



ISSN 2413-9971

НАУКОВИЙ
ВІСНИК

СЕРІЯ

МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ
ГОСПОДАРСТВО

8 `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 8
Частина 2

Ужгород-2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 7 від 30 червня 2016 року.

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

ЗМІСТ

Литвинов А. І. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	5
Манаєнко І. М. ДИНАМІЗМ РОЗВИТКУ КРАЇН БЕНІЛЮКСУ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	9
Марина А. С. МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД І УКРАЇНА: ІСТОРІЯ СПІВРОБІТНИЦТВА ТА СУЧАСНИЙ СТАН ВІДНОСИН.....	12
Мариненко Н. Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	16
Мартинов А. А., Мартинова Л. В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧІ ТЕХНОЛОГІЇ В УКРАЇНІ.....	20
Микитюк О. Л. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	24
Мірясов Ю. А. КЛАНОВИЙ КАПІТАЛІЗМ: ТИПОЛОГІЯ ВІДНОШЕНЬ МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ.....	28
Обнявко Т. С. МЕТОДИКА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ ЗАКУПІВЛЯХ І ПРОЕКТУВАННІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗАСОБІВ ТА ОБЛАДНАННЯ.....	33
Параниця Н. В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВОГО І ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	39
Партола А. І. ЛОГІСТИЧНІ КЛАСТЕРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ.....	43
Пахуча Е. В. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	46
Петришин Л. П. ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКАХ ЗЕРНОВИХ І ЗЕРНОБОБОВИХ ТА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР.....	50
Пехота А. В. БІРЖОВИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	53
Пігош В. А. КОМП'ЮТЕРНІ ПРОГРАМИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЯК ОБ'ЄКТИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ.....	58
Полях В. М. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНО-МАРКЕТИНГОВОГО КЛАСТЕРУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	61
Ряснянська А. М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	65
Савенко І. І., Неустроев Ю. Г. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ.....	70

Савіцька І. М. ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	75
Савко О. Я. КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	79
Сандул М. С. МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	83
Соловйов А. І. ПРОГНОЗУВАННЯ ТА НЕЙРОМЕРЕЖЕВЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМИ ВИРОБНИЧИМИ СТРУКТУРАМИ.....	87
Стахів О. Я., Скаско О. І. ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ОКРЕМИХ КРАЇН СНД.....	90
Сухорукова М. О., Педь І. В. ПРОЯВИ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СВІТОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРСТВА.....	94
Ткаченко О. С. МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	98
Толстая Н. В. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	102
Ушкаренко Ю. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	105
Христін А. І. СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКІВ.....	108
Швець І. Б., Хадарцев О. В. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕСУРСОЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	112
Шерстюк О. Л. АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	117
Яковенко Т. І. МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ	123
Ясінецька І. А. ОСОБЛИВОСТІ РАЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ.....	127

Литвинов А. І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудитуХарківського національного технічного університету
сільськогосподарства імені Петра Василенка

Litvinov A. I.

PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Audit Chair
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical
University of Agriculture

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

HUMAN CAPITAL IN THE SYSTEM OF REPRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. В роботі розглянуто основні аспекти впливу людського капіталу на результативність діяльності сільськогосподарських підприємств. На основі проведеного аналізу вибірки сільськогосподарських підприємств Харківської області показано головні загрози їх економічному розвитку, пов'язані із людським капіталом, та окреслено шляхи їх контролю.

Ключові слова: людський капітал, сільськогосподарські підприємства, економічний розвиток, продуктивність, Харківська область.

Вступ та постановка проблеми. Характерною ознакою сучасної соціально-економічної ситуації є несприятлива динаміка її розвитку у сфері людського капіталу, а надто – у сільській місцевості. Кожного року скорочується чисельність сільських лікарень, шкіл, дитячих садочків, з мапи зникають сільські населені пункти, викликає занепокоєння стан сільської професійної освіти. Це несе реальні загрози розвитку сільськогосподарських підприємств, які, навіть за таких складних умов, залишаються головним драйвером соціально-економічного розвитку сільських територій та національної економіки. Важливим завданням є ідентифікація загроз розвитку сільськогосподарських підприємств, пов'язаних із несприятливою динамікою людського капіталу та окреслення шляхів щодо їх контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Піонерами теорії людського капіталу, його першими дослідниками у 60-х рр. ХХ ст. поряд із Г. Беккером стали Т. Шульц, Дж. Мінсер, М. Фрідман, Ш. Розен та інші [1, с. 15]. Один із перших дослідників питань, пов'язаних із людським капіталом, Г. Беккер у вступі до першого видання своєї праці "Human Capital" [1] мотивацію до досліджень в цьому напрямку пояснює так: «Головним мотивуючим чинником, можливо, стало розуміння факту, що зростання фізичного капіталу, як мінімум того, що можна виміряти у традиційний спосіб, пояснює відносно невелику частину зростання доходів у більшості країн» [1, с. 11]. Тобто, людський капітал і технологічні зміни виступають своєрідним мультиплікатором капіталу фізичного. А отже, в сучасних економічних умовах вже недостатньо мати лише фізичний та фінансовий капітал. Потрібно вміти ним ефективно скористатись. І людський капітал при цьому може виступити як мультиплікатором, так і демуплікатором. До речі, точку зору, що людський капітал є, скоріше, мультиплікатором, ніж самостійною складовою виробничої функції,

також підтверджують Р. Нельсон, Е. Фелпс, І. Бенхабіб та М. Спігель [2, с. 80].

Із вітчизняних дослідників комплексу питань, пов'язаних із людським капіталом та його місцем у системі сільськогосподарського виробництва, слід згадати В.Ф. Крисько [3], Л.І. Михайлову [4], В.В. Россоху [3] та інших [5, 6].

Метою статті є ідентифікація загроз для економічного розвитку сільськогосподарських підприємств, пов'язаних із несприятливими тенденціями динаміки людського капіталу, та окреслення шляхів їх нівелювання.

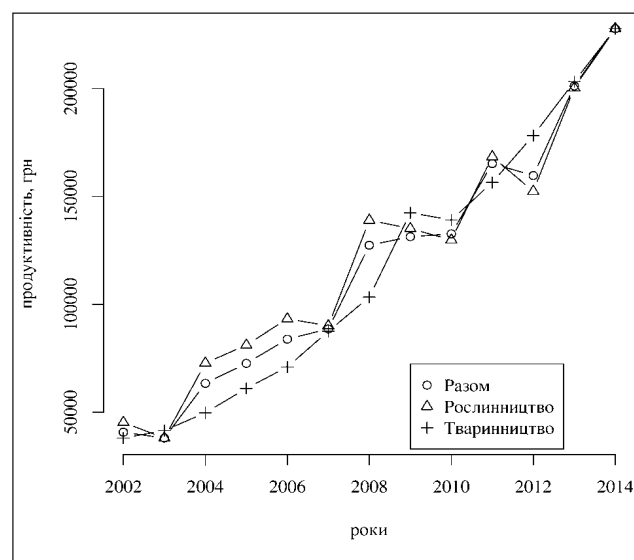


Рис. 1. Динаміка продуктивності праці в сільському господарстві України

Джерело: узагальнено на основі статистичних даних [7]

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція людського капіталу передбачає його ефективне використання. Людський капітал є тим чинником, що визначає різницю в доходах двох однакових за іншими параметрами підприємствами. При цьому, його достовірною оцінкою є надзвичайно складним завданням, адже людський капітал відноситься до тих категорій, де сума від зміни доданків може змінюватись й інколи дуже відчутно. На перший погляд, може здатись, що тут є певне протиріччя. Але, з точки зору системного підходу, все вірно: система, одержана в результаті поєднання компонентів, набуває нових характеристик. Те ж саме стосується і поєднання особистих людських капіталів в процесі ведення господарської діяльності (синергетичний ефект).

Однією з найважливіших характеристик виробничої системи є продуктивність праці та її динаміка (рис. 1).

Як видно, в сільському господарстві України цей показник має сталу потужну тенденцію до зростання. Аналогічні тенденції діють і в розрізі сільськогосподарських галузей. Щільність зв'язку є дуже високою, коефіцієнт детермінації для тенденції зростання продуктивності праці по сільському господарству в цілому перевищує 95%. Дія тенденції, що спостерігається, описується формулою (1):

$$y=15063,95 \cdot x - 30130535,06 \quad (1)$$

Проте, показник валової продукції, оціненої у постійних цінах (про ціни див. [8]), хоча і надає широкі можливості щодо проведення вертикальних (по періодах) та горизонтальних (по об'єктах в межах одного періоду) аналітичних розробок і порівнянь, все ж має свої обмеження. Адже через фіксацію цін, наприклад, залишається неврахованим вплив структурних економічних тенденцій. Тому здійснений аналіз слід доповнити розрізом чистого доходу в поточних цінах (із коригуванням через офіційні коефіцієнти інфляції, див. [7]). У процесі здійснення такого аналізу було одержано графіки, зображені на рисунку 2.

Як і для продуктивності праці за критерієм валової продукції, очевидним є збільшення продуктивності праці за лінійною тенденцією. Коефіцієнт детермінації для Харківської області перевищує 0,86, а для України – 0,96, що характеризує зв'язок між фактичними даними та тенденцією, що спостерігається, як дуже щільний. Параметри визначених тенденцій характеризуються формулами (2, 3):

$$y=23,59 \cdot x + 52,75 \quad (2)$$

$$y=24,22 \cdot x + 73,18 \quad (3)$$

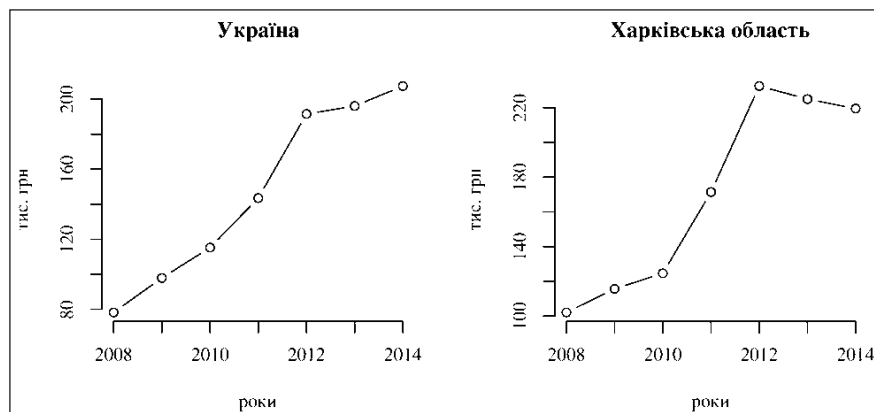


Рис. 2. Динаміка продуктивності праці в сільському господарстві України та Харківської області в поточних цінах, скоригована на коефіцієнт інфляції

Джерело: розроблено на основі статистичних даних [7]

Вони повністю підтверджують достовірність концепції людського капіталу в аспекті його самозростаючої вартості. Тобто, кожний носій людського капіталу в сільському господарстві України має достовірну і підтверджену здатність до збільшення своєї вартості. А людський капітал, як і будь який інший, також можна розглядати як самозростаючу вартість.

Тепер, на основі фактичних даних, визначимо деякі потенційні можливості сільськогосподарських підприємств (наступні розрахунки проведено за вибіркою підприємств Харківської області). Із показників використано площу сільськогосподарських угідь, середньорічну кількість зайнятих у сільському господарстві працівників, одержаний підприємством дохід (виручку), висунуто і перевірено гіпотезу про наявність зв'язку між ними.

У ході подальшого аналізу досліджено дію факторів площі сільськогосподарських угідь в користуванні та середньорічної чисельності працівників, зайнятих у сільському господарстві, на результативний фактор обсягу виручки, одержаної від реалізації сільськогосподарської продукції. В результаті аналізу множинної лінійної регресійної моделі було одержано результати (див. табл. 2), що також підтверджують і наявність спільного впливу досліджуваних факторів на результативний показник. Зокрема, обидва фактори є значущими на підставі Т-критерію (див. табл. 2), а величина коефіцієнта детермінації склала 58,5%.

Отже, із вірогідністю понад 58% кожний додатковий працівник сільського господарства збільшує річну виручку підприємства на 137,42 тис. грн., а кожний додатковий гектар залучених до господарського обігу сільськогосподарських угідь – на 3,86 тис. грн. Ці цифри підтверджують надзвичайно високу роль людського капіталу. Можна навіть підрахувати, що за критерієм збільшення виручки, залучення одного додаткового працівника на роботу в сільськогосподарське підприємство, розташоване в Харківській області, є еквівалентним збільшенню землекористування такого підприємства на 45 га.

Також перевірено нелінійний характер зв'язку між аналізованими факторами. Зокрема, аналізу зазнала гіпотеза про наявність біноміального зв'язку між факторами за формулою (4):

$$R=a_1 \cdot l + b_1 \cdot l^2 + a_2 \cdot s + b_2 \cdot s^2 + c \quad (4)$$

де R – чистий дохід (виручка); l – середньорічна кількість працівників; s – площа сільськогосподарських угідь; a_1, a_2, b_1, b_2, c – відповідні коефіцієнти.

Результати аналізу містяться у таблиці 3. Наведені дані (табл. 3) підтверджують наявність зв'язку між досліджуваними факторами і дають можливість одержати його точну математичну модель (5):

$$R=226,64 \cdot l - 0,2039 \cdot l^2 + 1,4439 \cdot s + 0,000082 \cdot s^2 \quad (5)$$

Характерно, що оптимальна точка в досліджуваному діапазоні відсутня. Проте, в розрізі кількості працівників можна визначити оптимальне значення, яке буде відрізнятись в залежності від змін площі.

Така ситуація свідчить про можливість наближення до оптимальних параметрів в частині працевлаштування, у той час коли залучення до обробітку більших площ ще тривалий час буде забезпечувати зростання обсягів

виробництва. Це також вказує на наявний потужний потенціал екстенсивного розвитку галузі. Проте, слід мати на увазі і те, що одержані результати описують сучасну ситуацію, що склалась в сільському господарстві, із його сьогоднішньою виробничою структурою та наявними активами. Суттєві структурні зміни, такі як, наприклад, відродження тваринництва, вимагатимуть адаптації моделі до нових умов. Також слід звернути увагу на ту обставину, що в побудованій моделі зростання віддачі від залучення додаткової площі до господарського обігу є значно меншим за аналогічний ефект від залучення додаткових працівників (в умовах неперевиконання оптимального рівня). Розв'язання рівняння (5) за умови фіксації площі сільськогосподарських угідь на рівні 2000 га (цю величину було обрано як наближену до середньої по області), дає орієнтир 500–600 працівників. При цьому обсяг товарної продукції сільського господарства знаходиться в межах 66–67 млн. грн. на сільськогосподарське підприємство. Інтерполяція одержаних результатів на фактичні показники сільськогосподарських підприємств Харківської області міститься у таблиці 4.

Для наочності розрахункові дані були інтерпольовані в таких розрізах: на 1 сільськогосподарське підприємство, на всю досліджувану сукупність сільськогосподарських підприємств, на вибірку із сукупності таких сільськогосподарських підприємств, в яких обсяг сільськогосподарських угідь, що використовуються, перебуває в межах 1500–2500 га. Одержані результати свідчать про те, що брак людського капіталу на селі є надзвичайно потужним фактором, що стримує економічний розвиток сільськогосподарських підприємств. Так, внаслідок знелюднення села в Харківській області в розрахунку на 1 сільськогосподарське підприємство недоотримується

Таблиця 1

Кореляційна матриця

Показник	Працівники	Площа	Виручка
Працівники	1,00	0,61	0,67
Площа	0,61	1,00	0,70
Виручка	0,67	0,70	1,00

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 2

Результати регресійного аналізу

Показник	Оцінюване значення	Ст. похибка	t-критерій	Pr(> t)
Константа	-623,50	896,53	-0,70	0,49
Працівники	137,42	12,23	11,24	0,00
Площа	3,86	0,30	12,99	0,00
Коефіцієнт множинної детермінації	0,5852	—	—	—

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 3

Результати нелінійного регресійного аналізу

Змінна	Оцінюване значення	Ст. похибка	t-критерій	Pr(> t)
c	913,61	1041,44	0,88	0,38
a ₁	226,64	27,83	8,14	0,00
b ₁	-0,20	0,07	-3,07	0,00
a ₂	1,44	0,51	2,81	0,01
b ₂	0,00	0,00	5,73	0,00

Джерело: власні розрахунки

товарної продукції більше ніж на 50 млн. грн. на рік. В розрахунку на всю сукупність сільськогосподарських підприємств, по якій здійснювався розрахунок, величина недоотриманої товарної продукції складає понад 28 млрд. грн. Але без відновлення людського капіталу, створення сприятливих умов для його розширеного відтворення цей надзвичайно потужний потенціал залишиться нереалізованим. На рівні сільськогосподарського підприємства це означає розстановку пріоритетів на збереження наявного людського капіталу та його примноження. Збереження соціальної сфери села: ясел та дитсадків, шкіл, лікарень, акушерських та фельдшерських пунктів, твердих шляхів, системи професійної освіти стає необхідною умовою не лише ефективного сільськогосподарського виробництва, але навіть і принципової можливості його ведення. Разом із тим, сучасні реалії не дають підстав вважати, що демографічна ситуація на селі якісно зміниться на краще найближчим часом, тому для сільськогосподарських підприємств ефективними можуть виявитись стратегії, що передбачають мінімальне залучення людської праці та широке використання «вахтового» методу залучення тимчасових працівників в пікові періоди. В цьому контексті цілком логічним кроком є відмова значної кількості сільськогосподарських підприємств від тваринницької галузі. І основною причиною, що стримує її відновлення, є саме брак працездатного населення на селі.

Висновки і перспективи подальших наукових розвідок.

1. Проведений аналіз підтверджує зростання значення людського капіталу в системі економічного відтворення. За рахунок цієї складової створюється мультиаспектна перевага, завдяки якій стає можливим прискорення темпів та якісне оновлення в процесі відтворення (як одна із найважливіших складових економічного та соціального розвитку). Врахування цього фактору керівниками сільськогосподарських підприємств в своїй практичній діяльності дозволить підвищити не лише їх економічну ефективність, але і сукупну вартість.

2. Показано, що за рахунок нестачі працівників по сільськогосподарськими підприємствами Харківської області щорічно недоотримується чистого доходу в обсязі, що майже в чотири рази перевищує фактичний показник. Нестача працівників при цьому оцінюється цифрою понад 54 тис. осіб. Саме це і є основною загрозою для розвитку сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 4

Результати оптимізації чисельності працівників у сільськогосподарському підприємстві

Показники	Чисельність, осіб	Площа, га	Чистий дохід, тис. грн.
На 1 господарство			
Факт	48,20	2 242,22	14 663,01
Розрахунок	531,00	2 000,00	67 070,00
Відхилення	-482,80	242,22	-52 406,99
По Харківській області			
Факт	25 886,00	1 204 072,00	7 874 037,60
Розрахунок	285 147,00	1 074 000,00	36 016 590,00
Відхилення	-259 261,00	130 072,00	-28 142 552,40
По виборці підприємств (1500–2500 га с,-г, угідь)			
Факт	3 636,00	21 0034,00	1 194 986,20
Розрахунок	57 879,00	218 000,00	7 310 630,00
Відхилення	-54 243,00	-7 966,00	-6 115 643,80

Джерело: власні розрахунки

3. На найближчу перспективу розвиток потужних тваринницьких підприємств є можливим лише поблизу великих міст, які не лише слугуватимуть ринком збуту для одержаної продукції, але і зможуть забезпечити тварин-

ницькі підприємства людським капіталом. Також, в контексті демографічної ситуації, що склалася, для сільськогосподарських підприємств вірним залишиться орієнтир на працездатні технології та види продукції.

Список використаних джерел:

1. Becker G. Human capital : a theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G. Becker.— Chicago : University of Chicago Press, 1993. – 266 p.
2. Savvides A. Human capital and economic growth / A.Savvides, T. Stengos. – Stanford, Calif : Stanford Economics and Finance, 2009. – 240 p.
3. Россоха В.В. Відтворення трудового потенціалу аграрної сфери / В.В. Россоха, В.Ф. Крисько. – Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 230 с.
4. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах / Л.І. Михайлова. – Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
5. Лучик С.Д. Соціально-економічний механізм управління трудовим потенціалом села / С.Д. Лучик. – Кам'янець-Подільський : Абетка-Світ, 2008. – 284 с.
6. Мармуль Л.О. Ринок праці та зайнятість населення сільських територій: теорія і практика регулювання / Л.О. Мармуль, І.А. Романюк. – Херсон : Айлант, 2015. – 265 с.
7. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Про затвердження постійних цін 2010 р. на сільськогосподарську продукцію для розрахунку індексу обсягу сільськогосподарського виробництва. Наказ держкомстату від 22.12.2011 р. № 362. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Анотація. В роботі розглянуті основні аспекти впливу людського капіталу на результативність діяльності сільськогосподарських підприємств. На основі проведеного аналізу вибірки сільськогосподарських підприємств Харківської області показані основні загрози їх економічному розвитку, пов'язані з людським капіталом, і окреслені шляхи їх контролю.

Ключевые слова: людський капітал, сільськогосподарські підприємства, економічне розвитку, продуктивність, Харківська область.

Summary. Main aspects of human capital's influence on performance of agricultural enterprises have been reviewed in this paper. On the grounds of conducted investigation of sample of agricultural enterprises located in Kharkiv oblast main threats for their economic development were revealed and means of controlling them were outlined as well.

Key words: human capital, agricultural enterprises, economic development, performance, Kharkiv oblast.

Манаснко І.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Київський політехнічний інститут»*

Manaienko I.M

*PhD in Economics,
Senior Lecturer Department of Management
National Technical University
“Kyiv Polytechnic Institute”*

ДИНАМІЗМ РОЗВИТКУ КРАЇН БЕНІЛЮКСУ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

THE DYNAMIC DEVELOPMENT OF BENELUX IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN TRANSFORMATIONS

Анотація. У роботі проаналізовано розвиток країн Бенілюксу протягом останніх років. Визначено їх роль у європейському просторі. Розглянуто розвиток кожної країни блоку окремо та їх як єдиного суб'єкту міжнародних відносин. Наведено основні макроекономічні показники країн у порівнянні із іншими країнами. Розглянуто місце країн блоку у Індексі людського потенціалу.

Ключові слова: ВВП, державний борг, зайнятість, розвиток, промисловість, послуги.

Вступ та постановка проблеми. Світове господарство третього тисячоліття характеризується посиленням економічної взаємозалежності країн, пришвидшенням економічно-соціальних процесів, загостренням та появою нових глобальних проблем тощо. Проте розвиток країн у значній мірі залежить від становища партнерів, країн-сусідів. Деякі починали співпрацю ще 60-70 років тому, наприклад, країни Бенілюкс, які і до цього часу є вагомими учасниками європейської економічної системи. Тому, досить актуальним є дослідження об'єднання такого типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах широкого інформаційного простору, досліджуючи Бельгію, Нідерланди та Люксембург, було використано низку аналітичних порталів (“Country Economy”, “OECD” “Better Life”, “Tradingeconomics”, “Кноема”), дані Світового Банку тощо. Проте, за порушеною тематикою практично відсутні доробки науково-аналітичного характеру. Тому, доречним є на основі набору статистичної інформації, відомостей про держави здійснити дослідження комплексного характеру.

Метою статті є аналіз розвитку країн Бенілюксу на тлі загальноєвропейських тенденцій розвитку та виявлення їх специфічних детермінант, окреслення унікальних рис.

Результати дослідження. Бенілюкс (Benelux) – це міжнародна політична, економічна і митна організація в Західній Європі, в яку входить всього три країни, розташовані по сусідству: Бельгія, Нідерланди і Люксембург. 5 вересня 1944 р. уряди трьох країн підписали в Лондоні Митну конвенцію, яка вступила в силу з 1 січня 1948 р. Відповідно до установчих відомостей, Бенілюкс створювався для виконання наступних завдань [1]: вільне пересування громадян; проведення єдиної політики в сфері соціального страхування; ліквідація в торгівлі між країнами-учасниками мит тощо. Характерні риси об'єднання можна виділити в певні блоки, зокрема: площа – 76 657 км², чисельність населення – близько 29 млн. осіб, щільність населення –

380 осіб на км², офіційна валюта – євро. З метою детального розгляду економічного союзу, зупинимось на огляді економічної ситуації кожної країни.

Бельгія є високорозвиненою індустріальною країною з інтенсивним промисловим виробництвом і сільським господарством, розвиненою транспортною інфраструктурою. Близько 50% промислової і сільськогосподарської продукції експортується [2]. Бельгія – один з провідних світових експортерів чорних і кольорових металів. Через ряд обставин Бельгія бідна мінерально-сировинними ресурсами. Видобувний сектор в даний час практично не функціонує. Більше половини імпорту нафти надходить з Близького Сходу, природного газу – з Нідерландів, уранові концентрати ввозять з Франції, США, Канади і ПАР тощо. Бельгійська економіка характеризується стійкістю диверсифікованих економічних галузей. У Бельгії високорозвинений сектор біотехнологій, в якому працює більше 200 біотехнологічних компаній. На частку бельгійських компаній припадає близько 16% обороту біотехнологічної галузі в Євросоюзі і близько 10% витрат на науково-дослідницьку діяльність [2]. У Бельгії немає власної автомобільної промисловості, однак тут розміщені великі автоскладальні заводи. Протягом останніх 20 років Бельгія виробляє в середньому 1 млн. автомобілів на рік, більшість з яких призначаються на експорт. Бельгія є ключовим пунктом в ланцюжку виробництва автомобілів. Такі заводи, як “Ford Genk”, “Audi Forest / Brussels”, “Volvo Europa”, “Van Hool” (автобуси) і “Trusco” забезпечують сильні позиції автомобілебудування країни. Брюссель є стратегічним місцем, привабивши ринком нерухомості для головних офісів великих європейських корпорацій, оскільки тут розміщені головні органи Євросоюзу. Сотні транснаціональних компаній, в основному американських і японських, мають свої штаб-квартири в Бельгії.

Розглянемо економічну ситуацію в Нідерландах. Пріоритетними галузями є наступні 9 «топ-секторів»:

креативна індустрія; високі технології; наука про життя та охорону здоров'я; сільське господарство та харчова промисловість; логістика; водна індустрія; енергетика; хімічна промисловість; садівництво і посадкові матеріали. За даними нідерландського Центру економічних і бізнес-досліджень, в даний час країна займає 5 місце в світі за обсягом експорту і 7 місце за обсягом імпорту [2]. Провідні нідерландські компанії ("Shell", "Van Oord", "Philips", "AkzoNobel", "DSM", "Ahold", "Unilever", "Heineken" та ін.) – корпорації світового масштабу, що володіють величезним досвідом інноваційної діяльності та ведення міжнародного бізнесу. За даними звіту Європейської комісії (Європейський рейтинг інноваційного розвитку), Нідерланди займають 5 місце за рівнем інноваційного розвитку серед країн Європи. Також, за даними звіту Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO), Нідерланди увійшли до Топ-10 країн за кількістю поданих у 2012 р. патентних заявок. Так, наприклад, компанія "Philips" зайняла 9 місце (з 15) в рейтингу компаній-рекордсменів по патентах. Нідерланди увійшли до Топ-5 європейських країн за рівнем розвитку переробки відходів. За даними Європейського агентства з навколишнього середовища (EEA), в Нідерландах переробляється більше половини всіх міських відходів, що вже зараз відповідає поставленій Євросоюзом меті до 2020 р. збільшити обсяг переробки міських відходів до 50% [2].

Люксембург є однією з найбільш економічно розвинених країн світу. Приклад Люксембургу можна вважати одним із найуспішніших в плані розвитку економіки – в період 1980–2000 рр. середній щорічний приріст ВВП становив понад 5%. Серед факторів, що вплинули на такі темпи зростання, можна назвати динамічний розвиток сфери послуг; високоєфективну і конкурентоспроможну промисловість; успішну інвестиційну політику; відносно невисокі податки на доходи фізичних осіб, що дозволяють підтримувати вартість робочої сили на конкурентному рівні. Основу економіки Люксембурга формує сфера послуг, що характерно для розвинених країн на сучасному етапі. На послуги припадає близько 83% ВВП країни. Величезне значення для Люксембургу має фінансовий сектор – він становить близько 28% ВВП, і сьогодні Люксембург є одним з найбільших фінансових центрів світу. Люксембург має високу залежність від імпорту енергії та енергоносіїв. Країна повністю імпортує енергоносії для промисловості, такі як кам'яне вугілля, нафта, природний газ. Одним із доказів високого ступеня залученості економіки Люксембурга в світове господарство є той факт, що близько 80% товарів і послуг, вироблених в країні, призначені для експорту [2]. Як фактори, що сприяють цьому, можна назвати вигідне географічне положення, політичну і соціальну стабільність, високорозвинену інфраструктуру, податковий режим та ін. Велике Герцогство займає перше місце в Європі і друге в світі (після США) за кількістю інвестиційних фондів, що знаходяться в країні. За кількістю приватних банків Люксембург також займає лідируючу позицію в Європі.

У цілому, на розвиток даних країн, особливо на їх економічне становище, вплинули такі детермінанти:

- уповільнення зростання світової економіки, зокрема, внаслідок уповільнення темпів зростання країн, що розвиваються;

- ефекти від реформи європейського фінансового сектора;

- складна ситуація в європейській економіці (приплив мігрантів із Африки та Азії, зниження ролі європейських країн у світовому ВВП тощо).

Акцентуючи увагу на економічних аспектах розвитку країн Бенілюксу, доречно проаналізувати ВВП (рис. 1). ВВП

по секторах економіки розподіляється наступним чином:

- Бельгія: сфера послуг – 73,0%, промисловість – 25,7%, сільське господарство – 1,3%;

- Нідерланди: сфера послуг – 70,4%, промисловість – 26,3%, сільське господарство – 3,3%;

- Люксембург: сфера послуг – 83,1%, промисловість – 16,3%, сільське господарство – 0,5%.

Досліджуючи структуру ВВП за видатками, варто відзначити, що Нідерланди і Люксембург витрачають найбільше коштів на охорону здоров'я своїх громадян серед країн ЄС. Зокрема, Нідерланди очолюють такий рейтинг, враховуючи витрати на охорону здоров'я з розрахунку відсотків ВВП – 11,8%. Не надто відстають від Нідерландів також Франція (11,2%), Німеччина (10,9%) і Бельгія (10,9%). У той же час серед аутсайдерів за видатками на охорону здоров'я виявилися Румунія (5,5%), Естонія (5,8%), Латвія (6%) і Польща (6,3%). Разом з тим, в іншому рейтингу, в якому країни ЄС розміщені з розрахунку витрат на охорону здоров'я на одну людину, лідирує Люксембург, який витрачає 5 535 євро на здоров'я кожного свого громадянина. Дещо менше витрачають Данія (4 655 євро), Нідерланди (4 215 євро) і Швеція (3 899 євро). Аутсайтери цього рейтингу – Болгарія (400 євро), Латвія (508 євро), Польща (627 євро) і Литва (698 євро) [6].

На рисунку 2 зображено динаміку значення ВВП на душу населення та рівень безробіття досліджуваних країн. Відповідно до кількості населення на потужності економіки безперечним лідером у значенні ВВП на душу населення є Люксембург. Рівень безробіття у цих країнах є дещо нижчим, ніж середньоєвропейські значення.

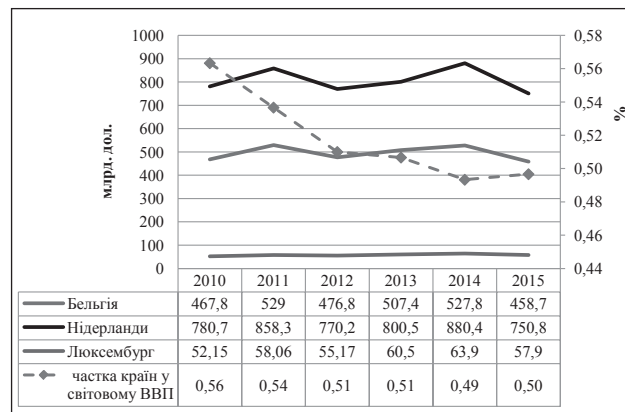


Рис. 1. ВВП номінальне країн Бенілюксу

Складено автором на основі джерел [3; 4; 5]

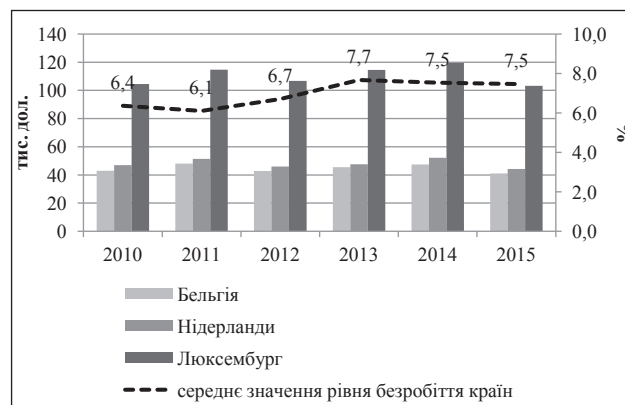


Рис. 2. ВВП на душу населення та рівень безробіття країн Бенілюксу

Складено автором на основі джерел [3; 4; 5]

У Люксембурзі чистий сімейний дохід, скоригований після сплати податків, на душу населення в середньому значенні більший, ніж в середньому по країнам ОЕСР (29 016 доларів США на рік). В Бельгії чистий сімейний дохід, скоригований після сплати податків, на душу населення в середньому становить 28 700 доларів США на рік, що нижче середнього показника по ОЕСР (29 016 доларів США на рік). У той же час є значна різниця в доходах між найбагатшими і найбіднішими верствами населення – дохід 20% найбільш забезпеченої частини суспільства майже в чотири рази перевищує дохід 20% найбідніших її представників. У Нідерландах чистий сімейний дохід, скоригований після сплати податків, на душу населення в середньому становить 27 759 доларів США на рік, що також менше, ніж в середньому по ОЕСР (29 016 доларів США на рік) [7].

У Бельгії розмір виплат по безробіттю становить 65% від суми останнього заробітку. Через три місяці виплати знижуються до 60%. При цьому розмір допомоги не може перевищувати 1 541 євро. Максимальна сума допомоги по безробіттю в Нідерландах складає 144,75 євро на день. Держава готова підтримувати своїх громадян у важкий період від 3 місяців до 3 років. Для порівняння, безробітні Австрії можуть розраховувати на допомогу близько 55% від середньої заробітної плати. Максимальна сума виплат становить 4 020 євро. Термін виплат в деяких випадках може досягати 9 років [8].

Вищезазначені фактори соціально орієнтованої економіки є обґрунтуванням того, що країни Бенілюксу посідають вагомі позиції у світовому індексі розвитку людського потенціалу (табл. 1). У цілому, економічний аналіз даних

Таблиця 1

**Індекс розвитку людського потенціалу:
місце країн Бенілюксу серед європейських країн**

Позиція у світовому рейтингу	Назва країни	2014 р.	2012 р.	2011 р.
1	Норвегія	0,94	0,94	0,94
3	Швейцарія	0,93	0,92	0,91
4	Данія	0,92	0,90	0,90
5	Нідерланди	0,92	0,92	0,91
6	Німеччина	0,92	0,91	0,91
7	Ірландія	0,92	0,90	0,90
13	Ліхтенштейн	0,91	0,89	0,89
14	Швеція	0,91	0,90	0,90
15	Великобританія	0,91	0,89	0,89
16	Ісландія	0,90	0,89	0,89
19	Люксембург	0,89	0,88	0,88
21	Бельгія	0,89	0,88	0,88
22	Франція	0,89	0,88	0,88

Складено автором на основі джерела [3]

країн підтверджує лідерство Нідерландів у даному союзі. Так, у розглянутому рейтингу Нідерланди входять до топ-5.

Посилення взаємозалежності країн світу є незупинним явищем світової економіки XXI ст., в тому числі посилюється фінансова залежність. В таблиці 2 наведено показники державного боргу окремих держав.

Серед країн блоку саме Люксембург має сприятливе фінансове становище – державний борг становить лише 21,4% від ВВП країни. Проте на фоні європейських країн Нідерланди мають стійкі позиції у системі фінансових відносин європейського регіону.

З урахуванням активізації міграційних процесів на європейському просторі варто дослідити роль і даних країн. Частка іноземців серед країн Бенілюксу найбільша у Люксембурзі – більше 40%, у Бельгії – близько 10% та у Нідерландах – приблизно 22%. У географічному плані розподіл іноземців територією Бенілюксу виглядає наступним чином: концентрація в містах, особливо у великих міських агломераціях, таких як Брюссель, Антверпен, Шарлеруа, Гент і Льеж (в Бельгії), Амстердам, Роттердам, Гаага та Утрехт (Нідерланди), Люксембург (відповідно в Герцогстві Люксембург). На тлі загального імміграційного процесу в Європі іммігранти продовжують прибувати в Бенілюкс, але в основному із сусідніх Німеччини, Великобританії та інших європейських країн. З нових країн-членів ЄС-28, наприклад, на перше місце за кількістю іммігрантів в Нідерланди вийшла Польща. У Люксембурзі питома вага іноземців в економічно активному населенні становить 43%, в Нідерландах – 20,1%, в Бельгії – 8%. Це при вартісному підрахунку означає, що в Люксембурзі ними вироблено дві п'яті сукупного ВВП, в Бельгії – 8% і в Нідерландах – п'ята частина ВВП. Таким чином, цифри свідчать: економічний ефект від трудової діяльності іноземців вагомий. Тому цілком виправдані зусилля влади, спрямовані на створення для них більш адекватних умов з метою співпраці з іммігрантами, без яких Бенілюкс обійтися вже не може, бо протягом майже двохсотлітнього періоду їх участь стала базовою рисою соціально-економічного розвитку складових його країн – Бельгії, Нідерландів і Люксембургу.

Висновки. На основі проведеного дослідження варто відзначити унікальну роль країн Бенілюксу, які починаючи із 50-х років минулого століття і дотепер, майстерно об'єднуючи свої зусилля, мають синергетичний ефект. Серед країн блоку лідируюче положення займають Нідерланди. У цілому, серед країн Європи дані країни вирізняються економічною стійкістю, про що свідчать низький рівень безробіття, високий рівень ВВП на душу населення, відносно низький обсяг державного боргу тощо. Проведене комплексне дослідження може стати підґрунтям для подальших наукових пошуків, зокрема доречно провести аналіз торгівельних та інвестиційних відносин країн Бенілюксу із країнами ЄС.

Таблиця 2

Стан державного валового боргу окремих країн Європи станом на 2015 р.

Країни	Німеччина	Франція	Іспанія	Італія	Португалія	Греція	Ірландія	Бельгія	Люксембург	Нідерланди
млн. дол.	2 388,7	2 326,7	1 189,6	2 409,5	256,6	345,5	223,3	481,7	12,4	490,1
% від ВВП	71.2	95.8	99.2	132.7	129.0	176.9	93.8	106.0	21.4	65.1

Складено автором на основі джерела [9]

Список використаних джерел:

1. Что такое Бенилюкс и какие страны в него входят? [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.aif.ru/dontknows/actual/chto_takoe_benilyuks_i_kakie_strany_v_nego_vhodyat
2. Информационно-поисковая система «Единый портал внешнеэкономической информации РФ» [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/>
3. Офіційний сайт аналітичного порталу Кноема [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://knoema.ru/>
4. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>
5. Офіційний сайт аналітичного порталу Tradingeconomics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/>
6. Офіційний сайт аналітичного порталу Rusbenelux [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rusbenelux.com/niderlandyi-i-lyuksemburg-bolshe-vsego-tratyat-na-zdorove-svoih-grazhdan/>
7. Офіційний сайт аналітичного порталу OECD Better Life [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/countries/luxembourg-ru/>
8. Пособие по безработице в разных странах ЕС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lifebel.com/posobie-ro-bezrabotice-v-raznykh-stranah-es/>
9. Офіційний сайт аналітичного порталу Country Economy [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://countryeconomy.com/national-debt>

Аннотация. В работе проанализировано развитие стран Бенилюкса в последние годы. Определена их роль в европейском пространстве. Рассмотрено развитие каждой страны блока отдельно и их как единого субъекта международных отношений. Приведены основные макроэкономические показатели стран по сравнению с другими странами. Рассмотрено место стран блока в Индексе человеческого потенциала.

Ключевые слова: ВВП, государственный долг, занятость, развитие, промышленность, услуги.

Summary. The paper analyzes the development of the Benelux countries in recent years. Defined their role in Europe. We consider the development of each country and their unit as a single entity in international relations. The basic macroeconomic indicators of countries compared to other countries. The place of the block in the index of human potential.

Key words: GDP, public debt, employment, development, industry and services.

УДК 339.732.4

Марина А.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецького національного технічного університету*

Maryna A.S.

*Candidate of Economics,
Associate Professor of Department of the Account, Finance and Economic Security
Donetsk National Technical University*

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД І УКРАЇНА: ІСТОРІЯ СПІВРОБІТНИЦТВА ТА СУЧАСНИЙ СТАН ВІДНОСИН

INTERNATIONAL MONETARY FUND AND UKRAINE: HISTORY OF COOPERATION AND CURRENT STATE OF RELATIONSHIP

Анотація. Надано характеристику основним етапам взаємодії України з Міжнародним валютним фондом, проаналізовано основні програми кредитування з боку Фонду. Визначено ключові моменти діючої програми Механізму розширеного фінансування та основні проблеми її ефективної реалізації. Окреслено основні заходи з удосконалення співробітництва між Україною та МВФ у майбутньому.

Ключові слова: МВФ, зовнішнє фінансування, кредитна програма, Механізм розширеного фінансування, транш.

Актуальність проблеми. Постійний та всеохоплюючий процес глобалізації світової економіки, який проявляється в розширенні й ускладненні взаємозалежностей та взаємовпливу окремих національних економік, виникненню нових форм та характеру їх зв'язків, створює

нові поштовхи до розбудови та трансформаційних перетворень архітектури світової економічної та фінансової систем. Існуючий рівень взаємодії країн вимагає координації інколи різноспрямованих дій окремих урядів щодо розробки й реалізації єдиної міжнародної стратегії

соціально-економічного розвитку. Значення фінансових ресурсів в процесі реалізації стратегічних завдань обумовлюється й суттєвою виснаженістю внутрішніх джерел більшості країн світу, що сприяє залученню до національних фінансових систем коштів міжнародних фінансових організацій. Позитивні результати співробітництва міжнародних фінансових організацій (далі – МФО) з країнами з перехідною економікою на початковому етапі їх трансформаційних перетворень проявилися у вирішенні таких стратегічно важливих завдань, як структурна перебудова народногосподарських комплексів, системи власності та матеріального виробництва, використання сучасних дієвих моделей промислової та інноваційної політики тощо. Однак, не зважаючи на досить широке використання кредитних ресурсів МФО в якості інструмента акумуляції грошових потоків до національних економік, вимагає досить зваженої оцінки співробітництво з даними установами та залучення до національних фінансових систем такого кредитного капіталу. Досить актуальною проблемою залучення додаткових фінансових коштів є й для України, адже сучасні трансформаційні перетворення економічного, соціального й політичного характеру, а також спроби виходу на міжнародний фінансовий ринок, пов'язані з поглибленням співпраці з багатьма МФО, зокрема з Міжнародним валютним фондом (“International Monetary Fund”) та групою Світового банку (“World Bank”). Підвищення ефективності зовнішніх фінансових запозичень зумовлює необхідність аналізу співпраці України з Міжнародним валютним фондом для розробки обґрунтованої стратегії поведінки у майбутньому.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.

Питання взаємовідносин України з МВФ постійно перебували і продовжують залишатись в центрі уваги науковців, політиків, урядовців. Чимало науковців займалися дослідженням стратегічних пріоритетів взаємодії та співпраці України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, зокрема Антоненко І., Дунас О., Ермошенко М., Корнилюк Р., Лобас М., Михайлик О., Паламар Я., Петик М., Підгірняк А., Фурман О. та інші.

