм їм значно поступаються овес, просо, гречка, рис, зернобобові.

У структурі сільського господарства Київської області за валовою продукцією посідає тваринництво, яке спеціалізується на виробництві м'ясо-молочної продукції, яєць. В усіх районах області провідним є скотарство, крім того, в лісостеповій зоні добре розвинені свинарство та птахівництво, а також кролівництво, бджільництво, рибне господарство [9].

Таблиця 3

Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в Київській області

Продукція	Всі категорії господарств						У тому числі сільськогосподарські підприємства					
	Роки											
	2013	2014	2015	2016 (прогноз)	2016 до 2015		2013	2014	2015	2016 (прогноз)	2016 до 2015	
+/-					%	+/-					%	
Тваринництво												
<i>Виробництво, тис. т:</i>												
М'ясо (реалізація худоби та птиці на забій у живій вазі)	317,2	310,2	292,3	292,4	0,1	100,0	249,1	236,1	220,5	220,7	0,2	100,1
Молоко	475,9	467,0	446,3	446,6	0,3	100,1	214,9	217,8	212,8	213,0	0,2	100,1
Яйця, млн шт.	2 545,3	2 712,0	2 742,5	2 838,7	96,2	103,5	2 202,3	2 326,0	2 335,2	2 417,4	82,2	103,5
<i>Продуктивність худоби і птиці:</i>												
Надій на корову, кг	5 986	6 162	6 170	6 187	17	100,3	5 986	6 162	6 170	6 187	17	100,3
Яйценосність, шт.	276	258	259	265	6	102,3	276	258	259	265	6	102,3
<i>Поголів'я худоби та птиці на кінець року, тис. голів:</i>												
Велика рогата худоба	146,6	135,8	134,1	134,1	0	100,0	92,4	87,7	87,8	87,8	0	100,0
У тому числі корови	76,9	73,2	68,6	68,6	0	100,0	37,7	36,3	34,7	34,7	0	100,0
Свині	485,3	527,7	467,8	480,5	12,7	102,7	338,1	388,0	343,2	359,6	16,4	104,8
Птиця	25 779,2	27 336,1	28 185,4	28 278,1	92,7	100,3	21 464,3	22 132,0	22 324,3	22 536,9	212,6	101,0

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Таблиця 4

Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в Україні

Продукція	Всі категорії господарств		
	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Тваринництво			
<i>Виробництво, тис. т:</i>			
М'ясо (реалізація худоби та птиці на забій у живій вазі)	3 379	3 323,5	3 276,8
Молоко	11 488,2	11 132,8	16 780,4
Яйця, млн шт.	19 614,8	19 587,3	16 780,4
<i>Продуктивність худоби і птиці:</i>			
Надій на корову, кг	52,5	54,9	54,38
Яйценосність, шт.	431	456	263
<i>Поголів'я худоби та птиці на кінець року, тис. голів:</i>			
Велика рогата худоба	4 534	3 884	3 776,5
Свині	7 922,2	7 350,7	7 093
Птиця	230 289,8	213 335,7	209 973,5

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Таблиця 5

Динаміка поголів'я худоби та птиці в усіх категоріях господарств в Україні та Київській області, 2013–2015 рр.

Регіон	Роки		
	2013	2014	2015
Поголів'я великої рогатої худоби			
Україна	4 645,9	4 534,0	3 884,0
Київська обл.	154,9	146,6	135,8
Поголів'я кролів			
Україна	5 657,5	5 735,4	5 141,3
Київська обл.	632,4	632,0	582,0
Поголів'я свиней			
Україна	7 576,7	7 922,2	7 350,7
Київська обл.	523,5	485,3	527,7
Поголів'я птиці			
Україна	214 070,6	230 289,8	213 335,7
Київська обл.	25 640,7	25 779,2	27 336,1

Джерело: побудовано автором на основі [8]

В економіці України вітчизняна сільськогосподарська продукція посідає вагоме місце, а сільськогосподарські підприємства є важливими суб'єктами аграрного сектора. Сільськогосподарське виробництво України формує 16–22% національного доходу країни. Але економічна криза, яка охопила всю державу не дає можливості розвиватися аграрному сектору, а більшість сільськогосподарської продукції виробується населенням держави.