Метою статті є виявлення сучасного стану та перспектив співробітництва України з Міжнародним валютним фондом на основі дослідження історії їх взаємовідносин.

Викладення основного матеріалу. Серед зовнішніх фінансових джерел для України найбільш привабливими є такі міжнародні фінансові інституції, як Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ), Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку, завдяки пільгам, порівняно низькій вартості запозичень, які вони надають, а також авторитетності їхніх оцінок і дій для інших потенційних кредиторів та інвесторів. Співпраця з такими міжнародними фінансовими інституціями розглядається світовою фінансовою спільнотою як акт довіри, підтвердження кредитоспроможності держави [1].

МВФ представляє собою міждержавну багатосторонню організацію, яка має статус спеціалізованого закладу Організації Об'єднаних Націй. МВФ стежить, головним чином, за функціонуванням міжнародної валютної системи, валютною політикою і політикою міжнародних курсів країн-членів, а також за дотриманням ними кодексу поведінки поводження в міжнародних валютних відносинах, включаючи надання допомоги країнам-членам шляхом короткострокового кредитування у випадках ускладнень, пов'язаних із платіжним балансом.

Підготовка до співпраці України з МФО розпочалася у 1992 р. з підписання Закону «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації,

Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» [2]. Даним Законом визначено виключні повноваження Кабінету міністрів України щодо співпраці України з МВФ, зокрема виконувати усі зобов'язання відносно участі країни в Департаменті Спеціальних прав запозичення фонду, підписання та депонування до Фонду документів, сплачувати або вносити іншим чином платежі до Фонду, одержувати кошти під час здійснення операцій відповідно до статей угод Фонду, а Національний банк України виступає банком-депозитарієм будь-яких сум фонду. У тому ж році Україна стала повноправним членом МВФ і з того моменту всі Угоди Фонду набувають чинності на території країни, а користуватися кредитними коштами фонду розпочала з 1994 р. Впродовж більш як 20 років співробітництва фінансова допомога Україні надавалась у наступних основних формах:

- за Програмою системної трансформаційної позики (STF) для підтримки платіжного балансу;

- за програмою “Stand by” для підтримки курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу;

- за Програмою розширеного фінансування (“Extended Fund Facility” – EFF) для сприяння економічній стабілізації [3; 4].

У співробітництві України з МВФ в межах кредитних програм та мети співробітництва науковці виділяють від трьох до шести етапів. Основні періоди стосунків України та МВФ можна представити наступним чином (табл. 1).

Діюча на сьогодні чотирирічна програма Механізму розширеного Фінансування була ухвалена рішенням Ради директорів МВФ 11 березня 2015 р. та замінила собою програму Фонду “Stand-by”, яка була надана Україні у 2014 р. Основні умови Програми:

- відсоткова ставка по кредиту складає 3,05 % річних (середня ставка за кредитами залученими у 2010–2013 рр. складала 8%);

- кредит надається на 10 років, перші п'ять років складають пільговий період;

- виплати по кредиту відбуваються щоквартально.

Механізм розширеного кредитування є головною складовою плану Міністерства фінансів зі стабілізації економіки країни та спрямування на підвищення резервів Національного банку України, запобігання відтоку капіталу, посилення заходів Уряду для стабілізації платіжного балансу країни, сприяння подоланню структурних проблем в економіці на основі проведення назрілих реформ в усіх сферах життя суспільства. Економічна програма, розроблена разом з МВФ, передбачає:

- забезпечення фінансової стабільності шляхом формування ефективної грошово-кредитної політики для забезпечення стабільності цін; гнучкість валютних курсів та комплексну стратегію для зміцнення фінансового стану банків за рахунок рекапіталізації банків, скорочення кредитування та врегулювання проблемних активів, що має значний вплив на відновлення довіри населення до банківських структур;

- зміцнення державних фінансів. Перегляд видатків та їх скорочення забезпечить бюджетну консолідацію у наступному періоді. Разом із проведенням реформ у паливно-енергетичному комплексі зменшення бюджетних дисбалансів із високою ймовірністю призведе до стабільної ситуації з державним боргом. Програми соціального захисту будуть реорганізовані для захисту бідних верств населення;

- продовження структурних реформ. Включають реформи управління, у тому числі боротьба з корупцією

і судові заходи, реформи податкової адміністрації, реформи державних підприємств для того щоб підвищити якість управління та зменшити бюджетні ризики [10].

У рамках реалізації програми EFF у 2015 р. вже почали реалізовуватися певні зміни на законодавчому рівні в сфері енергетики, банківського сектору, незалежності Національного банку, оздоровлення державних фінансів, реформування сектору державних підприємств та боротьби з корупцією. Виконання цих заходів забезпечило отримання у 2015 р. двох траншів на загальну суму 6,7 млрд. дол. США: перший транш на суму 5 млрд. дол. США (березень 2015 р.) спрямовано на нагальні бюджетні проблеми та на відновлення золотовалютних резервів НБУ; 1,7 млрд. дол. США (серпень 2015 р.) спрямовані на поповнення резервів НБУ задля посилення стабільності на валютному ринку країни [3].

З початку 2016 р. Україна та МВФ узгоджують доповідь про перебіг реформ в країні та Меморандум про другий перегляд програми (програмою передбачено щоквартальний перегляд програми та узгодження подальших дій) та подальші дії сторін. Сторонами обговорюється широке коло питань щодо різних аспектів монетарної, банківської антикорупційної політики, пенсійної реформи та приватизації. Директор-розпорядник Фонду Лангард К. наголошує на уповільненні реформ у сфері державного управління та боротьбі з корупцією та зменшенні впливу особистих інтересів на політику, що може спричинити зупинку програми реформ, яку підтримує МВФ [11]. Продовження співпраці з МВФ можливе при прийнятті Україною 19 законопроектів [12].

Затримка з черговим траншем впливає також й на можливість країни залучити інші потоки фінансової допомоги – 1 млрд. дол. США у вигляді гарантій від уряду Сполучених штатів Америки, а також 1,3 млрд. дол. США кредитних траншів від Європейського союзу та Світового банку [13]. Очікується, що травневий візит представників МВФ до України сприятиме вирішенню гострих питань

та дозволить отримати черговий транш у розмірі 1,7 млрд. дол. США. Усього у 2016 р. очікувалось отримання від Фонду коштів в обсязі 5,8 млрд. дол. США.

На жаль, для погашення заборгованості перед МВФ, Україна вимушена брати нові кредити у досить великих розмірах, у зв'язку з чим фінансовий борг країни стане нагадувати фінансову піраміду. Україна через надмірні зовнішні запозичення перетворюється на державу, яка сидить на «кредитній голці». Окрім того, за рахунок залучення зовнішніх коштів економіка не буде розвиватись та досягти за короткий термін структурних реформ неможливо. Держава не може сподіватись на одночасне вирівнювання платіжного балансу через фінансову позику, а стійкого економічного зростання можна досягти лише з позитивним зовнішньоторговельним сальдо та міцним вітчизняним виробництвом [14]. Втім, за оцінками експертів МВФ, Україну у 2016 р. очікує рекордне зростання реального ВВП на 1,5%: «Очікується, що Україна ввійде в період рекордного економічного зростання, який буде підтримано зниженням економічних дисбалансів та покращенням геополітичної ситуації» [15].

Таким чином, основним завданням уряду України повинно бути встановлення такого рівня співробітництва з МВФ, за якого перебудова економічної політики буде спрямована не на виконання умов Фонду для отримання чергового траншу кредиту, а на досягнення стратегічних цілей розвитку країни.

Висновки. Україну та МВФ об'єднують роки тісної співпраці, впродовж яких Фонд надає країні довгострокові, порівняно дешеві кредити, які сприяють вирішенню проблем платіжного балансу, з вимогою виконання деяких умов. Але Україна ще жодного разу не виконала вимоги МВФ у повному обсязі, що обумовлює затримання подальшого кредитування. Крім того, на розвиток національної економіки можуть негативно впливати як масштабна співпраця з МВФ, так і розрив відносин з ним. Відмова від нових запозичень згубно відіб'ється

Таблиця 1

Етапи співробітництва України з МВФ

Етап	Роки	Зміст етапу, програма співробітництва
1	1994–1995	Співпраця за програмою системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол. США.), метою якої була підтримка платіжного балансу України.
2	1995–1998	В рамках трьохрічних програм “Stand by” Україна отримала від МВФ кредити на загальну суму 1318,2 млн СПЗ. (1 935 млн. дол. США.). Головною метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України.
3	1998–2002	Україна співпрацює з Фондом в рамках Програми розширеного фінансування (EFF), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд. дол. США. У рамках цієї Програми Україна отримала 1,193 млрд. СПЗ (1,591 млрд. дол. США.), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.
4	2002–2008	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «попереджувальний Stand by»: кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн СПЗ (30% квоти України)
5	2005–2008	Співробітництво України з МВФ сконцентровано у сфері технічної допомоги. Цей підхід відповідав тезам, висловленим Президентом України: «В майбутнє – без боргів», які стверджували про необхідність поступового перенесення центру ваги у співробітництві з МВФ у площину безкредитних стосунків.
6	2008–2013	Співробітництво за програмою “Stand by” загальним обсягом в 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд СПЗ (приблизно 16,4 млрд. дол. США). 3 млрд СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України.
7	2014–2015	Надання Україні нової позики “Stand by” обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд. дол. США (2,058 млрд. СПЗ) та 1,3 млрд. дол. США (914,7 млн. СПЗ), але влітку 2014 р. макроекономічні показники, закладені у програму, було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи на фоні воєнних дій на сході країни
8	2015–2018	Чотирирічна програма Механізму розширеного фінансування (“Extended Fund Facility” – EFF) обсягом 17,5 млрд. дол. США для стабілізації економіки України та закладання підвалин для відновлення її зростання починаючи з 2016 р.

Джерело: складено автором за даними [3–9; 14]

на національній економіці, а виділення чергового кредиту під підвищення тарифів на газ і скорочення соціальних витрат спричинить хвилювання серед громадян і сприятиме посиленню соціальної напруженості.

У зв'язку з чим, основним напрямом взаємовідносин України з МВФ вбачається надання технічної, інформаційної і консультативної допомоги з боку Фонду в напрямку всебічного реформування соціально-економічної політики.

Список використаних джерел:

1. Лобас М.Г. Міжнародні фінансові організації та їх значення для економічного розвитку країн / М. Г. Лобас // Агроінком. – 2010. – № 4–6. – С.1–8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol_Agroin/2010_4-6/LOBAS.pdf.
2. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій / Закон України від 03.06.1992 р. № 2402-ХІІ // Верховна рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2402-12>.
3. Міжнародне співробітництво. МВФ / Міністерство фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobotnictvo/mvf>
4. Дунас О.І. Особливості та основні напрями співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями системи ООН / О.І. Дунас // Право України. – 2008. – № 2. – С. 112–115.
5. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / [І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар] // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – Вінниця : ВНАУ, 2013. – № 4(81). – С. 275–285.
6. Єрмошенко М.М. Стабілізаційні програми МВФ та реформування економіки України / М.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми Економіки. – 2004. – № 5–6. – С. 17–25.
7. Міністерство економіки України. Досвід співробітництва України з МВФ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.
8. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
9. Исторические этапы сотрудничества Украины с МВФ / Инвестиционный портал InVenture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : https://inventure.com.ua/news/ukraine/istoricheskie_etapy_sotrudnichestva_ukrainy_s_mvf.
10. Меморандум про економічну та фінансову політику / Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Publication/others/Memorandum.pdf>.
11. Лагард заявила об угрозе остановки программы МВФ для Украины / Материалы сайта Lb.ua. [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://economics.lb.ua/finances/2016/02/10/327589_lagard_zayavila_ugroze_ostanovki.html – 10.02.2016.
12. В АП назвали условия получения Украиной кредитов МВФ, США и ЕС / Материалы сайта Lb.ua. [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://lb.ua/news/2016/04/19/333338_ap_nazvali_usloviya_polucheniya.html – 19.04.2016.
13. Гонтарева рассказала, когда Украина получит третий транш МВФ / Информационное агентство УНИАН. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://economics.unian.net/finance/1251599-gontareva-rasskazala-kogda-ukraina-poluchit-tretyi-transh-mvf.html>.
14. Михайлик О.М. Особливості міжнародного кредитування : МВФ та МБРР / О.М. Михайлик. – Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3962>.
15. МВФ подтвердил прогноз роста ВВП Украины на уровне 1,5 % в 2016 году / Информационное агентство России ТАСС. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://tass.ru/ekonomika/3263193>.

Аннотация. Охарактеризованы основные этапы взаимодействия Украины с Международным валютным фондом, проанализированы основные программы кредитования со стороны Фонда. Определены ключевые моменты действующей программы Механизма расширенного финансирования и основные проблемы ее эффективной реализации. Обозначены основные мероприятия по совершенствованию сотрудничества между Украиной и МВФ в будущем.

Ключевые слова: МВФ, внешнее финансирование, кредитная программа, Механизм расширенного финансирования, транш.

Summary. The main stages of interaction of Ukraine with the International Monetary Fund are characterized, the main programs of crediting from Fund are analyzed. The key moments of the existing program of the Mechanism of expanded financing and the main problems of her effective realization are defined. The main actions for improvement of cooperation between Ukraine and the IMF in the future are designated.

Key words: IMF, external financing, credit program, Mechanism of expanded financing, tranche.

Мариненко Н.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

Marynenko N.Yu.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University*

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР В СУЧАСНИХ УМОВАХ

CHARACTERISTICS AND FEATURES OF PRODUCTION AND ECONOMIC ORGANIZATIONS FUNCTIONING UNDER MODERN CONDITIONS

Анотація. У роботі подано організаційну структуру управління виробничо-господарських структур (ВГС) у машинобудуванні та особливості взаємодії підприємств, що входять до складу ВГС. На прикладі машинобудівного холдингу “Согит Group” встановлено особливості функціонування організації в сучасних умовах, беручи за основу аналіз значення коефіцієнта рухливої рівноваги. Виявлено, що у діяльності досліджуваного холдингу найбільш кризовим був 2014 р. Проте у 2015 р. керівництву підприємства вдалося скоротити майже втричі розмір чистого збитку, збільшити консолідовану виручку на 7% та чистий оборотний капітал на 22% завдяки своєчасній реакції на зміни зовнішнього середовища за рахунок реалізації концепції адаптивного управління.

Ключові слова: виробничо-господарська структура, організаційна структура, машинобудівний холдинг, адаптивні заходи, зовнішнє середовище.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах сталий розвиток економіки країни та підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів є неможливими без формування потужних інтегрованих структур. Це обумовлено тим, що такі структури дають змогу долати фактори нестабільної ситуації, сприяти посиленню конкурентних позицій на ринку, концентрувати ресурси на пріоритетних напрямках розвитку, входити на рівних в світогосподарські процеси. Можливості даних структур підтверджує і світова практика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження організації та функціонування ВГС було здійснено в роботах вітчизняних вчених О.І. Амоші, І.В. Алексеєва, Б.М. Андрушківа, А.І. Бажанової, А.Е. Воронкової,

М.М. Іванова, М.О. Кизима, М.К. Колісник, О.А. Лактіонової, М.В. Ольшанської, О.І. Пушкаря, О.В. Раєвцевої та ін. Серед зарубіжних науковців варто відзначити роботи у сфері розвитку підприємств, що належать Ст. Біру, П. Друкеру, Д. Нортону, М. Портеру, Дж. Стігліцу та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо розробленими та дослідженими залишаються взаємозв'язки, в яких перебувають підприємства, що знаходяться в складі ВГС, характер виникнення цих взаємозв'язків та мета організації всередині ВГС, а також особливості їхнього функціонування в сучасних умовах господарювання.

Метою статті є визначення характеристики та особливостей функціонування підприємств у складі

Таблиця 1

Класифікація ВГС [4]

Ознаки класифікації ВГС	Різновиди ВГС
Галузева приналежність	промислові, будівельні, транспортні, зв'язку тощо, у тому числі промислові: машинобудівні, металургійні, енергетичні, видобувні, хімічні, харчові тощо
Наявність підрозділів, що визначають інноваційну орієнтацію	з науково-дослідними (НД) та проектно-конструкторськими і технологічними інститутами (ПКТ), з НД і ПКТ бюро, без інноваційних підрозділів
Обсяг виробничо-господарської діяльності	малі, середні, великі
Організаційно-правова форма	приватні, акціонерні, державні, ТОВ, інші товариства
Серійність виробництва	індивідуальне, серійне та масове виробництво
Сфера діяльності	місцевий, національний та зовнішній ринки
Форма інтегрування	горизонтальна та вертикальна інтеграція, диверсифікація, конгломерат, холдингова компанія, ПФГ
Форма проникнення на ринки	філії, дочірні та змішані підприємства
Характер міжнародної торгівлі	експортери та імпортери
Характер оновлення продукції	з власними розробками продукції, з ліцензійними продуктами
Характер участі державних органів в управлінні діяльністю ВГС	керовані державою: повністю або частково (в т.ч. кластери); регульовані державою

ВГС в умовах політико-економічної ситуації, що склалася у державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умови, в яких сьогодні доводиться працювати підприємствам, створюють ситуацію, коли для успішного функціонування суб'єктам господарювання простіше об'єднуватися у різного роду структури, зокрема ВГС.

Аналіз наукової літератури з дослідження організації ВГС або близьких до змісту ВГС виробничих об'єднань дав змогу стверджувати, що на сьогоднішній день серед вчених не існує єдиної думки щодо її змісту.

Так, М.К. Колісник під ВГС розуміє «об'єднання нефінансових корпорацій із фінансово-кредитними установами, яке може здійснювати внутрішній перерозподіл фінансових ресурсів на користь підприємств, які перебувають у стадії інноваційних перетворень» [1]. Дане визначення ВГС характеризує системоутворююче об'єднання тільки з позиції формування та перерозподілу фінансових ресурсів у межах ВГС, тому не може вважатися універсальним.

А.І. Бажанова під терміном «виробничо-господарська структура» розуміє «добровільне об'єднання двох або

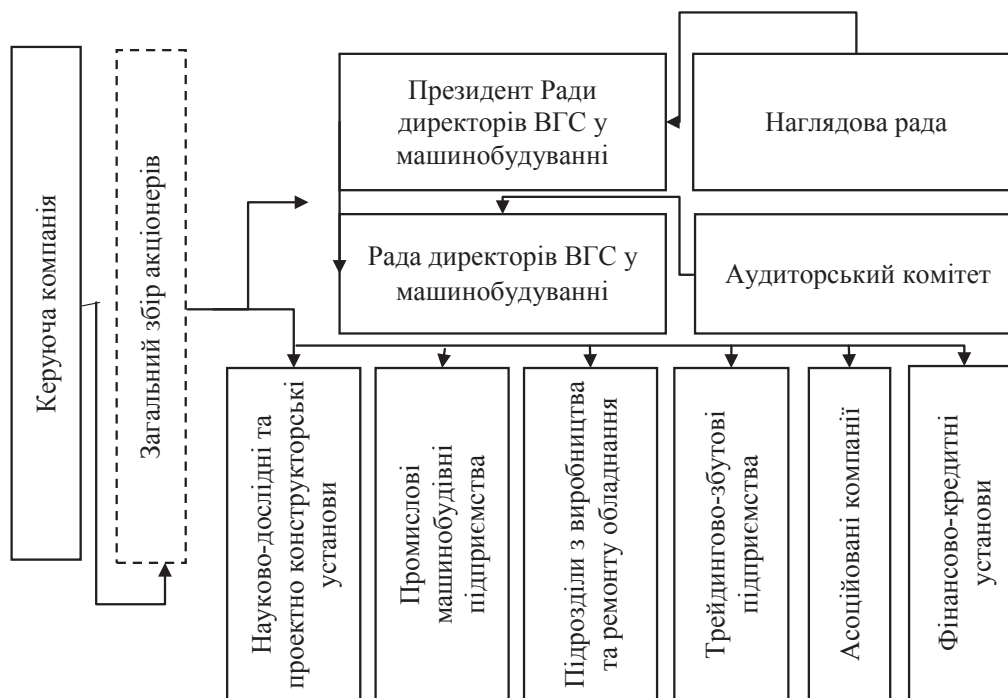


Рис. 1. Організаційна структура управління ВГС у машинобудуванні

Джерело: удосконалено на основі [5, с. 90]

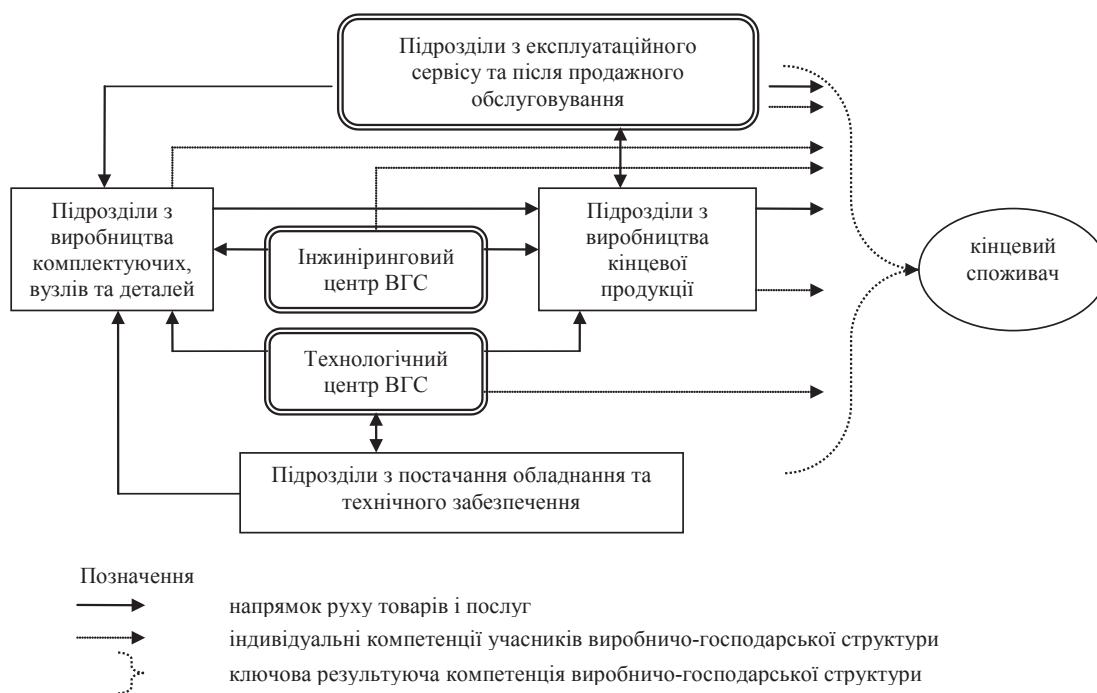


Рис. 2. Організація взаємодії підприємств, що входять до складу ВГС з машинобудування

більше юридичних осіб, що повністю або частково поєднали свої матеріальні або нематеріальні ресурси з метою здійснення спільної виробничої, інвестиційної, наукової, комерційної та/або інших видів діяльності, координації дій, захисту своїх прав, відстоювання спільних інтересів, що не суперечать чинному законодавству і базуються на спільності завдань, які прагнуть здійснити підприємства при об'єднанні чи єдності їх матеріальних інтересів, чи технологічній спільності процесів виробництва, централізації управління тощо і діє на підставі установчих документів» [2]. Дане визначення може вважатися досить повним та обґрунтованим, проте носить загальний, неконкретний характер, тому також не може вважатися універсальним.

Більш точнішого змісту визначення ВГС, ніж у попередній роботі, надала О.А. Лактіонова: «Це складна система, яка розглядається на основі узагальнення взаємозв'язків її елементів, виокремлення виробничого процесу як головного важеля функціонування і розвитку. Її функціонування здійснюється у сфері суспільного виробництва та направлено на вироблення та реалізацію продукції» [3]. Автор у даному визначенні характеризує ВГС з точки зору системного підходу, проте незрозумілим залишається характер взаємозв'язку, в якому перебувають складові одиниці ВГС.

Проте, на нашу думку, далі в дослідженні слід використовувати визначення, подане І.В. Алесєєвим, згідно з яким ВГС – це «форма господарювання, яка може об'єднувати різні за своїм виробничо-господарським змістом, за організаційно-правовою формою, за масштабами виробничо-господарської діяльності та іншими ознаками підприємства та їх угруповання, а також об'єднання з установами і організаціями інших сфер економічної діяльності (банками, фінансовими компаніями тощо)» [4].

Згідно із запропонованою класифікацією ВГС у роботі І.В. Алесєєва, такі структури можуть мати наступні різновиди (табл. 1).

На нашу думку, узагальнена організаційна структура ВГС може бути представлена в такому вигляді (рис. 1).

До корпоративного управління повинні входити наглядова рада та аудиторський комітет, які здійснюють керівництво над Президентом ради й ради директорів і підпорядковуються керуючій компанії.

На рисунку 2 представлено зворотній рух інформації та управлінських реакцій від структурних одиниць, що входять до складу ВГС, до споживача.

У роботі особливості функціонування ВГС у нових ринкових умовах досліджено на основі аналізу коефіцієнта рухливої рівноваги [6, с. 181] машинобудівного холдингу «Согум Груп». Його діяльність, як найбільшого в Україні холдингу з виробництва гірничошахтного устаткування [7], зосереджена на інжинірингу, виробництві,

комплексних постачаннях і сервісному обслуговуванні обладнання для гірничодобувної галузі.

До «Согум Груп» входять: «Согум Дружківський машинобудівний завод», «Согум Горлівський машинобудівник», «Согум Донецький енергозавод», «Согум Донецькіргірмаш», «Согум Каменський машинобудівний завод» (Російська Федерація) та інші. Основний вид діяльності холдингу – це механізовані кріплення, очисні й прохідницькі комбайни, скребкові та стрічкові конвеєри, електровози і вагонетки, насосні станції, вентилятори головного провітрювання, електрообладнання, трансформаторні підстанції, підйомні машини, роторні екскаватори та інше гірничо-шахтне обладнання (всього близько 400 найменувань).

У діяльності машинобудівного холдингу «Согум Груп» найважчим був 2014 р. З початком бойових дій на сході країни відбулося скорочення реалізації машинобудівної продукції холдингу на основний ринок збуту – в Російську Федерацію. Також дана тенденція торкнулася і внутрішнього українського ринку. Ці фактори мали вплив на формування чистого збитку холдингу на кінець 2014 р. в розмірі 2 366,0 млн. грн. Проте, вже за рік, у 2015 р. керівництву підприємства вдалося скоротити майже втричі розмір чистого збитку до 632 млн. грн., збільшити консолідовану виручку на 7% до 1,7 млрд. грн. та на 22% збільшити чистий оборотний капітал. Аналізуючи значення коефіцієнта рухливої рівноваги, що відображає траєкторію адаптації підприємства, було визначено швидкість реакції машинобудівного холдингу «Согум Груп» на вимоги зовнішнього середовища та заходи, що були здійснені в процесі адаптації холдингу (рис. 3).

З рисунку 3 бачимо, що траєкторія адаптації холдингу мала найменше значення у вересні 2014 р. Основний акцент діяльності холдингу було зосереджено на виробництві та поставках гірничо-шахтного обладнання. Вже наприкінці 2014 – початку 2015 рр., спостерігаємо тенденцію до зростання значення коефіцієнта рухливої рівноваги.

Це пов'язано з тим, що керівництво холдингу, беручи до уваги вимоги ринку, впровадило в діяльність групи підприємств адаптивні заходи, зокрема:

1. Розширило можливості з ремонту та модернізації екскаваторів та електровозів, що дозволило заключити нові вигідні контракти на 2017–2018 рр.

2. Зробили основний акцент діяльності холдингу на сервісних рішеннях. Так, частка сервісу у 2015 р. в загальному обсягу діяльності збільшилася до 67%.

3. Запустили пілотний проект з сервісу обладнання для відкритих робіт. Ефективність даного проекту забезпечила компанії додатковий прибуток у розмірі 8,16 млн. грн. та дозволило оформити пілотний проект в самостійний напрямок діяльності на постійній основі.

Своєчасна реакція керівництва на зміни зовнішнього середовища за рахунок реалізації концепції адаптивного управління дозволила підприємству покращити показники своєї діяльності у 2015 р. порівняно з кризовим 2014 р. Зміна вектору адаптивного розвитку на інтеграцію існуючих машинобудівних продуктів підприємства-виробника у бізнес підприємств-споживачів забезпечила позитивну динаміку розвитку досліджуваного підприємства.

Висновки. Таким чином, у дослідженні подано організаційну структуру управління ВГС у машинобудуванні та особливості взаємодії підприємств, що входять до складу даного виду ВГС. На прикладі машинобудівного холдингу «Согум Груп» встановлено особливості функціонування ВГС у сучасних умовах.

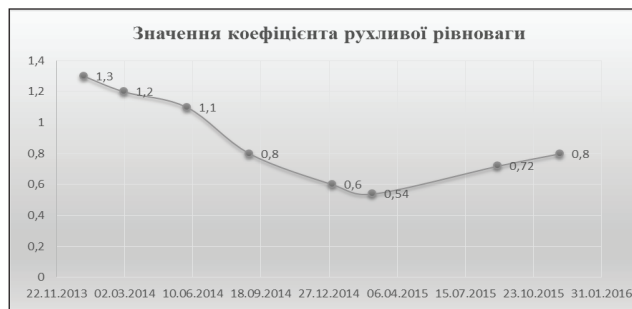


Рис. 3. Траєкторія адаптації «Согум Груп» у 2014–2015 рр.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є. Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур : [монографія] / За заг. ред. О.Є. Кузьміна, І.В. Алексєєва. – Львів : Вид-цтво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2007. – 152 с.
2. Бажанова А.І. Організування та інвестування інтегрованих виробничо-господарських структур : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / А.І. Бажанова ; Національний ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2003. – 20 с.
3. Лактіонова О.А. Управління інвестиційними ризиками у виробничо-господарських системах: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / О.А. Лактіонова ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2004. – 20 с.
4. Алексєєв І.В. Стратегії та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур : автореф. дис.... д-ра екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / І.В. Алексєєв ; НАН України. Інститут економічного прогнозування. – Київ, 2002. – 33 с.
5. Колісник М.К. Виробничо-господарські структури у машинобудуванні як ефективна форма об'єднання промислових підприємств із фінансовими посередниками / М.К. Колісник, А.М. Ульянова // Управління у сферах фінансів, страхування та кредиту : тези доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції, 18–21 листопада 2009 р., присвяченої 165-річчю Національного університету «Львівська політехніка» та 15-річчю Кафедри фінансів / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – С. 88–91.
6. Мариненко Н.Ю. Прогнозування адаптивного розвитку промислових підприємств / Н.Ю. Мариненко // Економічний форум. – Луцьк : ЛНТУ, 2016. – № 1. – С. 176–185.
7. Про компанію “Corum Group” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.corum.com>.

Анотація. В роботі представлена організаційна структура управління виробничо-господарських структур (ПХС) в машинобудуванні та особливості взаємодії підприємств, що входять до складу ПХС. На прикладі машинобудівного холдингу “Corum Group” встановлено особливості функціонування організації в сучасних умовах, ґрунтуючись на аналізі значення коефіцієнта рухомого рівноваги. Виявлено, що в діяльності досліджуваного холдингу найбільш кризовим був 2014 р. Однак у 2015 р. керівництво підприємства вдалося скоротити майже вдвічі розмір чистого збитку, збільшити консолідовану виручку на 7% і чистий оборотний капітал на 22% завдяки своєчасній реакції на зміни зовнішнього середовища за рахунок реалізації концепції адаптивного управління.

Ключові слова: виробничо-господарська структура, організаційна структура, машинобудівний холдинг, адаптивне середовище, зовнішнє середовище.

Summary. An organizational structure of production and economic organizations (PEO) in mechanical engineering industry and features of enterprises interaction within the PEO are presented in the paper. A mechanical engineering holding “Corum Group” was used as a case study for determining specific features of an organization’s functioning under modern conditions based on the analysis of the moving equilibrium coefficient value. The 2014 was found out to be the most crisis year for the researched holding. However, in 2015 the management of the company managed to reduce the net loss by almost three times, to increase consolidated revenue by 7% and net working capital by 22% due to a timely response to the changes in external environment by implementing the concept of adaptive management.

Key words: production and economic organization, organizational structure, mechanical engineering holding, adaptive measures, external environment.

Мартинов А. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

Мартинова Л. В.

*старший викладач кафедри господарського права
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

Martynov A. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Finance and Banking
East Ukrainian National University of Vladimir Dahl*

Martynova L. V.

*Senior Teacher of Department of the Economic Right
East Ukrainian National University of Vladimir Dahl*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧІ ТЕХНОЛОГІЇ В УКРАЇНІ

STANDARD AND LEGAL ASPECTS OF THE PREFERENTIAL TAXATION OF THE ENTITIES WHICH APPLY ENERGY-SAVING TECHNOLOGIES IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено нормативно-правові аспекти пільгового оподаткування підприємств, які застосовують енергозберігаючі технології в Україні. Зокрема, аналіз законодавства України дозволив виділити основні напрямки пільгового оподаткування та види податкових пільг для даної категорії підприємств. Аналіз законодавства України показав, що в даний момент рівень пільгового оподаткування підприємств цієї галузі значно знизився. В умовах світової тенденції переходу виробництва на енергозберігаючі технології дана ситуація є несприятливою для економіки України. Зниження або скасування пільгового оподаткування підприємств, які застосовують енергозберігаючі технології в Україні, може призвести до втрати мотивації їх застосування українськими підприємствами та ослаблення державного регулювання цієї сфери.

Ключові слова: енергоефективні технології (продукція, обладнання), нанотехнології, податкові пільги, пріоритетне кредитування, податок на прибуток, ПДВ, податок на землю.

Вступ та постановка проблеми. В умовах постійного зростання тарифів на енергоносії в Україні застосування підприємствами енергозберігаючих технологій є одним з актуальних питань як для самих підприємств з позицій прибутковості бізнесу, так і для держави, яка активно стимулює підприємства, що застосовують такі технології, у тому числі за рахунок надання їм податкових пільг. Саме наявність податкових пільг є однією з найважливіших законодавчих передумов, що стимулюють розвиток будь-якої галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами застосування енергозберігаючих технологій займається чимало українських вчених та спеціалістів-практиків, таких як: Бакалін Ю.І., Сердюк Т.В., Лапко О.О., Суходоля О.М. та ін. Їхні роботи розкривають механізми енергозбереження та порядок застосування інноваційних проектів щодо впровадження на підприємствах України енергозберігаючих технологій. Проте потребують подальшого дослідження проблеми пільгового оподаткування таких підприємств як одного із ключових факторів їх мотивації у застосуванні енергозберігаючих технологій та суттєвого інструменту державного регулювання.

Метою статті є дослідження нормативно-правових аспектів пільгового оподаткування підприємств, що застосовують у своїй діяльності енергозберігаючі технології.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними нормативно-правовими актами, що регулюють

сферу енергозберігаючих технологій і, зокрема, надання податкових пільг в цій галузі, є:

- Податковий кодекс України [1];
- Митний кодекс України [2];
- Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР [3];
- Закон України «Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об'єктів» від 09.07.2010 р. № 2480-17 [4];
- Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1005 «Про затвердження переліку товарів власного виробництва, 80 відсотків прибутку підприємств від продажу яких на митній території України звільняється від оподаткування» [5];
- Наказ Національного агентства з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів від 01.04.2008 р. № 49 «Про затвердження Порядку включення до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів» [6].

Відповідно до Закону України «Про енергозбереження» енергоефективні технології (продукція, обладнання) продукція або метод, засіб її виробництва, що забезпечують раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового спо-

живчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками [3].

Крім того, у ст. 16 Закону України «Про енергозбереження» визначені наступні напрямки державного стимулювання щодо застосування підприємствами діяльності з енергозбереження:

– надання податкових пільг підприємствам виробникам енергозберігаючого обладнання – техніки і матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, виробникам обладнання для використання нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії і альтернативних видів палива;

– надання податкових пільг підприємствам, які використовують устаткування, що працює на нетрадиційних та поновлюваних джерелах енергії, альтернативних видах палива;

– пріоритетне кредитування заходів щодо забезпечення раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів.

При цьому, пріоритетному кредитуванню підлягають енергозберігаючі заходи, що вживаються згідно з рекомендаціями центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, включаючи витрати на

науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, виготовлення дослідних зразків та експериментальних установок, впровадження у виробництво високоєфективних технологічних процесів, обладнання та матеріалів.

Придбання з ініціативи підприємств-споживачів паливно-енергетичних ресурсів енергозберігаючих технологій, обладнання, матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, а також інвестиції у створення енергозберігаючих технологій, виробництво енергозберігаючого обладнання, матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, у створення і впровадження технологій використання нетрадиційних джерел енергії, виробництва альтернативних видів палива, в будівництво енергозберігаючих об'єктів кредитується на пільгових умовах за наявності відповідного експертного висновку органів управління енергозбереженням.

Розмір зниження відсоткової ставки залежить від енергетичної ефективності впровадження енергозберігаючих заходів. Компенсація збитків кредитних установ від зменшення позикового відсотка проводиться за рахунок коштів фонду енергозбереження.

Таблиця 1

Податкові пільги для підприємств, що застосовують енергозберігаючі технології

Податкові пільги				
Вид податкової пільги	Нормативно-правовий акт, яким передбачена податкова пільга	Опис податкової пільги	Умови отримання податкової пільги	Чинність
Пільги при обкладенні податком на прибуток	п. 158.1 ст. 158 ПКУ	звільнення від оподаткування 80% прибутку	забезпечення окремого обліку прибутку (збитків); направлення сум коштів, вивільнених у зв'язку з наданням пільги, на збільшення обсягів виробництва	ст. 158 ПКУ втратила чинність з 01.01.2015 р. на підставі Закону України № 71-VIII від 28.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи»
	п. 158.2 ст. 158 ПКУ	звільнення від оподаткування 50% прибутку	отримання прибутку від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів; включення підприємств до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, що здійснюють розробку, впровадження та використання енергоефективних заходів та енергоефективних проектів	
Пільги при оподаткуванні податком на додану вартість	п. 197.16 ст. 197 ПКУ	звільнення від оподаткування операцій з ввезення на митну територію України	товари застосовуються для власного виробництва та в Україні не виробляються ідентичні товари з аналогічними якісними показниками	Чинна
Пільги при оподаткуванні ввізним митом	п. п. 14, 16 ст. 282 МКУ	Звільнення від оподаткування	товари застосовуються для власного виробництва та ідентичні товари з аналогічними якісними показниками не виробляються в Україні	Чинна
Пільги при оподаткуванні платою за землю	п. 276.6. ст. 276 ПКУ	сплата 25% податку на земельні ділянки	надання земельної ділянки для розміщення об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії	ст. 276 ПКУ втратила чинність на підставі Закону України № 71-VIII від 28.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи»[7]

– встановлення підвищених норм амортизації енергозберігаючих основних фондів.

– цілкове державне та інше субсидування і безповоротне асигнування на виконання пошукових науково-дослідних робіт у сфері енергозберігаючих технологій і нетрадиційних видів енергії, на виробництво та освоєння нових видів енергозберігаючої техніки та технології.

Аналіз вітчизняного законодавства України дозволив виділити такі види податкових пільг для підприємств, що у своїй практичній діяльності використовують енергозберігаючі технології (табл. 1).

Розглянемо більш детально деякі із вищевказаних напрямків пільгового оподаткування.

Пільги при оподаткуванні податком на прибуток

Пільги при оподаткуванні податку на прибуток були передбачені ст. 158 р. III Податкового Кодексу України, а саме:

1) Відповідно до п. 158.1. ст. 158 Податкового кодексу України звільняється від оподаткування 80 відсотків прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України товарів власного виробництва, перелік яких затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1005 «Про затвердження переліку товарів власного виробництва, 80 відсотків прибутку підприємств від продажу яких на митній території України звільняється від оподаткування»;

2) п. 158.2. ст. 158 Податкового кодексу України було передбачено, що звільняється від оподаткування 50 відсотків прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств, включених до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, що здійснюють розробку, впровадження та використання енергоефективних заходів та енергоефективних проектів.

До вищевказаного реєстру вносяться підприємства, установи та організації:

– включені до галузевих програм з енергоефективності;

– що за результатами проведення експертизи забезпечують формування державної політики у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження;

– отримали висновок центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження про відповідність енергоефективних заходів та енергоефективних проектів, що вже впроваджені або знаходяться на стадії розробки та впровадження, критеріям енергоефективності та включені до галузевих програм з енергоефективності.

3) відповідно до п. 158.3 ст. 158 Податкового Кодексу України вищевказані Норми пунктів 158.1 та 158.2 діють протягом п'яти років з моменту отримання першого прибутку внаслідок підвищення енергоефективності виробництва.

Отже, хоча ст. 158 р. III Податкового кодексу України втратила чинність з 01.01.2015 р. на підставі Закону України № 71-VIII від 28.12.2014 р., деякі підприємства на підставі п. 158.3 ст. 158 Податкового Кодексу України ще матимуть пільги з оподаткування їх прибутку протягом деякого часу в залежності від того, з якого саме моменту був отриманий перший прибуток внаслідок підвищення енергоефективності виробництва.

Пільги при оподаткуванні податком на додану вартість

У п. 197.16 ст. 197 Податкового кодексу України передбачено звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення на митну територію України:

– устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, енергозберігаючого обладнання і матеріалів,

засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, обладнання та матеріалів для виробництва альтернативних видів палива або для виробництва енергії з відновлюваних джерел енергії;

– матеріалів, устаткування, комплектуючих, що використовуються для виробництва:

– устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії;

– матеріалів, сировини, устаткування та комплектуючих, які будуть використовуватися у виробництві альтернативних видів палива або виробництві енергії з відновлюваних джерел енергії;

– енергозберігаючого обладнання і матеріалів, виробів, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;

– засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів.

Операції із ввезення на митну територію України зазначених у цьому пункті товарів звільняються від оподаткування, якщо ці товари застосовуються платником податку для власного виробництва та якщо ідентичні товари з аналогічними якісними показниками не виробляються в Україні.

Перелік таких товарів встановлюється Кабінетом Міністрів України.

У разі порушення вимог щодо цільового використання таких товарів платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання за результатами податкового періоду, на який припадає таке порушення, на суму податку на додану вартість, що мала бути сплачена із зазначених операцій у момент ввезення таких товарів, а також сплатити пеню, нараховану на таку суму податку, виходячи із 120 відсотків облікової ставки Національного банку України, що діяла на день сплати податкового зобов'язання, та за період із дня ввезення таких товарів до дня збільшення податкового зобов'язання.

Пільги при оподаткуванні ввізним митом

Згідно з пп. 14 і 16 ст. 282 Митного кодексу України звільняються від оподаткування ввізним митом:

– устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, енергозберігаюче обладнання і матеріали, засоби вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, обладнання та матеріали для виробництва альтернативних видів палива або для виробництва енергії з відновлюваних джерел енергії;

– матеріали, устаткування та комплектуючі, що використовуються для виробництва:

а) устаткування, що працює на відновлюваних джерелах енергії;

б) матеріалів, сировини, устаткування та комплектуючих, що будуть використовуватися у виробництві альтернативних видів палива або виробництві енергії з відновлюваних джерел енергії;

в) енергозберігаючого обладнання і матеріалів, виробів, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;

г) засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів;

д) матеріалів, сировини та устаткування, що будуть використовуватися у нанотехнологічних виробництвах або працювати з використанням нанотехнологій.

Вищевказані товари звільняються від оподаткування за умови, якщо вони застосовуються платником податків для власного виробництва та якщо ідентичні товари з аналогічними якісними показниками не виробляються в Україні. Перелік таких товарів із зазначенням кодів згідно з УКТ ЗЕД встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Висновки. На підставі аналізу вітчизняного законодавства України у статті були виділені та розглянуті основні напрямки пільгового оподаткування та види податкових пільг для підприємств, що застосовують енергозберігаючі технології. На жаль, на сьогодні спостерігається ситуація, коли з боку держави рівень пільгового оподаткування цієї галузі повільно зменшується, адже податкове регулювання є одним з

найефективніших важелів державного регулювання будь-якої галузі. Крім того, ефективне функціонування самої ринкової економіки не є можливим без державного регулювання деяких її процесів та галузей. Тому є неприпустимою ситуація, при якій держава залишається осторонь від застосування відповідних регулюючих та стимулюючих засобів, особливо в тій сфері, де в цьому є нагальна потреба.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page39>
2. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page10>
3. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>
4. Закон України «Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об'єктів» від 09.07.2010 р. № 2480-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2480-17>
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 р. № 1005 «Про затвердження переліку товарів власного виробництва, 80 відсотків прибутку підприємств від продажу яких на митній території України звільняється від оподаткування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1005-2011-%D0%BF>
6. Наказ Національного агентства з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів від 01.04.2008 р. № 49 «Про затвердження Порядку включення до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0318-08>
7. Закон України № 71-VIII від 28.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/page>

Анотація. В статті досліджені нормативно-правові аспекти пільгового оподаткування підприємств, що застосовують енергозберігаючі технології в Україні. В частині, аналіз законодавства України дозволив виділити основні напрямки пільгового оподаткування та види податкових пільг для даної категорії підприємств. Аналіз законодавства України показав, що в даний момент рівень пільгового оподаткування підприємств цієї галузі значно знизився. В умовах світової тенденції переходу виробництва на енергозберігаючі технології дана ситуація є небагатоприятною для економіки України. Зниження або скасування пільгового оподаткування підприємств, що застосовують енергозберігаючі технології в Україні, може привести до втрати мотивації їх застосування українськими підприємствами та послабленню державного регулювання цієї сфери.

Ключевые слова: енергозберігаючі технології (продукція, обладнання), нанотехнології, податкові пільги, пріоритетне кредитування, податок на прибуток, НДС, податок на землю.

Summary. In article standardly legal aspects of the preferential taxation of the entities applying energy-saving technologies in Ukraine are researched. In particular, the analysis of the legislation of Ukraine has allowed to allocate the main directions of the preferential taxation and types of tax benefits for this category of the entities. The analysis of the legislation of Ukraine has shown that at the moment the level of the preferential taxation of the entities of this industry has considerably decreased. In the conditions of a world tendency of transition of production to energy-saving technologies this situation is adverse for economy of Ukraine. Decrease or cancellation of the preferential taxation of the entities applying energy-saving technologies in Ukraine can lead to loss of motivation of their application by the Ukrainian entities and weakening of state regulation of this sphere.

Key words: power effective technologies (products, equipment), nanotechnologies, tax benefits, priority crediting, income tax, VAT (value added tax), land tax.

Микитюк О. Л.

аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою
Університету економіки та права «КРОК»

Mykytiuk O. L.

Aspirant of Financial and Economic Security Management Department
„KROK” University

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

WAYS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES IN LEASING TRANSACTIONS

Анотація. У статті розглянуто основні проблеми розвитку економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій. Проаналізовано найбільш суттєві фактори, що стримують розвиток лізингу в Україні. Досліджено зарубіжний і вітчизняний досвід забезпечення економічної безпеки. Особлива увага зосереджується на розкритті ключових вимог до системи економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій. Визначено та обґрунтовано шляхи розвитку та підвищення ефективності.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, суб'єкти господарювання, фінансовий сектор, лізингові операції.

Вступ та постановка проблеми. Прагнення України ввійти до єдиного економічного європейського простору вимагає підвищення уваги до економічної безпеки суб'єктів господарювання. Слід відмітити, що в умовах мінливого ринкового середовища ефективно функціонування суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій потребує надійної системи економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні дослідники звернулися до проблем забезпечення економічної безпеки української економіки порівняно нещодавно.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів економічної безпеки суб'єктів господарювання знайшли відображення у працях таких вітчизняних учених, як: А. Шаваєв [17], Л. Бендіков, В. Іванов, В. Приков, В. Ярочкін [19], Л. Шваб [18], А. Могильний, О. Соснін [14], П. Пригунов, Й. Петрович, А. Кіт, О. Семенів [7], З. Манів, І. Луцький [10], С. Покропивний [6], А. Калина [8], Є. Крихтін, Є. Олейніков [11], О. Долженков, Ж. Жуковська, О. Головаченко [4], І. Чумарін [16], О. Грунін, О. Бондаренко [2].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Враховуючи всебічний ґрунтовний аналіз стану та проблем організаційної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій, вищенаведені дослідження потребують подальшого поглиблення та вивчення.

Метою статті є виявлення основних проблем розвитку організаційної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій та визначення шляхів розвитку та підвищення ефективності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як правило, нерозуміння місця економічної безпеки для багатьох суб'єктів господарювання призводить до того, що наявні ресурси та резерви не використовувались повною мірою [1, с. 49]. Як результат топ-менеджмент володіє обмеженою інформацією про фінансовий та господарський стан суб'єкта господарювання, про його конкурентоспроможність на ринку та перспективи успішного розвитку. Саме з цієї причини рішення щодо технологічної та

фінансової адаптації суб'єкта господарювання до нового ринкового середовища виявляються випадковими і необґрунтованими.

Оцінити перспективи зростання і розвитку суб'єкта господарювання, розробити його тактику і стратегію не можна без системи управління економічною безпекою. Економічну безпеку суб'єктів господарювання доцільно розглядати з двох позицій [12, с. 50]:

– з позиції власної безпеки щодо збереження цілісності суб'єкта господарювання як системи. Це потребує визначення оптимальної структури органів управління, чіткого розподілу їх функцій на всіх рівнях, застосування найбільш доцільних методів управління.

– з позиції, що суб'єкт господарювання повинен враховувати можливість створювати небезпеку іншим суб'єктам: державі, фірмам, особам. Інакше кажучи, суб'єкт господарювання повинен турбуватися не тільки про безпеку для себе, а й для інших.

Таким чином, управляти економічною безпекою суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій – це, передусім, усувати або пом'якшувати організаційні, соціальні, правові, технічні та інші суперечності, які виникають у ході діяльності. Управляти економічною безпекою – це означає формувати такий загальний стан підприємства, який дозволяє здійснювати власну політику господарювання і функціонування [13, с. 337].

Об'єктивна оцінка впливу навколишнього середовища на суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій необхідна для створення надійної системи безпеки його господарської діяльності. При цьому від результатів цієї роботи залежить ефективність гарантування безпеки бізнесу. Навколишнє мікро- і макросередовище може бути сприятливим або створювати небезпеку, загрозу для суб'єктів господарювання.

У цілому можна стверджувати, що однією з основних причин низької інноваційної активності українських підприємств виступає погіршення їх матеріально-технологічного стану та нестача фінансових ресурсів для

забезпечення інноваційної діяльності. Усе це нерозривно пов'язано з небезпечним падінням обсягів реальних вкладень інвестиційних ресурсів у інноваційні проекти. Основним джерелом фінансування інновацій у промисловості виступають власні кошти промислових підприємств. Також дослідження інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у період економічної кризи показало, що фактично всі підприємства відчувають вагому нестачу власних коштів – основного джерела інноваційного розвитку – для забезпечення навіть поточної господарської діяльності, а загальний рівень інноваційної активності має тенденцію до стрімкого зниження. Крім того, використання лише внутрішніх джерел, навіть в умовах стабільності економіки, знижує ефективність власних коштів підприємств. Виходячи з цього, лізинг повинен стати особливо важливим елементом в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Цим підтверджується обґрунтована необхідність лізингу як актуальної форми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, яка дозволяє вирішувати існуючі проблеми у промисловому комплексі, що пов'язані з недосконалістю складу промисловості, низьким рівнем інноваційної активності, зношеністю основних виробничих фондів та консервативним технологічним укладом [9, с. 110].

При цьому варто говорити не тільки про активне використання лізингової технології на сучасному етапі розвитку економічних відносин, а передусім про глибоке науково-методичне забезпечення економічної безпеки лізингових відносин в інвестиційно-інноваційному механізмі.

Розвиток лізингу в Україні стримують проблеми, до яких слід віднести:

- неврегульованість законодавчого забезпечення, що знаходить свій прояв у існуванні правових програм та недосконалості окремих складових лізингової діяльності;
- недостатність довгострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку України;

- неузгодженість податкової політики. Режим оподаткування ПДВ лізингової діяльності є дискримінаційним у порівнянні з банківською діяльністю, незважаючи на те, що фінансовий лізинг, як і банківське кредитування, є фінансовою послугою, а лізингодавці несуть більше ризиків, ніж банки. Має місце невідповідність строків податкової амортизації предметів лізингу строкам їх корисного використання, особливо щодо лізингових активів, що належать до 3-ї групи основних засобів. Податкові обмеження щодо віднесення на валові витрати коштів, які витрачаються на страхування лізингових активів, суттєво збільшують ризики лізингодавців;

- низька обізнаність з питань лізингу серед представників малого та середнього бізнесу та обмежена кількість кваліфікованих кадрів у сфері лізингу;

З огляду на вищезазначене, основними напрямками у сфері розвитку фінансового лізингу повинні стати:

- актуалізація фінансового та цивільного законодавства щодо лізингу, інтеграція національного лізингового законодавства у міжнародне;

- створення умов для запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод;

- активізація використання учасниками інфраструктури ринку лізингу та її розвиток;

- впровадження лізинговими компаніями сучасних систем управління ризиками;

- розширення можливостей використання бюджетними установами галузей соціальної інфраструктури (медицина, комунальне господарство, освіта та наука) інвестиційного механізму лізингу для оновлення основних засобів;

- створення умов для зростання фінансової стійкості лізингодавців, збільшення їх капіталізації;

- організація підготовки в навчальних закладах спеціалістів з питань лізингу.

Державна політика щодо ринку лізингових послуг має бути спрямована на те, щоб фінансовий лізинг став важливим інструментом технічного переоснащення підприємств, розвитку сільського господарства, житлово-комунального господарства, а також малого та середнього бізнесу.

Ключовими заходами щодо розвитку мають стати:

- удосконалення загального та спеціального законодавства з питань лізингу, зокрема, усунення неточностей і протиріч між нормами Цивільного та Господарського кодексів України та інших законів України;

- ініціювання зміни до Закону України «Про фінансовий лізинг» з метою поліпшення механізму проведення операцій фінансового лізингу, захисту прав та інтересів сторін лізингової угоди;

- ініціювання зміни до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» з метою приведення його норм у відповідність до норм цивільного законодавства. Запровадження механізму інвестиційно-орієнтованої політики податкової амортизації для основних засобів виробничого призначення (3-я група основних фондів) при одержанні їх у фінансовий лізинг. Зняття обмеження щодо віднесення на валові витрати вартості страхування предметів лізингу. Усунення надмірного оподаткування нерезидентів, які здійснюють лізингову діяльність в Україні [9, с. 112].

Таблиця 1 [3, с. 110] демонструє позитивний ефект, який би отримав лізингоотримувач внаслідок скорочення власних витрат через взаємний поділ податкових пільг. Припустимо, що лізингодавець отримує фінансові пільги при здійсненні витрати, які становлять 1 000 дол. США на 31.12.2015 р. Лізингові платежі здійснюються протягом 5 років авансово. Вартість коштів для лізингодавця складає 12%. Маржа становить 5%. Річна процентна ставка (APR) – це вартість перерахованих на річну основу витрат лізингоотримувача щодо фінансування лізингової операції.

Перший рядок в таблиці представляє собою безпосередню відсоткову ставку за кредитом.

Законодавчі норми фінансового лізингу повинні бути змінені, щоб дозволити лізингодавцеві застосовувати ці пільги. Будь-яка втрата негайного покриття його витрат зробиє операцію економічно неефективною з точки зору лізингоотримувача. Через високі процентні ставки залишкові суми при операціях лізингу можуть виявитися недотягненими.

Таблиця 1

**Фінансовий лізинг
при застосуванні податкових норм**

Податкові норми	Лізинговий платіж	Річна процентна ставка (APR)
Основа без застосування податку – безпосередній кредит	267,18	17%
Прискорена амортизація для групи 3	260,47	15,28%
Норма про списання 25% вартості	260,14	15,19%
50% на рік, років 1/2	249,58	12,48%
Немає покриття витрат	333,64	35%
Прикінцеве покриття витрат	278,66	20%

– ініціювання змін до Закону України «Про податок на додану вартість», спрямованих насамперед на врегулювання питання оподаткування відсотків та комісій, що сплачуються у складі лізингового платежу при фінансовому лізингу;

– ініціювання змін до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг», що передбачатимуть удосконалення регулювання діяльності учасників ринку лізингу;

– розробка законодавства щодо створення позабюджетних місцевих цільових фондів, призначених для довгострокового (3–5 років) фінансування оновлення основних засобів у галузях соціальної інфраструктури (охорона здоров'я, комунальне господарство) іншими, ніж купівля, інвестиційними механізмами;

– ратифікація Конвенції УНІДРУА «Про міжнародні права на мобільне обладнання» та Кіотської Конвенції «Про спрощення та гармонізацію митних процедур»;

– завершення процедур приєднання до конвенцій УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» та «Про міжнародний фінансовий лізинг»;

– приєднання до Конвенції ЮНСІТРАЛ «Про відступлення дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі»;

– розробка механізмів рефінансування портфелів лізингових угод, зокрема через процедури їх продажу та сек'юритизації (стандартизації лізингових угод з наступним випуском цінних паперів під забезпечення пакетів стандартизованих лізингових угод), застосування лізингу в державних інвестиційних проєктах;

– розробка та впровадження податкових пільг фінансування лізингових операцій;

Сьогодні можна виділити лише пільги на страхування за лізинговим договором. Витрати на страхування не підлягають віднесенню до валових витрат, якщо перевищують 5% загальних витрат (за винятком обов'язкових видів страхування). Згідно з п. 1.4. ст. 1 Закону України «Про податок на додану вартість» передача лізингових активів лізингоотримувачу за договором операційного лізингу не вважається поставкою товару й на нього не нараховується ПДВ. При цьому ПДВ нараховується на лізингові платежі за договором оперативного лізингу та на операції з імпорту товарів за договором міжнародного лізингу, включаючи й саму передачу лізингових активів. Зазначимо також: Закон України «Про фінансовий лізинг» визначає, що з моменту початку дії лізингової угоди сторони можуть розглядати фінансовий лізинг як оперативний [9, с. 113].

– стимулювати збільшення термінів дії лізингових угод. У вітчизняній практиці переважають договори середньострокової дії, на відміну від зарубіжних компаній, де лізингові угоди укладаються на довгостроковий термін;

– розвиток інфраструктури ринку та розповсюдження інформації й реклами щодо лізингових послуг. Інфраструктура лізингового ринку повинна включати широкую мережу лізингових компаній, консалтингові фірми, інформаційну систему, банківські установи, маркетингові компанії, страхові й рекламні послуги, а також структури збуту та ін. Недостатній інфраструктурний розвиток ринку лізингу спричиняє інші проблеми – недостатню інформованість потенційних споживачів лізингових послуг;

– зниження залежності вітчизняного лізингового ринку від імпорту. Сьогодні близько 80% лізингових операцій є операціями міжнародного лімінгу;

– поряд із державним регулюванням ринку лізингових послуг повинно здійснюватися саморегулювання через саморегулювні організації чи інші об'єднання професійних учасників. Такі об'єднання повинні створюватися для захисту інтересів учасників лізингового ринку;

– зацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні лізингових угод;

– забезпечення достатньої фінансова стійкості лізингодавців;

– організація підготовки фахівців з питань лізингу у вищих навчальних закладах та закладах післядипломної освіти на підставі укладених договорів з підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами;

– розробка та розповсюдження серед суб'єктів господарювання науково-практичного коментаря до законодавства України з питань лізингу та створення консультативного центру для потенційних та існуючих учасників ринку лізингу, передусім, представників малого та середнього бізнесу.

Отже, розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу й можливе лише за умови прийняття урядом програми розвитку ринку лізингових послуг.

У програмі слід передбачити механізм підвищення ефективності надання лізингових послуг через консультативні центри, які матимуть функції безкоштовної допомоги потенційним клієнтам щодо пошуку найоптимальнішої схеми лізингу. На базі такого центру лізингові компанії можуть створити лізинговий супермаркет. Однею з особливостей такої форми роботи є те, що на одному майданчику клієнт може отримати декілька варіантів пропозицій щодо можливостей лізингу, а також супутні послуги (консультаційні, юридичні, страхові та ін.). При цьому лізингові компанії створюють спільну базу даних клієнтів, а компанія-лізингодавець повинна буде виплатити комісійні тій лізинговій компанії, яка внесла дані клієнта до бази даних.

Фінансування як самої програми розвитку ринку лізингових послуг, так і створення консультативних центрів має здійснюватися частково за рахунок державного бюджету, зацікавлених підприємств і компаній, а також за можливої участі у фінансуванні міжнародних фінансових організацій.

Забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій, як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід, – процес, який вимагає:

– безперервного прогнозування можливих загроз;

– обґрунтування і реалізації найраціональніших форм, методів, способів і шляхів створення, вдосконалення і розвитку системи економічної безпеки;

– постійного контролю і управління нею;

– належного рівня підготовки співробітників організації по дотриманню ними всіх встановлених правил, направлених на забезпечення безпеки.

Найбільший ефект досягається тоді, коли всі засоби, методи і заходи, які використовуються, об'єднуються в єдиний цілісний механізм – систему економічної безпеки суб'єктів господарювання, яка в змозі захистити свої структурні підрозділи, співробітників, зберегти і ефективно використовувати фінансові, матеріальні та інформаційні ресурси.

До системи економічної безпеки пред'являються певні вимоги:

– здійснюватися безперервно;

– в межах певного підприємства повинна забезпечуватися не тільки функціональна самостійність процесу забезпечення безпеки, але і інтегрованість даної системи в решту виробничих систем;

– бути добре спланованою;

– заборонені заходи втілюються в життя з достатнім ступенем наполегливості;

– захищати те, що доцільно захищати з економічної точки зору;

– заходи безпеки повинні перекривати шляхи загроз незалежно від місця їх можливої дії.

Система економічної безпеки суб'єктів господарювання при здійсненні лізингових операцій, як і будь-яка інша система, повинна мати певні види власного забезпечення, спираючись на які вона буде здатна виконати свою цільову функцію.

Висновки. Державна політика щодо ринку лізингових послуг має бути спрямована на те, щоб фінансовий лізинг став важливим інструментом технічного переоснащення підприємств, розвитку сільського господарства, житлово-

комунального господарства, а також малого та середнього бізнесу. Розв'язання ключових проблем потребує комплексного підходу й можливе лише за умови прийняття урядом програми розвитку ринку лізингових послуг.

Найбільший ефект досягається тоді, коли всі засоби, методи і заходи, які використовуються, об'єднуються в єдиний цілісний механізм – систему економічної безпеки суб'єктів господарювання, яка в змозі захистити свої структурні підрозділи, співробітників, зберегти і ефективно використовувати фінансові, матеріальні і інформаційні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України. – К.: Вид-во Європ. ін-ту, 2001. – 480 с.
2. Бондаренко О.М. Показники, критерії та методи оцінки економічної безпеки авіакомпаній / О.М. Бондаренко // Наукові праці ОНАЗ : періодичний наук. зб. з радіотехніки і телекомунікацій, електроніки та економіки в галузі зв'язку. – Одеса, 2003. – С. 59–64.
3. Внукова Н.Н. Финансовый лизинг стран СНГ / Н.Н. Внукова // Банкир. – 2004. – № 1. – С. 380.
4. Долженков О.Ф. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах : [монографія] / [О.Ф. Долженков, Ж.О. Жуковська, О.М. Головенко]; за ред. О.Ф. Долженкова. – Одеса : ОЮІ ХНУВС, 2007. – 208 с.
5. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : [навч. пос.] / Л.І. Донець, Н.В. Вашенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
6. Економіка підприємства : [підручник] / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.
7. Економіка підприємства : [підручник] / [Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів та ін.] ; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : Новий Світ–2000, 2004. – 680 с.
8. Калина А.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / [А.В. Калина, А.А. Котвицький, О.З. Стожок]. – К. : Знання України, 2007. – 324 с.
9. Ларіонова Л.Д. Лізинг і розвиток фінансового сектора / Л.Д. Ларіонова // Фінанси України. К., 2008. – № 2. – С. 109–113.
10. Манів З.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / З.О. Манів, І.М. Луцький. – 2-е вид., перероб. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
11. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. – 278 с.
12. Ревенчук Н.Й. Умови формування системи управління економічною безпекою малого підприємства України / Н.Й. Ревенчук // Соціально-економічна ефективність державного управління: теорія, методологія та практика: Матеріали щорічн. наук-практ. конф. – Львів: ЛІДУ УАДУ, 2003. – Ч.2. – С. 337–338.
13. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ: НБУ, 2004. – 195 с.
14. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учебн. Пособие] / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2004. – 357 с.
15. Соціальна політика та економічна безпека / [О.М. Головінов, М.С. Горожанкіна, Л.І. Дмитриченко та ін.] ; під заг. ред. С.І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 335 с.
16. Чумарин И.Г. Что такое кадровая безопасность компании? / И.Г. Чумарин // Кадры предприятия. – 2003. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.poteri.net/publikatsii/kadry-predpriyatiya-2-2003.htm>.
17. Шаваев А.Г. Криминологическая безопасность негосударственных объектов экономики / А.Г. Шаваев. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 126 с.
18. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Л.І. Шваб. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 459 с.
19. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы развития экономической безопасности субъектов хозяйствования при осуществлении лизинговых операций. Проанализированы наиболее существенные факторы, сдерживающие развитие лизинга в Украине. Исследован зарубежный и отечественный опыт обеспечения экономической безопасности. Особое внимание сосредоточивается на раскрытии ключевых требований к системе экономической безопасности субъектов хозяйствования при осуществлении лизинговых операций. Определены и обоснованы пути развития и повышения эффективности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности, субъекты хозяйствования, финансовый сектор, лизинговые операции.

Summary. The article deals with the main problems of economic security of business entities in the implementation of leasing operations. Analyzed the most important factors constraining the development of leasing in Ukraine. Studied foreign and domestic experience of economic security. Particular attention is focused on the discovery of the key requirements for the system of economic security of business entities in the implementation of leasing operations. Identified and justified the development and efficiency.

Keywords: economic security, economic security, economic entities, financial services, leasing operations.

Мірясов Ю. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
і економічних методів управління*

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Miriasov Iu. O.

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Economic Theory
and Economic Management Department
Vasil Karazin Kharkiv National University*

КЛАНОВИЙ КАПІТАЛІЗМ: ТИПОЛОГІЯ ВІДНОШЕНЬ МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ CRONY CAPITALISM: BUSINESS – STATE RELATIONSHIP TYPOLOGY

Анотація. Клановий капіталізм – це тип економічної системи, в якій успішність фірм на ринку залежить від політичних зв'язків. Робота являє собою теоретичне дослідження системних рис кланового капіталізму, його характерних ознак та особливостей. Виділено типи кланового капіталізму, сформовані за принципом взаємного впливу бізнесу та держави, а також витоки, спрямованість та рівень корупції, що їх супроводжує.

Ключові слова: клановий капіталізм, принцип знеособленості, персоніфікація відносин, бізнес-групи, пошук ренти, корупція.

Вступ та постановка проблеми. Дослідження особливостей організації і типологія економічних систем традиційно викликає інтерес і є складовою частиною економічної компаративістики. Разом із тим недавня публікація журналу “The Economist”, який відстежує відсоток бізнесу, що має тісні зв'язки з державою в ВВП країни, активізувала увагу наукового співтовариства до феномену кланового капіталізму. Згідно з цим рейтингом у порівнянні з 2014 р. Україна зайняла 5 сходинку зверху, опустившись на дві позиції і скоротивши відсоток «олігархічного капіталу» у ВВП з 13,2% до 6,7%. Перше місце в списку зайняла Росія (18% «олігархічного капіталу» в ВВП). За нею йдуть Малайзія (13%), Філіппіни (11,3%) і Сінгапур (10,7%) [1]. Крім того, у травні Міжнародний консорціум журналістів опублікував гучний список компаній і осіб, у яких є офшори. Список налічує понад 200 країн. Так, в Німеччині журналісти нарахували 238 осіб-власників офшорів і 24 компанії; у США – 4536 осіб і 3 188 компаній; в Росії – 2 229 осіб і 7 319 компаній. У розділі, присвяченому Україні, вказані 165 прізвищ людей і назви 195 компаній, що мають офшори [2]. Можна також згадати звіт Ради економічних консультантів (СЕА) при президенті США про оцінку зростання ринкової концентрації та її наслідки, згідно з яким у більшості галузей спостерігається значне, а в деяких випадках радикальне збільшення ринкової концентрації. Наприклад, на ринку депозитів частка 10 найбільших банків зросла з приблизно 20% до 50% всього за 30 років – з 1980 по 2010 рр. [3] Підкреслюється, що сьогоднішні ринки відрізняє постійність високих прибутків, а роботу багатьох галузей сучасної економіки, таких як телекомунікації, інтернет-індустрія, медичне страхування, фармацевтика, агробізнес та інші, неможливо зрозуміти через призму законів конкуренції. Ці та багато інших прикладів все більше звертають увагу вчених на проблеми неринкового характеру в економіці, такі як економічна і політична влада, монопольні статуси, зловживання і корупція в бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження феномену кланового капіталізму набуло поширення в останні десятиріччя. З'явившись спочатку в популярній економічній літературі, цей термін все більше використовується і в серйозних наукових роботах. Цій проблематиці присвячено дослідження В. Баумоля та Р. Літана [4], С. Грегга [5], Д. Канга [6], С. Мазундара [7], С. Харбера [8]. Слід відмітити фундаментальні наукові розробки М. Олсона [9; 10] та Дж. Стигліца [11] щодо теорії груп із спеціальними інтересами та рентоорієнтованої поведінки, які передують цим дослідженням. Також питання, пов'язані зі специфікою кланового капіталізму, роллю економічних еліт, розглядалися в працях російських та вітчизняних науковців, серед яких можна відмітити Л. Косалса [12], А. Потемкіна [13], В. Предборського [14], І. Розмаїнського [15].

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розуміння кланового капіталізму, обґрунтування механізму взаємодії держави та бізнесу, який обумовлює його існування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Наскільки науковим є термін кланового капіталізму (англ. “Crony capitalism”), або це лише карикатурне зображення девіантних економік, які відхиляються від загальної моделі розвитку? По-перше, наведемо кілька визначень. Клановий капіталізм («кумівський капіталізм», «олігархічний капіталізм», «економіка зв'язків») – термін, що визначає капіталістичну економіку, в умовах якої успіх у бізнесі залежить від особистих зв'язків бізнесменів з державними службовцями. Такі зв'язки використовуються для отримання ліцензій, державних замовлень, субсидій тощо [18]. Клановий капіталізм є принизливим терміном, що описує «як би капіталістичну» економіку. Успіх в бізнесі є результатом тісних зв'язків між бізнесом та державними інститутами і відповідною політикою уряду і не пов'язаний із законами вільної ринкової конкуренції, економічним лібералізмом. Це фаворитизм в розподілі

юридичних дозволів, державних субсидій, спеціальних податкових пільг і так далі, як зазначають науковці на сайті "Investopedia". Клановий капіталізм зазвичай вважається системою, в якій ті, хто ближче до політичної влади і політики, що проводиться, отримують привілеї і більшу економічну цінність. Ці привілеї дозволяють політично пов'язаним економічним агентам отримувати доходи вищі за ті, які переважають в економіці, в якій фактори виробництва оцінюються ринком [8]. У клановій капіталістичній системі особливий інституціональний порядок характеризується домінуванням неформальних елітних груп або мережі економіко-політичних еліт. Обрані економічні еліти отримують пільги і привілеї, підтримку з боку держави, а не ринкових сил. Це вирішальний чинник для підтримки і збільшення багатства [16]. Клановий капіталізм виникає, коли правові обмеження, ринкові та культурні норми перестають бути ефективними. Підприємство заради створення цінностей замінюється пошуком ренти, завдяки чому окремі бізнес-групи збагачуються без урахування фактору ринкового ризику [17].

Виходячи з виділення головних ознак і загальної дискусії про клановий капіталізм, можна виявити його основні характеристики у порівнянні з «альтер его» – класичним або ідеальним капіталізмом, до визначення якого також близькі терміни «нормативно-керований капіталізм», «дифузний капіталізм» або «ліберальна ринкова економіка». Центральне поняття, навколо якого проводиться відмінність між цими двома типами, наступна: два типи капіталізму працюють принципово по-різному. Один характеризується знеособленими стосунками між ринковими господарюючими суб'єктами і між органом державної влади та бізнесом, у той час як ці ж відносини більш персоналізовані у другому типі. Спочатку виділимо відмінні риси «ідеального» капіталізму, а потім – відхилення від нього, які мають місце і перетворюють його в систему кланового:

- сильний індивідуалістичний характер. Драйверами економічного механізму є корисливі інтереси атомістичних суб'єктів, а не централізація чи поєднуюча роль організації або громади, в які фізичні особи можуть бути афілійовані або пов'язані з ними. Взаємодія між фізичними особами на ринках носить знеособлену природу, угоди, як правило, мають одноразовий характер. Коли характер угоди вимагає постійних відносин або тривалості у часі, нормою є наявність третьої сторони задля виконання формальних контрактів. Фірми як організації є нічим іншим, як поєднанням набору відносин між фізичними особами, яких вони об'єднують. Особи не схильні до впливу зовнішніх сил або їх внутрішніх норм лояльності, які перешкоджають реалізації власних інтересів і дають волю ініціативі, яка перевіряється в кінцевому рахунку на ринку. Тобто, їх вплив на підсумки відносин, в які вони вступають, розрахований на варіант «вихід», а не «голос», і вибір, який існує, також може бути засобом ініціювання нових проектів та інновацій;

- фінансова система також побудована за принципом знеособленої взаємодії між власниками і користувачами фінансових ресурсів. Основна увага власників коштів зосереджена на максимізації прибутку, який вони отримують від надання своїх коштів для інших. Фондові ринки відіграють важливу роль у цій системі, за допомогою якої «інвестори» забезпечують фінансування підприємницької діяльності. Бізнес-діяльність ведеться через широке коло незалежних корпорацій, керованих найманими менеджерами. Проблема потенційної розбіжності інтересів акціонерів та менеджменту (проблема корпоративного управління) вирішується через взаємне

поєднання ринкових і неринкових механізмів, забезпечуючи прагнення корпорацій до максимізації акціонерної вартості. Ефективний правовий захист прав власності акціонерів, вимоги прозорості та розкриття інформації, а також відповідні контракти, що зв'язують доходи менеджерів з інтересами акціонерів, дозволяють корпоративним інвесторам контролювати інсайдерську діяльність завдяки поєднанню корпорацією коштів дрібних акціонерів з інституційними інвесторами. Ринкова конкуренція, наявність ринку праці найманих менеджерів та корпоративного контролю забезпечують дисципліну та роботу менеджерів, яка відбивається у ціні акцій та «справжній вартості» фірми. Захист інтересів кредиторів в цій системі спирається на третю сторону виконання контрактів, а не на контроль з боку кредиторів над позичальниками, тому розділення власності та контролю над капіталом є його відмінною рисою цієї системи;

- ефективний набір інститутів управління полегшує ринкову взаємодію економічних суб'єктів і в той же час не дає приватним особам використовувати державні органи, частково спотворюючи процес обміну на свою користь. Для цього держава забезпечує ефективний захист майнових прав фізичних осіб та забезпечує дотримання контрактів, незважаючи на персоналії зацікавлених осіб. Це вимагає, серед іншого, наявності публічної влади, заснованої на правилах, а не на вподобаннях (принцип знеособленості в управлінні). Ця «жорстка» роль держави інституційно обмежує можливість уряду на анулювання права власності фізичних осіб на користь самої держави. Іншими словами, роль держави в економіці є мінімалістською.

На відміну від цього, клановий капіталізм має свої характерні риси та особливості:

- на товарних ринках рішення про те, які угоди укласти і за якою ціною, пов'язані з неринковими відносинами і мережами. Особистий інтерес не є головним мотивом при укладанні угоди і визначенні ціни. Замість того, щоб задіяти третю сторону при укладанні формального контракту, нормою є в основному самоврядні неявні контракти, засновані на взаємній довірі. Прагнення індивідуального виграшу в формі пошуку найкращої угоди стримується відносинами зв'язків між людьми. Залежність від мереж персональних зв'язків у веденні господарської діяльності є або обмеженням, яке існує в силу історичних та «культурних» причин, або обмеженням, яке нав'язане ззовні нездатністю держави бути неупередженим або створити відповідну правову базу, яка захищає права власності та виконання контрактів. Бізнес-фірми в такому контексті тяжіють не до того, щоб бути сполучною ланкою для ринку, яка опосередкує договори між фізичними особами, а до того, щоб стати організаціями, включеними у мережу неринкових зв'язків. В такому контексті починає домінувати уявлення про фірму як колективне підприємство з лояльними до нього особами, сімейний контроль над фірмами часто відображає розуміння такого їх характеру.

- клановість також знаходить своє відображення у фінансовій системі, в якій відносини з банками або державний контроль над фінансовим сектором відіграє ключову роль у забезпеченні сприяння окремим бізнесам та привілейованому доступі до коштів без ретельного відбору конкурентів за ці кошти. Корпоративна власність, як правило, в значній мірі сконцентрована у кількох бізнес-родин, які використовують піраміди та інші їм подібні механізми, щоб купувати контрольні пакети акцій у ряді корпорацій без відповідних ресурсів. Це призводить до проблеми «укріпленої фортеці», коли ці бізнес-сім'ї користуються перевагами управління без права влас-

ності, але не підкоряються загальним правилам порядку, дисципліни і моніторингу з боку інших постачальників коштів безпосередньо або опосередковано через ринок для корпоративного контролю. Слабкий режим прав власності також є основою існування цих сімей;

– відсутність принципів знеособленості в області управління є частково проблемою інституційного розвитку та частково наслідком державного втручання в економіку. Клановість має тенденцію розвиватися в умовах дискреційного прийняття рішень у разі, коли уряд відіграє важливу роль в регулюванні економічної діяльності, але обмежений в його можливостях, а його діяльність не забезпечено інституційно. Такий стан регулювання створює величезні можливості для надання преференцій обраним бізнес-елітам, у яких, в свою чергу, збільшується особиста зацікавленість в такому регулюванні і які готові витратити ресурси для досягнення цієї мети. В результаті відбувається «захоплення держави» у вигляді підпорядкування правового, нормативного та політичного середовища інтересам цих еліт. До того ж, клановий капіталізм знаходить відповідне середовище, якщо політична структура більш авторитарна, тоді як електоральна демократія створює більше можливостей для тих, хто програє, зорганізуватися на захист своїх інтересів. Виникає порочне коло, коли окремі бізнес-еліти використовують свої зв'язки для того, щоб впливати на державну владу задля отримання надприбутків, частина яких знову спрямовується для підтримки свого впливу. Це змушує інші фірми також виділяти ресурси для отримання впливу. Отже, корупція, як правило, йде пліч о пліч із клановим капіталізмом. Більш фундаментально клановість можна розглядати як друге найкраще рішення проблеми зобов'язань, як гарантію того, що для даної підмножини власників активів їх права власності не будуть порушені державою, тоді як загальна гарантія не може бути надана всім власникам активів через проблеми інституційно обмеженого уряду.

Таким чином, клановий капіталізм розглядається як тип, який характеризується *подвійним порушенням принципу знеособленості* як в ринковій взаємодії, так і в управлінні. Відмінності між класичним і клановим капіталізмом обумовлені частково поведінковим контекстом: те, як економічні агенти поведуться в їх взаємодії один з одним; і частково інституціональним, у формуванні якого відіграє ключову роль держава. Відмінності між цими двома типами капіталізму також обумовлює їх відносну економічну ефективність. В класичному капіталізмі ціновий механізм виконує координаційні та ресурсно-розподільчі функції і працює в напрямку досягнення максимальної економічної ефективності як в сенсі спрямованості до Парето-оптимального їх розподілу, так і в сенсі шumpетеріанського зростання інноваційної ініціативи. Конкуруючі сторони в угоді, спираючись на дані про ціни, прагнуть

максимізувати свою індивідуальну вигоду від кожної угоди, при цьому ресурси йдуть в напрямку їх кращого використання. Фінансова система також «ефективна» в цьому сенсі і спрямовує капітал для кращих способів його капіталізації через кращих менеджерів і підприємців. В клановому капіталізмі, проте, нецінові фактори і неринкове координування включаються в ці процеси, і фірми вже не є суб'єктами ринкової конкуренції в тій самій мірі, як і в класичному капіталізмі. Рішення, що приймаються на основі цін, корегуються (а може навіть підпорядковані) «персоналізованими» мережами відносин як учасників ринку, так і державних посадових осіб. Позбавлений всіх конкретних деталей та особливостей, клановий капіталізм у цьому світогляді є капіталізмом, де вільний ринок не виключений повністю, і тому класичний капіталізм певною мірою присутній, за рахунок чого забезпечується економічна ефективність всієї системи. Головне питання тут лише в мірі, в якій елементи кланової системи інкорпоровані в систему класичного капіталізму та взаємодіють з нею. Але таке протиставлення двох типів організації господарської діяльності має більшою мірою характер теоретичного припущення. Ідеальний капіталізм – це не більш, як теоретична модель, яка є еталоном, але не відповідає реальності. Знеособленість, або деперсоналізація відносин на ринку може мати місце тільки у випадку великої кількості учасників ринкових угод, де вільні ціни безпосередньо впливають на вибір транзакції. Це, в свою чергу, обумовлює «одноразовий» характер угоди у кожному наступному випадку транзакції та міжперсональні зв'язки при цьому дійсно не грають ніякої ролі. Однак ринок – це не проста взаємодія окремих економічних суб'єктів. Більшість ринкових транзакцій у будь якій економіці здійснюється фірмами, а не фізичними особами. І якщо знеособленість ринку може існувати у випадку транзакцій між фізичними особами, ситуація значно відрізняється для порівняно меншої кількості фірм. У цьому випадку межі деперсоналізації будуть значно меншими. Безумовно, знеособленість буде мати місце у випадку укладення біржових угод, але фірми також є потенційними конкурентами або співробітниками, пов'язаними між собою технологічними циклами та поставками продукції. Олігополістична конкуренція базується на усвідомленні існування фірм-конкурентів і можливості змови між ними, як і укладення стратегічних альянсів, злиття фірм, або заміна знеособленого ринкового обміну вертикальною інтеграцією або довгостроковими контрактами задля здійснення внутрішніх операцій між фірмами. Також персоналізовані зв'язки можуть мати місце внаслідок економічної взаємодії між фізичними особами або партнерами по бізнесу, або у відношеннях між виробниками та споживачами продукції, коли товар, що пропонується різними продавцями, неоднорідний

		Держава	
		Стійка	Надламана
Бізнес	Концентрований	I. Врівноважений клановий капіталізм Механізм: Взаємозалежність (Заручники) /Тип корупції: дилема в'язня; Рівень: середня	III. Агресивний клановий капіталізм Механізм: Пошук ренти /Тип корупції: знизу вверху; Рівень: велика
	Дисперсний	II. Держава-хижак і залежний клановий капіталізм /Тип корупції: зверху вниз; Рівень: велика	IV. Вільна конкуренція /Тип корупції: остаточна, Рівень: незначна/

Рис. 1. Ступінь розвитку кланових відносин та корупція

і уявлення про якість товару пов'язані з особистістю його продавця/виробника (наприклад бренд, торгова марка, імідж та ін.). Таким чином, будь яка організація економічної взаємодії, що відрізняється від ідеальної моделі досконалої конкуренції, поєднує в собі два мотиви економічної поведінки: знеособлений економічний егоїзм атомізованого економічного суб'єкта та причетність до деякого соціального інтересу, групи, що знаходить вираження у персоналізації економічних відносин даного суб'єкта. А отже, клановість в економічній діяльності властива капіталізму від початку.

Як вже підкреслювалось раніше, відсутність принципів знеособленості в області управління є частково проблемою інституційного розвитку та частково наслідком державного втручання в економіку. Введення у площину міжсуб'єктної економічної взаємодії держави як третьої сторони що забезпечує специфікацію прав власності та виконання контрактів, формування інституційного середовища дозволить, на нашу думку провести типізацію суспільств на основі ступеню розвитку кланових відносин, зіставити їх з показниками рівня корупції та її видами. У моделі, що пропонується, держави можна характеризувати за критерієм від стійких до «надломлених». Держава є стійкою, якщо уряд може формулювати переваги незалежно від соціальних впливів та існує внутрішній контроль над бюрократією. Якщо держава відноситься до типу «надломлених», її лідери залучені в постійний конфлікт з політичними організаціями незалежно від форми і змісту держави, а бюрократія може грати роль «множинних принципалів» заради максимізації власних інтересів. З іншого боку, висококонцентрований бізнес-сектор – це диверсифіковані бізнес-групи, що складаються з добре організованих фірм, які охоплюють багато секторів економіки. До того ж, чим більше ці диверсифіковані бізнес-групи пов'язані з економікою як цілим, тим більш ймовірні їх спроби впливу на державну політику і тим більше їх ймовірне володіння політичним впливом. Можлива також ситуація, коли переважна частина бізнесу представлена одиночними підприємствами, меншими за розмірами і менш диверсифікованими фірмами.

Результатом цієї взаємодії будуть різні форми організації кланового капіталізму, сформовані за принципом взаємного впливу бізнесу та держави, а також витоки, спрямованість та рівень корупції, що їх супроводжує.

У першому випадку (сегмент I) врівноваженого кланового капіталізму сильній державі протистоїть невелика кількість впливових груп. Це відношення «взаємних заручників», де держава і бізнес-групи можуть домовлятися один з іншим, при цьому жодна із сторін не отримує переваги, оскільки і політичні, і економічні еліти досить сильні, щоб завдати шкоди протилежній стороні, але утримуються від таких дій через збитки, який інша сторона може заподіяти у відповідь. У цьому сенсі стратегічна взаємодія між державою і бізнесом нагадує проблему ув'язненого: в короткостроковій перспективі актору може бути краще дезертирувати і отримати всю вигоду, але інший актор зберігає можливість з часом покарати відступництво, і, таким чином, співробітництво, нехай і неохоче, стане стабільним. Тому рента, як і корупція, тут мають місце, але рівень ренти однієї сторони обмежений силою іншої. До того ж, велика кон-

центрація бізнесу знижує його трансакційні витрати на пошук ренти, оскільки невелике число фірм полегшує витрати на моніторинг та забезпечення витрат. У разі, коли держава має переваги перед розсіяним і слабким бізнес-сектором (сегмент II), слід очікувати хижацької поведінки держави, яка максимізує свій добробут за рахунок великої кількості невливових бізнес-груп. Політичні еліти прагнуть до неприхованої експропріації, вони також випрошують грошові підношення у бізнесу, який, в свою чергу, «виодоється» режимом або добровільно дає хабарі та використовує інші засоби, щоб залишатися «на плаву». Корупція в цьому випадку направлена зверху вниз – від державних чиновників, які видають дозволи та пільги, до бізнесу. Для контрасту, корупція «знизу-вгору» існує, коли соціальні актори мають можливість пригнічувати державу (сегмент III). Коли сили бізнес-сектора достатні, щоб змусити державу йти на поступки, результатом стає агресивна рентиорієнтована поведінка бізнесу. Потенційно вплив держави на економіку величезний, і ті бізнесмени або привілейовані групи, які можуть отримати дешеві позики, квоти або пільги, отримують вигоду за рахунок витрат для інших. Отже, ренти створюються державними потоками для бізнесу, який колонізує державу і перетворює її в свого роду «виконавчий комітет». Бізнес-сектор, представлений сильними групами інтересів, може придушити державу з її різними потребами, приводячи або до політики неспроможності, або до політики нерішучості. Можливості протистояти суспільному інтересу і впливати на державу є типовою проблемою країн, що розвиваються. При цьому, коли пошук ренти стає занадто обтяжливим, держава стає нездатною самостійно проводити політику і зростання припиняється.