Висновки. Аналізуючи ситуацію в сільському господарстві, можна зробити висновок, що, незважаючи на позитивні моменти, існує багато негативних факторів, які перешкоджають нормальному функціонуванню й розвитку вітчизняного аграрного сектора.

Для покращення економічного стану сільського господарства в Київській області необхідна фінансова підтримка вітчизняних сільськогосподарських виробників з боку держави.

В Україні сільське господарство завжди було пріоритетом. Оскільки не скористатися природно-кліматич-

ними умовами, які подарувала нам природа, було б безглуздом. Агропромисловий комплекс України є одним із важливих секторів економіки: він формує 24% випуску продукції та 18% ВВП країни, а продукція АПК становить 38,2% товарного експорту [7]. Виробництво зернових культур та соняшникової олії Україна на сьогодні входить у сімку світових лідерів. Також зазначимо, що сільське господарство є найбільш стабільним сектором економіки, який працює. За останні десять років Україна демонструвало позитивну щорічну динаміку за винятком деяких років, коли були несприятливі природно-кліматичні умови.

Державі необхідно збільшити підтримку всього аграрного сектора, а також поступово збільшувати фінансування сільського господарства, розвивати аграрну інфраструктуру та піднімати конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції, розвивати сільські території та піднімати добробут населення.

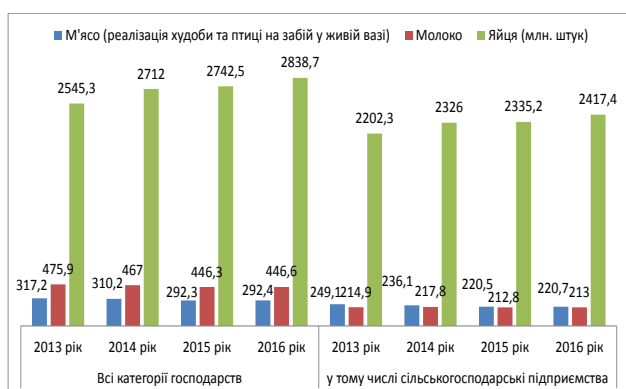


Рис. 3. Динаміка виробництва (тис. т)

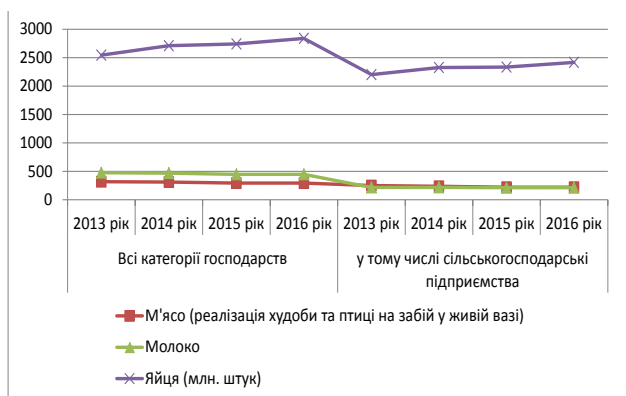


Рис. 4. Динаміка виробництва (тис. т)