В сегменті IV представлена велика кількість зацікавлених груп і розсіяна влада держави. Тут немає єдиної групи із сильним впливом і «політичний ринок» близький до конкурентного. При цьому роль впливу конкуренції може бути важливим аспектом стратегії запобігання корупції. Коли і держава, і бізнес слабкі, ренти також мають місце, але незначне. Ні держава, ні бізнес не мають достатньої влади, щоб мати перевагу, тому отримання ренти мало вірогідне. Оскільки бюрократи конкурують один з одним за пропозицію своєї політики, то витрати на давання хабарів прагнуть до нуля, а велика кількість конкуруючих капіталів також обмежує завищення цін, тому корупція в цьому випадку найнижча.

Висновки. Таким чином, клановий характер сучасного капіталізму, з теоретичної точки зору, притаманний більшості сучасних економічних систем. Головним питанням впливу на державу і економічну політику є ступінь його розвитку та ступінь стійкості держави до впливу бізнес-груп у питаннях як внутрішньої, так і зовнішньої економічної політики. Наявність кланових відносин, безумовно, породжує корупцію, пов'язану з впливом на органи державної влади. При чому корупція є мінімальною або обмеженою в тих ситуаціях, коли обидва – і держава, і бізнес – є децентралізованими і жодна з груп впливу не може отримати перевагу перед іншою, або коли висококонцентрованому бізнесу протиставлені реально діючі інституціональні обмеження та сильна держава. Найбільша корупція буде мати місце, коли тільки одна зі сторін є стійкою – або держава, або бізнес.

Список використаних джерел:

1. Comparing crony capitalism around the world // The Economist – 2016. – May 5. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.economist.com/news/international/21599041-countries-where-politically-connected>
2. Offshore Leaks Database. – [Electronic resource]. – Access mode : <https://offshoreleaks.icij.org/>
3. Council of Economic Advisers Issue Brief Updated, May 2016. – [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.whitehouse.gov/administration/eop/cea>

4. Baumol W.J. Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity / W.J. Baumol, R.E. Litan. – Yale University Press, 2007. – 336 p.
5. Gregg S. Inequality in a Crony Capitalism world / S. Gregg // The American Spectator. – 2014. – January 14. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://spectator.org/articles/57418/inequality-crony-capitalism-world>.
6. Kang D.C., Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines / D.C. Kang. – Cambridge University Press, UK, 2002. – 203 p.
7. Mazumdar S. Crony Capitalism: Caricature or Category? / S. Mazumdar // Institute for Studies in Industrial Development, 2008. February. – 57 p.
8. Haber S. Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence / S. Haber. – Hoover Institution Press, 2002. – 157 p.
9. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.
10. Олсон М. Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур. пер. з англ. / М. Олсон. – К.: «Києво-Могилянська академія», 2007. – 174 с.
11. Stiglitz J.E. Crony capitalism American-style / J. E. Stiglitz // Project Syndicate. – 2002. – February 11. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.project-syndicate.org/commentary/crony-capitalism-american-style>.
12. Косалс Л.Я. Клановый капитализм в России / Л.Я. Косалс // Неприкосновенный запас. – 2006. – № 6. – Режим доступа: <http://www.intelros.ru/?newsid=288>.
13. Потемкин А.П. Элитная экономика. 2-е изд. / А.П. Потемкин. – Москва : ИД «Порог», 2004. – 480 с.
14. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
15. Розмаинский И.В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий / И.В. Розмаинский // Экономический вестник РГУ. – 2004. – Т.2. – № 1. – С.59–71.
16. Sharafutdinova G. Crony Capitalism and Democracy: Paradoxes of Electoral Competition in Russia's Regions / G. Sharafutdinova // Working Paper No.335, Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, 2007.
17. Norman J. The Case for Real Capitalism / J. Norman // Free Enterprise Group. – 2011. – December 15. – [Electronic resource]. – Access mode : www.freeenterprise.org.uk.
18. Кумівський капіталізм. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.

Аннотация. Клановый капитализм – это тип экономической системы, в которой успешность фирм на рынке зависит от политических связей. Работа представляет собой теоретическое исследование системных черт кланового капитализма, его характерных признаков и особенностей. Выделены типы кланового капитализма, сформированные по принципу взаимного влияния бизнеса и государства, а также причины, направленность и уровень коррупции, которые им свойственны.

Ключевые слова: клановый капитализм, принцип обезличенности, персонификация отношений, бизнес-группы, поиск ренты, коррупция.

Summary. Crony capitalism describes an economic system in which the profitability of firms in a market economy is dependent on political connections. The article is a theoretical research of the system features of crony capitalism and its specific characteristics. Types of crony capitalism as far as sources, types and intensity of corruption that accompanied it considered on the basis of government-business relationship.

Key words: crony capitalism, impersonality, personification of relationship, business groups, rent-seeking, corruption.

Обнявко Т. С.
викладач кафедри тилового забезпечення
Військової академії, м. Одеса

Obniavko T. S.
Lecturer of Department of Logistic Support
Military Academy, Odessa

МЕТОДИКА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ ЗАКУПІВЛЯХ І ПРОЕКТУВАННІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗАСОБІВ ТА ОБЛАДНАННЯ

DECISION SUPPORT METHODOLOGY FOR PROCUREMENT AND DESIGNING OF SPECIAL FACILITIES AND EQUIPMENT

Анотація. В роботі розглянуто науково-методичні підходи щодо створення передумов для застосування інтегрованих показників і оцінок якості в інформаційних системах обґрунтування прийняття рішень. Запропонована методика може використовуватись для обґрунтування прийняття рішень при проектуванні і виробництві спеціальних засобів та обладнання військового призначення. Також запропонована методика може використовуватись при тендерних закупівлях, спрямованих на реалізацію раніше прийнятих рішень. Наведено розрахунок інтегрального показника якості на прикладі гіпотетичного засобу спеціального призначення з метою подальшого проведення тендерних закупівель.

Ключові слова: військово-промисловий комплекс України, Збройні сили України, військова економіка, метод приведених витрат, тендерні закупівлі, методика підтримки прийняття рішень при тендерних закупівлях і проектуванні спеціальних засобів.

Вступ та постановка проблеми. При оцінці характеристик обладнання [1], при прийнятті заключних рішень у ході тендерних закупівель [2], при встановленні вимог до параметрів окремих елементів і модулів спецзасобів та спецобладнання, обов'язково:

а) щоб заключне рішення робилось після обґрунтованого, об'єктивного співставлення не менш ніж трьох варіантів, розроблених різними незалежними виконавцями;

б) доказове й прозоре обрання за заздалегідь встановленими об'єктивними критеріями найкращого з можливих варіанту;

в) щоб оцінку варіантів виконував замовник і незалежні експерти. Тут постає проблема – яким чином вимірювати якість [3], ефективність різних запропонованих (технічних, технологічних, еколого-економічних, управлінських і т. і.) можливих рішень, які, що найчастіше, мають різні одиниці виміру, різні шкали, масштаби, часто не піддаються аналітичному визначенню і не можуть бути об'єктивно зіставлені одне з одним?

Наприклад, якась властивість, показник спецзасобу може бути відображений у числах, але напевно невідомо, наскільки вагомим є цей показник серед інших показників загальної ефективності цього спецзасобу [4]. Більшість важливих властивостей можуть бути оцінені тільки фахівцями на рівні особистого опиту, інтуїції, неформалізованого знання, практичного застосування, і тому не піддаються виміру. Деякі властивості принципово можна обчислити і визначити, але для цього або бракує інформації, або потрібно багато часу. Зрозуміло, що вимоги технічного завдання на проектування або вже запропоновані до тендеру спецзасоби можуть використовувати різні технічні й технологічні рішення. Найчастіше науково-прикладне дослідження, яке виконується за державним замовленням, реалізується на основі проведення тендеру. Безумовним є й те, що визначення найкращого рішення у тендері, якщо технічні вимоги виконуються однаково успішно різними варіантами спецзасобів, оцінюється із залученням комп-

лексних показників – інтегрованих техніко-економічних, техніко-експлуатаційних та інших показників [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомо, що розрахунки порівняльної економічної ефективності інвестицій застосовуються при порівнянні варіантів господарських і технічних рішень, розміщення замовлень на спроектовані системи та об'єкти, при вирішенні завдань з вибору таких продукції і послуг, що можна замінити, при впровадженні виробництва нових видів техніки, створенні нових або реконструкції діючих підприємств тощо. Для оцінки і зіставлення різних технічних рішень існує апробований метод – метод приведених витрат, тобто умовне приведення всіх витрат до одного року експлуатації. Проблема визначення найкращого проектного рішення зазвичай вирішується за допомогою інтегрованих показників якості із залученням методів аналітичних та експертних оцінок [6–8], методів економетрики [1, 7–9] та нечіткої логіки [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Хоча методики визначення найкращого проектного рішення за допомогою інтегрованих показників існують, але методика визначення показників виробництва та тендерних закупівель для спецзасобів, яка суттєво залежить від умов оцінювання і може носити ознаки корупції [11], майже не розроблена.

Саме тому, удосконалювання методів аналізу й об'єктивного оцінювання нових технічних проектів для спецзасобів, а також результатів їх реалізації на основі тендерних закупівель є важливим і актуальним завданням в умовах тривалої військово-політичної кризи в нашій країні [12; 13].

Метою дослідження є створення передумов для застосування інтегрованих показників і оцінок якості в інформаційних системах підтримки прийняття рішень, які використовуються при оцінці різних конкуруючих технічних і технологічних проектів спецзасобів, а також при наступних можливих тендерних закупівлях, спрямованих на реалізацію раніше прийнятого рішення.

Завданням дослідження є вдосконалення методики розрахунку інтегрованих показників, які оцінюють якість спецпроектів, спецпродукції, спецобладнання або тендерних пропозицій, яка базується на адитивному використанні методів кваліметрії та експертних оцінок.

Об'єктом дослідження є процеси та процедури оцінки якості та прийняття рішень при вирішенні експертних і тендерних завдань щодо проектів та обладнання спеціального призначення.

Предметом дослідження є методики розрахунку інтегрованих показників і оцінок якості проектів, продукції, обладнання або тендерних пропозицій спеціального призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. При виборі постачальника оцінюється якість його пропозиції. Так, в тендерних закупівлях можуть застосовуватися різні автоматизовані системи підтримки прийняття управлінських рішень (СППР) [15]. Досить поширені, наприклад, такі, як *CMMS (Computerised Maintenance Management Systems)*, *CVSS (Computerised Vendor Selection System)*, *BI (Business Intelligence)*, *BA (Business Analytics)* і ряд інших. Такі СППР орієнтовані на топ-менеджмент, швидкі зміни ситуації та гнучкість, пов'язану з неструктурованістю та оригінальністю вирішуваних завдань, для яких немає апробованих алгоритмів рішення. У більшості СППР основний акцент робиться на професійний аналіз об'єктів, ситуацій, математичне моделювання, прогнозування та візуалізацію можливих варіантів рішень (аналіз прикладів – *case analyses*; параметричний аналіз; аналіз чутливості; аналіз можливостей – «пошук цільових рішень»; аналіз впливу; аналіз даних; порівняння та агрегування; аналіз ризику; оптимізація). За принципом роботи СППР є ітераційними, часто підтримують можливість діалогу з особою, яка приймає рішення (ОПР), та розширюваності в області баз даних і алгоритмів.

Але в умовах українського законодавства та при особливих умовах проведення тендерів (наприклад, при закупівлі комплектуючих, матеріалів та обладнання спецпризначення) такі СППР найчастіше не придатні або вимагають адаптації і тому не застосовуються. Крім того, при використанні більшості СППР сторонніх виробників немає гарантій запобігання витоку інформації, призначеної для службового користування.

У різних методиках розрахунку, що застосовуються у СППР, показником порівняння варіантів є мінімум приведених витрат [14; 16], де витрати розподіляються на:

– капітальні витрати, K_v (придбання обладнання, його транспортування, монтаж, налагодження, введення в експлуатацію тощо). Ці витрати розподіляються на кожен рік експлуатації;

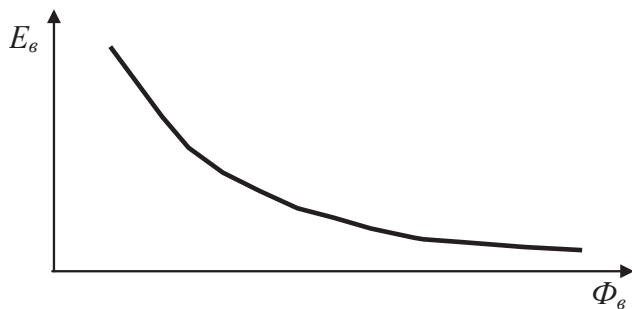


Рис. 1. Типова залежність витрат на експлуатацію спеціального обладнання в функції загальних фінансових витрат

– експлуатаційні витрати E_v (заробітна плата обслуговуючого персоналу, витрати на енергію, технічне обслуговування, ремонт основних фондів, накладні витрати тощо). Ці витрати рахують за один рік експлуатації.

За кожним з варіантів приведені витрати E_{np} (сума поточних і капітальних витрат, доведених до однакової розмірності і відповідно до нормативного коефіцієнту ефективності [14; 16]), визначаються як:

$$E_{np} = (C_1 + E_n \cdot K_1) - (C_2 + E_n \cdot K_2),$$

де C_1 та C_2 – поточні витрати; K_1 та K_2 – капітальні витрати, відповідно, за першим та другим варіантами; E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Зрозуміло, що найкраще рішення не може мати мінімуму експлуатаційних витрат E_v , оскільки такий варіант вимагає найбільших, найчастіше – нереально великих, сумарних фінансових вкладень Φ_v (рис. 1).

Існує декілька підходів до кількісного оцінювання якості проектних рішень методами кваліметрії [8]. Для спецзасобів, наприклад, [4], використані наступні принципи [17; 18]:

1. Якість [19] – сукупність тільки тих властивостей засобу, що пов'язані з результатом, а не зі здійсненими при цьому витратами, і які виявляються у процесі експлуатації засобу відповідно до його функціонального призначення (ISO 9000-9004, ISO 8402).

2. Всі властивості засобу можуть бути вимірянні абсолютним показником властивості Q_i ($i = 1, \dots, n$, де n – кількість властивостей оцінюваного об'єкту). Отримане значення показника Q_i виражається у специфічних для кожної властивості одиницях, а для вимірювання використовують аналітичні та експертні методи, класичні методи метрології. З властивостей, що формують показники якості, утворюють ієрархічну структуру.

3. Нормативний термін *окупності* (T) – термін, який потрібен для повернення інвестиційних витрат. Але для спецтехніки термін окупності може не враховуватися, оскільки термін окупності різних варіантів спецзасобів є інструментом проведення державної політики.

Короткі терміни окупності стимулюють швидкий підйом виробництва, але потребують залучення більших приведених капіталовкладень. Великі терміни окупності характерні для умов розвитку ринкової економіки, існування економічної нестабільності, впливу агресивної поведінки інших держав. Зазвичай великі терміни окупності використовуються при стабільному розвитку галузі економіки або певного державного комплексу, наприклад, Збройних Сил України (ЗСУ), а також для техніки із великим терміном експлуатації [12; 13; 20].

Нове рішення (проект, продукція тощо), щоб бути конкурентоспроможним і на світовому ринку, повинно задовольняти не тільки вимоги технічного завдання, але й відповідати сучасному рівню розвитку науки і технологій, мати найкращі на сьогодні експлуатаційні і екологічні характеристики тощо.

Якщо проект є продукцією спецпризначення, то у поняття його життєвого циклу і експлуатації входять і питання виробництва – матеріаломісткість, уніфікація, технологічність, терміни виготовлення тощо, і можливості експорту, і деякі особливі властивості (держтаємниця, подвійність призначення, утилізація тощо), які не завжди є важливими при експлуатації звичайного обладнання та у цивільних проектах.

Додатково зауважимо, що якщо йдеться про технічно складний спецзасіб як продукцію виробництва, то обов'язково треба врахувати додаткові властивості, які проявляються при його технічній експлуатації. Технічна

експлуатація – частина експлуатації, що включає транспортування, зберігання, технічне обслуговування та ремонт спецзасобу, виробу, при цьому під експлуатацією розуміється стадія всього життєвого циклу засобу, виробу, на якій реалізується, підтримується і відновлюється його якість (ГОСТ 25866-83).

Саме тому, для оцінювання експлуатаційних, тактико-технічних, еколого-економічних та інших показників спецзасобів і проектів їх створення, використовують різноманітні методи кваліметрії [8; 21] із залученням методів комплексної, кількісної оцінки якості.

Таким чином, можна зробити висновок, що:

- комплексний, інтегрований показник якості обов'язково повинен використовуватися при оцінці технічних проектів та при тендерних закупівлях спецзасобів;
- інтегрований показник якості необхідно застосовувати не тільки при використанні методів кваліметрії, а й у комплексі із неаналітичними, експертними методами оцінювання.

Якщо конкуруючий варіант (спецпроект, тендерної пропозиції, спецобладнання тощо) має не тільки зменшені експлуатаційні витрати, а також і підвищені тактико-технічні параметри (ТТХ) і характеристики (продуктивність, вантажопідйомність, надійність, універсальність, екологічність тощо), то у цьому випадку термін окупності T капітальних витрат значно скоротиться. Зазвичай приведені витрати (ПВ) розраховують за формулою:

$$ПВ = E_0 + K_0 / T \quad (1)$$

Зрозуміло, що переможе той варіант, який має найменше значення приведених витрат і найвищу «якість». Якість – це не тільки сукупність властивостей і ТТХ засобу, продукції або послуги, які надають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживача, це сукупність властивостей об'єкту, які виявляються у процесі споживання, експлуатації, використання, застосування і характеризують позитивні і негативні результати, що досягаються при цьому. Якість окремо не оцінює витрати на виробництво і споживання.

Можна вважати, що якість продукції спецпризначення визначають чинники якості:

- проекту;
- матеріалів;
- сировини і напівфабрикатів;
- робіт;
- дотримання проекту, норм, стандартів.

Але на якість нових або реноваційних спецзасобів, ці чинники впливають не однаково. Найважливішим є те, що до 80% ваги сумарної якості у проекті спецзасобу складає якість підготовки проектного рішення. Це пояснюється тим, що інші складові (якість матеріалів, робіт, дотримання норм тощо) легко контролюються замовником спецзасобу або спецобладнання.

При експертному оцінюванні властивостей і ТТХ застосовуються шкали:

- відносин («у скільки разів»);
- інтервалів («на скільки»);
- порядку (інформація про те, що краще за якість, але не на скільки краще і не в скільки разів краще);
- найменувань (номінаційна шкала).

Але для зіставлення різних властивостей і ТТХ, вимірюваних у різних шкалах, зручно використовувати відносний безрозмірний показник властивості K_i , де $i = (1, \dots, n)$ – номер конкретного показника [17; 21]. Цей показник відображає ступінь наближення абсолютного показника властивості Q_i до еталонного показника Q_i^{em} , і показника браку Q_i^{op} , які характеризують найвищий і найнижчий рівні оцінювання.

Відносний показник описується залежністю $K_i = f(Q_i, Q_i^{em}, Q_i^{op})$, яка нормується функцією:

$$K_i = (Q_i - Q_i^{op}) / (Q_i^{em} - Q_i^{op}) \quad (2)$$

Співставлення (за допомогою відносній важливості) окремих показників, виконаємо через безрозмірні коефіцієнти вагомості властивостей G_i . Приймаємо:

$$\left. \begin{aligned} 0 < G_i < 1, \\ \sum_{i=1}^n G_i = 1. \end{aligned} \right\}$$

Значення коефіцієнтів вагомості можна визначати із залученням різновидів експертного, аналітичного методів або їх комбінацій.

Кількісна оцінка якості, у цілому, виражається за допомогою показника якості:

$$K_{ja} = \varphi(K_p, G_p, K_{je}), \quad (3)$$

де K_{je} – коефіцієнт рівня ефективності j -го об'єкту ($0 \leq K_{je} \leq 1$).

Функцію $\varphi(K_p, G_p, K_{je})$ можливо визначити аналітично, наприклад, поліномами другого – п'ятого ступеня, але зазвичай, показник якості достатньо визначити спрощено:

$$K_{ja} = K_{je} \cdot \sum_{i=1}^n K_i \cdot G_i. \quad (4)$$

Окрім якості технічного проекту спецзасобу, або самого спецзасобу, необхідно враховувати витрати на його створення (проекткування, розробку), виробництво і споживання (використання, експлуатацію) та сукупні витрати (наприклад, приведені витрати). Саме тому замість показника якості використовується інтегральний показник якості, визначення значень якого ґрунтується на тих же принципах.

Визначимо процедуру, якою слід керуватися при оцінці можливих проектних рішень і тендерних закупівлях спецзасобів.

Побудова структури показників. Оцінки якості залежать від показників властивостей і ТТХ, сукупність яких утворює модель якості оцінюваного об'єкта: при одному наборі показників засіб α буде краще за якість, ніж засіб β , але при іншому наборі показників може бути навпаки, засіб β – кращий за засіб α . Ясно, що набір показників, за якими оцінюється якість, повинен бути впорядкованим, однозначним і декомпонованим у ієрархічну структуру. Порівнюючи за якістю декілька варіантів спецзасобів або їх проектів, виключають з розгляду ті властивості, які з однаковою мірою виражені у порівнюваних варіантах. Тобто, трактують результати оцінювання так, неначе вони виражені у шкалі відносин. Це дозволяє отримати інформацію не тільки про те, на скільки один варіант відрізняється за якістю від іншого, але й у скільки разів виявляється відмінність. У такому випадку оцінки якості можуть бути виражені шкалою порядку і надавати інформацію про те, що краще за якість (але не на скільки краще).

Визначення еталонних значень і значень браку показників властивостей. Зрозуміло, що еталонні значення показників необхідно вибирати з найкращих (на момент оцінювання) існуючих рішень. Це стосується і до значень браку (найгірших, неприпустимих) показників властивостей.

Визначення показників властивостей. Часто у методах оцінювання якості спецзасобів застосовується не цифрове, а лінгвістичне вираження (висловлювання) градацій значень абсолютних показників властивостей, тобто нечітке [10] (розмите, фаззі) вираження. Наприклад, п'ятибальна шкала: «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», «дуже незадовільно». Щоб зменшити відносну погрішність, потрібно збільшити число градацій, але

не у будь-яких розмірах, а у тих, які відповідають психологічним можливостям експерта або фахівця. Якщо оцінюється спецзасіб, то шкала повинна бути більш жорсткою і вимогливою до позитивних оцінок. Зрозуміло, що градації можуть бути достатньо гнучкими і змінюватися відповідно до вимог до ТТХ кінцевого продукту або проекту.

Відомо, що для психологічних й розумово-логічних можливостей висококваліфікованого експерта найкраще число градацій повинне бути від 8 до 15. Добрі результати дає і стовідсоткова шкала із змінюваними градаціями. На наш погляд, необхідно на початку та в кінці такої шкали використати дрібні градації, а у середині – крупні. Це відноситься до тих властивостей і ТТХ, для показників яких неможливо, важко або небажано використовувати звичайні фізичні одиниці вимірювання та очевидні висловлювання експертів.

У роботі Голікова В.А., Козьмич М.А. та Онищенко О.А. [21] не показано, яким чином переводити лінгвістичні, нечіткі оцінки-висловлювання експертів у однозначні, числові. Пропонується для оцінки лінгвістичних показників, висловлених експертами («відмінно», «добре», «якісно», «майже неможливо» і так далі з більш дрібними показниками на початку та кінці шкали) використати добре відому шкалу Харрінгтона. При цьому, за допомогою шкали Харрінгтона можна легко застосувати для кожного показника відомий прийом – безрозмірне (відносне, нормоване) на деякому діапазоні, шкалювання. Шкала Харрінгтона формується за допомогою вираження інтересів $Hr(x)$:

$$Hr(x) = \exp[-f(x)], \quad (5)$$

де $f(x) = \exp(-x)$ – функція визначення лінгвістичної змінної.

Незважаючи на те, що результат оцінки сильно залежить від апріорної інформації щодо локальних показників і ТТХ, від точності визначення узагальнюючих ознак і властивостей, від кваліфікації та досвіду експерта, шкала Харрінгтона є універсальною, легко адаптується

під лінгвістичні висловлювання, є однотипною для всіх поєднаних показників і ТТХ, що дозволяє їх порівнювати. Вихідні дані нормують у діапазоні (0, ..., 1) або (0%, ..., 100%) та нормують локальні показники (оцінки, табл. 1). При цьому можна легко встановити і більш дрібні градації на початку і в кінці шкали, де функція (5) найбільш чутлива до змін лінгвістичної змінної x .

Наведемо методику, яка може застосовуватися у загальній системі підтримки прийняття рішень при оцінюванні та співставленні різних варіантів спецпроектів, а також при процедурах тендерних закупівель.

Наприклад, визначимо інтегральний показник якості гіпотетичного засобу спеціального призначення – безпілотного літаючого апарату (БПЛА, дрону) з метою подальшого проведення тендерних закупівель (якщо запропоновано альтернативні варіанти конструкцій БПЛА). Виконаємо декілька обов'язкових етапів, які майже повністю виключають суб'єктивну складову оцінювання якостей БПЛА.

Розрахунок проведемо тільки для одного БПЛА, тобто $K1я$ (згідно (4), $j = 1$).

Зрозуміло, що розрахунки показників інших можливих конструкцій БПЛА ($K2я, K3я, \dots, Kjя$) виконуються аналогічно, а найкращий зразок визначається співставленням коефіцієнтів. У дослідженні Обнявко Т.С. [17] наведені та прокоментовані всі основні етапи такого оцінювання.

Етап 1. Формування групи експертів. Від спеціальності, досвіду і особистості експертів залежить об'єктивна оцінка окремих складових БПЛА і це необхідно урахувати окремо.

Етап 2. Визначення головних характеристик і параметрів БПЛА.

Пропонується (як приклад) їх наступний і дуже скорочений перелік:

1. Автономність польоту при нормальних (номінальних проектних) метеорологічних умовах, з.
2. Номінальна вантажопідйомність, кг.

Таблиця 1

Можливі оцінки за шкалою Харрінгтона

Оцінки	Зіставлення оцінок				
	Якісна оцінка	Дуже незадовільно	Незадовільно	Задовільно	Добре
1	2	3	4	5	6
Кількісна оцінка	0,00÷0,20 (0,0÷2,0)	0,20÷0,37 (2,0÷3,7)	0,37÷0,63 (3,7÷6,3)	0,63÷0,80 (6,3÷8,0)	0,80÷1,00 (8,0÷10,0)

Таблиця 2

Показники вагомості параметрів і характеристик БПЛА

Показники	Експертне ранжування показників						Сумарна оцінка	Вага, G_i
	Ек. 1	Ек. 2	Ек. 3	Ек. 4	Ек. 5	Ек. 6		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Автономність	5	5	6	7	8	7	38	0,097
Вантажопідйомність	4	6	7	5	5	5	32	0,081
Точність	6	8	7	5	6	5	37	0,094
Функціональність	6	6	5	3	4	8	32	0,081
Надійність	7	7	6	8	4	7	39	0,099
Маневреність	6	9	6	8	8	5	42	0,107
Швидкість	7	7	8	6	8	8	44	0,112
Витрати пального	4	4	5	5	4	4	26	0,066
Матеріаломісткість	7	6	5	6	7	6	37	0,094
Технологічність	5	9	6	4	5	6	35	0,089
Ціна	5	6	6	6	4	4	31	0,079
Оцінка експерта	62	73	67	63	63	65	–	–
Сума	–						393	1,00

3. Точність позиціонування, м.
4. Функціональність, в. о.
5. Загальна надійність, в. о.
6. Маневреність, град/с.
7. Максимальна швидкість, км/г.
8. Витрати пального, л/км.
9. Матеріаломісткість та використання дорожніх металів, рідкоземельних елементів, кг.
10. Технологічність виготовлення і ступінь уніфікації, в. о.
11. Ціна пропозиції, грн.

При розрахунках використаємо номери показників від 1 до 11 для позначення коефіцієнтів вагомості G_i , абсолютних та відносних показників ТТХ і властивостей Q_i та K_i .

Етап 3. Визначення вагомості головних характеристик і параметрів БПЛА.

За допомогою формули (5), кожен з шести експертів ($E_{к1}, \dots, E_{к6}$) заповнює свій стовпчик у таблиці 2 та напроти кожного оцінюваного показника проставляє номер критерію від 10 до 0, при цьому цифра 10 відповідає найвагомішому показнику, а 0 – найгіршому.

Бачимо (табл. 2), що кожен параметр і характеристика БПЛА отримали конкретний коефіцієнт важливості – коефіцієнт ваги, і це є головним. Так, найнижчий коефіцієнт (0,066) встановлено для витрати пального, а найвищий (0,112) – для швидкості БПЛА.

Етап 4. Абсолютні показники.

Експерт формує, з точністю до 0,5 бала, абсолютні, конкретні для оцінюваного взірця показники – відносно до найкращого з існуючих (відомого експерту) у світі БПЛА. Саме тому еталонне (найкраще) значення всіх показників прийнято максимальним, тобто $Q_{i\text{ет}} = \text{const} = 10,0$, де $i = (1, \dots, 11)$. За показник браку $Q_{\text{ібр}}$ експерт обирає найнижчий функціонально можливий показник.

Абсолютні показники параметрів Q_i оцінюваного БПЛА розраховуються як середньоарифметичні значення всіх експертних оцінок.

Зрозуміло, що у прикладі наводяться (табл. 3) показники тільки для одного оцінюваного варіанту. Реально експертам треба оцінювати (заповнювати таблиці) для декількох варіантів запропонованих рішень.

Із таблиці 2 випливає, що за важливістю для виконання спеціальних завдань, на перших місцях є швидкість БПЛА (ранг 1, 44 бали), його маневреність (ранг 2, 42 бала) та надійність (ранг 3, 39 балів). Далі віддається перевага автономності (ранг 4, 38 балів), точності та матеріаломісткості (ранги 5 та 6, кожен – 37 бала), на останніх місцях – технологічність, функціональність, витрати пального, при цьому ціна БПЛА не найважливіша (ранг 10, 31 бал). Вже попередньо, аналізуючи коефіцієнти K_i , G_i , та отримані ранги (табл. 3 та табл. 4), можна встановити,

Таблиця 3

Показники одного варіанту БПЛА

Номер показника	Показники	Абсолютні показники властивостей						Узагальнені показники		
		Ек.1	Ек.2	Ек.3	Ек.4	Ек.5	Ек.6	$Q_i^{\text{оп}}$	Q_i	K_i
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	Автономність	4,0	4,5	6,5	4,5	5,0	6,5	4,0	5,17	0,195
2.	Вантажопідйомність	4,5	6,5	4,5	7,0	5,0	5,5	5,0	5,50	0,100
3.	Точність	6,5	5,5	6,5	7,0	5,5	4,5	5,5	5,92	0,093
4.	Функціональність	5,5	4,0	5,5	6,5	6,0	4,5	3,0	5,33	0,333
5.	Надійність	4,0	5,0	5,0	5,0	4,0	4,5	4,5	4,58	0,015
6.	Маневреність	4,0	5,0	5,5	5,5	6,0	6,5	5,0	5,42	0,084
7.	Швидкість	5,5	3,5	5,5	4,0	6,0	5,5	4,0	5,00	0,166
8.	Витрати пального	5,0	6,0	6,5	4,5	5,5	7,0	4,0	5,75	0,292
9.	Матеріаломісткість	5,0	6,0	7,0	6,5	6,5	6,5	3,5	6,25	0,423
10.	Технологічність	5,5	4,5	3,5	4,0	4,5	5,0	3,5	4,50	0,154
11.	Ціна	4,0	4,5	6,0	5,0	6,0	5,0	3,5	5,08	0,243
Сума		53,5	55,0	62,0	59,5	59,0	61,0		–	

Таблиця 4

Ранжування і позначення показників оцінюваного БПЛА

Ранг за:		Показники	Позначення	Номер показника	Вага, G_i	K_i	$K_i \cdot G_i$
важливістю	фактичний						
1	2	3	4	5	6	7	8
1	6	Швидкість	Шв	7	0,112	0,166	0,0186
2	8	Маневреність	Мн	6	0,107	0,084	0,0089
3	11	Надійність	Нд	5	0,099	0,015	0,0015
4	5	Автономність	Ав	1	0,097	0,195	0,0189
5	9	Точність	Тн	3	0,094	0,093	0,0087
6	1	Матеріаломісткість	Мм	9	0,094	0,423	0,0397
7	7	Технологічність	Тх	10	0,089	0,154	0,0137
8	10	Вантажопідйомність	Вп	2	0,081	0,100	0,0081
9	2	Функціональність	Фн	4	0,081	0,333	0,0269
10	4	Ціна	Цн	11	0,079	0,243	0,0192
11	3	Витрати пального	Вп	8	0,066	0,292	0,0193

що кожен з найважливіших за рангом показників у оцінюваному БПЛА майже незадовільний.

Але згідно (4) можна визначити *результуючу інтегральну оцінку* БПЛА. Оскільки ми не маємо відомостей про зміни у часі окремих властивостей БПЛА, тому для $K_{je} = 1$ вираз (4) суттєво спрощується:

$$K_{ja} = 1 \cdot \sum_{i=1}^n K_i \cdot G_i. \quad (6)$$

За допомогою (6) отримуємо результуючий інтегральний коефіцієнт якості оцінюваного БПЛА:

$$K_{ja} \approx 0,18.$$

Тобто БПЛА, що розглядається (таблиці 2, 3 та 4), відповідає лише на 18% найкращим аналогічним світовим зразкам. Після розрахунків коефіцієнтів K_i і G_i для інших варіантів БПЛА можна їх об'єктивно зіставити та обрати найкраще рішення для виробництва та подальших закупівель.

Представлену методику вже апробовано на одному з авторемонтних підприємств ЗСУ при закупівлях комплектів запчастин; при проектуванні судна подвійного при-

значення; при попередньому оцінюванні характеристик дослідного дрону.

Методика, що пропонується, продемонструвала можливість:

- формулювання цілеспрямованих вказівок розробникам, проектувальникам та ремонтно-експлуатаційним службам з метою подальшого покращення окремих показників запропонованих рішень;
- обрання найкращих, із декількох можливих, варіантів закупівель обладнання, комплектуючих, матеріалів.

Висновки. Таким чином, виключення окремих недоліків існуючих методик розрахунку показників і оцінок якості проектів, продукції, обладнання або тендерних пропозицій спеціального призначення дає можливість запропонувати об'єктивну методику застосування інтегрованих показників та оцінок якості в інформаційних системах підтримки прийняття рішень, які можуть з успіхом використовуватись при оцінці різних конкуруючих технічних і технологічних проектів виробництва спецзасобів, а також при їх тендерних закупівлях на основі науково-обґрунтованого оцінювання та з виключенням корупційної складової.

Список використаних джерел:

1. Минакер В.Е. Алгоритм оценки технических систем по частным параметрам / В.Е. Минакер // Матер. науч. техн. конф. «ТРИЗ-Саммит – 2006», г. С.-Петербург, 13.10. – 14.10.2006 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00820/00820.html>.
2. Кузнецов К.В. Прокьюремент : тендеры, конкурсы, конкурентные закупки / К.В. Кузнецов. – М.: Прогресс, 2005. – 226 с.
3. Показатель_качества : материал из Википедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Показатель_качества.
4. Чобиток В.А. Оценка боевой эффективности и технического совершенства вооружения и военной техники : [учебное пособие] / В.А. Чобиток. – К. : КВТИУ, 1984. – 58 с.
5. Минакер В.Е. Проблемы интегральных оценок технических систем / В.Е. Минакер, М.В. Быховский // Матер. науч. техн. конф. «ТРИЗ-Саммит – 2006», г. С.-Петербург, 13.10. – 14.10.2006 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00821/00821.html>.
6. Богомолова И.П. Аналитическая оценка конкурентоспособности предприятия / [И.П. Богомолова, И.П. Федотова, В.В. Бобенкова] // Центр исследований региональной экономики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=5&page=13>.
7. Литвак Б.Г. Экспертные технологии в управлении : [учебное пособие] / Б.Г. Литвак. – М. : Дело, 2004. – 400 с.
8. Кириллов В.И. Квалиметрия и системный анализ : [учебное пособие] // В.И. Кирилов. – Минск : Новое знание ; М. : ИНФРА – М, 2011. – 440 с.
9. Складов Ю.С. Эконометрика. Краткий курс : [учебное пособие]. – 2-е изд., испр. / Ю.С. Складов. – СПб. : ГУАП, 2007. – 140 с.
10. Mahant N. Risk Assessment is Fuzzy Business – Fuzzy Logic Provides the Way to Assess Off-site Risk from Industrial Installations / N. Mahant. – Risk-2004. – 2004. – № 206. – P. 206–212.
11. Левин М.И. Лекции по экономике коррупции: учебное пособие / [М.И. Левин, Е.А. Левина, Е.В. Покатович] / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. – 356 с.
12. Про нову редакцію Военної доктрини України: Указ Президента України № 555/2015 від 02.09.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/5552015-19443>.
13. Про Стратегічний оборонний бюлетень України: Указ Президента України №240/2016 від 20.05.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/2402016-20137>.
14. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [навчальний посібник] / [В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
15. Першина Е.Л. Интеллектуальные системы поддержки принятия решений: комплексы программ, модели, методы, приложения : [монография] / [Е.Л. Першина, О.А. Попова, С.Н. Чуканов]. – Омск: СибАДИ, 2010. – 204 с.
16. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием : [учебное пособие]. – 2-е изд., доп. – М.: Инфра – М, 2008. – 455 с.
17. Обнявко Т.С. Визначення ефективності тендерних проектів у військовій економіці методами економетрики / Т.С. Обнявко, О.А. Онищенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 9. – Ч. 2. – С. 212–218.
18. Обнявко Т.С. Концепції визначення оцінок еколого-економічної ефективності функціонування воєнної економіки / Т.С. Обнявко // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова. Серія «Економіка». – 2016. – Том 21. – Випуск 6(48). – С. 62–66.
19. Ахлибинский Б.В., Храменко Н.И. Теория качества в науке и практике : методологический анализ / Б.В. Ахлибинский, Н.И. Храменко. – Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1989. – 200 с.
20. Біла книга – 2015: Збройні Сили України : щорічник / Міністерство оборони України. – К. : Міністерство оборони України, 2016. – 104 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mil.gov.ua/content/files/whitebook/WB_2015.pdf.
21. Голіков В.А., Козьмін М.А., Онищенко О.А. Методологія наукових досліджень : [навчальний посібник] // В.А. Голіков, М.А. Козьмін, О.А. Онищенко. – Одеса: ОНМА, 2014. – 163 с.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к созданию предпосылок для применения интегрированных показателей и оценок качества в информационных системах обоснования принятия решений. Предложенная методика может использоваться для обоснования принятия решений при производстве специальных средств и оборудования военного назначения. Также предложенная методика может использоваться при тендерных закупках, направленных на реализацию ранее принятых решений. Приведен расчет интегрального показателя качества на примере гипотетического средства специального назначения с целью дальнейшего проведения тендерных закупок.

Ключевые слова: военно-промышленный комплекс Украины, Вооруженные силы Украины, военная экономика, метод приведенных затрат, тендерные закупки, методика поддержки принятия решений при тендерных закупках и проектировании специальных средств.

Summary. The paper deals with the scientific and methodological approaches to the creation of preconditions for the using of the integrated performance and quality assessments in the decision support information systems. The proposed methodology can be used to justify decision-making in the production of special facilities and military equipment. The proposed methodology can be also used in the tender procurement aimed at the implementation of previous decisions. The calculation of the integral index is given using the hypothetical special purpose equipment manufacturing as an example in order to further tender procurement.

Key words: military-industrial complex of Ukraine, Armed Forces of Ukraine, military economy, cost reduction method, decision support methodology for procurement and designing of special facilities and equipment.

УДК 336.01(477)

Параниця Н. В.
*старший викладач кафедри статистики
та математичних методів в економіці університету
Державної фіскальної служби України*

Paranytsya N. V.
*Senior Lecturer in Statistics and Mathematical
Methods in Economics from the
University of the State Fiscal Service Ukraine*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВОГО І ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF EFFECTIVE INTERACTION OF FINANCIAL AND INDUSTRIAL SECTORS OF UKRAINE'S ECONOMY

Анотація. У статті здійснено пошук економіко-математичної моделі, яка буде сприяти ефективній взаємодії фінансового і промислового секторів економіки України. Розкрито стан, тенденції розвитку і основні показники фінансового ринку, які характеризують його вплив на промисловий сектор економіки з урахуванням економіко-математичних показників. У роботі досліджено структуру ефективної взаємодії фінансового і промислового секторів економіки України. Проведено емпіричні дослідження для виявлення зв'язку ефективної взаємодії між фінансовим та промисловим секторами України. Проаналізовано кореляційно-регресійний аналіз впливу економічних показників фінансових секторів на обсяг реалізованої продукції промисловості.

Ключові слова: фінансовий сектор, промисловий сектор, економіко-математичне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз.

Вступ та постановка проблеми. Укріплення надійності та стійкості фінансового і промислового секторів економіки обумовлені тенденціями стабільності економічного середовища, в рамках якого здійснюється ефективна взаємодія, що неможлива без ґрунтового математичного аналізу, тому що на стосунки фінансового та промислового секторів впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, вивчення яких вимагає знання та активного використання результатів різних розділів математики, системного аналізу, теорії вимірювань, господарського права, соціології, статистики.

Подальший розвиток економіки є неможливим без розвинутого, стабільного, надійного та ефективного фінан-

сового ринку нашої держави, що зумовлює необхідність втілення науково обґрунтованих та системних реформ у фінансовому секторі для забезпечення додаткових джерел фінансування для соціально-економічного розвитку України, в тому числі і для розвитку промислового сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день питання розвитку фінансового сектору, проблем та перспектив його функціонування в Україні широко висвітлені в економічній літературі, зокрема в працях таких українських економістів: Дзюблюк О.В., Кузнецова А.Я., Лепак Р.І., Мартиросян А.Р., Міщенко В.І., Мунтіян В.І., Науменкова С.В., Онишко С.В., Опарін В.М., Паливода К.В., Пересада А.А. та ін.

Дослідженню впливу фінансового сектору на економічне зростання приділяють увагу такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Руссо П., Сілла Р., Смулов А.М., Столбов М.Й., Федосов В.М. та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, багаторічну історію вивчення сутності та принципів функціонування фінансової системи в цілому і її окремих секторів, ряд аспектів фінансової діяльності досі залишаються малодослідженими. Тому важливим видається проведення аналізу зв'язку ефективної взаємодії між фінансовим та промисловим секторами України і дослідження впливу кон'юнктурних коливань економіко-математичного моделювання фінансового ринку на функціонування промислового виробництва.

Метою статті є дослідження напряму та сили взаємозв'язку між фінансовим та промисловим секторами економіки України, пошук ефективної економіко-математичної моделі, спрямованої на поліпшення взаємодії фінансового і промислового секторів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток основних сегментів фінансового і промислового секторів з урахуванням економічних інтересів формує колосальний потенціал для нових конструктивних ідей в економічній науці, зокрема застосування сучасних методів економіко-математичного моделювання. Одним із важливих завдань, які стоять перед фінансовим сектором, є ефективний перерозподіл фінансових ресурсів між суб'єктами інших секторів. Фінансовий сектор складається із інститутів, котрі створюють активи, вплив яких на діяльність промислових підприємств видається дуже цікавим для дослідження.

Світовий досвід показує, що досягнення цієї мети значною мірою залежить від процесу залучення, акумуляції та використання капіталу для подальшого направлення у виробничі та соціальні сфери вільних грошових коштів домогосподарств і організацій. Хоча сучасні емпіричні і аналітичні дослідження часто доводять прямий зв'язок між фінансовим та економічним зростанням, залишається багато невирішених питань про те, як ці результати повинні бути інтерпретовані.

Важливою складовою аналізу впливу фінансового сектору на розвиток промисловості є прогнозування динаміки та обсягів її економічних показників з вико-

ристанням економіко-математичних методів і моделей з урахуванням ризику результатів моделювання. Тому вважаємо доцільним спочатку зробити кореляційно-регресійний аналіз впливу економічних показників фінансових секторів на обсяг реалізованої продукції промисловості.

Фінансовий сектор у сучасних умовах є одним із базових складових сучасної економіки, завдяки якому відбувається перетік капіталу в промисловість. Науковці всього світу розходяться в думках щодо впливу фінансового сектору на розвиток і зростання промисловості, але ніхто не заперечує, що забезпечення економічного зростання – це одне з найважливіших завдань, що стоять перед економікою будь-якої країни.

Для прогнозування динаміки та обсягів економічних показників використовують економетричні моделі, які за вихідними даними поділяються на два види: просторові моделі та моделі часових рядів. *Просторові моделі* аналізують дані, що характеризують сукупність різних об'єктів у визначений період часу, *моделі часових рядів* – дані, що характеризують один об'єкт за низку послідовних періодів часу.

Спостерігаються такі основні складові часового ряду: *зростаюча тенденція (тренд)*; *циклічна складова*; *випадкові фактори*. На практиці часові ряди економічних показників не є тільки однією з цих складових, вони можуть мати дві або усі три складові. Моделі часових рядів поділяються на *адитивні* (ряд включає суму складових) та *мультиплікативні* (ряд є добутком складових). Також розрізняють ряди *стаціонарні* (не мають тенденції щодо зміни тренду) і *нестационарні* (містять змінний тренд). Висновок про стаціонарність або нестационарність часового ряду можна зробити, аналізуючи графік часового ряду.

Розглянемо щорічні номінальні дані: обсягу реалізованої продукції промисловості; капіталізації ПФТС; обсягу кредитів, виданих банками; активів комерційних банків; обсягу інвестицій в основний капітал промислових підприємств за період з 2000 р. по 2014 р. (табл. 1). Ці дані представляють сукупності значень за послідовні періоди часу, тобто є динамічними часовими рядами [1, с. 11; 2, с. 243], отже для досліджень впливу фінансового сектору на розвиток промисловості застосуємо моделі часових рядів.

Для підвищення надійності і точності можливого прогнозу обсягу реалізованої продукції промисловості необ-

Таблиця 1

Динаміка реальних економічних показників в Україні за 2000–2014 рр., млн. грн.

Рік	Обсяг реалізованої продукції промисловості (Y)	Капіталізація ПФТС (X ₁)	Обсяг кредитів, виданих банками (X ₂)	Активи комерційних Банків (X ₃)	Обсяг інвестицій в основний капітал промислових підприємств (X ₄)
2000	148 430,79	9 764,42	15 104,79	27 297,44	9 464,28
2001	191 327,31	7 313,97	24 460,07	46 938,19	12 387,05
2002	218 076,35	21 954,13	36 772,08	66 731,35	14 351,46
2003	267 206,38	23 674,21	54 389,09	115 924,31	18 231,34
2004	347 577,71	61 646,17	63 993,93	104 931,57	24 450,13
2005	377 568,57	118 527,02	88 553,59	158 705,64	28 228,14
2006	480 181,90	193 947,88	145 919,06	275 862,74	38 993,65
2007	583 938,68	459 811,07	224 905,54	456 948,86	52 395,31
2008	710 880,23	140 528,31	366 344,19	691 896,13	59 393,57
2009	716 297,16	129 328,84	421 839,25	742 802,67	51 205,68
2010	936 770,62	224 225,71	447 043,10	730 107,64	51 502,37
2011	1 163 972,24	1 109 982,53	508 675,13	726 612,91	75 580,39
2012	1 268 947,59	130 511,86	756 333,02	1 045 632,65	84 970,69
2013	1 267 889,17	144 083,31	873 827,42	1 225 402,68	93 551,39
2014	1 244 633,36	150 975,24	876 618,47	1 147 083,62	75 123,69

Джерело: дані Національного банку України, Державної служби статистики України та ПФТС [3; 4; 5]

хідно ретельно обрати вид моделі, враховуючи мету дослідження і аналіз статистичних даних. Реальні значення вихідних даних для моделі залежності обсягу реалізованої промислової продукції від основних показників фінансового сектора з урахуванням дефлятора ВВП подано в таблиці 1.

Для визначення залежності обсягу реалізованої промислової продукції від основних показників фінансового сектора використаємо регресійну модель виду (1):

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n; b_0, b_1, b_2, \dots, b_n) \quad (1)$$

де Y – результативна ознака,

X_i – факторні ознаки,

b_0, b_i – параметри моделі,

n – кількість факторних ознак.

Кореляційна матриця для всіх факторів та результативної ознаки моделі наведена в таблиці 2.

На основі аналізу матриці можна зробити наступні висновки. Найбільш сильний лінійний зв'язок результативної ознаки Y (обсягу реалізованої промислової продукції) з регресором X_4 (обсяг інвестицій в основний капітал промислових підприємств), X_2 (обсяг кредитів, виданих банками), X_3 (активи комерційних банків), тому що величина відповідних парних коефіцієнтів кореляції $r(Y, X_4) = 0,972$, $r(Y, X_2) = 0,969$, $r(Y, X_3) = 0,966$ близька до одиниці.

Але значення не всіх факторів будуть включені в модель, а тільки ті, значення кореляції яких з результативною ознакою перевищують показники кореляції факторів між собою. Таким чином, в модель включається регресор

X_4 – обсяг інвестицій в основний капітал промислових підприємств, тому що коефіцієнт кореляції даного фактора з результативним – максимальний. Наступним буде включений фактор X_2 , який за економічним змістом відображає обсяг кредитів, виданих банками. Аналогічно долучимо в модель регресор X_1 (капіталізація ПФТС).

З моделі множинної регресії буде виключений регресор X_3 (активи комерційних банків), враховуючи сильну кореляцію факторів X_3 та X_2 , тому що $r(X_3, X_2) = 0,987$.

Побудуємо регресійну функцію для результативної змінної Y від факторних X_1, X_2, X_4 з використанням пакета статистичних методів STATGRAPHICS. У результаті отримаємо модель залежності обсягу реалізованої промислової продукції від капіталізації ПФТС, обсягу кредитів, виданих банками, та обсягу інвестицій в основний капітал промислових підприємств.

Маємо модель залежності обсягу реалізованої промислової продукції від капіталізації ПФТС, обсягу кредитів, виданих банками та обсягу інвестицій в основний капітал промислових підприємств:

$$Y = 144482,0 + 0,244961 * X_1 + 0,964731 * X_2 + 3,34554 * X_4$$

Дисперсійно-регресійний аналіз вказує на те, що модель має хороші характеристики: високий коефіцієнт детермінації R-squared = 98,3174 означає, що незалежні змінні X_1, X_2, X_4 пояснюють 98,32% варіації залежної змінної Y [6, с. 177]; критерій Фішера F-Ratio 214,26 значно перевищує критичне значення $F_{3; 11; 0,05} = 8,77$, що підтверджує адекватність отриманої моделі й істотність кореляційного зв'язку між досліджуваними параметрами; всі коефіцієнти даної регресійної моделі – значимі (значення t-статистики за модулем не перевищують значення t-розподілу Ст'юдента $t_{11; 0,5} = 2,201$); критерій Durbin-Watson statistic = 2,09425, автокореляція відсутня ($dL = 0,814, dU = 1,750$) [7, с. 301].

Графічний аналіз моделі (2) подається на рисунку 1.

Графіки на рисунку 1 підтверджують результати дисперсійно-регресійного аналізу, тобто те, що модель (крива Forecast) вдало характеризує динаміку реальних надходжень ПДВ від ЕК (крива Real) в Україні за поточний

Таблиця 2

Кореляційна матриця для всіх факторів та результативної ознаки моделі (2.1)

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1				
X ₁	0,452163	1			
X ₂	0,968826	0,264115	1		
X ₃	0,965928	0,283539	0,986984	1	
X ₄	0,971963	0,455114	0,94383	0,960538	1

Multiple Regression Analysis
Dependent variable: Y
Standard T

Parameter	Estimate	Error	t-Statistic	P-Value
CONSTANT	144482,0	44314,8	3,26036	0,0076
X ₁	0,244961	0,0803667	3,04804	0,0111
X ₂	0,964731	0,19269	5,00665	0,0004
X ₄	3,34554	1,18168	2,83155	0,0301

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	2,42342E12	3	8,07805E11	214,26	0,0000
Residual	4,14732E10	11	3,77029E9		
Total	2,46489E12	14			

R-squared = 98,3174 percent
R-squared (adjusted for d.f.) = 97,8586 percent
Standard Error of Est. = 61402,7
Mean absolute error = 40721,0
Durbin-Watson statistic = 2,09425 (P=0,2334)
Lag 1 residual autocorrelation = -0,0850167

Трендовий аналіз факторів X1, X2, X4

Фактор	Рівняння тренда	R ²	Нижня границя R ²	R	Нижня границя R
Капіталізація ПФТС	$X_1=5851,6t^{1,4842}$ *	0,7098	0,68	0,8424	0,61
Кредити, видані банками	$X_2=7442,5t^{1,6813}$	0,9345	0,68	0,9666	0,61
Інвестиції в основний капітал промислових підприємств	$X_4=6597,8t^{0,9239}$	0,9339	0,68	0,9664	0,61

t – час, в даному випадку – номер спостереження

період моделювання 2004–2014 рр. Незначна величина залишків (*крива Residual*) теж вказує на адекватність моделі (2) для рівня надійності 95%.

Регресія (2) показує, що обсяг реалізованої промислової продукції становить 144 482 млн. грн. незалежно від наявності капіталізації ПФТС, обсягу кредитів, виданих банками, та обсягу інвестицій в основний капітал промислових підприємств. За кожний додатковий млн. грн. капіталізації ПФТС обсяг реалізованої промислової продукції зростає на 244 961 тис. грн., за кожний додатковий млн. грн. кредитів, виданих банками, – на 964 731 тис. грн., за кожний додатковий млн. грн. інвестицій в основний капітал промислових підприємств – на 3,34554 млн. грн.

Результати проведених досліджень довели надійність побудованої багатофакторної регресійної моделі, яка описує вплив на обсяг реалізованої промислової продукції капіталізації ПФТС; обсягу кредитів, виданих банками; обсягу інвестицій в основний капітал промислових підприємств (рис. 1). Отримана багатофакторна регресійна модель є основою для побудови багатофакторної динамічної моделі.

Для визначення прогнозних значень згаданих показників була використана удосконалена методика виявлення тренда, що, крім візуального аналізу, використовує таку операцію, як згладжування часового ряду, що дає змогу візуалізувати тренд (рис. 1). Трендові моделі, які описують тенденції змін капіталізації ПФТС; обсягу кредитів, виданих банками; обсягу інвестицій в основний капітал промислових підприємств, представлено в таблиці 3.

Для перевірки значення оцінок параметрів побудованих трендових моделей був використаний критерій Ст'юдента ($t_{13; 0,05} = 1,171$), розрахункові значення якого для всіх параметрів трендових моделей таблиці 3 набагато більші від 1,71, отже, усі параметри моделей значущі, що свідчить про ймовірність отриманих кореляційних відносин і про доведеність залежності між досліджуваними параметрами.

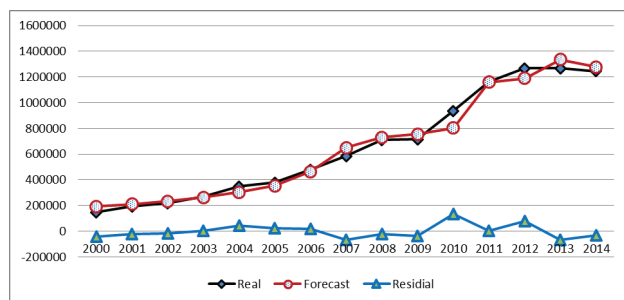


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції та прогноз для моделі (2), млн. грн.

(Forecast – очікувані (передбачені) значення обсягу реалізованої промислової продукції; Real – фактичні значення; Residual - залишки)

Значення коефіцієнтів детермінації і кореляції (табл. 3) у рівняннях трендів перевершують нижню границю значення для 15-ти спостережень, рівну відповідно 0,68 і 0,61, тому ці рівняння регресії можуть бути використані для прогнозування обсягу реалізованої промислової продукції України.

На підставі отриманої моделі множинної регресії (2) і трендових моделей (табл. 3) можна побудувати багатофакторну динамічну модель виду:

$$Y = v_0 + v_1 * a_1 * c * t + v_2 * a_2 * c_2 t + v_3 * a_3 * c_3 t \quad (3)$$

де t – час, в даному випадку – номер спостереження.

Багатофакторна динамічна модель залежності обсягу реалізованої промислової продукції України має такий вигляд:

$$Y = 144482,0 + 0,244961 * 5851,6 * t^{1,4842} + 0,964731 * 7442,5 * t^{1,6813} + 3,34554 * 6597,8 * t^{0,9239}, \quad (4)$$

Застосування багатофакторної динамічної моделі (4) дало можливість визначити прогнозні значення обсягу реалізованої промислової продукції України на 2015–2018 рр. (табл. 3).

Аналіз результатів (табл. 2), отриманих на підставі моделі (4), свідчить, що з 2016 р. по 2018 р. очікується підвищення обсягу реалізованої промислової продукції України порівняно з попередніми роками.

Висновок. Отже, запропонований науково-методичний підхід до оцінки й аналізу взаємодії промислового і фінансових секторів дає можливість:

- виявити та обґрунтувати взаємозв'язок між обсягом реалізованої промислової продукції в Україні та капіталізацією ПФТ; обсягом кредитів, виданих банками; обсягом інвестицій в основний капітал промислових підприємств;
- побудувати багатофакторну динамічну модель, що дає можливість здійснювати прогнозування обсягу реалізованої промислової продукції в Україні в залежності від капіталізації ПФТС, обсягу кредитів, виданих банками, та обсягу інвестицій в основний капітал промислових підприємств.

Крім того, запропонована в роботі схема отримання прогнозних результуючих показників є основою для уточнення параметрів, деталізації подальших заходів, спрямованих на прийняття коригувальних управлінських рішень щодо розвитку і розширення ефективного взаємодії промислового і фінансового сектора.

Таблиця 4

Прогнозні значення обсягу реалізованої промислової продукції України на 2015 – 2018 рр., млн. грн.

t _i	X ₁	X ₂	X ₄	Y
t _(n+1)	89472,89502	759596,3	285990,6	1279542
t _(n+2)	97896,8912	841103,9	302466,4	1385949
t _(n+3)	106564,3803	925945,8	318868,5	1495861
t _(n+4)	115468,2825	1014062	335201,4	1609213

Список використаних джерел:

1. Рогальський Ф.Б. Математические методы анализа экономических систем / Ф.Б. Рогальський, А.А. Цокуренько. – Книга 1. – К.: Наукова думка, 2001 – 422 с.
2. Корольов О.А. Економетрія / О.А. Корольов. – К.: КДТЕ, 2000. – 624 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.
6. Дудко В.С. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник для студ. вищ. навчал. закл. в 2 частинах / [В.С. Дудко, Т.Д. Краснова, В.В. Лаговський]. – Ірпінь: НУДПСУ, 2012. – Ч. I. – 348 с.
7. Наконечний С.І. Економетрія : [підручник]. – Вид. 4-те, доповнене та перероблене / [С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк]. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.

Анотація. В статті здійснено пошук економіко-математичної моделі, яка буде сприяти ефективному взаємодіюванню фінансового і промислового секторів економіки України. Розкрито стан, тенденції розвитку і основні показники фінансового ринку, які характеризують його вплив на промисловий сектор економіки з урахуванням економіко-математичних показників. В роботі досліджено структуру ефективного взаємодіювання фінансового і промислового секторів економіки України. Проведено емпіричні дослідження для виявлення зв'язку ефективного взаємодіювання між фінансовим і промисловими секторами України. Проаналізовано кореляційно-регресійний аналіз впливу економічних показників фінансових секторів на обсяг реалізованої продукції промисловості.

Ключевые слова: фінансовий сектор, промисловий сектор, економіко-математичне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз.

Summary. The article reveals the economic and mathematical model, which will contribute to the effective interaction of financial and industrial sectors of Ukraine's economy. Open state, development trends and main indicators of the financial market, which characterize its impact on the industrial sector of the economy, taking into account economic and mathematical indicators. The work investigated the structure of the effective interaction of the financial and industrial sectors of Ukraine's economy. Empirical research to identify effective interaction between the financial and industrial sectors of Ukraine. Analyzed correlation and regression analysis of the impact of economic performance of the financial sectors in the sales industry.

Key words: financial sector, industrial sector, economic-mathematical modeling, correlation and regression analysis.

УДК 656.025

Партола А. І.

*аспірант кафедри транспортних технологій і логістики
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Конашевича-Сагайдачного*

Portola A. I.

*PhD Student Department of Transport Technology and Logistics
Kyiv State Academy of Water Transport
named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachny*

ЛОГІСТИЧНІ КЛАСТЕРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

LOGISTIC CLUSTERS AS A METHOD FOR LOGISTIC TRANSPORT SYSTEM

Анотація. У статті проаналізовано особливості розвитку транспортної системи, визначено, що являють собою логістичні кластери, визначено взаємозв'язок логістичних кластерів з розвитком транспортної системи та основних економічних показників країни в цілому. У роботі також визначено передумови формування логістичних кластерів та основних учасників, які формують будь-який транспортно-логістичний кластер. Проведено аналіз основних транспортно-логістичних кластерів в Україні.

Ключові слова: логістика, транспортна система, логістичні кластери, глобалізація, інтеграція, логістичні підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні ринкові умови вимагають від України формування конкурентоздатної логістичної системи з подальшим входженням в міжнародну світову макро-логістичну систему, що дозволить Україні сформулювати конкурентоздатну транспортну систему та ефективну інфраструктуру, посилити міжнародні зв'язки з іншими торговельними регіонами та країнами.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням теоретичних основ формування логістичних кластерів займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед зарубіжних дослідників варто відмітити М. Портера, Д. Клосса, С. Ленглі, І. Шнайдера. До вітчизняних науковців відносяться М. Данько, Т. Маселко, С. Співаковський, І. Токмакова. Проведений аналіз літератури свідчить про глибоке теоретичне дослідження питань логістичних кластерів.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку логістичних кластерів.

Результати дослідження. Для повного розуміння того, як логістичні кластери впливають на формування транспортної системи, варто розглянути, що є кластер та логістичний кластер.

Кластер – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу [1].

Логістичний кластер – це сукупність регіональних автотранспортних підприємств, представників-підприємств інших видів транспорту, логістичних фірм, ліцензійних складів, органів місцевої влади та науково-дослідних інститутів у формі асоціативного утворення з адекватним фінансуванням внесками учасників, діючою інфраструктурою, сучасними комунікаційними зв'язками, які посилюють взаємодію та переваги в порівнянні з іншими конкурентами, що дозволяє підвищити інвестиційну привабливість та стійкий розвиток регіональної території [2]. Визначення кластеру та логістичного кластеру дають розуміння того, що дані поняття стали надбанням сучасних інтеграційних процесів в економіці, оскільки об'єднують підприємства, регіону та економіки країни.

Варто дати визначення основоположника кластерного розвитку американця М. Портера: «Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, а також торговельних об'єднань) у певних сферах, що конкурують і водночас здійснюють спільну діяльність» [4]. Варто зазначити наукові праці М. Ейранта, що визначив логістичний кластер як агломерацію фірм, які працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства й розміщені в географічній близькості одна від однієї.

Як свідчать дослідження, саме кластерні підходи є найефективнішими інструментами стимулювання розвитку економіки, торговельних відносин, посилення використання новітніх технологій, збільшення зайнятості в країні та розвитку конкурентоспроможності. Вдало зазначає О. Кіс, що саме кластери створюють критичну масу, необхідну для конкурентного успіху в ряді галузей. Кластери обумовлюють новий погляд на економіку регіону та його розвиток, нові ролі бізнесу, місцевого уряду й інститутів, способи структурувати взаємовідносини на зразок «бізнес – уряд» або «бізнес – інститути» [5]. Основними передумовами створення кластерів є: близькість ринку, забезпечення спеціалізованої робочої сили, наявність постачальників капіталу та обладнання, доступ до специфічних природних ресурсів, наяв-

ність підприємств, орієнтованих на підвищення продуктивності за рахунок збільшення масштабів виробництва [3].

До основних учасників кластеру відносять:

- профільюючі підприємства певної галузі;
- підприємства, що постачають продукцію;
- підприємства, що надають послуги (аудиторські, консалтингові, кредитні, страхові, лізингові);
- науково-дослідні інститути, вузи;
- об'єднання підприємств, некомерційні громадські організації.

Зазначені нами передумови та основи суб'єкти логістичних кластерів вимагають комплексності дій, тобто всі наявні ресурси того чи іншого регіону разом з комплексною роботою профільюючих та допоміжних підприємств надасть можливість функціонуванню ефективного логістичного кластеру.

Кластери у сфері логістики є у багатьох країнах світу. Так, в Центральній і Східній Європі діє близько 25 основних і 60 другорядних транспортно-логістичних кластерів. Наприклад, створений у 2003 р. транспортно-логістичний кластер у Словенії налічує у своєму складі 13 компаній і 3 установи, які займаються експедицією і доставкою вантажів, надають портові послуги, розробляють освітні програми і вирішують питання, пов'язані із забрудненням повітря. Кінцева мета кластера полягає в забезпеченні сприятливих умов, які дозволять учасникам надавати комплексні транспортно-логістичні послуги для досягнення успіху на європейському ринку [5]. Серед інших європейських країн за рівнем розвитку кластерів значною мірою виділяються Італія і країни Балтійського регіону. В Німеччині діють 3 кращі світові кластери високих технологій, що носять почесну назву «Силіконова Долина ХХІ сторіччя» – це Мюнхен, Гамбург, Дрезден. Крім цього, в країні функціонує значна кількість промислових кластерів, як, наприклад, автомобільні кластери в 10 землях [1].

Для прикладу ефективності розвитку кластерів варто зазначити морський кластер Великобританії, який був створений у 2003 р. для розвитку морської галузі в Мерсисайде. Основним завданням даного кластеру було залучення інвестицій в даний сектор для підвищення ефективності всіх морських компаній, судновласників, суднобудівельних компаній, транспортних та страхових компаній, які функціонують в даному регіоні. Такий підхід забезпечив річний обіг кластеру у 1,3 млрд. фунтів стерлінгів [5]. З цього випливає, що метою логістичного кластеру є збільшення інвестицій, розвиток інфраструктури, розвиток сфери послуг, збільшення економічних показників регіону та країни в цілому. Україна має достатньо потужний потенціал для створення ефективного логістичного макро-кластеру. На теперішній час в Україні функціонує близько 50 кластерів у різних регіонах країни та галузях, серед основних транспортних кластерів варто виділити наступні [6]:

- Закарпатська область: транспортно-логістичний кластер;
- Львівська область: Львівський кластер ІТ та бізнес-послуг;
- Одеська область: кластер «Одеса»;
- Тернопільська область: інноваційно-інвестиційний кластер;
- Херсонська область: транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України»;

Зазначений перелік кластерів переконує в перспективності подальшого розвитку. Так, наприклад, закарпатський кластер характеризується наступними елементами:

1. логістичний центр, інноваційні технології;
2. міжнародний транспортний коридор;
3. регіональна влада;
4. науково-дослідні освітні заклади.

Ефективна взаємодія всіх зазначених елементів дозволила формувати спільну інформаційну базу перевізників, вантажів, терміналів, складів; підтримувати у належному стані дорожньо-транспортну інфраструктуру; узгоджувати тарифно-митну політику щодо перевезень всіма видами транспорту даного кластеру. Для практичної оцінки діяльності даного транспортно-логістичного кластеру варто зазначити, що у 2015 р. було перевезено близько 18,5 млн. т вантажів, включаючи залізничний, автомобільний транспорти.

Достатньо довгим та проблемним є процес створення в Одеському регіоні транспортного кластера «Одеса». Можливості даного кластеру визначаються здатністю інтегруватися в транс-європейську транспортну мережу TEN-T і забезпечити транзит вантажів і пасажирів між великими економічними центрами світу: Азіатсько-Тихоокеанським регіоном і Європейським союзом.

Основними складовими кластеру «Одеса» є:

- мультимодальні транспортні коридори України;
- глибоководний порт в Хаджибейському лимані;
- вантажний термінал Одеського аеропорту;
- Міжнародний центр високих технологій B-ZONE;
- комплексна лінія електротранспорту Одеської агломерації;
- Зелений острів у центрі Одеси.

Такий потужний потенціал даного кластеру дозволить стати найбільшим портово-промисловим комплексом Євразії. Ще однією важливістю даного кластеру є те, що кластер «Одеса» може задіяти всі транзитні можливості України до транс-Європейської транспортної сітки TEN-T, а також до існуючих євро-азійських транспортних коридорів.

Варто відзначити ще один перспективний транспортно-логістичний кластер, який розташований в Херсонській області. У даний транспортно-логістичний комплекс об'єднано 106 підприємств та організацій, до яких належать 3 морських торгових порти, 7 річних портів, 5 суднохідних компаній. Розвиток зазначених кластерів активно супроводжується науково-методичною підтримкою науково-дослідних інститутів, проте відзначається недостатньою зацікавленістю зі сторони держави (відсутність або недостатня дієвість державних програм, законодавства, недостатність коштів, відсутність інвесторів). До загальних проблем розвитку транспортно-логістичної кластеризації в Україні варто також віднести недостатній розвиток інновацій та передових технологій та систем в даній галузі, значна політизованість кожного регіону.

Висновки. Активна інтеграція України до Європейського Союзу вимагає відповідної транспортно-логістичної інфраструктури. Ми дослідили, що транспортно-логістичні кластери можуть стати рушійним інструментом в розвитку не тільки транспортної системи країни, а в економіці у цілому. Така перспектива вимагає достатньої уваги з боку держави у підтримці існуючих кластерів та у створенні нових більш прогресивних та об'єднуючих.

Список використаних джерел:

1. Глушаниця Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів / Р.В. Глушаниця // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3. – С. 38–43.
2. Підвищоцький В.Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку / В.Г. Підвищоцький, Т.В. Палпу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 28–35.
3. Демченко В.В. Особливості формування транскордонних кластерів / В.В. Демченко // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 179–186.
4. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. – Пер. с англ.; под ред. Я.В. Заблоцкого и др. – Изд. испр. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 602 с.
5. Кіс О.М. Особливості формування і розвитку логістичних кластерних центрів на шляху до ЄС / О.М. Кіс // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33. – Ч. 4.

Анотація. В статтю проаналізовані особливості розвитку транспортної системи, определены теоретические основы логистического кластера, определена взаимосвязь логистических кластеров с развитием транспортной системы и основных экономических показателей страны в целом. В работе также определены предпосылки формирования логистических кластеров и основных участников, которые формируют любой транспортно-логистический кластер. Проведен анализ основных транспортно-логистических кластеров в Украине.

Ключевые слова: логистика, транспортная система, логистические кластеры, глобализация, интеграция, логистические предприятия.

Summary. The article analyzed the features development of transport system, identified theoretical fundamentals of logistics cluster, defined the relationship between logistics cluster and development of the transport system and the major indicators of the country as a whole. This paper also defines the preconditions for the formation of logistics clusters and participants, which are forming any transport-logistics cluster. The article also analyzed the main logistics clusters in Ukraine.

Key words: logistics, transport system, logistics cluster, globalization, integration, logistics company.

Пахуча Е. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Харківського національного аграрного університету
імені В. В. Докучаєва*

Pakhucha E. V.

*Doctor of Philosophy in Economics,
Assistant Professor of the Enterprise Economics Department
Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

PROBLEMS OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY FORMATION

Анотація. У роботі наведено основні сучасні проблеми формування соціальної відповідальності бізнесу. Увага сконцентрована на формуванні соціальної відповідальності крізь призму взаємозв'язку моральності суспільства й економічного розвитку. Розглянуто основні форми соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Проаналізовано вплив реалізації політики соціальної відповідальності на підприємницьку діяльність. Визначено сильні і слабкі сторони реалізації соціальної відповідальності у сфері бізнесу.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, суспільна свідомість, форми соціальної відповідальності, сторони реалізації соціальної відповідальності.

Постановка проблеми. Залежність рівня економічного розвитку від етичності суспільства, про що в своїх дослідженнях довів М. Вебер [1], особливо гостро постає у вивченні питання соціальної відповідальності як підприємств, так і бізнесу в цілому. Середперешкодна шляху впровадження концепції соціальної відповідальності слід відзначити низький рівень суспільної свідомості бізнес-еліти, недосконалість конкретних механізмів реалізації соціальної відповідальності, необізнаність підприємців щодо переваг дотримання принципів соціальної відповідальності. Постає необхідність з'ясування специфічних особливостей соціальної відповідальності та визначення найбільш гострих проблем формування соціальної відповідальності бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування соціальної відповідальності бізнесу досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені та економісти, а саме: Беккер Г., Дейвіс К., Котлер Ф., Крамер М., Портер М., Безрукова О., Колот А., Головінов О., Фірсова С. та ін. Узагальнюючи і систематизуючи наукові здобутки в даній сфері, доцільно визначити, який вплив здійснює соціальна відповідальність на розвиток бізнесу в цілому, і безпосередню реакцію на дані впровадження.

Мета статті полягає у систематизації наукових поглядів щодо проблем формування соціальної відповідальності бізнесу та визначенні сильних і слабких сторін реалізації соціальної відповідальності у сфері бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У той час коли держава не може допомогти у вирішенні всіх соціальних проблем, частина їх переходить у коло питань підприємств та бізнес-структур. Але, як засвідчує практика, підприємства, що мають на меті забезпечення конкурентоспроможності своєї діяльності і прибутковості свого бізнесу, не завжди згадують та турбуються про соціальні проблеми суспільства. Вчені, що займаються дослідженням даної проблеми, наголошують, що за умови формування відповідної мотивації підприємців, яка б

зацікавила їх до участі у соціальному захисті населення, можливо було б вирішити проблему неспівпадіння цілей підприємців в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Таким мотивами можуть бути відчуття моральної відповідальності за тих, хто залежить від діяльності підприємства, а також розгляд соціальної відповідальності як джерела вдосконалення бізнесу [2, с. 95].

У суспільстві, значною мірою морально розрізненному, соціальна відповідальність у цілому і корпоративна зокрема не виникають самі по собі. Необхідно поступово і наполегливо їх формувати, впроваджуючи в корпоративну політику, у стратегію сталого розвитку. На цьому етапі великого значення набувають просвітницько-роз'яснювальна діяльність, пропаганда найкращих практик соціально відповідальної поведінки з апеляцією до потреб, інтересів, мотивів і вигід сторін, які зацікавлені в соціально відповідальній діяльності інститутів економіки й суспільства. Активна пропаганда ідеї корпоративної соціальної відповідальності з боку науковців і просвітницька діяльність у цій сфері можуть і повинні поєднуватися з елементами прямого і (або) непрямого впливу на соціальну активність бізнес-організацій із боку держави [3, с. 80]. Досить значна частина підприємців вважають, що здійснення соціально відповідальних заходів є функцією винятково держави, а не бізнесу. Створення хорошого бізнесу робить справу корпоративної соціальної відповідальності як головного бачення, що може допомогти компаніям зберегти свою ліцензію на діяльність в умовах усе більш глобалізованого світу.

Постає питання про необхідність об'єднання зусиль бізнесу, держави та інших зацікавлених осіб у сталому розвитку суспільних інститутів. В умовах трансформації всієї соціально-економічної системи країни не можна очікувати кардинальних позитивних змін у діяльності інституту соціальної відповідальності бізнесу за високого рівня безвідповідальності інституту держави. Соціальна відповідальність бізнесу неможлива без розвинутого громадянського

суспільства, здатного виступати реальним партнером бізнесу під час вирішення соціальних питань. За такої умови можливий процес зростання готовності бізнесу залучатися в діалог і подальше партнерство з різними громадськими групами, збільшення кількості соціальних ініціатив, що виникають завдяки спільному мисленню, спрямованих на вирішення питань суспільного значення.

Повністю виправданим і узгодженим із сучасною місією бізнес-організацій, із джерелом набуття конкурентних переваг і сприйняттям бізнесу як «корпоративного громадянина» є підхід Дала Р. до пояснення природи соціальної відповідальності, згідно з яким «сьогодні абсурдно розглядати корпорації просто як підприємства, що засновані для єдиної мети – отримання прибутку. Ми, громадяни, даємо їм спеціальні права, владу і привілеї, захист і переваги на основі розуміння, що їх діяльність... принесе нам користь... Кожна корпорація має розглядатись як соціальне підприємство, чиє існування і рішення можуть бути виправдані тільки якщо вони служать суспільній або соціальній меті» [4].

В Україні низький рівень поширення соціальної відповідальності пов'язаний також із самим характером отримання прибутку підприємствами. Економічний прибуток провідних українських підприємств досягається за рахунок наявності в їх розпорядженні економічної влади, адміністративного ресурсу, доступу до бюджетних коштів, недосконалою конкуренцією на внутрішньому ринку, штучного завищення цін на вироблену продукцію, зниження рівня оплати праці, скорочення обсягу соціальних витрат. Саме такі фактори виступають основою конкурентної переваги. Більшому поширенню соціальної відповідальності може сприяти інноваційна активність, використання нових технологій, створення нової продукції, у результаті прибуток підприємства формується за рахунок скорочення витрат, підвищення конкурентоспроможності, формування нових ринків товарів або послуг. Саме такий шлях розвитку має більше поширення в розвинених країнах і, як наслідок, вищий рівень соціальної відповідальності бізнесу. Але такий варіант розвитку української економіки сьогодні видається малоімовірним, оскільки вимагає довгострокових фінансових витрат, окрім того, досить ризикований [5, с. 191].

В Україні соціальна відповідальність бізнесу має різні прояви: залежно від положення підприємства на ринку, рівня конкуренції, характеру взаємин з органами державної та місцевої влади, наявності передвиборчої кампанії та ін.

Перша форма носить класичний характер, що пов'язано з політикою підприємства щодо реалізації повноцінного соціального партнерства.

Друга форма соціальної відповідальності бізнесу може бути пов'язана з отриманням від держави певних привілеїв, можливість розробки та видобутку корисних копалин, надання вигідного державного замовлення. Чи можна в такому разі говорити про етику соціальної відповідальності? На нашу думку, це своєрідна форма відповідальності, яка має позаморальний характер. Якщо підприємство виконує всі вимоги, що належать до сфери соціальної відповідальності, то мотив, з якого це робиться, вже є другорядним. Гірше якщо в керівництва підприємства є почуття відповідальності, воно відчуває каяття, що діяльність із соціальної відповідальності не здійснюється. Для соціальної відповідальності важливим є не мотив чи почуття, а конкретна діяльність з її реалізації. Звичайно, є підприємці, які мають внутрішню мотивацію для реалізації соціальної відповідальності. Але, повторюємо, для співтовариства різниця в мотива-

ції здійснення заходів для сфери соціальної відповідальності несуттєва.

Третя форма носить більшою мірою примусовий характер, коли соціальна відповідальність є проявом обов'язкової благодійності. Організацію змушують, як правило органи місцевої влади, виявляти відповідальність за свою діяльність і за присутність у даній місцевості. Ефект змушеної відповідальності може мати прямі економічні й адміністративні джерела. Наприклад, організацію змушують упорядкувати навколишню територію, дотримуватися екологічних вимог і т. п. Змушена відповідальність також виникає вимушено. Місцеві влади, піклуючись про середовище, в якому проживають громадяни, на території якої працює підприємство, змушені застосовувати різні санкції, прямі чи непрямі, щоб змусити підприємство подбати про соціальне оточення даного підприємства, інакше це підприємство буде зневажати інтересами громадян, жителів даної місцевості.

Четверта форма соціальної відповідальності зустрічається на містоутворюючих підприємствах. Ураховуючи особливості діяльності таких підприємств, бізнес змушений брати на себе неспецифічні для себе соціальні функції. Містоутворюючі підприємства змушені бути соціально відповідальними для безперебійної роботи підприємств, вирішення господарських проблем міста, головним чином, через самоусунення держави від вирішення даних проблем. Тим більше що в кінцевому рахунку співпраця з місцевою владою і громадянським суспільством виявляється набагато більш успішною [5, с. 189].

Деякі критики стверджують, що корпоративна соціальна відповідальність відволікає від фундаментальної економічної ролі бізнесу; інші стверджують, що це не більше ніж поверхнева прикраса вітрин, або «зелений камуфляж» [6]. Із початком екологічного руху 60-х років з'явився навіть термін *esorogpografia*, який був недавно введений в Оксфордський словник англійської мови, визначений як «поширювана організаціями дезінформація громадськості, зображення поваги до навколишнього середовища». Це визначення може бути доповнене розробленою термінологією *Greenpeace*, яка охоплює не тільки імідж компанії, але й товари. За допомогою «зеленого камуфляжу» компанії вводять в оману споживачів до сприйняття, що продукти і цілі компанії розглядаються як «екологічно чисті». Тобто вони будуть здійснювати роздування позитивної екологічної інформації й опускати або залишати в стороні негативну інформацію, яка може зашкодити їх іміджу.

Миною Н. стверджує, що арена корпоративної соціальної відповідальності повинна бути зменшена. «Ніщо не є більш витривалим, ніж фікція, що компанії несуть основну відповідальність перед суспільством... Одне повинно бути ясно – немає такого поняття, як «хороша компанія», яка не є прибутковою» [7, с. 15].

За визначенням світової Економічної ради з питань стабільного розвитку соціальна відповідальність бізнесу представляє «постійно діючу вимогу до бізнесу діяти в межах етичних норм та забезпечувати економічне зростання, у тому числі шляхом покращання стандартів життя працівників та їх сімей тією самою мірою, що і покращання життєвих стандартів для мешканців свого регіону та суспільства загалом» [8, с. 73].

Котлер Ф. та Ли Н. визначають соціальну відповідальність бізнесу як «вільний вибір компанії на користь підвищення рівня добробуту місцевої громади за допомогою відповідних підходів до ведення бізнесу та надання корпоративних ресурсів» [9].

У більшості країн ЄС розроблені та функціонують державні програми підтримки і стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, до яких держава долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання соціально важливих завдань, стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності [11]. Відповідно до європейської практики, соціальна відповідальність бізнесу поширюється на сім напрямів: дотримання прав людини; дотримання вимог законодавства; ділова та корпоративна етика; захист навколишнього природного середовища; співпраця із заінтересованими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, іншими суб'єк-

тами господарювання; дотримання міжнародних норм поведінки; прозорість та підзвітність.

Висновки. Підходи до вирішення проблем формування соціальної відповідальності бізнесу зводяться до необхідності співпраці всіх зацікавлених сторін: держави, бізнесу і суспільства в цілому. Здебільшого довіра споживачів до підприємств, що проголошують себе соціально відповідальними, на даний час знаходиться на дуже низькому рівні, що є небезпричинним наслідком. Необхідність діяльності підприємств саме на засадах соціальної відповідальності бізнесу не викликає сумнівів, але економічний і соціальний розвиток залежать від зрілості етики і моралі не тільки бізнес-структур, а й суспільства в цілому.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика сильних і слабких сторін реалізації соціальної відповідальності у сфері бізнесу

Сильні сторони	Слабкі сторони
Сконцентрування на підприємствах людських та фінансових ресурсів, що дають змогу вирішити низку проблем за допомогою соціальної відповідальності бізнесу	Формування додаткових витрат, що мають спрямуватись на відповідні проекти, зменшення чистого прибутку підприємства, що не співпадає з основною метою підприємства – одержання прибутку.
В умовах насичених ринків, коли способи відрізнитися від конкурентів і неабияк обмежені, корпоративна соціальна відповідальність є найвірнішим шляхом до сталого конкурентної переваги	У жорсткій конкурентній боротьбі, яка не завжди відповідає моральним нормам, підприємці не завжди згадують про необхідність ведення соціально відповідальної діяльності
Надійними партнерами і постачальниками можуть бути тільки підприємства, які використовують соціально відповідальні підходи до суспільства в цілому і до своїх співробітників	Співпраця з компаніями, які не виконують вимоги, вважається неетичним і пов'язаним із додатковими ризиками
Діяльність підприємства повинна бути спрямована не лише на задоволення потреб платоспроможного споживача, а й на досягнення блага суспільства загалом	Заперечення проти корпоративної соціальної відповідальності з боку бізнесу: соціальною відповідальністю має займатися держава, благодійні та громадські організації, а бізнес повинен тільки заробляти гроші для акціонерів
Беручи участь у різних заходах та стаючи більш значущою частиною життя споживачів, компанія може розвивати та зміцнювати свої відносини з цільовим ринком	Більшість представників громадськості вважають, що деякі компанії намагаються поліпшити свій імідж, жертвуючи певні суми на благодійні проекти, водночас приносячи суспільству набагато більше масштабних збитків
У колі обов'язків підприємств червоною ризикою проходить захист навколишнього середовища	Більшість компаній виконують розширення або роздування позитивної екологічної інформації й опускають або залишають в стороні негативну інформацію, яка свідчить про загрозу або шкоду навколишньому середовищу
Діяльність компаній повинна спрямовуватись на створення товарів, які не лише подобаються споживачам, а й не завдають шкоди їхньому здоров'ю	Поява так званої «селективної дезінформації»: у ній виділені або посилені «екологічні» цінності продукту або послуги, але залишаючи осторонь негативні аспекти діяльності компанії
Підприємства повинні дбати про постійну підготовку та перепідготовку управлінського персоналу з метою забезпечення раціонального використання і підвищення продуктивності праці	Якщо персонал компанії незадоволений ставленням до нього господарів і адміністрації, такий персонал не буде лояльний до своєї фірми, не прагнучим до максимального задоволення споживача, а в екстремальних випадках буде готовий до припинення роботи, що теж є серйозним ризиком для споживачів і партнерів компанії
Одними з основних компонентів соціальної відповідальності бізнесу виступають підтримка соціально значимої заробітної плати, стабільність заробітної плати та праці в цілому	На практиці підприємці для максимізації прибутку прагнуть економити на витратах виробництва, у тому числі на заробітній платі. Можливість зниження заробітної плати тим більше, чим вище рівень безробіття в економіці, що змушує робітників триматися за свої місця
Багато організацій отримали мотивацію до здійснення програм соціальної відповідальності завдяки ширшій обізнаності громадськості з екологічними та етичними питаннями, зростанню тиску з боку організованих груп активістів.	Недостатній досвід підприємств у вирішенні соціальних проблем та необхідність ведення додаткової звітності

Джерело: узагальнено автором на основі [8; 10; 12].