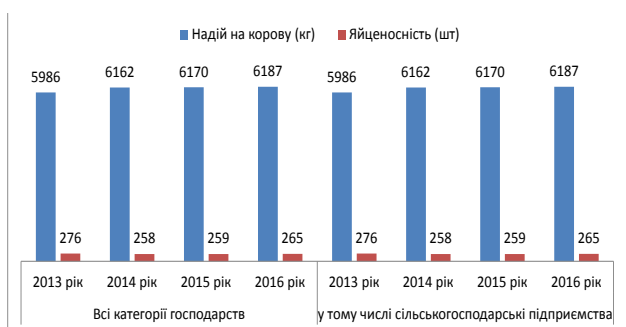


Рис. 5. Динаміка продуктивності худоби та птиці

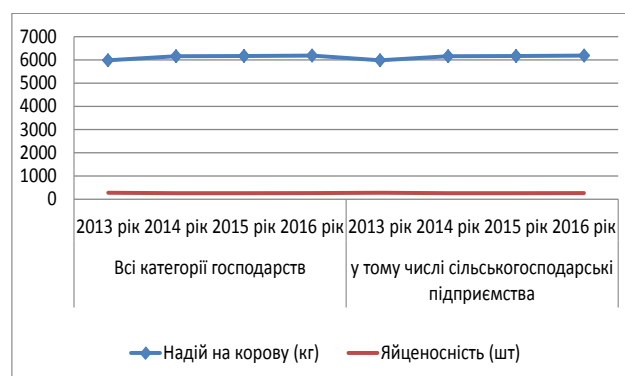


Рис. 6. Динаміка продуктивності худоби та птиці

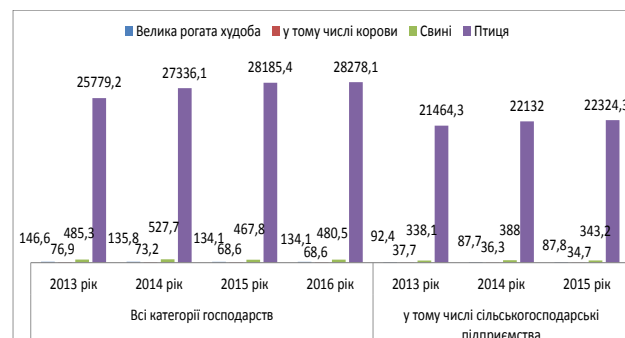


Рис. 7. Динаміка поголів'я худоби та птиці на кінець року (тис. голів)

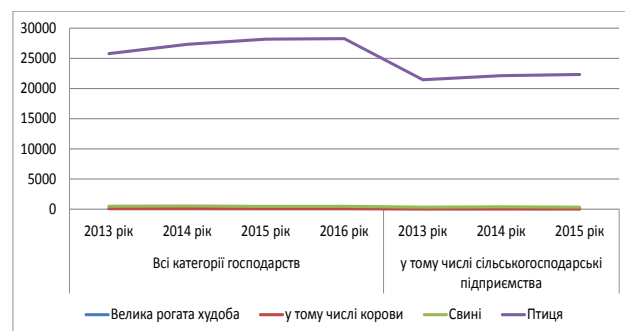


Рис. 8. Динаміка поголів'я худоби та птиці на кінець року (тис. голів)

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство України : статистичний збірник / за ред Ю.М. Остапчука. – К. : Держкомстат України. – 391 с.
2. Малік М.Й. Основи аграрного підприємництва / М.Й. Малік, В.В. Зіновчук, Ю.О. Лупенко. – К. : Інститут аграрної економіки, 2001. – 582 с.
3. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Київської області на 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kyivobl.gov.ua/.../Програма%20на%202015%20рік%20на%20раду.doc>.
4. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Київської області на 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kyiv-obl.gov.ua/files/com.../users/1/.../Proekt_Programi_2016.doc.
5. Соціально-економічне становище України за січень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/druk/soc_ek/2016/publ_01_2016_u.html.
6. Сільське господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
7. Нова державна підтримка агропромислового комплексу – шлях в нікуди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.lb.ua/state/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html.
8. Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
9. Київська область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
10. Економіка України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.

Анотація. В статтю проаналізовані виробництво продукції в Київській області і визначено місце регіону в складі України. Розглянуто розвиток сільського господарства області. Досліджено тенденції виробництва сільськогосподарської продукції і структуру аграрних підприємств. Визначено основні показники розвитку рослинництва і тваринництва в Київській області.

Ключеві слова: аналіз, виробництво, ринок, сільськогосподарська продукція, рослинництво, тваринництво.

Summary. The article analyzes the production in the Kiev region and the place of the region within Ukraine. We consider the development of regional agriculture, studied trends in agricultural production and the structure of agricultural enterprises and the basic indicators of plant and animal in the Kiev region.

Key words: analysis, production, market, agricultural products, plant growing, cattle farming.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 7

Частина 3

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.
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.