Список використаних джерел:

1. Вебер М. Политика как призвание и профессия / М. Вебер // Избранные произведения ; сост., общ. ред. Ю.Н. Давыдова ; пер. с нем. – Москва : Прогресс, 1990. – С. 689–706.
2. Безрукова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу і громадянське суспільство / О.А. Безрукова // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія «Спеціальні та галузеві соціології» / Гол. ред. О.С. Поважний. – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – Т. XIII. – Вип. 217. Серія «Соціологія». – С. 94–101.
3. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: сучасна філософія, проблеми засвоєння / А.М. Колот // Економіка України. – 2014. – № 3(628). – С. 70–82.
4. Dahl R.A. A Prelude to Corporate Reform // Business and Society Review. –1972. – Spring. – № 1.
5. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2(36). – С. 187–192.
6. Alejos Góngora, Claudia Lucía Greenwashing: Only the Appearance of Sustainability [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ieseinsight.com/doc.aspx?id=1714&ar=17&idioma=2>.
7. Nell Minow, Downsizing Corporate Responsibility, Public Relations Strategist 2 (3) (Fall 1996). – P. 15–16.
8. Фірсова С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: маркетинговий аспект / С. Фірсова // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2011. – Вип. 121–122. – С. 73–76.
9. Котлер Ф. Корпоративная социальная ответственность. Как сделать больше добра для вашей компании и общества / Ф. Котлер, Н. Ли. – К. : Стандарт, 2005.
10. Кабаков Ю.Б. Социальная ответственность – основа Интегральной модели совершенства / Ю.Б. Кабаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uaq.org.ua/docs/article27.pdf>.
11. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201310_strategiya_spriannya_rozvitku_svb_v_ukrayini_spilnota_svb.pdf.
12. Стойка В.О. Соціальна відповідальність бізнесу – важлива складова ринкової економіки / В.О. Стойка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/handle/6789/2328>.

Анотация. В статье приведены основные современные проблемы формирования социальной ответственности бизнеса. Внимание сконцентрировано на формировании социальной ответственности сквозь призму взаимосвязи нравственности общества и экономического развития. Рассмотрены основные формы социальной ответственности бизнеса в Украине. Проанализировано влияние реализации политики социальной ответственности на предпринимательскую деятельность. Определены сильные и слабые стороны реализации социальной ответственности в сфере бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, общественное сознание, формы социальной ответственности, стороны социальной ответственности.

Summary. The work deals with the main current problems of the corporate social responsibility formation. The attention is paid to the formation of social responsibility in light of interrelation of the public morality and economic development. The main forms of the corporate social responsibility in Ukraine are described. The effect of the social responsibility policy on the entrepreneurial activity is analyzed. The strengths and weaknesses of social responsibility realization in business are defined.

Key words: social responsibility, business, public spirit, forms of social responsibility, sides of social responsibility realization.

Петришин Л. П.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

Petryshyn L. P.
Candidate of Economics (PhD), Assistant Professor,
Chief of the Department of Accounting and Taxation
Lviv National Agrarian University

ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКАХ ЗЕРНОВИХ І ЗЕРНОБОБОВИХ ТА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

PRICE TRENDS AT THE GLOBAL AND NATIONAL MARKETS OF CEREALS, LEGUMES AND OILSEEDS

Анотація. У статті проведено порівняльний аналіз цінових тенденцій на національному та світовому ринках зернових та зернобобових і олійних культур. Для цього приведено до порівняльного вигляду ряди динаміки ланцюгових та базисних індексів цін. Установлено високий ступінь ідентичності динаміки цін на світовому і внутрішньому ринках. Визначено величини коефіцієнтів кореляції між відповідними рядами динаміки цін. Виявлено рівень сприятливості цінових тенденцій для розвитку виробництва цих культур у сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: ціни, індекси цін, динаміка, зернові та зернобобові, олійні культури, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Зернові і зернобобові та олійні культури займають основну питому вагу у структурі посівних площ сільськогосподарських підприємств нашої країни, тому цінові тенденції на ринках цих культур значною мірою визначають загальний рівень ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах. У процесі дослідження цих тенденцій виявляються резерви підприємств щодо нарощування прибутковості виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію присвятили свої праці багато вітчизняних науковців. Серед них слід виділити роботи М. Артуса [1], В. Гудака [2], В. Олефіра [3], В. Онегіної [4], В. Охрименка [1], в яких знайшли комплексне відображення різноманітні аспекти проблеми.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Незважаючи на комплексний характер наукових досліджень вітчизняних авторів, малодослідженою залишається

проблема взаємозв'язку між цінами світового ринку продовольства та вітчизняного агропродовольчого ринку, зокрема на ринках зернових і зернобобових та олійних культур.

Мета статті полягає у виявленні ступеня взаємозв'язку між світовими цінами на зерно та олійні культури і продукти їх переробки, цінами вітчизняного продовольчого ринку та цінами на відповідну продукцію сільського господарства, вироблену та реалізовану сільськогосподарськими підприємствами, як складовими частинами цінового середовища їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним видом продукції сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах є зернові та зернобобові культури. Порівняно з іншими видами продукції сільського господарства їх виробництво має значні переваги. Насамперед це стабільно високий рівень рентабельності виробництва (у крайньому випадку за несприятливих соціально-економічних умов – відносно нижчий рівень збитковості порівняно з іншими видами продукції). По-друге, високий рівень ліквідності: зернові культури легше продати, ніж, наприклад, овочеву продукцію чи м'ясу. По-третє, легко освоюваними є сучасні технології виробництва зернових культур, які не вимагають особливих специфічних знань і вмінь персоналу. По-четверте, для освоєння цих технологій є розвинена система інфраструктури, зокрема система постачання необхідних матеріально-технічних ресурсів. По-п'яте, природно-кліматичні умови країни є сприятливими для вирощування зернових та зернобобових культур.

Потужного імпульсу розвитку ринку зерна міг би дати прискорений розвиток тваринництва в Україні, однак відповідні галузі продовжують занепа-

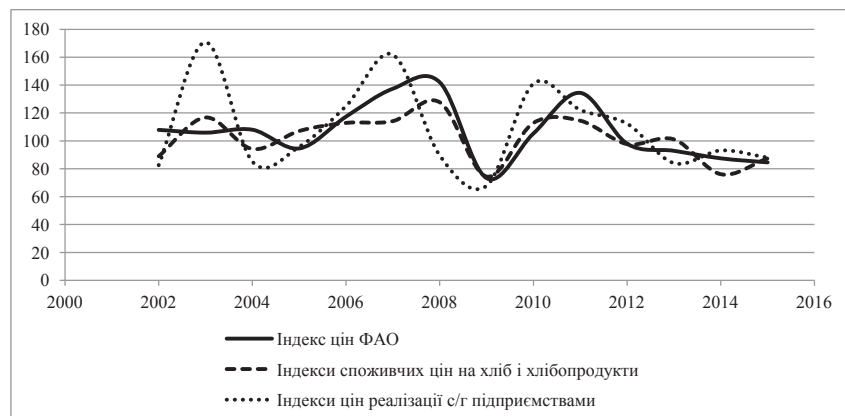


Рис. 1. Ланцюгові (показник поточного року до середнього показника в 2002–2004 рр.) індекси світових цін ФАО на зерно, споживчих цін продовольчого ринку України на хліб і хлібопродукти та реалізаційних цін зернових культур сільськогосподарськими підприємствами

дати не лише в сільськогосподарських підприємствах, але й у господарствах населення. Таким чином, скорочується попит на комбіновані корми насамперед для виробництва продукції молочного та м'ясного скотарства.

При цьому попит на хліб і хлібні продукти всередині країни є стабільним. Цей ринок є досить вагомим, але на ньому реалізується не більше 10–12% виробленого в країні зерна, тому він не може бути визначальним щодо формування цін на продукцію зерновиробництва навіть в умовах посилення чи, навпаки, зниження рівня державного регулювання ринку хліба і хлібопродуктів

Слід зазначити, що одним із важливих чинників ціноутворення на світовому ринку зерна є ціна на нафту та нафтопродукти. За даними спеціально проведених досліджень, які базуються на використанні моделі часткової рівноваги, зниження глобальних цін на нафту призводить до зниження цін на рослинні олії на 3%, на пшеницю – на 4%, на цукор – на 5%, на шроти масляних культур – на 6%, на етанол – на 13% і на мінеральні добрива – на 14% [6]. Якщо ж ціни на нафту на світовому ринку знижуються майже втричі, як це відбулося впродовж 2013–2016 рр., то рівень зниження цін на продукцію сільського господарства виявляється ще більшим. Реальну динаміку ланцюгових (показник поточного року до середнього показника в 2002–2004 рр.) індексів світових цін ФАО на зерно, споживчих цін продовольчого ринку України на хліб і хлібопродукти та реалізаційних цін зернових культур сільськогосподарськими підприємствами країни видно з рис. 1.

Дані рис. 1 дають змогу зробити висновок про те, що сільськогосподарські підприємства протягом 2002–2015 рр. були суб'єктом, на якого зміни у кон'юктурі внутрішнього та світового ринків зерна мали більший вплив, ніж на інших ринкових агентів – переробні та торговельні підприємства, ринкових посередників тощо.

Аналіз базисних (показник поточного року до середнього показника в 2002–2004 рр.) індексів світових цін ФАО на зерно, споживчих цін продовольчого ринку України на хліб і хлібопродукти та реалізаційних цін зернових культур сільськогосподарськими підприємствами показав, що індекс реалізаційних цін на зерно та зернові культури впродовж 2002–2015 рр. коливався, будучи, як правило, дещо вищим від обох інших індексів, починаючи з 2010 р. став значною мірою «прив'язаним» до динаміки цін на зерно на світовому агропродовольчому ринку.

Із рис. 2 видно, що крива динаміки реалізаційних цін у сільськогосподар-

ських підприємствах після 2010 р. досить тісно почала співпадати з динамікою цін на зерно на світовому ринку. Це свідчить про те, що можливості вітчизняного уряду, незважаючи на його зусилля щодо реалізації державної політики у сфері ціноутворення на ринку хліба і хлібопро-

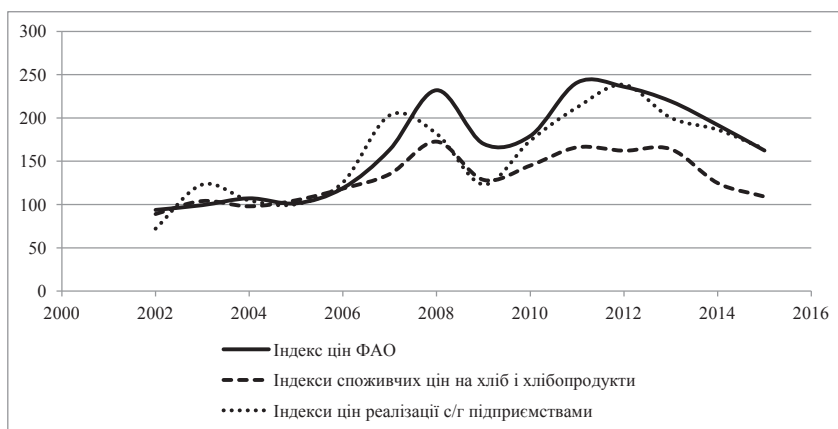


Рис. 2. Базисні (показник поточного року до середнього показника в 2002–2004 рр.) індекси світових цін ФАО на зерно, споживчих цін продовольчого ринку України на хліб і хлібопродукти та реалізаційних цін зернових культур сільськогосподарськими підприємствами

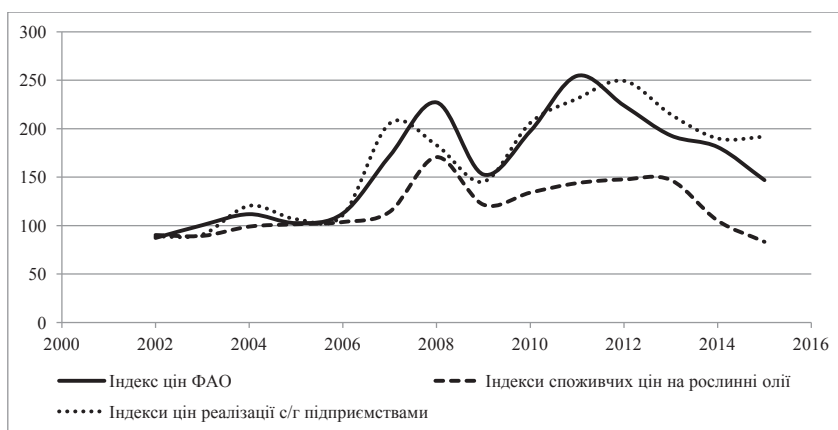


Рис. 3. Базисні (показник поточного року до середнього показника в 2002–2004 рр.) індекси світових цін ФАО на рослинні олії, споживчих цін продовольчого ринку України на рослинні олії та реалізаційних цін олійних культур сільськогосподарськими підприємствами

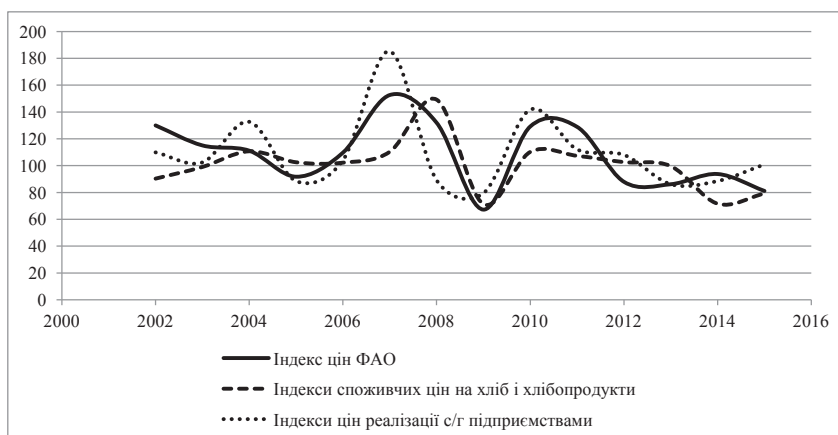


Рис. 4. Ланцюгові (показник поточного року до показника попереднього року) індекси світових цін ФАО на олійні культури, споживчих цін продовольчого ринку України на рослинні олії та реалізаційних цін олійних культур сільськогосподарськими підприємствами

дуктів як одного з ключових елементів економічної політики із захисту найбільш вразливих верств населення, були не надто успішно реалізовані, оскільки в кінцевому рахунку ці ціни більшою мірою диктувалися закономірностями розвитку світового ринку зерна, ніж особливостями функціонування національного ринку. Водночас слід відзначити значно нижчі темпи зростання цін на хліб і хлібопродукти на внутрішньому ринку порівняно з темпами зростання світових цін на зерно.

Тенденції в цінах на олійні культури та продукти їх переробки на внутрішньому та світовому ринках значною мірою відрізнялися від цінових тенденцій на ринках зерна та хлібопродуктів. Упродовж 2002–2015 рр. ціни на рослинні олії на внутрішньому ринку за цей час дещо знизилися за майже півтораразового їх зростання на світовому ринку (рис. 3). Ціни ж реалізації сировини сільськогосподарськими підприємствами зросли майже у два рази.

Таке співвідношення цінових тенденцій свідчить про певну перенасиченість внутрішнього ринку рослинних олій, а також про переважання попиту над пропозицією на вітчизняну сировину олійних культур із боку світового ринку. Особливо це стосується ріпаку, одним з основних постачальників якого на світовий ринок наша країна стала протягом досліджуваного періоду. Зусилля урядів розвинутих країн світу з упровадження «зелених» технологій в енергетичному секторі значно розширили попит на ріпакову олію.

Виявлені позитивні тенденції в цінах на продукцію олійних культур (із точки зору формування сприятливого цінового середовища для сільськогосподарських підприємств) упродовж 2002–2015 рр. склалися зі, здавалося б, хаотичних змін у ланцюгових індексах. Із даних рис. 4 видно, що ціни на вироблену в сільськогосподарських підприємствах продукцію олійних культур то випереджали ціни на кінцеву продукцію на внутрішньому і світовому ринках, то, навпаки, були нижчими. Вирішальне значення для формування величин базисних індексів цін та співвідношень між ними мали рекордні зростання ланцюгових індексів у 2004 р. та 2007 р. Вклад інших років у цій сфері був значно нижчим. Характерно, що після кожного значного зростання цін уже через рік чи через два обов'язково наставало їх значне зниження.

Коефіцієнт кореляції між індексами цін ФАО та індексами споживчих цін вітчизняного продовольчого ринку протягом 2002–2015 рр. становив 0,843. Коефіцієнт детермінації – 0,711, тобто зміни в цінах на продовольчі товари у нашій країні визначалися їх змінами на світовому ринку на 71,1%. Іншими чинниками визначалися лише 28,9% цих змін. Образно кажучи, вітчизняний агропродовольчий ринок є невеликим кораблем в океані світового агропродовольчого ринку, і всі цінові вітри та бурі переважно й визначають напрям руху цього корабля. Коефіцієнти

кореляції між іншими двома рядами індексів за абсолютною величиною дещо нижчі, але теж високі. Таким чином, ступінь залежності цінової ситуації в АПК країни загалом найтіснішим чином пов'язана з її динамікою на світовому агропродовольчому ринку.

Слід зазначити, що на ринках конкретних видів агропродовольчих товарів означений ступінь взаємозалежності протягом 2002–2015 рр. суттєво різнився. Зокрема, часова динаміка споживчих цін на світовому та національному ринках хліба і хлібопродуктів була тісно пов'язаною (коефіцієнт кореляції – 0,801). Однак ступінь взаємозалежності цінових тенденцій на національних ринках хліба і хлібопродуктів та зернових і зернобобових культур був значно нижчим (коефіцієнт кореляції – 0,620). Ще меншою мірою динаміка цін на зернові та зернобобові на національному ринку залежала від динаміки цін на світовому ринку (коефіцієнт кореляції – 0,468, а коефіцієнт детермінації – 0,219). Отже, якщо ціни на хліб і хлібопродукти на національному ринку визначалися рівнем і динамікою цін на світовому ринку, то їхня динаміка всередині продуктових ланцюжків залежала від світових цін значно менше. Це означає, що в кінцевому рахунку ціни на зернові та зернобобові, реалізовані сільськогосподарськими підприємствами, незрівнянно більше залежали від специфіки економічних відносин кожного конкретного року всередині країни, ніж від їх динаміки у світовому масштабі.

Ще строкатішими впродовж 2002–2015 рр. були співвідношення між ціновими тенденціями на ринках рослинних олій та олійних культур. Коефіцієнт кореляції між індексами цін на рослинні олії на світовому та національному ринках становив 0,624. Водночас цей показник у динаміці цін на світовому ринку і цін на продукцію сільськогосподарських підприємств був значно вищим і становив 0,708. А ступінь взаємозалежності між динамікою цін на рослинні олії на внутрішньому ринку та динамікою цін на олійні культури в сільськогосподарських підприємствах був настільки низьким, що ним можна було б нехтувати. Динаміка реалізаційних цін на соняшник, ріпак і сою, вироблені й реалізовані сільськогосподарськими підприємствами, визначалися аж ніяк не динамікою цін на продукти їх переробки на національному ринку, а динамікою цін на світовому ринку.

Висновки. На ринках зернових і зернобобових та олійних культур упродовж досліджуваного періоду спостерігалися протилежні тенденції в динаміці цін на національному та світовому ринках. Якщо ці тенденції зберігатимуться й надалі, то вітчизняним сільськогосподарським підприємствам слід нарощувати питому вагу олійних культур у структурі посівних площ. Якщо ж виходити з того, що ці тенденції в майбутньому зміняться, то найкращим варіантом економічної поведінки сільськогосподарських підприємств є збереження, а то й підвищення частки зернових та зернобобових культур.

Список використаних джерел:

1. Артус М.М. Державна політика та фінансовий механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію : автореф. дис. ... доктора екон. наук / М.М. Артус. – Київ, 2011.
2. Гудак В.В. Механізм ціноутворення в аграрному секторі як чинник забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств / В.В. Гудак // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. – С. 221–225.
3. Олефір В.К. Вплив зовнішніх факторів на кон'юнктуру внутрішнього ринку агропродовольчих товарів / В.К. Олефір // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 143–150.
4. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників : [монографія] / В.М. Онегіна. – К. : ІАЕ, 2007. – 588 с.
5. Охрименко В.І. Принципи цінового регулювання внутрішньогосподарських відносин в сільськогосподарських підприємствах / В.І. Охрименко, О.М. Супрун // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 116–122.
6. Прогноз развития мирового рынка зерна до 2021 года: влияние внешних факторов на производство и экспорт зерновых Черноморского региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1017794#.V3uXXLHqY0>.

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ ценовых тенденций на национальном и мировом рынках зерновых и зернобобовых и масличных культур. Для этого приведены к сопоставимому виду ряды динамики цепных и базисных индексов цен. Установлена высокая степень идентичности динамики цен на мировом и внутреннем рынках. Определены величины коэффициентов корреляции между соответствующими рядами динамики цен. Выявлен уровень благоприятности ценовых тенденций для развития производства этих культур в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: цены, индексы цен, динамика, зерновые и зернобобовые, масличные культуры, сельскохозяйственные предприятия.

Summary. This article provides comparative analysis of price trends at the national and international markets of cereals, legumes and oilseeds. The process required bringing of dynamic lines of chain and basic price indices to a comparable base. The research determines a high degree of identity of price dynamics at the world and domestic markets. It also identifies values of correlation coefficients between the relative lines of price change. The work defines level of opportunity of price trends for development of the crops production by agricultural enterprises.

Key words: price indices, dynamics, cereals and legumes, oilseeds, agricultural enterprises.

УДК 336.76

Пехота А. В.

*аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Piekhota A. V.

*Postgraduate of Department of Finance
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

БІРЖОВИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

STOCK MARKET OF SECURITIES IN UKRAINE: ISSUE OF DEVELOPMENT

Анотация. У статті розглянуто становлення, функціонування та розвиток біржового ринку цінних паперів в Україні. Здійснено аналіз сучасного стану біржового ринку цінних паперів. Проаналізовано основні проблеми, що заважають розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні. Запропоновано пріоритетні напрями розвитку біржового ринку цінних паперів.

Ключові слова: біржовий ринок, фондовий ринок, фондова біржа, фінансові інструменти.

Постановка проблеми. Біржовий ринок цінних паперів є ринком із найвищим рівнем організації торгівлі, функціонування якого спрямоване на формування максимально справедливого ціноутворення шляхом концентрації попиту та пропозиції на фінансові інструменти, які допущені до котирування на організаторах торгівлі. Діяльність біржового ринку регулюється чіткими правилами, які встановлюють вимоги допуску цінних паперів до торгів, централізованого укладання угод та проведення розрахунків, розкриття інформації, вирішення спірних питань між учасниками тощо.

При цьому як у розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються, центральною ланкою ринку цінних паперів є фондова біржа, яка відіграє важливу роль в економічній системі держави. Пріоритет фондових бірж на фондовому ринку пояснюється тим, що вони сприяють значно більшій концентрації капіталу, ніж це спроможна забезпечити позабіржова торгівля цінними паперами.

Головне завдання сучасних фондових бірж полягає в обслуговуванні руху фінансового капіталу: з одного боку, концентруючи його пропозицію, та з іншого – забезпечуючи доступ до нього держави та різних господарських (корпоративних) структур.

На жаль, цими найважливішими якостями українські фондові біржі поки не володіють. Однак біржовий ринок цінних паперів в Україні все ще перебуває на стадії становлення. Багаторічна перманентна криза в економіці, сертифікатна приватизація, вкрай низький рівень доходів переважної більшості населення ніяк не сприяли ні створенню повноцінного фондового ринку в цілому, ні розвитку біржової торгівлі цінними паперами і самих фондових бірж зокрема. І хоча фондові біржі активно брали участь у процесах грошового етапу приватизації, їм не вдалося організувати в собі стійкий і ліквідний біржовий ринок цінних паперів.

З огляду на це, дослідження питань розвитку, функціонування та концентрації біржової торгівлі цінними паперами в Україні є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження біржового ринку цінних паперів в Україні та проблем їх розвитку в останні роки зробили такі вчені, як О. Пластун, К. Малишенко, О. Руда, Ж. Гарбар, Н. Танклевська, І. Краснова та ін. Проте теперішній його стан свідчить про наявність багатьох невирішених питань, які потребують вивчення та пошуку шляхів розв'язання.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану біржового ринку цінних паперів в Україні, визначенні основних проблем його функціонування та напрямів їх вирішення.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сучасне відродження біржового ринку цінних паперів розпочалося під час розпаду СРСР та проголошення України незалежною державою.

Першим етапом формування стала участь учених і практиків у розробці Закону України «Про цінні папери і фондову біржу», який був прийнятий 18 червня 1991 р. за № 1201-ХІІ. Використання положень Закону протягом 1991–1992 рр. довело на практиці, що переважно він був спрямований на створення та розвиток національного біржового ринку цінних паперів [7, с. 38]

Головне ж, що в Україні – вперше серед країн СНД – була створена законодавча база для цивілізованого процесу зародження ринкових відносин у сфері обігу цінних паперів: акцій, облігацій, казначейських зобов'язань, ощадних сертифікатів, векселів, а також визначений статус фондової біржі як організаційно оформленого і постійно діючого ринку, на якому здійснюється торгівля цінними паперами [7, с. 39].

29 жовтня 1991 р. згідно з Рішенням Кабінету Міністрів України була створена Українська фондова біржа. Саме від цього дня починається діяльність першої в історії Української держави національної фондової біржі. Українська фондова біржа була провідною структурою приватизаційних процесів і на підготовчому етапі розвитку ринку капіталу відіграла вагомий роль у формуванні моделі розвитку фінансового ринку країни [7, с. 45].

Вже 1993 р. Українська фондова біржа запропонувала «Концепцію функціонування і розвитку ринку капіталів в Україні». Даний документ передбачав створення в країні централізованого фондового ринку з однією національною фондовою біржею, якою повинна була стати Українська фондова біржа, з потужним інфраструктурним механізмом, що забезпечував би проведення торгів, укладення угод та поставку цінних паперів по всій території України; крім того, повинні були вживатися заходи, спрямовані на запобігання виникненню неорганізованих паралельних ринків. У даній концепції досить чітко простежувався варіант європейської моделі розвитку ринку капіталу в країні.

Проте учасники ринку не сприйняли запропоновану концепцію, а були більш схильні до формування децентралізованих підходів у розвитку ринку капіталу, що більш характерно для американської ринково орієнтованої моделі фінансового ринку [10, с. 194].

Все це знайшло своє відображення в «Концепції функціонування та розвитку фондового ринку України», затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України 29 квітня 1994 р. за № 277. Зокрема, Концепцією визначено, що в Україні ринок цінних паперів перебуває на стадії свого становлення. Створена та функціонує Українська фондова біржа з Центральним депозитарієм цінних паперів, системою їх електронного обігу, мережею філій та брокерських контор по всій території країни. Зростає кількість позабіржових фінансових посередників, емітентів, які зареєстровані в Мінфіні. У Концепції було визнано, що поряд із централізованим біржовим ринком в Україні функціонує і позабіржовий ринок цінних паперів. Його інфраструктуру становлять інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, довірчі товариства, холдингові фірми, страхові компанії, інші юридичні особи, які, згідно із Законом України «Про цінні папери і фондову біржу», можуть провадити посередницьку, комісійну та комерційну діяльність із цінними паперами, а також аудиторські та консалтингові організації. Позабіржовий ринок цінних

паперів не є альтернативою, а доповнює й розширює біржовий ринок, причому як на вторинному, так і, що особливо важливо, на первинному рівні [5].

Проте ситуація кардинально змінилася у зв'язку зі схваленням Концепції функціонування та розвитку фондового ринку України, яка була затверджена постановою Верховної Ради України 22.09.1995 № 342/95-ВР. Цією Концепцією було передбачено можливість створення в Україні кількох фондових бірж, а також розвиток позабіржового ринку цінних паперів у вигляді торгово-інформаційних систем [4].

Цього ж року створюється Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, що починає виконувати функції державного регулюючого та координуючого органа. З початку свого створення Комісія почала здійснення єдиної державної політики з регулювання складових частин національного ринку цінних паперів. У 1996 р. був прийнятий Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» [3], що спрямований на забезпечення єдиної державної політики з розвитку фондового ринку України, його адаптації до міжнародних стандартів, координації діяльності центральних органів влади у сфері державного регулювання ринку цінних паперів.

В Україні починають з'являтися нові фондові біржі, крім біржового, утворився і позабіржовий ринок цінних паперів. Уже в 1996 р. крім Української фондової біржі з'явилися нові фондові біржі (Київська міжнародна фондова біржа, Донецька фондова біржа), дозвол на організацію торгівлі цінними паперами отримали також Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ) та Позабіржова торгово-інформаційна система «ПФТС».

У 2001 р. в Україні вже діяло шість бірж і дві торгово-інформаційні системи. Із 2002 р. в Україні почали чітко доминувати два фондові майданчики: ПФТС та УМВБ. Їхня частка в 2002 р. займала майже 98,11% усіх угод, укладених на організованому ринку.

Проте на початку 2000-х років фондовий ринок України можна було віднести до ринків з українською низькою ліквідністю. Про це свідчив значний розрив між котуваннями покупки і продажу фондових активів. У середньому він становив за групою найпопулярніших паперів 20–25%, тоді як, скажімо, у Росії цей показник не перевищував 1,5–2,0%.

Про низьку ліквідність біржового ринку цінних паперів говорив також такий факт. У 1997 р. у лістингу ПФТС були присутні 150 емітентів, але угоди відбувалися тільки з 87, і на перший десяток найбільш ліквідних емітентів припадало 67,9% загального обсягу угод. У 2003 р. – близько 12 000 угод на 130 емітентів облігацій (480, якщо вважати серії). Кількість угод із цінними паперами, укладених у 2003 р., становила 17 389 (у 2002 р. – 18 662), тобто практично залишилася на попередньому рівні.

Крім низької ліквідності, на біржовому ринку цінних паперів України існувала ще одна фундаментальна проблема: вкрай низький відсоток акцій (блакитні фішки), що вільно торгуються на біржі (так звані free-float stock). А це означає, що ринок є вкрай недорозвиненим, на ньому неможливо реалізувати довготривалі інвестиційні стратегії. Внаслідок цього український ринок цінних паперів був більш мінливим, ніж його зарубіжні аналоги [19].

Нестабільність економіки та правова неврегульованість були чинниками, що стояли на заваді розвитку фондових бірж, але поступова стабілізація економіки та прийняття низки законодавчих актів, які врегульовували основні питання випуску та обігу цінних паперів, дали значний поштовх до активізації біржової торгівлі [11].

Так, Верховною Радою України в 2006 р. на заміну Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» був

прийнятий Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок», який більш докладно врегулював відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку [2].

Відповідно до зазначеного Закону, з травня 2009 р. в Україні припинили свою діяльність торгово-інформаційні системи, і єдиними організаторами торгівлі стають фондові біржі [8, с. 794].

Ще один імпульс до розвитку біржового ринку цінних паперів дала поява за ініціативою провідних торговців цінними паперами ще однієї фондової біржі – Української біржі (УБ), яка впровадила ринок заявок. Це, своєю чергою, поклато початок такому явищу, як Інтернет-трейдинг.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, нині в Україні діють 10 фондових бірж: ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Східноєвропейська фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа», ПрАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», ПрАТ «Українська фондова біржа» [15].

За результатами торгів на фондових біржах обсяг біржових контрактів із цінними паперами протягом січня-грудня 2015 р. становив 290,77 млрд. грн. Порівняно з даними аналогічного періоду 2014 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 53,80% (або на 338,65 млрд. грн.) (січень-грудень 2014 р. – 619,70 млрд. грн.) (табл. 1) [12; 13].

Така динаміка обумовлена переважно зниженням активності на ринку державних облігацій, частка операцій з якими за вказаний період становила близько 87,12% [16].

Серед фінансових інструментів провідну позицію за обсягами торгів на біржовому ринку займали акції, державні облігації України та облігації підприємств [12].

Проте частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів залишається досить низькою (2014 р. – 26,59%). Але цей показник помірно зростає.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з:

- державними облігаціями України – 253,32 млрд. грн. (87,12% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року);
- облігаціями підприємств – 13,60 млрд. грн. (4,68% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року) (табл. 2).

Протягом останніх років лідером на ринку державних облігацій є фондова біржа «Перспектива». За підсумками 2015 р. вона утримувала близько 82% біржового ринку ОВДП, фондова біржа «ПФТС» – 18%. На інших фондових біржах обсяг операцій із державними цінними паперами був незначним. Це свідчить про невідповідність наявної нині в Україні кількості бірж рівню розвитку фондового ринку.

Зважаючи на скорочення платоспроможного попиту з боку інвесторів, підвищення вартості боргових ресурсів та загальне зростання рівня кредитного ризику, питома вага операцій із корпоративними бондами протягом 2015 р. скоротилась з 5,37% до 4,68%.

Лідером за обсягом контрактів із корпоративними облігаціями за підсумками 2014 р. була ФБ «ПФТС», частка якої в цьому сегменті становила 67%. За підсумками 2015 р. частка біржі скоротилась до 45%. Водночас в операціях із корпоративними облігаціями зросла частка ФБ «Перспектива» (до 23% з 16%) [16].

Водночас у 2015 р. питома вага вторинного ринку в сукупному обсязі біржових торгів становила 97,59% від загального обсягу торгів. Найбільш привабливим у структурі біржових торгів у розрізі за видами ринків розглядався «спотовий ринок», частка якого становила 82,99% від загального обсягу біржового ринку. Обсяг операцій за договорами РЕПО на організаторах торгівлі становив 12,28% від загального обсягу торгів на організованому ринку.

Також варто звернути увагу на такий показник, як обсяг випусків емісійних цінних паперів. Так, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у 2015 р. становив 155,77 млрд. грн., що менше на 49,08 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2014 р. (204,85 млрд. грн.).

Протягом січня-грудня 2015 р. Комісією зареєстровано 158 випусків акцій на суму 128,55 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2014 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 15,80 млрд. грн.

Значні за обсягом випуску акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано банківськими установами з метою збільшення статутного капіталу.

Також Комісією протягом січня-грудня 2015 р. зареєстровано 155 випусків облігацій підприємств на суму 12,43 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2014 р. обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 16,58 млрд. грн. [12].

Отже, на основі проведеного аналізу сучасного стану біржового ринку цінних паперів серед нагальних проблем розвитку є: надмірна кількість фондових бірж. В Україні функціонують десять організаторів торгівлі цінними паперами, не демонструючи при цьому реальних

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014–2015 рр., млн. грн.

Організатор торгівлі	2014 рік	Питома вага, %	2015 рік	Питома вага, %	Темп росту, %
УФБ	463,08	0,07	301,98	0,10	65,21
КМФБ	9 955,61	1,59	3 565,31	1,22	35,81
ІННЕКС	27,32	0,01	5,09	0,01	18,63
ПФБ	12 739,29	2,02	591,30	0,20	4,64
УМВБ	257,59	0,04	118,67	0,04	46,07
УМФБ	118,76	0,01	5,94	0,01	5,00
СЄФБ	1 265,53	0,20	1 413,39	0,49	111,68
ПФТС	99 910,23	15,88	53 621,41	18,44	53,67
Перспектива	496 103,96	78,82	224 455,51	77,19	45,24
УБ	8 588,00	1,36	6 692,43	2,30	77,93
Усього	629 429,38	100	290 771,03	100	46,20

Джерело: розроблено на основі даних [12; 13]

прагнень до консолідації. У 2015 р. лідерами за обсягом біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі були «Перспектива» – 77,19% «ПФТС» – 18,44% та «Українська біржа» – 2,30%. Отже, на цих трьох біржах у 2015 р. зосереджувалось 97,93% обсягів біржових контрактів, що свідчить про невідповідність наявної нині в Україні кількості бірж (10 бірж) рівню розвитку фондового ринку.

Наявність такої кількості торгових площадок ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та сприяє розповсюдженню маніпулювання вартістю цінних паперів, що котируються [9, с. 130];

– *недостатня капіталізація ринку.* Порівняно з країнами з розвинутою ринковою економікою рівень потужності розвитку фондових бірж України, показником якого є співвідношення частки капіталізації лістингових компаній до ВВП країни, дещо низький і становить лише 19,7% сукупного ВВП, тоді як найбільш розвинений акціонерний капітал у Великобританії – 122,2% та США – 114,9% [14];

– *відсутність біржової культури.* Недовіра та низький рівень інформованості населення стосовно діяльності фондового ринку є одними з причин слабого розвитку біржового ринку, що призводить до низької активності фізичних осіб на фондовій біржі, незважаючи на те що вони є одним із головних інвесторів у розвинених країнах;

– *низький рівень застосування новітніх технологій і механізмів електронної торгівлі.* Особлива увага також має приділятися застосуванню новітніх Інтернет-технологій і механізмів електронної торгівлі, які мають заохотити дрібних інвесторів і населення до активнішої участі в інвестиційних операціях на фондовому ринку.

Для українського біржового ринку цінних паперів низький рівень застосування новітніх технологій і механізмів електронної торгівлі був характерний довгий час. Лише наприкінці 2009 р. процес технологізації біржової торгівлі на ринку цінних паперів активізувався. «Українська біржа» першою запустила ринок заявок, Інтернет-трейдинг, онлайн-розрахунок індексу, механізм торгівлі цінними паперами через центрального контрагента шляхом створення ТОВ «Український центральний контрагент». Такі технології біржових торгів широко використовуються в усьому світі, тому дають змогу забезпечити анонімність розрахунків, знімають необхідність оцінки ризиків, підвищують надійність здійснених операцій та виконання угод. Упровадження перелічених вище технологій на біржовому ринку передбачало оперування новими для вітчизняного ринку фінансовими інструментами, тому в травні 2010 р. було здійснено запуск строкового ринку на «Українській біржі» (на ньому обертаються похідні інструменти – форварди, ф'ючерси, опціони).

За період з 11 по 15 січня 2016 р. на «Українській біржі» обсяг торгів із ф'ючерсним контрактом на курс євро/долар США було укладено 278 угод на загальну суму 12 442 509 грн. (483 контракти) [17];

– *недосконала державна регуляторна політика щодо ринку цінних паперів.* Характерною ознакою поточної державної регуляторної політики є активне втручання держави у біржовий процес, слабкий нагляд за діяльністю емітентів, а також непорозуміння в законодавчих основах функціонування ринку фінансових інвестицій та дискретністю правового поля. Державна політика регулювання ринку цінних паперів, окрім спеціальних актів законодавства, також забезпечується нормами цивільного, господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного й земельного законодавства, правовими актами про приватизацію, цінні папери та фондовий ринок тощо.

Незважаючи на значний перелік регулятивних законодавчих актів, у країні відсутні дієві механізми державного регулювання ринку цінних паперів. Однією з причин такої ситуації є недосконале нормативно-правове забезпечення роботи національного фондового ринку.

Крім того, на нашу думку, рівень розвитку та якість функціонування фондового ринку залежить від ступеня розвитку його інфраструктури. Діяльність суб'єктів інфраструктури відіграє визначальну роль у взаємодії учасників фондового ринку. Не є винятком і біржовий ринок України. Важливим аспектом реформування є якісні зміни, спрямовані передусім на формування консолідованої інфраструктурної складової біржової діяльності. З метою упорядкування біржової діяльності, створення організаційно-економічних умов для її вдосконалення прийнято Закон України від 6 липня 2012 р. № 5178-VI «Про депозитарну систему», який передбачає модернізацію існуючої моделі Національної депозитарної системи України. Зміни торкнулися визначення Центрального депозитарію, створення єдиної розрахунково-клірингової установи – Розрахункового центру, остаточного об'єднання депозитарної діяльності реєстраторів та зберігачів [9, с. 132].

Зокрема, визначено, що грошові розрахунки за правочинами щодо цінних паперів, вчиненими з дотриманням принципу «поставка цінних паперів проти оплати», а саме з купівлі-продажу цінних паперів на фондових біржах та/або поза фондовою біржею, з розміщення цінних паперів на фондових біржах, здійснюються Розрахунковим центром. Проведення розрахунків у цінних паперах за цими правочинами здійснюється Національним банком України на підставі розпоряджень Розрахункового центру на поставку цінних паперів [6].

Разом із тим депозитарна діяльність – це діяльність професійних учасників депозитарної системи України

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів із фінансовими інструментами на організаторах торгівлі за 2014–2015 рр., млн. грн.

Вид фінансового інструменту	2014 рік	Питома вага, %	2015 рік	Питома вага, %	Темп росту, %
Акції	26 597,10	4,23	5 810,88	2,00	21,85
Облігації підприємств	33 804,38	5,37	13 604,11	4,68	40,24
Державні облігації України	553 291,34	87,90	253 319,74	87,12	45,78
Облігації місцевої позики	580,31	0,09	19,80	0,01	3,41
Інвестиційні сертифікати	4 252,21	0,67	2 170,15	0,75	51,04
Деривативи	9 611,45	1,53	6 516,48	2,24	67,80
Іпотечні облігації	5,61	0,01	0,00	–	–
Ощадні (депозитні) сертифікати	1 000,26	0,15	8 714,54	2,99	871,23
Опційні сертифікати	286,71	0,05	615,33	0,21	214,62
Усього	629 429,38	100,00	290 771,03	100,00	46,20

Джерело: розроблено на основі даних [12; 13]

та Національного банку України щодо надання послуг із зберігання та обліку цінних паперів, обліку й обслуговування набуття, припинення та переходу прав на цінні папери і прав за цінними паперами та обмежень прав на цінні папери на рахунках у цінних паперах депозитарних установ, емітентів, депозитаріїв-кореспондентів, осіб, які провадять клірингову діяльність, Розрахункового центру з обслуговування договорів на фінансових ринках, депонентів, а також надання інших послуг, які, відповідно до цього Закону, мають право надавати професійні учасники депозитарної системи України [1].

Після набрання чинності Закону «Про депозитарну систему» всі розрахунки за угодами, укладеними на біржі, здійснює «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових біржах» (раніше «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів»), в якого вже налагоджений механізм взаємодії з біржами.

Для забезпечення виконання біржових угод щодо цінних паперів ПАТ «Розрахунковий центр» укладає договір про кліринг та розрахунок за правочинами щодо цінних паперів із кожною фондовою біржею [18].

Разом із тим Центральний депозитарій веде депозитарний облік усіх емісійних цінних паперів, окрім тих, облік яких веде Національний банк України відповідно до компетенції.

Отже, зважаючи на низку проблем, які стримують розвиток функціонування біржового ринку цінних паперів, їх необхідно вирішити, щоб забезпечити стабільне функціонування ринку цінних паперів і дати йому можливість подальшого розвитку відповідно до міжнародного стандартів.

Для вирішення існуючих проблем необхідно здійснити першочергові заходи щодо реформування біржової діяльності в Україні:

- укрупнення та консолідація насамперед існуючих фондових бірж, що сприятиме формуванню стандартних критеріїв лістингу та формування справедливих ринкових цін за будь-якими фінансовими інструментами;
- збільшення капіталізації, ліквідності і прозорості фондового ринку за допомогою збільшення пропозиції

фінансових інструментів шляхом запровадження нових боргових інструментів, передусім біржових та інфраструктурних облігацій, інноваційних структурованих продуктів, продуктів фінансового інжинірингу, зокрема біржових валютних деривативів та ф'ючерсного контракту на ціну золота;

– активне вдосконалення технологій торгівлі, розвиток Інтернет-технологій, упровадження нових торгових систем та платформ;

– подальше вдосконалення інфраструктури ринку та забезпечення її надійного та ефективного функціонування;

– створення відповідної законодавчої бази з метою забезпечення організаційно-правових засад формування та функціонування фондового ринку;

– вдосконалення державного регулювання та нагляду на фондовому ринку, захист прав інвесторів;

– забезпечення на державному рівні низки заходів, спрямованих на збільшення показника free-float акцій українських компаній;

– підвищення рівня культури біржової торгівлі.

За умови здійснення першочергових заходів країна має отримати прозорий та доступний біржовий ринок цінних паперів.

Висновки. Проведений аналіз біржового ринку цінних паперів дає змогу зробити висновки про фрагментарність ринку та розрізненість діяльності фондових бірж, відсутність функціонування єдиної біржової системи як елемента інфраструктури фондового ринку. Значна кількість фондових бірж не створила здорової конкуренції на ринку.

Основними напрямками вирішення існуючих проблем біржового ринку цінних паперів є концентрація біржової торгівлі шляхом консолідації всіх існуючих бірж; проведення модернізації всіх елементів інфраструктури ринку цінних паперів; збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості ринку в цілому; удосконалення законодавчої бази.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про депозитарну систему України» від 6 липня 2012 р. № 5178-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>.
2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
3. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію функціонування та розвитку фондового ринку України» від 22.09.1995 № 342/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/342/95-%D0%B2%D1%80>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію функціонування і розвитку фондового ринку в Україні» від 29 квітня 1994 р. № 277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/277-94-%D0%BF>.
6. Постанова Правління Національного банку України «Про встановлення особливостей розрахунків за правочинами щодо цінних паперів та затвердження Положення про депозитарну та клірингову діяльність Національного банку України» від 25.09.2013 № 387 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1727-13>.
7. Оскольський В.В. Вибрані твори: у 7 т. / В.В. Оскольський. – К. : Логос, 2011 – Т. 1. – 444 с.
8. Руда О.Л. Функціонування фондового ринку України, проблеми та перспективи розвитку / О.Л. Руда // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 794–798 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/162.pdf>.
9. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129–134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/129_134.pdf.
10. Школьник І.О. Етапи розвитку фінансового ринку України та їх характеристика / І.О. Школьник // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – Т. 2. – С. 192–197 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8722/1/Shkolnyk.doc>.
11. Воронюк В.М. Проблеми та перспективи розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні / В.М. Воронюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/4_83270.doc.htm.
12. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку / Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
13. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку / Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

14. Проект програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.
15. Реєстри учасників фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers/exchange>.
16. Національне рейтингове агентство «Рюрік» / Аналітичний огляд ринку облігацій за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_4_kv_2015.pdf.
17. Публічне акціонерне товариство «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/a7354/?nt=304>.
18. Публічне акціонерне товариство «Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових біржах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ausd.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=91&Itemid=234.
19. Фондовий ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
20. <https://uk.wikipedia.org/wiki>

Анотація. В статті розглянуто становлення, функціонування і розвиток біржевого ринку цінних бумаг в Україні. Проведено аналіз сучасного стану біржевого ринку цінних бумаг. Проаналізовані основні проблеми, що перешкоджають розвитку біржевого ринку цінних бумаг в Україні. Предложено пріоритетні напрями розвитку біржевого ринку цінних бумаг.

Ключевые слова: біржевий ринок, фондовий ринок, фондова біржа, фінансові інструменти.

Summary. The article deals with establishment, operation and development of stock market of securities in Ukraine. It analyses modern conditions of stock market of securities. The article contains the main problems that prevent development of stock market of securities in Ukraine. Priority directions of developing of stock market of securities offered.

Key words: stock market, securities market, stock exchange, financial instruments.

УДК 657

Пігош В. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Мукачівського державного університету*

Pihosh V. A.

*PhD, Associate Professor,
Assistant Professor of Accounting and Taxation Department
Mukachevo State University*

КОМП'ЮТЕРНІ ПРОГРАМИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЯК ОБ'ЄКТИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ

COMPUTER PROGRAM BUDGET INSTITUTIONS AS INTANGIBLE ASSETS: FEATURES OF ACCOUNTING

Анотація. У статті розглядаються питання облікового відображення нематеріальних активів бюджетних установ у контексті виділення останніх як об'єкти права інтелектуальної власності. Спираючись на норми законодавства, доведено, що під час одержання послуги з установлення та актуалізації комп'ютерних програм об'єкт нематеріальних активів не виникає. Проаналізовано облікові та юридичні аспекти можливості віднесення комп'ютерних програм до складу об'єктів нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальний актив, комп'ютерна програма, об'єкт права інтелектуальної власності.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації економіки особливої актуальності набувають нематеріальні активи, що виступають основними чинниками економічного зростання та створення конкурентних переваг, у тому числі для бюджетних установ. Під час документального оформлення та обліку нематеріальних активів, до яких належать, зокрема, комп'ютерні програми як об'єкти права інтелектуальної власності, виникають складнощі, оскільки їх не можна оглянути, виміряти, покласти на зберігання, проінвентаризувати як будь-які інші матеріальні цінності. При цьому виникає потреба в їх обліковому забезпеченні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз економічних джерел та спеціалізованої вітчизняної літератури свідчить про певну епізодичність проведення досліджень із даної тематики. Питання облікового відображення нематеріальних активів бюджетних установ знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних учених та практиків, як: Атамас П.Й., Банасько Т.М., Голов С.Ф., Груздова Т.В., Джога Р.Т., Дорошенко О.О., Жук В.В., Кужельний М.В., Сопко В.В., Черкашина Т.В., Чечуліна О.О., Чумаченко М.Г. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на активізацію досліджень щодо обліку нематеріальних активів бюджетних установ, потребують розвитку окремі питання бухгалтерського обліку, які залишаються все ще недостатньо дослідженими: недосконалість нормативно-законодавчої бази об'єктів нематеріальних активів та, відповідно, їх визнання як об'єктів права інтелектуальної власності. Все це зумовлює потребу в удосконаленні їх обліку та документального відображення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей облікового відображення нематеріальних активів у бюджетних установах, зокрема комп'ютерних програм як об'єктів права інтелектуальної власності, спираючись на норми спеціального законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними законодавчими документами, що регулюють оформлення прав на об'єкти права інтелектуальної власності, є Цивільний кодекс [11] та Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.93 № 3792-ХІІ [4]. Норми цих документів є обов'язковими для виконання всіма учасниками відносин, що виникають під час проведення операцій із такими об'єктами, як такі, що є спеціальними нормами, які регулюють проведення таких операцій. Згідно зі ст. 420 Цивільного кодексу, до об'єктів права інтелектуальної власності належать, зокрема, і комп'ютерні програми [11].

Це означає, що будь-яка фізична чи юридична особа може мати той чи інший вид прав стосовно комп'ютерних програм.

Зазначимо, що законодавством виділено в окремі категорії (ст. ст. 423, 424 Цивільного кодексу) майнові та немайнові права інтелектуальної власності. Виходячи із цих норм, немайновими правами володіє творець комп'ютерних програм, тобто їх розробник. Такі права, по суті, визначають престиж, репутацію та можливість використання в рекламних цілях найменування розробника для отримання замовлень.

Серед майнових прав, про які йдеться в даній статті та якими може володіти як сам розробник, так і особа, якій вони передані таким розробником, є право на використання комп'ютерних програм як об'єктів права інтелектуальної власності. Будь-які види прав згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженим Наказом Мінфіну від 26.06.13 № 611 (далі – План рахунків) [8], з урахуванням вимог НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» є об'єктом бухобліку [3].

Згідно зі ст. 426 Цивільного кодексу, умови надання дозволу (видачі ліцензії) на використання об'єктів права інтелектуальної власності можуть бути визначені ліцензійним договором, який укладається з дотриманням вимог цього Кодексу. Для з'ясування поняття «використання», враховуючи норми ст. 433 Цивільного кодексу та ст. 8 Закону № 3792, за якими комп'ютерні програми є об'єктами авторського права й охороняються як літературні твори, звернемося до ст. 441 «Використання твору» Цивільного кодексу [4; 11].

Отже, використання твору передбачає, зокрема, проведення таких операцій, як: опублікування (випуск у світ), відтворення будь-яким способом та в будь-якій формі, переробка, адаптація, продаж, передання в найм (оренду), імпорт його примірників. Використанням твору є також інші дії, установлені законом.

Суттєвою ознакою такого виду права, як використання твору, є право автора на отримання плати (винагорода) за використання його твору (ст. 445 Цивільного кодексу, ст. 15 Закону № 3792) згідно з укладеним ліцензій-

ним договором. Винагорода може здійснюватися у формі одноразового (паушального) платежу або відрахувань за кожний проданий примірник чи кожне використання твору (роялті), або комбінованих платежів (ст. 445 Цивільного кодексу, ст. 15 Закону № 3792). Більш детальний опис зазначених видів винагород автору та порядок визначення їх розміру викладено в Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженому Постановою КМУ від 03.10.07 № 1185 [7].

Вимоги до договорів на право використання творів викладено у ст. ст. 32, 33 Закону № 3792. Згідно із Планом рахунків № 611, для обліку нематеріальних активів, за винятком авторських та суміжних з ними прав (а в нашому випадку про передачу авторських прав не йдеться), слід використовувати субрахунок 122 [8].

Як передбачено п. 1 розд. II НП(С)БОДС 122, умовою для відображення на цьому субрахунку таких активів є достовірне визначення їх вартості. Згідно з п. 5 розд. II НП(С)БОДС 122, первісна вартість нематеріальних активів складається із ціни придбання та інших витрат, передбачених цим пунктом. Ціною придбання у нашому випадку буде винагорода, виплачена автору за передане установі право на використання програми (паушальний платіж чи роялті) [3].

Для бухгалтерських проведення щодо придбання такого об'єкта, уведення його в експлуатацію та зарахування до складу нематеріальних активів слід скористатися пп. 1.1 та 1.5 Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку (додаток 2 до Плану рахунків) [10].

Отже, якщо в договорі на передання права на використання нічого не вказано про паушальний платіж чи роялті, оцінити вартість такого права, а значить, і оприбуткувати його у складі нематеріальних активів, неможливо.

Звертаємо увагу, що лише в разі придбання майнових прав за плату у вигляді паушального платежу чи роялті можливо запланувати та відобразити проведення видатків за КЕКВ 3160 «Придбання землі та нематеріальних активів», визначеним Інструкцією щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету, затвердженою Наказом Мінфіну від 12.03.12 № 333 [6].

Здебільшого установи отримують не майнові права, а послуги з установлення та супроводження комп'ютерних програм на підставі договорів про надання послуг. Якщо передання майнових прав при цьому не відбувається, тобто ліцензійний договір не укладається, то немає підстав і для встановлення будь-якої плати за отримання таких прав у вигляді паушального платежу чи роялті.

Хоча трапляються випадки, коли розробник програми крім договору про надання послуг з установлення та супроводження комп'ютерної програми складає ще й ліцензійний договір, де зазначає розмір паушального платежу. У переліку операцій, які дозволяється здійснювати із програмами користувачу, є лише різного роду заборони, визначення кількості робочих місць для використання програми та дозвіл про створення однієї копії програми, що, згідно зі ст. 24 Закону № 3792, можна здійснити і без згоди автора [4].

Отже, жодне з прав, пов'язаних із використанням комп'ютерної програми, при цьому, по суті, не передається, тому й підстав для здійснення паушального платежу немає. Проте цілком логічно, якщо в окремих випадках ліцензійний договір (ліцензія) від сторонніх програмістів містить таку саму інформацію про умови використання програми або заборону проведення щодо неї окремих дій, проте ніяких платежів із боку установи не вимагається.

Отже, якщо йдеться про надання послуг з установлення та супроводження комп'ютерної програми, то оплата таких послуг відображається на підставі акта виконаних робіт за Дт субрахунків 801 (802), 811 та Кт субрахунка 675. Планування та оплата таких послуг, відповідно до Інструкції № 333, має здійснюватися за КЕКВ 2240 «Оплата послуг (окрім комунальних)».

Проте оскільки сама комп'ютерна програма не є об'єктом бухгалтерського обліку ні в разі придбання майнових прав, ні в разі отримання послуг з її встановлення та супроводження, доцільно організувати управлінський облік програм (скласти інвентаризаційні описи установлених програм та картки їх обліку, закріпити їх за працівниками тощо) згідно з указівками, викладеними в п. 8-10 Порядку використання комп'ютерних програм в органах виконавчої влади, затвердженого Постановою КМУ від 10.09.03 № 1433 [9].

Постановою від 24.02.16 № 129 внесено зміни до Порядку № 1433, які стосуються саме майнових прав на використання комп'ютерних програм. Необхідно зазначити, що згідно зі ст. 1108 Цивільного кодексу, особа, яка має виняткове право дозволяти використання об'єктів права інтелектуальної власності (ліцензіар), може надати іншій особі (ліцензіату) письмове повноваження, яке надає їй право на використання цього об'єкта в певній обмеженій сфері (ліцензія на використання об'єктів права інтелектуальної власності). Така ліцензія може бути оформлена як окремий документ або як складова частина ліцензійного договору. Відповідно до Постанови № 129, строком ліцензії має бути строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на відповідну комп'ютерну програму [5].

На нашу думку, не зовсім коректною є норма, внесена Постановою № 129: «... закупівля комп'ютерних програм, якщо ліцензія передбачає виплату винагороди правовласнику у вигляді відсотків плати за надані від імені держави послуги, забороняється». При цьому не зрозуміло, що законодавець мав на увазі під «закупівлею комп'ютерних

програм», оскільки на практиці здійснюється або придбання майнових прав на використання такої програми, або закупівля послуг з установлення, супроводження та адаптації комп'ютерних програм [5].

Якщо йдеться про передачу установі майнових прав, то без сплати роялті, до яких може бути віднесена і винагорода особі, що передає права, у вигляді відсотків плати за надані від імені держави послуги (п. 3 Нацстандарту № 4), придбання таких прав практично неможливе [7].

Особі, що передають такі права, мають право (і завжди ним користуються) на отримання винагороди за таке передавання. Зауважимо, що за безоплатного отримання майнових прав слід частково скористатися бухгалтерським проведенням, викладеним у п. 1.5 Типової кореспонденції, а саме відобразити такі права за Дт субрахунка 122 та Кт субрахунка 401 [10].

Якщо законодавець мав на увазі придбання послуг з установлення, супроводження та адаптації комп'ютерних програм, то зазначена заборона є зайвою, адже під час укладення договору на отримання таких послуг немає підстав для внесення до його умов такого пункту, як сплата винагороди у вигляді відсотків плати, отриманої за платні послуги, що надаються установі. Але в такому разі і про передавання майнових прав не йдеться.

Висновки. Таким чином, комп'ютерні програми не є об'єктом бухгалтерського обліку. Установа може отримувати майнові права на її використання згідно з ліцензійним договором, здійснюючи їх оплату (паушальний платіж чи роялті), розмір якої визначає вартість такого нематеріального активу. При цьому в обліку відображаються видатки на придбання таких прав, а також саме право на використання у складі нематеріальних активів. В інших випадках установа отримує послуги з установлення та супроводження (актуалізації) програми й відносить оплату цих послуг на видатки, а отже, й об'єкт нематеріальних активів у такому разі не виникає.

Список використаних джерел:

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних установах / П.Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 288 с.
2. Банасько Т.М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення : автореф. дис. канд. економ. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т.М. Банасько ; Житомир. держ. технолог. ун-т. – Житомир, 2010. – 19 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 № 1202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
4. Про авторське право і суміжні права : Закон України від від 23.12.1993 № 3792-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
5. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України : Постанова КМУ від 24.02.2016 № 129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/129-2016-%D0%BF>.
6. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету : Наказ Міністерства фінансів України від 12.03.2012 № 333 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>.
7. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» : Постанова КМУ від 03.10.2007 № 1185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.
8. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ : Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>.
9. Про затвердження Порядку використання комп'ютерних програм в органах виконавчої влади : Постанова КМУ від 10.09.2003 № 1433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1433-2003-%D0%BF>.
10. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ : Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>.
11. Цивільний кодекс : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

Анотація. В статті розглядаються питання відображення в обліку нематеріальних активів бюджетних установ у контексті виділення останніх як об'єктів права інтелектуальної власності. ґрунтуючись на нормах законодавства, доведено, що при отриманні послуг з налаштування та актуалізації комп'ютерних програм об'єкт нематеріальних активів не виникає. Проаналізовані облікові та юридичні аспекти можливості віднесення комп'ютерних програм до складу об'єктів нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальний актив, комп'ютерна програма, об'єкт права інтелектуальної власності.

Summary. The questions of accounting reflection of the intangible assets of budgetary institutions in the context of the allocation as the objects of intellectual property rights has been considered in the article. The author, based on the statutory regulations has been proved that obtaining services from establishment and updating of computer software the object of intangible assets does not arise. Accounting and legal aspects of the possibility of designation of computer software on the intangible assets side has been analysed in the article.

Key words: intangible asset, computer software, object of intellectual property.

УДК 631.1.027:636.4

Полях В. М.

*аспірант кафедри маркетингу,
підприємництва та організації виробництва
Харківського національного аграрного університету
імені В. В. Докучаєва*

Polyakh V. M.

*Postgraduate Student of the Chair of Marketing,
Business and Production Organization
Kharkiv National Agrarian University
named after V. V. Dokuchayev*

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНО-МАРКЕТИНГОВОГО КЛАСТЕРУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

THE ORGANIZATION OF INFORMATIONAL AND MARKETING CLUSTER ACTIVITY TO PROVIDE EFFECTIVE MARKETING OF PIG-BREEDING PRODUCTS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. Сільськогосподарські підприємства досить повільно впроваджують у свою діяльність маркетинговий інструментарій, незважаючи на те що це один із потенційних напрямів для підвищення конкурентоспроможності як виробництва окремих видів продукції, так і всієї господарської діяльності. Не є винятком і підприємства, які займаються тваринництвом, у тому числі свинарством, в яких запровадження концептуальних основ маркетингу в управлінську діяльність знаходиться на початковому етапі. Розроблена модель інформаційно-маркетингового кластеру для підприємств галузі свинарства пришвидшить цей процес, надасть керівникам і управлінцям доступ до актуальної маркетингової інформації. За функціонування кластеру в усіх його учасників буде рівномірний доступ до інформації про стан ринку, ціни, наявність товарної продукції та ін. в режимі «он-лайн». Це надасть змогу вирівняти закупівельні ціни на свиней у сільськогосподарських підприємств, що збільшить прибутковість даного виду діяльності, а кінцевий споживач отримає м'ясо і м'ясопродукти достатньо високої якості по ринковій, не завищеній ціні.

Ключові слова: кластер, маркетинг, інформація, свинарство, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Стабілізація в галузі свинарства в останні роки дає надію на поступовий її вихід із кризи, але для цього виробникам свинини потрібно шукати можливості підвищення ефективності ведення даного типу господарювання за допомогою оптимізації виробничого процесу і управлінської діяльності. За збільшення обсягів виробництва основним інструментом отримання додаткового прибутку від реалізації м'яса свиней для господарств є перехід на ведення бізнесу з використанням концептуальних маркетингових засад і розробки маркетингової стратегії розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування кластерів для різних галузей економіки та регіонів займалися ціла плеяда закордонних та вітчизняних учених: Т. Круп'як, В. Іванова, Н. Хлістунова, В. Княгинін, В. Ковалевський, Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, М. Портер, Р. Мартін, І. Сауха, С. Соколенко, О. Хіменко, В. Цукерман, Б. Ястремський, Ю. Рябченко, В. Захаров та ін. Проте організація кластерів для сільськогосподарських підприємств, а особливо підприємств, які займаються тваринництвом, не

знайшла достатнього відображення в наукових працях. Що ж стосується організації інформаційних кластерів, то теоретично-практичних розробок досить мало і вони достатньо поверхневі для того, щоб реалізувати їх на практиці. Для свинарства впровадження маркетингу в управлінську діяльність є тим потенціалом, який може суттєво підвищити конкурентоспроможність галузі, а одним з інструментів для впровадження є організація запропонованого кластеру.

Мета статті полягає у визначенні доцільності організації, функцій інформаційно-маркетингового кластеру для забезпечення ефективного маркетингу продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах та його організаційної структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження концептуальних основ маркетингу в діяльність сільськогосподарських підприємств для підвищення ефективності свинарства повинно здійснюватись не тільки на рівні підприємства, а й на рівні держави, регіону і галузі, де повинні бути створені відповідні структури з конкретними цілями, завданнями і функціями. Держава повинна приділяти увагу організації та координації аграрного маркетингу і на макрорівні, ці функції повинні виконувати Міністерство аграрної політики та продовольства України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Основними функціями системи агромаркетингу на цьому рівні І.О. Соловійов [1] визначає такі:

- розробка стратегічних цілей розвитку аграрної економіки та пріоритетів аграрної політики держави;
- маркетингове забезпечення стратегічних та індикативних планів розвитку галузі;
- розробка механізмів та інструментів державного управління та регулювання аграрної галузі;
- маркетингові дослідження зовнішнього та внутрішнього ринків сільськогосподарських товарів, сировини та продовольства;
- моніторинг кон'юнктури зовнішнього та внутрішнього ринків;
- прогнозування стану ринків та показників їх кон'юнктури;
- надання інформації суб'єктам аграрного сектору про стан ринків;
- розробка і впровадження нових стандартів на сільськогосподарську продукцію і продовольство, нових методів сертифікації і контролю якості;
- економічне регулювання виробничих та соціальних процесів через ціни, кредитно-фінансовий механізм, податки, квоти на ввіз та вивіз продукції;
- розробка та впровадження правової, нормативної бази маркетингової діяльності в галузі;
- контроль дотримання законодавчих актів, нормативів, стандартів, що регулюють маркетингову діяльність в агросистемі.

З усіх функцій, які були виділені, повністю чи частково на загальнодержавному рівні проводяться тільки законотворча і контролююча. Що ж стосується досліджень стану функціонування ринків, їх прогнозів, вони не носять постійного, комплексного характеру.

На мезорівні (обласний, регіональний) система аграрного маркетингу має охоплювати діяльність сільськогосподарських товаровиробників та підприємств переробних, обслуговуючих, допоміжних та торгових підприємств, поєднаних взаємозв'язками, товарними, сировинними, інформаційними потоками та послугами [2, с. 80].

Узагальненими функціями системи агромаркетингу на мезорівні є такі [1]:

- визначення стратегічних цілей розвитку АПК області;

- розробка комплексних маркетингових програм і стратегій розвитку галузей та АПК області;

- формування баз даних та інформаційне забезпечення стратегічних планів розвитку обласного АПК у цілому та його галузей;

- маркетингове забезпечення інтеграційних процесів в обласному АПК;

- маркетингові дослідження обласних (регіональних) ринків;

- моніторинг показників кон'юнктури ринків та процесів їх формування;

- формування та розвиток системи агромаркетингового дорадництва;

- формування ефективної системи товароруку в області та просування товарів за її межі;

- науково-методичне й інформаційне забезпечення учасників обласного ринку;

- організація конкурсів, аукціонів, торговельних ярмарків та інших рекламних і збутових заходів сільськогосподарських товарів;

- моніторинг інновацій у технологіях виробництва, переробки, зберігання та реалізації.

На цьому рівні ситуація ще гірша, ніж на загальнодержавному. Департаменти агропродовольчого розвитку області розробляють тільки програми розвитку сільського господарства, галузі чи регіону і групують надану підприємствами і районами статистичну інформацію.

Під час розробки концептуальної моделі організації інформаційно-маркетингового кластера ми дійшли висновку, що краще всього його організувати для кожного виду продукції, хоча все залежить від інфраструктури ринку і кількості суб'єктів на ньому.

Принципова новизна нашого інформаційного формування полягає в рівнодоступності й актуальності маркетингової інформації, яку збирає та обробляє аналітичний відділ кластеру для всіх суб'єктів ринку в режимі «он-лайн». Поступово перейдемо до методологічного забезпечення розробки інформаційно-маркетингового кластера для забезпечення ефективного маркетингу свинарства.

Одним із головних механізмів зростання економіки країни має стати чітка, збалансована програма розвитку інноваційних та інформаційних кластерів. В Україні ще й досі не розроблено методичних основ формування кластерної політики, не визначено правової та законодавчої бази. Немає концепції концептуальних моделей і глибоких досліджень у галузі розробки інформаційних систем керування кластерами. Це віддаляє Україну від високорозвинутих держав [3, с. 11].

Інформаційно-маркетинговий кластер – це добровільне територіальне об'єднання підприємств області м'ясопродуктового підкомплексу з метою забезпечення конкурентоспроможності виробництва за рахунок формування ефективних внутрішньогалузевих зв'язків, диверсифікації каналів збуту, створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій, а також адаптації галузі до вимог світового ринку через використання оперативної маркетингової інформації в режимі реального часу.

Основними напрямками діяльності його є забезпечення виробництва м'яса свиней високої якості (відповідність внутрішнім і європейським вимогам), налагодження маркетингових комунікацій, постійний обмін інформацією з виробничих, фінансових, кадрових та організаційних питань, а також оптимізація договірних відносин і запровадження форм співробітництва на ринкових засадах.

Переваги кластерної форми організації такі: у кластері найбільш вдало використовуються регіональні особливості, пов'язані з природними ресурсами регіону, ґрунтово-

кліматичними умовами, що на основі поглибленої спеціалізації дають можливість виробляти найбільшу кількість продукції найкращої якості, задовольняючи потреби споживачів; кластерна форма організації на відміну від інших прогресивних форм, зокрема корпоративної, об'єднує різні форми власності, у т. ч. корпоративну, державну, приватну, а також різнопрофільні підприємств [4, с. 117].

На кластери покладена важлива роль у формуванні конкурентного середовища за рахунок позитивного впливу як на окремі підприємства, так і на економіку регіону в цілому, їх суть передбачає взаємодію трьох секторів: бізнесу, влади, науково-дослідних установ із реальним виробничим сектором економіки [6].

Ми пропонуємо організувати інформаційно-маркетинговий кластер для забезпечення ефективного маркетингу продукції свинарства у два етапи. На першому етапі організувати на базі Департаменту агропромислового розвитку Харківської області аналітично-інформаційний центр зі збирання й обробки інформації та організувати онлайн-майданчик для виводу даних для споживачів інформації. Фінансування першого етапу забезпечує Департамент. На другому етапі кластер розширюється і включає в себе нові блоки, розширює свої функції. Фінансування другого етапу – за рахунок надходження інвестицій від бізнесу.

Розглянемо організаційну схему складових частин інформаційно-маркетингового кластеру для забезпечення ефективного маркетингу продукції свинарства (рис. 1).

Головні цілі створення інформаційно-маркетингового кластера:

- досягнення економічного ефекту і підвищення конкурентоспроможності галузі, регіону в цілому;
- досягнення соціального ефекту;
- оперативна можливість контролювати кон'юнктуру на ринку та приймати зміни у програми розвитку галузі органами державної влади, можливість відслідковувати націнки і ціни на свинину і продукцію з неї в режимі он-лайн.

За допомогою обміну інформацією учасники кластеру будуть отримувати оперативні дані, необхідні їм для власного розвитку. Кожний із структурних блоків (учасників

кластеру) виконує низку певних функцій. Розглянемо функції кожного з них:

Департамент агропромислового розвитку Харківської області – ініціатор організації кластеру, сторона, яка забезпечує фінансування створення і діяльності. Крім того виконує всі функції як структурний, регіональний підрозділ Міністерства аграрної політики і продовольства, надає нормативно-правову підтримку і співпрацює з іншими державними організаціями й установами.

Аналітично-інформаційний центр – основна організаційна структура кластеру. Даний підрозділ створений для координації діяльності кластеру та його учасників, збору і обробки інформації, яка поступає від блоків кластеру, її систематизації і вчасного доведення до всіх учасників. Спеціалісти центру аналізують і надають інформацію щодо ризику торговельної, фінансової, господарської, інвестиційної діяльності в галузі, оперативно аналізують кон'юнктуру ринку, ціни на сировину і готову продукцію, проводять аналіз ринків і складають прогнози. Центр є головною ланкою, яка взаємодіє з кожним структурним підрозділом кластеру.

Онлайн-майданчик для доступу до інформації – головний інструмент аналітично-інформаційного центру. На сайті центру в реальному часі можна знайти таку інформацію:

- для споживачів – ціни реалізації м'яса і м'ясопродуктів у фірмових магазинах і найбільших торговельних мережах;
 - для торговельних мереж – ознайомитися з оптовідпускними цінами на м'ясо і м'ясопродукти переробними підприємствами;
 - тільки для переробних підприємств (закрита інформація) – кількість наявного поголів'я товарних свиней у сільськогосподарських підприємствах. Дасть змогу формувати крупнотоварні закупки сировини і зменшить витрати на логістику;
 - тільки для підприємств виробників свинини (закрита інформація) – закупівельні ціни переробних підприємств і прогнозовану потребу в сировині на найближчу перспективу.
- М'ясопереробні підприємства – закуповують у сільськогосподарських підприємств сировину (живих свиней)

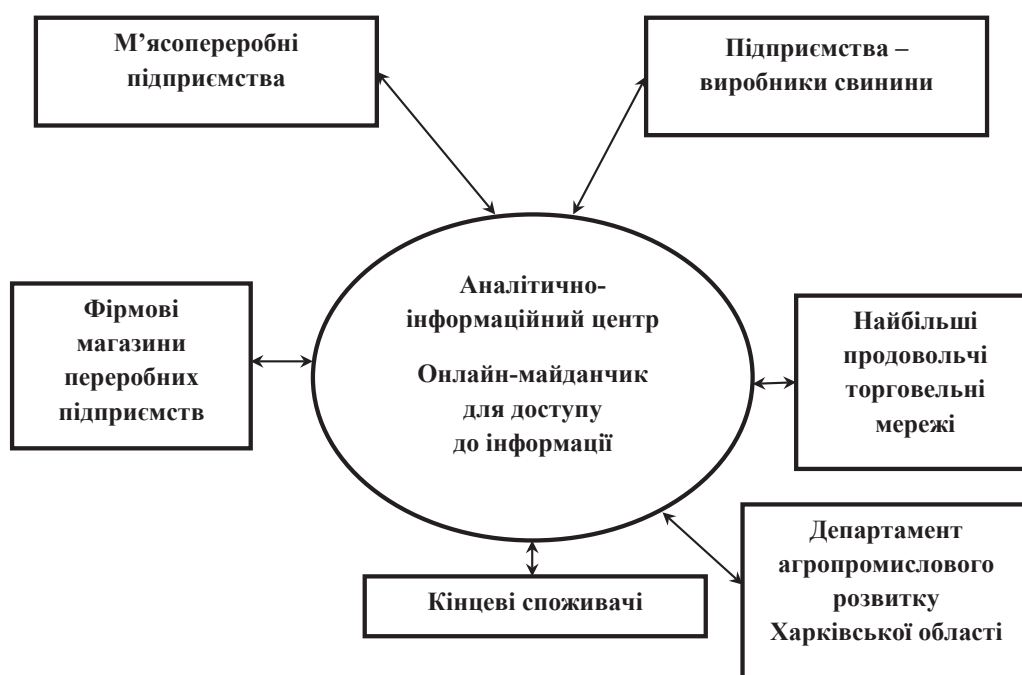


Рис. 1. Організаційна схема складових частин інформаційно-маркетингового кластеру для забезпечення ефективного маркетингу продукції свинарства

займаються її переробкою в м'ясо і м'ясопродукти, реалізують їх через мережу фірмових магазинів і оптовим покупцям. Надають кластеру інформацію про закупівельні ціни, прогнозовану потребу в сировині, відпускні оптові ціни на готову продукцію та об'єми її виробництва.

Підприємства – виробники свинини – первинна ланка кластеру, постачальних сировини. До кластеру надає інформацію про наявне поголів'я, товарних поросят, які готові до реалізації, по бажанню, обґрунтовану ціну за 1 ц живої ваги.

Крупні торговельні мережі і фірмові магазини – основні в структурі просування готової продукції до кінцевого споживача. Надають інформацію про роздрібні ціни на м'ясо і м'ясопродукти, структуру їх в реалізації, кількість реалізованої продукції, виробленої в регіоні і завезеної з інших регіонів.

Споживачі – задовольняють свій попит на свинину, шукаючи більш якісний товар за найменшу ціну. У кластері є споживачами інформації, крім випадків проведення Інтернет-досліджень настрою споживачів.

У кожного з учасників кластеру є зацікавленість у тому, щоб прийняти участь у ньому і надавати найбільш точну інформацію, яка буде опрацьована спеціалістами-

маркетологами в аналітичному центрі і повернеться до учасників із рекомендаціями щодо правильної поведінки на ринку і вказаних загроз, які можуть виникнути в галузі в майбутньому.

Із надходженням інвестицій для розвитку сільського господарства і галузі свинарства можна розширити і підкорегувати структуру кластеру, щоб він включав у себе повний цикл: від забезпечення підприємств засобами виробництва до доведення готової продукції до кінцевого споживача.

Висновки. Організація інформаційно-маркетингового кластеру для забезпечення ефективної маркетингової діяльності продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах вирішить цілу низку актуальних проблем для галузі, таких як установлення ринкових закупівельних цін на свиней, зменшення націнок посередників та переробних підприємств, формування партій свинини для м'якотварних виробників, підвищення якості сировини, яка надходить на переробні підприємства, та надасть змогу всім учасникам користуватися актуальною маркетинговою інформацією, що забезпечить можливість стратегічного планування на сільськогосподарських підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Соловійов І.О. Агрмаркетинг: системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / І.О. Соловійов. – Херсон : Олди-плюс, 2008. – 344 с.
2. Красноручський О.О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України : [монографія] / О.О. Красноручський, Ю.І. Данько. – Харків : Майдан, 2009. – 262 с.
3. Ямчук А. Деякі питання побудови інноваційно-інформаційних кластерів / А. Ямчук // Проблеми науки. – 2012. – № 4. – С. 11–12.
4. Якобчук В.П. Концептуальні аспекти формування зернового кластеру в регіоні / В.П. Якобчук, О.В. Захаріна // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 115–120.
5. Бавико О.С. Кластерна організація економічної діяльності як управлінський засіб регіонального менеджменту / О.С. Бавико // Ефективна економіка. – 2015. – № 6.
6. Яшева Г.А. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий / Г.А. Яшева. – Витебск : ВГТУ, 2007. – 301 с.

Аннотация. Сельскохозяйственные предприятия достаточно медленно внедряют в свою деятельность маркетинговый инструментарий, притом что это одно из потенциальных направлений для повышения конкурентоспособности как производства отдельных видов продукции, так и ведения хозяйственной деятельности в целом. Не исключением являются предприятия, которые занимаются животноводством, в том числе и свиноводством, в которых внедрение концептуальных основ маркетинга в управленческую деятельность находится на начальном этапе. Разработанная модель информационно-маркетингового кластера для предприятий отрасли свиноводства ускорит этот процесс, предоставит руководителям и управленцам доступ к актуальной маркетинговой информации. При функционировании кластера у всех его участников будет равномерный доступ к информации о состоянии рынка, цене, наличии товарной продукции в режиме «онлайн». Это позволит выровнять закупочные цены на свиней в сельскохозяйственных предприятиях, что увеличит прибыльность данного вида деятельности, а конечный потребитель получит мясо и мясопродукты достаточно высокого качества по рыночной, а не завышенной цене.

Ключевые слова: кластер, маркетинг, информация, свиноводство, сельскохозяйственные предприятия.

Summary. Agricultural enterprises introduce marketing tools into their activity rather slowly though it is one of the most effective directions to increase competitiveness of either some certain kinds of products or the economic activity as a whole. The animal – breeding enterprises including pig-breeding ones are not an exception where the introduction of conceptual marketing principles into management activity is at the initial stage. The model of the Informational and Marketing Cluster for the pig-breeding enterprises developed in this paper will speed up this process and give the managers the access to the actual marketing information. While functioning the cluster will give all its participants the opportunity to have the equal access to the information about the market state, prices, availability of products, etc. online. It will enable to level the purchase prices for pigs at pig-breeding enterprises and increase the profitability of this kind of activity while the final consumer will get the pork of rather high quality at the market price.

Key words: cluster, marketing, information, pig-breeding, agricultural enterprises.

Ряснянська А. М.
*аспірант кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

Riasnianska A. M.
*Postgraduate of Department of Land Management and Cadastre
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE EFFICIENCY ESTIMATION OF LAND USE AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті вдосконалено методичний підхід до оцінки ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств. В основу оцінки покладено розрахунок комплексного порівняльного показника, вагові коефіцієнти якого визначено за методом експертних оцінок. Проаналізовано стан ефективності використання земель у сільськогосподарських підприємствах Харківської області. Виявлено тенденцію до зниження ефективності використання земельних ресурсів державних підприємств та сільськогосподарських кооперативів серед інших організаційно-правових форм підприємств.

Ключові слова: ефективність використання земель, сільськогосподарські підприємства, комплексний порівняльний показник, експертні оцінки.

Постановка проблеми. У сільському господарстві головним засобом виробництва є земля, тому її ефективне використання значною мірою впливає на ефективність господарської діяльності в цілому. На рівень ефективності використання земель сільськогосподарського призначення впливає безліч факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних. Основні з них: обсяги і структура виробництва, спеціалізація господарства, технологія виробництва, форма власності на землю, організаційно-правова форма підприємства, система управління, мотивація працівників, кваліфікація робочої сили, розмір землекористування, площа земельних угідь, якість ґрунтів, внесення добрив, забезпеченість сільськогосподарською технікою, погодні умови, психологічний клімат у колективі, застосування інноваційних розробок і т. д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінки ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств присвячено значну кількість наукових праць та розробок відомих учених, таких як: В.Г. Андрійчук, О.І. Гурторов, І.В. Кошкалда, М.Г. Ступень та ін. [1–4].

Мета статті полягає у вивченні стану ефективності використання сільськогосподарських земель у сільськогосподарських підприємствах Харківської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «ефективність» походить від латинського слова «ефект», що в перекладі означає результат певної дії. Тобто ефективність – це результативність певного процесу (дії), яка вимірюється співвідношенням між здобутим результатом і витраченими на його досягнення ресурсами.

Вчені виділяють такі види ефективності: економічний, технологічний, екологічний і соціальний. Проте ми в своєму дослідженні вважаємо, що ефективність є комплексним поняттям, яке включає всі вищеперераховані аспекти, а оскільки підприємництво є діяльністю, спрямованою на отримання прибутку, то акцентувати увагу будемо саме на економічному аспекті ефективності. Ефективність використання земель сільськогосподарського

призначення на сьогоднішній день є складним і багатограним питанням, оскільки для її підвищення необхідно врахувати інтереси власника землі, землекористувача, працівників підприємства, суспільства та держави. Причому не завжди ці інтереси збігаються.

Існують натуральні і вартісні показники ефективності використання земель сільськогосподарського призначення. До натуральних відносимо: кількість основних видів продукції рослинництва (зерна, соняшнику, цукрових буряків) із розрахунку на 100 га ріллі. До вартісних – величину вартості товарної продукції та прибутку (збитку) в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Вартісні показники ефективності використання земель сільськогосподарського призначення визначаються з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь: одержано товарної продукції сільськогосподарства та прибутку (збитку).

Ефективність використання земель сільськогосподарського призначення у вартісних показниках за організаційно-правовими формами сільськогосподарських підприємств Харківської області в динаміці за 2010–2014 рр. наведено в табл. 1.

Показник товарної продукції на 100 га сільськогосподарських угідь значно коливається: найбільше його значення мають акціонерні товариства – 1551,4 тис. грн. у 2014 р. та 1128,9 грн. у 2013 р., найменше – державні підприємства – 176,8 тис. грн. у 2010 р. Проте варто зазначити, що в 2014 р. порівняно з 2010 р. по всіх категоріях підприємств даний показник підвищився в середньому в два рази: по акціонерних товариствах – із 560,5 до 1551,4 тис. грн.; по товариствах з обмеженою відповідальністю – із 311,5 до 718,2 тис. грн.; по приватних підприємствах – із 230,0 до 566,9 тис. грн.; по державних підприємствах – із 176,8 до 453,6 тис. грн.; по сільськогосподарських кооперативах – із 270,0 до 529,5 тис. грн.; по фермерських господарствах – із 182,1 до 442,7 тис. грн. Щодо розмірів показника прибутку (збитку) на 100 га сільськогосподарських угідь, то його

значення варіюється від -2,0 тис. грн. по державних підприємствах у 2012 р. та 5,2 тис. грн. по акціонерних товариствах до 418,7 тис. грн. у 2010 р. по акціонерних товариствах та 455,2 тис. грн. по інших товариствах. Загалом по всіх категоріях підприємств за даним показником спостерігається позитивна динаміка.

Значною мірою на показники ефективності використання земель впливає розмір землекористування сільськогосподарських підприємств, коливання якого в 2010–2014 рр. відображено в табл. 2. Так, середній розмір сільськогосподарських угідь за категоріями господарств коливається від 1121,2 га до 3257,5 га і розподілився таким чином: середня площа сільськогосподарських угідь акціонерних товариств зросла у 2014 р. порівняно з 2010 р. з 2603,5 га до 3198,3 га, за зменшення їх кількості – з 31 од. у 2010 р. до 21 од. у 2014 р., загальна їх площа зменшилась з 80 708 га у 2010 р. до 67 165 га у 2014 р.; товариств з обмеженою відповідальністю – зменшилась з 2479,1 га у 2010 р. до 2241,4 га у 2014 р., за збільшення їх кількості з 245 до 267 од. та зменшення загальної площі з 607 386 га до 59 8450 га; приватних підприємств – зменшилась з 1695,0 га до 1589,1 га за зменшення їх кількості з 153 до 149 од. та їх загальної площі з 259 325 га до 236 775 га; державних підприємств – зменшилась із 3568,6 га до 2930,1 га, причому їх кількість залишилася майже незмінною (15 од.), а площа зменшилась з 57 098 га до 49 811 га; сільськогосподарських кооперативів – зменшилась із 2214,2 га до 1261,5 га, за зменшення їх кількості з 17 до 15 од. у 2014 р., а загальна площа зменшилась більш ніж у два рази (з 37 642 га до 17 661 га); фермерських господарств – збільшилась з 1888,4 га до 2110,9 га, за збільшення їх кількості з 59 до 63 од. та їх загальної площі з 111 413 га до 132 989 га; інших категорій господарств, до яких віднесені дочірні підприємства, товариства з додатковою відповідальністю, комунальні підприємства і т. д. – зменшилась з 2007,5 га до 1227,7 га, за збільшення їх кількості з 6 до 9 од. та їх загальної площі з 12 045 га до 11 049 га.

Наступним показником для аналізу ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств

є рівень рентабельності. Так, в останні роки спостерігаємо низьку рентабельність, а іноді навіть збитковість виробництва продукції тваринництва: у 2014 р. збитковими були 19,1% акціонерних товариств, 10,1% товариств з обмеженою відповідальністю, 9,4% приватних підприємств, 35,3% державних підприємств, 14,3% сільськогосподарських кооперативів, 12,7% фермерських господарств та 33,3% інших підприємств (табл. 3).

Проте спостерігається загальна позитивна динаміка щодо рівня рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Харківської області: по акціонерних товариствах даний показник збільшився в 2014 р. порівняно з 2010 р. з 18,1% до 27,0%; по приватних підприємствах – із 26,7 до 36,8%; по державних підприємствах – із 4,7 до 10,5%; по сільськогосподарських кооперативах – із 11,6 до 30,2%; по фермерських господарствах – із 24,6 до 46,4%, а по товариствах з обмеженою відповідальністю даний показник зменшився з 19,0 до 17,8%. Слід відмітити, що в галузі тваринництва переважає збитковість: по приватних підприємствах – -5,3%, по державних підприємствах – -1,7%, по сільськогосподарських підприємствах – -4,6%, по фермерських господарствах – -17,7 %, по інших категоріях господарств – -6,4%. Тобто загальний рівень рентабельності підвищується завдяки високій рентабельності галузі рослинництва.

Соціальна ефективність – поняття, що відображає покращання умов життя людей. Ця ефективність є, по суті, похідною від економічної ефективності і цілком залежить від неї. Вона, за однакових умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності було досягнуто. Разом із тим із підвищенням соціальної ефективності зростає продуктивність праці працівників, а отже, й економічна ефективність виробництва. Аналізуючи соціальну ефективність, розраховуємо показник землевантаження, тобто площу сільськогосподарських угідь, що припадає на одного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві (табл. 4). Так, бачимо, що середньорічна кількість працюючих у сільськогосподарських підприємствах Харківської області знизилась у 2014 р. порівняно з 2010 р. на 11%: з 26 732

Таблиця 1

Ефективність використання земель сільськогосподарського призначення у вартісних показниках за організаційно-правовими формами сільськогосподарських підприємств Харківської області

Роки	Одержано на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	Організаційно-правова форма підприємства						
		акціонерні товариства	товариства з обмеженою відповідальністю	приватні підприємства	державні підприємства	с.-г. кооперативи	фермерські господарства	інші
2010	товарної продукції	560,5	311,5	230,0	176,8	270,0	182,1	426,0
	прибутку (збитку)	5,2	59,2	61,4	8,2	31,2	44,7	116,9
2011	товарної продукції	908,8	384,3	275,6	242,1	342,7	242,6	525,9
	прибутку (збитку)	43,1	120,6	106,4	6,2	88,7	107,9	230,9
2012	товарної продукції	954,1	537,8	433,4	329,7	408,7	361,5	843,8
	прибутку (збитку)	83,0	121,1	132,4	-2,0	68,4	135,3	455,2
2013	товарної продукції	1128,9	572,2	465,3	350,1	477,1	403,5	657,6
	прибутку (збитку)	131,6	47,3	76,0	19,0	38,4	67,7	154,3
2014	товарної продукції	1551,4	718,2	566,9	453,6	529,5	442,7	873,0
	прибутку (збитку)	418,7	127,6	208,4	47,5	160,0	205,2	201,8

до 23 635 осіб. Зокрема, знизилась кількість працюючих в акціонерних товариствах – із 3 565 до 3 347 осіб; у товариствах з обмеженою відповідальністю – з 13 023 до 12 279 осіб; у приватних підприємствах – із 5 195 до 4 277 осіб; державних підприємствах – із 1 410 до 1 185 осіб; сільськогосподарських кооперативах – із 1 266 до 534 осіб, фермерських господарств – із 1 885 до 1 712 осіб. На одного працівника припадає від 20,1 га до 77,7 га сільськогосподарських угідь. Таке навантаження на одного працівника не може забезпечити ефективне використання земель, оскільки на селі серед працюючих великий відсоток становлять пенсіонери, а наявність сільськогосподарської техніки для обробки ґрунту і збирання врожаю, як правило, низька.

На основі проаналізованих показників визначено комплексний порівняльний показник ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств:

$$I_{\text{ЕВЗ}} = a_1 \frac{P_3}{P_{30}} + a_2 \frac{TP_{100\text{га}}}{TP_{100\text{га}0}} + a_3 \frac{P_{100\text{га}}}{P_{100\text{га}0}} + a_4 \frac{P_p}{P_{p0}} + a_5 \frac{P_{\Pi}}{P_{\Pi 0}}$$

де $I_{\text{ЕВЗ}}$ – комплексний показник ефективності використання земельних ресурсів, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 – вагові коефіцієнти, що визначають значимість показників; P_3 – розмір землекористування у відповідному році, га; $TP_{100\text{га}}$ – одержано на 100 га сільськогосподарських угідь

товарної продукції у відповідному році, грн.; – одержано на 100 га сільськогосподарських угідь прибутку (збитку) у відповідному році, грн.; P_p – рівень рентабельності у відповідному році, %; P_{Π} – припадає на одного працівника сільськогосподарських угідь у відповідному році, га; P_{30} – розмір землекористування в 2014 р., га; $TP_{100\text{га}0}$ – одержано на 100 га сільськогосподарських угідь товарної продукції в 2014 році, грн.; $P_{100\text{га}0}$ – одержано на 100 га сільськогосподарських угідь прибутку (збитку) в 2014 р., грн.; P_{p0} – рівень рентабельності в 2014 р., $P_{\Pi 0}$ – припадає на одного працівника сільськогосподарських угідь у 2014 р., га.

Значимість показників встановлюється на основі експертних оцінок. Із цією метою було проведено анкетування керівників, головних спеціалістів сільськогосподарських підприємств та науковців, а ранжування виглядає таким чином: розмір землекористування – 28% ($a_1=0,28$); одержано на 100 га сільськогосподарських угідь товарної продукції – 22% ($a_2=0,22$); одержано на 100 га сільськогосподарських угідь прибутку (збитку) – 23% ($a_3=0,23$); рівень рентабельності – 18% ($a_4=0,18$); припадає на одного працівника сільськогосподарських угідь – 9% ($a_5=0,09$).

Результати розрахунку комплексного порівняльного показника ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм Харківської області наведено в табл. 5.

Таблиця 2

Аналіз розміру землекористувань за організаційно-правовими формами сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2010–2014 рр.

Роки	Показники акціонерні товариства	Організаційно-правова форма підприємства							
		товариства з обмеженою відповідальністю	приватні підприємства	державні підприємства	с.-г. кооперативи	фермерські господарства	інші		
2010	Кількість господарств, од.	31	245	153	16	17	59	6	
	Площа с.-г. угідь, га	середня	2603,5	2479,1	1695,0	3568,6	2214,2	1888,4	2007,5
		мінімальна	29	16	3	143	92	1001	6
		максимальна	10735	26228	18177	9676	8140	5948	4774
		загальна	80708	607386	259331	57098	37642	111413	12045
2011	Кількість господарств, од.	32	263	156	18	12	62	8	
	Площа с.-г. угідь, га	середня	2703,0	2506,1	1718,4	3204,3	1720,0	1967,0	1503,8
		мінімальна	29	4	3	1	94	991	3
		максимальна	10251	46268	18039	9676	3756	6764	4553
		загальна	86496	659098	268073	57678	20640	121955	12030
2012	Кількість господарств, од.	30	243	152	16	13	61	9	
	Площа с.-г. угідь, га	середня	2772,9	2682,0	1697,9	3438,6	1768,7	2009,4	1166,0
		мінімальна	29	18	2	214	15	1008	3
		максимальна	9170	45626	17518	9676	3646	6401	4044
		загальна	83189	651726	258077	55017	22993	122576	10491
2013	Кількість господарств, од.	24	262	146	16	14	62	9	
	Площа с.-г. угідь, га	середня	3051,8	2570,4	1675,1	3455,6	1345,6	1949,8	1331,9
		мінімальна	29	11	2	214	15	1008	2
		максимальна	9170	38410	17287	9676	3125	6468	4044
		загальна	73243	670873	242881	55289	18838	120889	11987
2014	Кількість господарств, од.	21	267	149	15	15	63	9	
	Площа с.-г. угідь, га	середня	3198,3	2241,4	1589,1	2930,1	1261,5	2110,9	1227,7
		мінімальна	30	22	2	210	15	347	2
		максимальна	8693	19259	17153	9676	3096	13663	3705
		загальна	67165	598450	236775	49811	17661	132989	11049

Із табл. 5 бачимо, що комплексний порівняльний показник ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах коливається від 0,454 по акціонерних товариствах у 2010 р. до 1,354 по інших підприємствах у 2012 р. Причому прослідковується тенденція до збільшення даного показника по акціонерних товариствах із 0,454 у 2010 р. до 0,810

у 2013 р.; по товариствах з обмеженою відповідальністю – із 0,788 до 0,853; по приватних підприємствах – із 0,684 до 0,820; по фермерських господарствах – із 0,572 до 0,692. Проте рівня 2014 р. в 2013 р. не було досягнуто жодною організаційно-правовою формою підприємств. По державних підприємствах даний показник скоротився з 0,745 у 2010 р. до 0,680 у 2013 р.,

Таблиця 3

Аналіз рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції за організаційно-правовими формами сільськогосподарських підприємств Харківської області, %

Роки	Показники	Організаційно-правова форма підприємства						
		акціонерні товариства	товариства з обмеженою відповідальністю	приватні підприємства	державні підприємства	с.-г. кооперативи	фермерські господарства	інші
2010	Рівень рентабельності	18,1	19,0	26,7	4,7	11,6	24,6	27,4
	у т.ч. продукції рослинництва	5,7	20,5	39,3	15,8	22,5	29,5	39,0
	продукції тваринництва	-6,5	15,4	-8,5	-4,3	2,6	-12,7	16,4
	Питома вага збиткових підприємств	38,7	23,3	17,7	56,3	23,5	15,3	16,7
2011	Рівень рентабельності	4,7	31,4	38,6	2,6	25,9	44,4	43,9
	у т.ч. продукції рослинництва	9,3	36,0	51,4	8,9	36,3	48,5	58,0
	продукції тваринництва	1,6	14,6	-2,7	-6,5	8,9	-2,9	18,8
	Питома вага збиткових підприємств	34,4	14,4	10,3	33,3	25,0	3,2	25,0
2012	Рівень рентабельності	8,7	22,5	30,5	-0,6	16,7	37,4	53,9
	у т.ч. продукції рослинництва	8,3	23,4	38,8	2,4	31,3	41,0	70,1
	продукції тваринництва	9,1	18,2	-7,5	-6,1	-8,5	-14,6	10,7
	Питома вага збиткових підприємств	25,8	13,6	10,5	31,3	23,1	6,6	1,1
2013	Рівень рентабельності	11,7	8,3	16,3	5,4	8,1	16,8	23,5
	у т.ч. продукції рослинництва	2,5	8,8	19,4	7,8	18,0	19,9	31,7
	продукції тваринництва	17,5	6,2	3,0	0,2	-7,9	-22,8	-10,7
	Питома вага збиткових підприємств	37,5	26,0	23,1	56,3	21,4	14,5	22,2
2014	Рівень рентабельності	27,0	17,8	36,8	10,5	30,2	46,4	23,1
	у т.ч. продукції рослинництва	24,1	19,4	48,2	15,0	46,7	47,4	41,8
	продукції тваринництва	28,9	8,7	-5,3	-1,7	-4,6	-17,7	-6,4
	Питома вага збиткових підприємств	19,1	10,1	9,4	35,3	14,3	12,7	33,3

Таблиця 4

Динаміка показника земленавантаження за організаційно-правовими формами сільськогосподарських підприємств Харківської області

Роки	Показники	Організаційно-правова форма підприємства						
		акціонерні товариства	товариства з обмеженою відповідальністю	приватні підприємства	державні підприємства	с.-г. кооперативи	фермерські господарства	інші
2010	Кількість працівників, осіб	3565	13023	5195	1410	1266	1885	388
	Припадає с.-г. угідь на 1 працівника, га	22,6	46,6	49,9	40,5	30,9	59,1	27,1
2011	Кількість працівників, осіб	4080	13515	5054	1549	707	1759	473
	Припадає с.-г. угідь на 1 працівника, га	21,2	48,8	53,0	37,2	34,1	69,3	25,4
2012	Кількість працівників, осіб	3404	13170	5013	1412	655	1801	431
	Припадає с.-г. угідь на 1 працівника, га	24,4	49,5	51,5	39,0	35,1	68,1	24,3
2013	Кількість працівників, осіб	3566	13761	4473	1273	539	1713	260
	Припадає с.-г. угідь на 1 працівника, га	20,5	48,8	54,3	43,4	34,9	70,6	46,1
2014	Кількість працівників, осіб	3347	12279	4277	1185	534	1712	301
	Припадає с.-г. угідь на 1 працівника, га	20,1	48,7	55,3	41,2	33,4	77,7	39,9

а по сільськогосподарських кооперативах – із 0,718 до 0,616. Тобто ефективність використання земельних ресурсів державних підприємств та сільськогосподарських кооперативів не тільки невпинно зменшується, а й є меншою, ніж по інших організаційно-правових формах сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 5

Розрахунок комплексного порівняльного показника ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм Харківської області

Організаційно-правова форма підприємства	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
акціонерні товариства	0,454	0,554	0,595	0,810	1,000
товариства з обмеженою відповідальністю	0,788	1,072	1,027	0,853	1,000
приватні підприємства	0,684	0,805	0,842	0,820	1,000
державні підприємства	0,745	0,642	0,593	0,680	1,000
сільськогосподарські кооперативи	0,718	0,783	0,776	0,616	1,000
фермерські господарства	0,572	0,767	0,832	0,892	1,000
інші	0,928	1,046	1,354	0,886	1,000

Висновки. Проаналізувавши такі окремі показники діяльності сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм Харківської області за 2010–2014 рр., як: розмір землекористування, одержано на 100 га сільськогосподарських угідь товарної продукції, одержано на 100 га сільськогосподарських угідь прибутку (збитку), рівень рентабельності та припадає на одного працівника сільськогосподарських угідь, спостерігаємо позитивну динаміку щодо економічних показників по всіх категоріях підприємств. Проте розрахувавши комплексний порівняльний показник ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, приходимо до висновку, що, по-перше, жодна з організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2013 р. не досягала рівня 2014 р., тобто ефективність використання земель у 2014 р. є вищою, ніж у попередні роки; по-друге, ефективність використання земельних ресурсів державних підприємств та сільськогосподарських кооперативів із кожним роком зменшується і є меншою, ніж по інших категоріях господарств, тому виникає потреба приділити значну увагу вдосконаленню відносин власності в цих організаційно-правових формах сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Гуторов О.І. Застосування результатів економічної оцінки земель в господарському механізмі / О.І. Гуторов // Вісник Харківського національного аграрного університету: Економіка АПК і природокористування. – 2008. – С. 29–38.
3. Кошкалда І.В. Ефективність використання сільськогосподарських земель у контексті сучасного господарювання / І.В. Кошкалда // АгроІнКом. – 2011. – № 10 – С. 38–43.
4. Ступень М.Г. Ефективність використання сільськогосподарських земель в аграрному секторі Закарпатської області / М. Ступень, С. Радомський, Р. Таратута // Економіст. – 2011. – № 2. – С. 30–32.

Анотація. В статтю усовершенствован методический подход к оценке эффективности использования земель сельскохозяйственных предприятий. В основу оценки положен расчет комплексного сравнительного показателя, весовые коэффициенты которого определены методом экспертных оценок. Проанализировано состояние эффективности использования земель в сельскохозяйственных предприятиях Харьковской области. Выявлена тенденция к снижению эффективности использования земельных ресурсов государственных предприятий и сельскохозяйственных кооперативов среди других организационно-правовых форм предприятий.

Ключевые слова: эффективность использования земель, сельскохозяйственные предприятия, комплексный сравнительный показатель, экспертные оценки.

Summary. In this work there have been improved the methodical approach to an estimation efficiency of agricultural enterprises land. In basis of evaluation assigned calculation of complex comparative index, which weights determined by the method of expert evaluations. Analyzed state land use efficiency in agricultural enterprises of Kharkiv region. Discovered tends to decrease the efficiency of land use of state enterprises and agricultural cooperatives among other legal forms of enterprises.

Key words: efficient use of land, agricultural enterprises, complex comparative index, expert evaluations.

Савенко І. І.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій*

Неустров Ю. Г.

*здобувач кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій*

Savenko I. I.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies*

Neustroev G. H.

*Researcher Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies*

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

FUTURE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENGINEERING AGRICULTURAL MACHINERY

Анотація. У статті досліджено шляхи активізації розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу через призму економічної безпеки України. Перспективним шляхом розвитку вітчизняного машинобудування виступає співпраця із закордонними фірмами аналогічного профілю. Використання імпортованих вузлів та агрегатів у складі технічних виробів дасть змогу забезпечити їх високий технічний рівень, надійність та експлуатаційні показники. З іншої точки зору обраний шлях не гарантує економічну безпеку України.

Ключові слова: економічна безпека України, вітчизняне машинобудування, перспективні шляхи співпраці, ступінь локалізації, імпортовані вузли та агрегати.

Постановка проблеми. Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні понад власних потреб ставить її в ряди експортерів. Зернова продукція, соняшникова олія та продукти її переробки, ріпак, соя, м'ясо курятини, мед та низка інших продуктів харчування стали візитною карткою України в далекому та близькому зарубіжжі. Однак лідерство в експорті сільськогосподарської продукції породжує низку проблем, які Україні слід вирішити в якнайближчі часи: значне перевищення розораності земель порівняно з нормативними рекомендаціями; перевищення посівних площ олійних культур понад рекомендованих, повна залежність аграрної сфери України від імпортованої техніки для аграрного бізнесу та ін. Така ситуація потребує детального аналізу, осмислення та обґрунтування перспективних шляхів вирішення озвучених проблем, які є проблемами загальнодержавного рівня і безпосередньо впливають на економічну безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування присвячено праці вітчизняних учених: Я. Білоусько, О. Витницької, В. Кравчука, Ю. Лупенка, О. Олійник, Й. Петровича, В. Трегобчука та ін. У працях даних економістів йдеться про застарілу матеріально-технічну базу, нерозвинуту мережу технічного сервісу, низьку інноваційну активність, брак фінансування нових розробок, складність залучення кредитних ресурсів. Процес вивчення проблем розвитку вітчизняного машинобудування агропромислового комплексу крізь призму економічної безпеки України потребує додаткових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні шляхів активізації розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, організації ринку агротехнічного сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека держави (ЕБД) – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів. Загальний стан національної економічної безпеки України в умовах розбудови ринкової економіки і громадянського суспільства є, по-перше, інтегрованим макроекономічним показником соціально-економічного розвитку країни; по-друге, основою для розробки стратегічної державної політики і конкретних заходів її реалізації і, по-третє, вирішальною умовою узгодження та реалізації всієї системи економічних інтересів країни. Як економічна категорія ЕБД втілює певну сукупність відносин і пов'язаних із ними заходів, що забезпечують здійснення економічного суверенітету, економічне зростання, підвищення добробуту населення в умовах наявності системи міжнародної економічної взаємозалежності. Загрозами економічній безпеці країни є сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільству, державі, ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів.

До загроз економічній безпеці країни у технологічній сфері належать:

- зношування устаткування і внаслідок цього швидке наближення ймовірності технологічних катастроф;
- дефіцит коштів для технологічного оновлення виробництва;
- зниження до небезпечних меж рівня технологічної дисципліни в економіці країни;
- відставання від розвинутих країн у темпах та масштабах упровадження нової техніки;
- перспектива невідворотного технічного відставання, запізнення в переході на енергозберігаючі та екологічно чисті технології;
- економічна залежність від імпорту;
- нерациональна структура експорту – надмірний вивіз сировинних ресурсів.

Як бачимо, практично всі загрози економічній безпеці країни у технологічній сфері притаманні Україні. Головними агентами суб'єктів міжнародних економічних відносин виступають держави світової співдружності. Саме на міждержавному рівні узгоджуються стратегічні економічні інтереси партнерів щодо розвитку перспективних напрямів економічного, науково-технічного співробітництва. Економічні інтереси світового господарства водночас виступають рушійною силою і джерелом розвитку економічних зв'язків, предметом злагоженості та протиріччя в економічних відносинах між країнами. Сільськогосподарське виробництво України, незважаючи на зовнішні та внутрішні негаразди (кліматичні умови, світові економічна та фінансова кризи, відсутність дієвої державної політики в напрямі законодавчого упорядкування ринків сільськогосподарської продукції), на протязі останніх років стає більш інвестиційно привабливим. Україна незмінно входить до переліку світових експортерів зернової продукції та рослинної олії. Хлібобулочні вироби та соняшникова олія в раціоні українського жителя перевищує науково обґрунтовані норми, перекиваючи недоотримання більш енергетично цінних продуктів тваринного походження.

Кабінет Міністрів України Постановою від 27 травня 2013 р. № 369 затвердив Порядок визначення ступеня локалізації виробництва підприємствами вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу вітчизняної техніки й обладнання для агропромислового комплексу та встановлення показників ступеня локалізації виробництва тракторів та інших самохідних енергетичних засобів сільськогосподарського призначення, спеціальних автомобілів сільськогосподарського призначення, самохідних та причіпних комбайнів. Ступінь локалізації визначається підприємствами вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу за формулою:

$$N_{\%} = \frac{B}{C} \times 100,$$

де $N_{\%}$ – ступінь локалізації (питома вага вартості сировини, матеріалів, вузлів, агрегатів, деталей і комплектувальних виробів вітчизняного виробництва) у собівартості техніки й обладнання, \$;

B – вартість сировини, матеріалів, вузлів, агрегатів, деталей і комплектувальних виробів вітчизняного виробництва, грн.;

C – собівартість вітчизняної техніки й обладнання для агропромислового комплексу, грн. [4].

Згідно з авторськими дослідженнями та дослідженнями фахівців Українського науково-дослідного інституту прогнозування та випробування техніки і технології для сільськогосподарського виробництва імені Леоніда Погорілого, структура ринку сільськогосподарських знарядь

для рослинництва по рівню технічної їх досконалості України має такий вигляд (рис. 1).

Насичення вітчизняного аграрного сектору сільськогосподарськими знаряддями 2-го та 3-го покоління здійснюється за рахунок імпортних постачань. В аграрній сфері країни триває процес погіршення (старіння) технічного потенціалу. Істотно відстає від вибуття введення основних фондів. Значна частина техніки в аграрних господарствах (більше 85%) виробила свій строк експлуатації. Вибуття тракторів випереджає їх надходження у шість-сім разів, зернозбиральних комбайнів – у чотири-п'ять разів. Сформований стан породжує таке негативне явище, як ріст навантаження на одиницю техніки [1]. Для забезпечення аграрного сектору відповідною технікою слід вирішити першочергові завдання: створення в Україні виробництва типового ряду тракторів потужністю 300–350 к. с.; виробництво зернозбиральних комбайнів пропускною здатністю 10 кг/с; виробництво обертових плугів та інші; створення в Україні виробництва типового ряду тракторів потужністю 300–350 к. с.;

Орієнтовна технологічна потреба в тракторах даного класу – 300 штук на рік.

Прототипами можуть виступати:

- John Deere 8530 (330 к. с.);
- New Holland T 8050 (325 к. с.);
- Case IH Magnum 335 (335 к. с.);
- Fendt 936 (330 к. с.).

Таблиця 1

Показники ступеню локалізації, визначені Постановою Кабінету Міністрів України від 27 травня 2013 р. № 369

Найменування вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу	Показник ступеня локалізації, відсотків
1. Трактори з потужністю двигуна до 89 кВт	20
2. Трактори з потужністю двигуна понад 89 кВт	35
3. Самохідні оприскувачі	25
4. Спеціальні автомобілі сільськогосподарського призначення	35
5. Комбайни самохідні	35
6. Комбайни причіпні	35

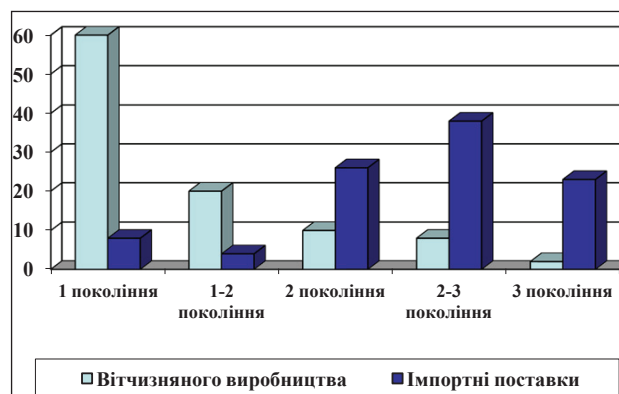


Рис. 1. Структура ринку сільськогосподарських знарядь для рослинництва по рівню технічної досконалості

1 покоління – одноопераційні, повторення союзної системи машин

2 покоління – модернізовані та комбіновані знаряддя

3 покоління – складні, автоматизовані, універсальні, високопродуктивні

Насичення вітчизняного ринку колісними тракторами класичної компоновки вітчизняного виробництва для виконання робіт із високопродуктивними широкозахватними машинами в сучасних новітніх технологіях вирощування сільськогосподарських культур.

Використання комплектуючих іноземного виробництва обґрунтоване:

1. відсутністю двигунів власного виробництва;

2. відсутністю трансмісій; наразі використовуються розробки колишнього СРСР і по своїх ТТХ не можуть конкурувати із зарубіжними конструкціями навіть за умови їх глибокої модернізації;

3. електронні блоки керування – нагальне питання загального розвитку електроніки в Україні взагалі.

Як видно з табл. 2, для організації виробництва в Україні колісних тракторів класичної компоновки комплектування імпортованими вузлами та деталями становить 66,1% без урахування витрат на розробку.

Комбайн зернозбиральний (пропускна здатність 10 кг/с, щорічна технологічна потреба – не менше 1 000 машин). Призначення: збирання зернових колосових культур, а з використанням спеціалізованих адаптерів – соняшнику і кукурудзи на зерно, зернобобових, круп'яних культур, ріпаку, сої, зернового сорго, дрібнонасісних культур. Комбайни даного класу та технічного рівня в Україні не виробляються. Вимоги до експлуатаційних показників та якості роботи такі:

– продуктивність за 1 годину основного часу – не менше 18–20 т;

– наробіток на складну відмову – не менше 300 год.;
– малі питомі витрати палива – до 2 л/т;
– висока ефективність використання часу зміни – Кзм на менше 0,75.

– швидке переобладнання на збирання інших культур.

1. Імпортовані комплектуючі в складі комбайна становлять щонайменше 75%. Їх використання дає змогу забезпечити комбайну високі сучасний технічний рівень, надійність та експлуатаційні показники.

2. За умов застосування ліцензійного виробництва в Україні отримуємо комбайн, який відповідає світовому рівню.

3. Тільки за умов розвитку загальної технічної бази машинобудування можливе вирішення питань локалізованого виробництва комбайнів в Україні.

Виробництво обертових плугів в Україні призначених для виконання гладкої оранки без звальних гребенів та розвальних борозен.

Агротехнічні вимоги:

– Глибина обробітку – 21–27 см;

– Загорання пожнивних решток – не менше 98%;

– Витрати палива – не більше 18,5 л/га.

Прототипи: плуги «ЕвроДіамант», «ВаріДіамант» (Lemken, Німеччина); плуги «МультиМастер», (Кун, Франція); плуги серії SP, (Gregoire Besson, Франція).

В Україні не виробляється спеціальна бориста сталь для виготовлення робочих органів ґрунтообробних знарядь, у т. ч. плуга, її виробництво локалізовано в декількох країнах світу (Швеції, Фінляндії, Австрії). Вітчизняна промисловість використовує інші неспеціальні марки сталей (наприклад, Ст45 і Ст65Г) із нижчими параметрами міцності і зносостійкості та вартістю, вищою за кращі спеціальні зарубіжні марки. Низка машинобудівних підприємств випускають машини та обладнання з імпортованими комплектами.

Так, ВАТ «Богуславська сільгосптехніка» випускає причіпний обприскувач ОПК-2000, призначений для внесення рідких засобів захисту рослин та добрив в технологіях вирощування сільськогосподарських культур.

Агрегативання – трактор класу 1,4
Об'єм баку, л 2000
Ширина захвату, м 21,5
Вага, кг 1600
Діапазон висоти штанги, см 50–180
Нерівномірність по ширині захвату, % 6
Дорожній просвіт, мм 650
Продуктивність за год. експл 10,2 га

Фактична доля імпортованих комплектуючих у складі агрегату становить 52,4% [3]. Дніпропетровський тракторний завод, структурний підрозділ «Південмашу», на «Агро-2014» представив нову стосильну модель ЮМЗ. Незважаючи на зовнішню схожість, новинка кардинально відрізняється від нинішньої лінійки тракторів підприємства. Інженери вдосконалили перевірену часом конструкцію, використавши вузли й агрегати відомих іноземних виробників. Новинка доступна в двох модифікаціях: ЮМЗ-10244Н та ЮМЗ-10254Н. Перша оснащується білоруським двигуном ММЗ Д-245 потужністю 105 к. с., друга – силовим агрегатом Perkins виробництва Великобританії, потужність – 102 к. с. Окрім того, представники заводу озвучили плани адаптувати до новинки німецький двигун Deutz. Відбулися зміни і в трансмісії. Трактор отримав механічну синхронізовану трьохдіапазонну КПП фірми Naima. Кількість передач уперед – 16, назад – 8. Діапазон швидкостей – від 3,6 до 41,5 км/год. уперед та від 1,8 до 18 км/год. – назад. Особливість конструкції «коробки» – косозубі шестерні, що підвищили надійність та довговічність вузла. Імпортовані також муфта зчеплення

Таблиця 2

Комплектування вузлами та деталями під час виробництва колісних тракторів класичної компоновки

№ з/п	Вузол/ характеристика	Вартість, тис. грн., %	
		Вітчизняне виготовлення	Зарубіжне виготовлення
1	Двигун	–	190/19,6
2	КПП	–	300/31
3	Навісні пристрої	–	15/1,5
4	Гідророзподільник	–	20/2,1
5	Передній міст	–	95/9,8
6	Гідроагрегати	6/0,6	–
7	Кабіна	115/11,9	–
8	Облицювання	20/2,1	–
9	Пневмосистема	10/1	–
10	Шини задні	50/5,2	–
11	Шини передні	25/2,6	–
12	Баластні вантажі	15/1,5	–
13	Електронні системи керування	–	20/2,1
14	Електрообладнання трактора	12/1,2	–
15	Керування агрегатами і вузлами	3 /0,3	–
16	Баки паливні	8 /0,8	–
17	Інші агрегати (піврама та ін.)	65/6,7	–
	Всього:	329/33,9 969/100	640/66,1

і передній міст. У квітні 2015 р. у Міністерстві аграрної політики представники Харківського тракторного заводу ім. С. Орджонікідзе та фінської компанії Sampo Rosenlew Ltd підписали Меморандум про співробітництво.

Згідно з Меморандумом, спільна робота ХТЗ та Sampo Rosenlew Ltd починається з виробництва зернозбиральних комбайнів 5-го класу ХТЗ 3085 (Sampo 3085 Superior). Sampo Rosenlew Ltd зобов'язується передати необхідну конструкторську, технічну та технологічну документацію і оснащення та бере на себе відповідальність за технічний супровід проекту, навчання спеціалістів.

10 квітня 2013 р. підписано протокол між ЮМЗ ім. Макарова та Citic International Corporation (КНР) про спільне виробництво тракторів. Китай кредитує оновлення виробничих потужностей. Спільне виробництво дасть змогу розраховувати на програму компенсації лізингових ставок від держави. ЮМЗ та УТО Сроір Согрога Поп (КНР) розраховують зайняти сегмент сільськогосподарської техніки потужністю до 180 к. с. Водночас варто відзначити, що ринкова ніша надпотужних тракторів в Україні заповнюється переважно за рахунок імпорту, тобто не охоплена внутрішнім виробником.

Таблиця 3

Комплектування вузлами та деталями під час виробництва зернозбиральних комбайнів

Основні системи (агрегати) комбайна	Комплектуючі (по вартості), %		Обґрунтування імпорту
	вітчизняного виробництва	зарубіжного виробництва	
Молотарка	–	35	Забезпечується високий рівень технології виготовлення та роботи даної складної системи
Двигун	–	10	Відсутність у вітчизняному виробництві комбайнових двигунів
Кабіна та система мікроклімату	–	15	Технологія виготовлення та система мікроклімату мають значні переваги над аналогічними системами вітчизняного виробництва
Системи автоматизації та її елементи	–	5	Вітчизняна електроніка по технічному рівню уступає електроніці зарубіжного виробництва
Ходова система	8-бортові редуктори та колеса ходової системи	–	–
Жнивварка для зернових культур	8	2 (привід та різальний апарат)	Високий рівень якості виготовлення та висока надійність
Механічні передачі	3 (кулькові підшипники та роликів ланцюги)	8 (механічні передачі: паси)	Якість та надійність пасів зарубіжного виготовлення – дуже висока
Елементи гідросистеми	9	–	–
Всього, %	25	75	–

Таблиця 4

Комплектування вузлами та деталями під час виробництва обертових плугів

Найменування деталі, вузла	Орієнтовна вартість, грн.	Виробництво, %	
		Імпортне	Вітчизняне
Рама	45900		15
Механізм обертання	33660	11	
Механізм агрегування	18360		6
Робочі органи			
Корпус плуга	91800	30	
Прередплужник	12240	4	
Дисковий ніж	6120	2	
Гідравлічна система	36720	12	
Система автоматизації і контролю	30600		10
Опорно-транспортне колесо	30600		10
Всього	306000	69	31

Таблиця 5

Формування ціни обприскувача ОПК-2000, тис. грн.

№ з/п	Вузли та агрегати	Вартість, тис. грн.	Виробництво, %	
			Імпорт	Власне
1	Рама, ходова, стоянкова опора	17 850		11,2
2	Штанга	35 300		22,8
3	Бак для робочої рідини	8 200		5
4	Бак для чистої води	200		0,1
5	Насос	6000	5	
6	Преміксер	8500	6	
7	Привод ВВП	1300		0,4
8	Змішувач	615	0,1	
9	Блок керування, вентилі	28000	18	
10	Колектори, шланги	10000		6,6
11	Фільтри, рівнемір	600		0,1
12	Форсунок та розпилювачі	36000	23,3	
13	Обладнання для промивки та самозаправки	2100		1,4
	Всього:	154665	52,4	47,6

Висновки. Дослідження спеціалістів Українського науково-дослідного інституту прогнозування та випробування техніки і технології для сільськогосподарського виробництва ім. Леоніда Погорілого та авторське дослідження організації роботи вітчизняних машинобудівних підприємств із випуску сільськогосподарської техніки дають змогу означити шляхи активізації роботи вітчизняних підприємств, серед яких – співпраця із закордонними виробниками аграрної техніки. При цьому імпортні комплектуючі займають у загальній комплектації більше 50% і виступають

головними робочими вузлами обладнання: двигуни, коробки перемиїнних передач, системи зчеплення, електронні системи контролю та управління, гідравлічні системи, форсунки, робочі органи з бористих сталей та ін. Як видно з табл. 1, показники ступеню локалізації, визначені Постановою Кабінету Міністрів України від 27 травня 2013 р. № 369, не повинні перевищувати 35%, фактична величина імпортних комплектуючих набагато перевищує вимоги постанови. Ситуація, яка склалася на підприємствах виробництва обладнання для агро-сфери, є загрозовою для економічної безпеки України.

Список використаних джерел:

1. Губін В.В. Організаційно-економічний механізм інженерно-технічного забезпечення аграрних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.В. Губін ; ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права» (м. Херсон). – Одеса, 2015. – 20 с.
2. Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» 7 лютого 2002 р. № 3023-III.
3. Матеріали XIV Міжнародної наукової конференції в УкрНДДПВТ ім. Л. Погорілого «Науково-технічні засади розробки, випробування та прогнозування сільськогосподарської техніки» (Київ, 26–27 вересня 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ukr...apk_2013_10_4.pdf.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 травня 2013 р. № 369 «Про затвердження Порядку визначення ступеня локалізації виробництва підприємствами вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу та встановлення показників ступеня локалізації виробництва тракторів та інших самохідних енергетичних засобів сільськогосподарського призначення, спеціальних автомобілів сільськогосподарського призначення, самохідних та причіпних комбайнів».
5. Савенко І.І. Продовольча безпека України – похідна від антропогенного навантаження на природне середовище. Економічний аналіз / І.І. Савенко // Вісник Терноп. нац. екон. ун-т. – 2013. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 266–270.
6. Савенко І.І. Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств зернового підкомплексу : [монографія] / І.І. Савенко, І.О. Седікова. – Одеса : Поліграф, 2012. – 175 с.

Аннотація. В статті досліджені шляхи підвищення рівня розвитку отечественного машиностроєння для агропромислового комплексу сквозь призму економічної безпеки України. Перспективним шляхом розвитку отечественного машиностроєння в нинішнє час виступає співпраця з зарубіжними фірмами аналогічного профілю. Використання імпортованих вузлів і агрегатів в складі технічних виробів дозволить забезпечити їх високий технічний рівень, надійність і експлуатаційні показники. С другої точки зору вибраний шлях не гарантує економічну безпеку України.

Ключеві слова: економічна безпека України, отечественне машиностроєння, перспективні шляхи співпраці, ступінь локалізації, імпортовані вузли і агрегати.

Summary. The article explored ways to accelerate the development of domestic machinery for agriculture through the prism of economic security of Ukraine. A promising way of development of domestic engineering industry today stands collaboration with foreign firms of similar profile. The use of imported components and aggregates composed of technical products will ensure their high technical level, reliability and operational performance. From another perspective chosen path does not guarantee economic security of Ukraine.

Key words: economic security of Ukraine, the domestic engineering promising areas of cooperation, the degree of localization, import and units.

Савіцька І. М.

асистент кафедри «Економіка праці та менеджменту»
Кіровоградського національного технічного університету

Savitska I. M.

PhD student, Department of Economy of Labour and Management
Kirovohrad National Technical University

ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL IN RURAL AREAS: CURRENT STATE AND TRENDS OF ITS DEVELOPMENT

Анотація. У статті на основі узагальнення теоретичних досліджень сучасних науковців щодо ролі людського капіталу проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку людського капіталу в сільській місцевості. Наведено основні чинники, які негативно впливають на рівень формування і розвитку людського капіталу. Охарактеризовано особливості формування людського капіталу в сільській місцевості. Проаналізовано чисельність сільського населення України з урахуванням вікової структури, досліджено демографічну ситуацію на селі, показники стану здоров'я населення та їх вплив на якість людського капіталу. Розглянуто рівень освіченості сільського населення та кадровий стан як чинники формування людського капіталу сільської місцевості.

Ключові слова: людський капітал, аграрний сектор економіки, освіта, демографічна ситуація, економічно активне населення, здоров'я, сільське населення, зайнятість населення.

Постановка проблеми. Стратегічними пріоритетами України є перехід до інноваційної моделі економічного розвитку, інтеграція в економічний європейський простір та розбудова соціальної держави. Найважливішою умовою реалізації цих стратегічних завдань є нагромадження та ефективне використання людського капіталу, тобто тих якісних рис працівників, які формують сучасні продуктивні здібності та перетворюють їх на головну продуктивну силу постіндустріальної економіки, заснованої на знаннях.

У процесі формування людського капіталу в сільській місцевості спостерігається низка проблем, які заважають ефективній інноваційній діяльності сільськогосподарських підприємств. Ключовими проблемами розвитку аграрного сектору економіки України є низький рівень інноваційності та технологічної модернізації в аграрному секторі, як наслідок – низька продуктивність праці; недостатнє матеріальне стимулювання працівників аграрного сектору; дефіцит висококваліфікованих кадрів, недосконала система прогнозування потреби у кваліфікованих робітничих кадрах та фахівцях із вищою освітою; низький попит населення на продукцію сільського господарства через недостатню платоспроможність; незадовільна якість життя сільського населення порівняно з міським, знецінення робочої сили в аграрному секторі, звуження сфери прикладання праці, ріст безробіття та поглиблення демографічної кризи в сільській місцевості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сільський розвиток потребує комплексного підходу до вирішення всіх проблем сільського регіону: економічних, соціальних, екологічних, демографічних тощо. Взаємозв'язок заходів щодо розвитку сільських територій та аграрної політики, на думку таких учених, як П. Саблук, О. Онищенко, В. Юрчишин, В. Месель-Веселяк, Б. Панасюк та ін., є органічним складником аграрної політики. Інші вчені (О. Левченко, Ф. Важинський, П. Гайдучий, М. Кропивко, В. Трегобчук) вважають розвиток сільських територій та аграрну політику незалежними напрямками

державної політики. О. Онищенко О. та В. Юрчишин також асоціюють сільський розвиток з аграрною політикою. Це свідчить про необхідність поглибленого дослідження людського капіталу в сільській місцевості як чинника інноваційного розвитку аграрного сектору економіки, що є підґрунтям удосконалення державної політики соціально-економічного розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-методологічних засад сучасного стану та формування людського капіталу в сільській місцевості для ефективного забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід розвинених країн свідчить, що нагромадження людського капіталу та забезпечення його ефективного використання є найважливішою умовою конкурентоспроможності країни та динамічного соціально-економічного прогресу.

За даними Світового банку, який дослідив 192 країни, відбуваються зміни в уявленнях про структуру, сумарний об'єм та роль елементів сукупного капіталу. Так, у світі нагромаджено: виробничого капіталу – 17%; природного капіталу – 16%; людського капіталу – 65%. Так, наприклад, у складі національного багатства США основні виробничі фонди становлять лише 19%, природні ресурси – 5%, а людський капітал – 76%; у Західній Європі, відповідно, – 23% і 47%. Щодо України, то її частка людського капіталу на кінець ХХ ст. становила 55%, а на початку 2014 р. – 39,7%) від усього національного багатства. Нині цей показник збільшується, оскільки людський капітал – один із найпотужніших елементів, що допомагають економіці планомірно рухатись до становлення інформаційного суспільства.

Оцінка стану людського капіталу України на сучасному етапі є неоднозначною. З одного боку, відбувається поліпшення певних якісних його характеристик: збільшується частка населення з вищою освітою; зростає комп'ютерна грамотність; формується уміння працювати

в ринковому середовищі; підвищується підприємницька активність. Разом із тим в Україні відбуваються процеси, які призводять до його руйнації.

Основним джерелом формування людського капіталу агропромислових формувань є сільське населення, яке проживає на сільських територіях. Саме сільські території становлять основу сільського господарства. У сільській місцевості зосереджено близько 41,6 млн. га сільськогосподарських угідь, з яких майже 20,6 млн. га становлять землі сільськогосподарських підприємств, а 15,9 млн. га – землі громадян. Тут налічується близько 28,5 тис. сіл, де проживає 14,4 млн. жителів, із них 8,1 млн. – у працездатному віці.

Розвиток сільській території характеризується загостренням низки проблем, що потребують якнайшвидшого розв'язання, серед них: подальше погіршення кількісних і якісних параметрів демографічних процесів унаслідок складних соціальних та екологічних умов проживання на селі; низький рівень доходів сільського населення; низька народжуваність та високий рівень смертності досягли критичної межі. У 2014 р. кількість померлих перевищувала кількість народжених на 96,0 тис. осіб. Частка молоді віком до 35 років у загальній кількості мешканців села має тенденцію до зниження і за 2010–2014 рр. скоротилася на 1,2 в. п. Середня тривалість життя селян залишається стабільно низькою: у 2014 р. вона становила 64 роки для чоловіків та 75 років – для жінок.

Загострення демографічної кризи призводить до зменшення людності сіл, близько третини їх сьогодні перебуває за межею самовідтворення. Лише за 2010–2014 рр. сільська поселенська мережа втратила 194 населених пункти. Скорочується трудовий потенціал сільського населення, знижується зайнятість, зростають безробіття та міграційні процеси. Відбувається руйнація сільської поселенської мережі, погіршується структурне її співвідношення, втрачається функціональна приналежність малих населених пунктів.

Кількісні та якісні характеристики демографічних процесів на селі є вкрай негативними, інвестиції в розвиток соціальної сфери села нині становлять лише 7,6 млрд. грн., що набагато нижче потреби в них. Щорічно з карти України зникає до 26 сіл, а третина сільських населених пунктів перебувають за межею самовідтворення. Соціальна інфраструктура села продовжує занепадати і руйнуватися.

Однією з найтривожніших тенденцій є продовження процесу старіння населення в сільській місцевості. Нині питома вага осіб у віці 60 років і старше в загальній чисельності населення України становить 20,8% та є однією з найвищих у світі, що негативно впливає на демографічне навантаження на працездатне населення [2]. Негативно впливають на демографічну ситуацію умови життя населення на селі, що стають гіршими з року в рік. Зростання частки осіб пенсійного віку призводить до збільшення обсягів споживання суспільних ресурсів на соціальне забезпечення в старості. За умов обмеженості таких ресурсів поширюється бідність та поглиблюється соціальна нерівність за віком. Бідність населення похилого віку зумовлює посилення тиску осіб пенсійного віку на ринок праці та додаткові матеріальні обов'язки працездатного населення.

Стан соціально-демографічної ситуації в Україні свідчить про значні деформації в розвитку населення, її структури, у тому числі працездатного. Це пов'язано зі зменшенням народжуваності та зростанням смертності. У 2014 р. в Україні народилось 465,9 тис. дітей, а померло 632,3 тис. осіб. Висока смертність – це наслідок скорочення середнього рівня тривалості життя населення. Протягом 2010–2014 рр. із 81 до 74% скоротилася ймовірність

прожити повністю працездатний вік, особливо це стосується чоловіків. Якщо порівнювати з розвиненими державами світу, різниця є значно вищою. Середня очікувана тривалість життя в Україні становить 65 років, у країнах ЄС – 74 роки, у Грузії – 76,7, Молдові – 70,8, Білорусі – 70,63, Узбекистані – 71,9. На основі розрахункових даних фахівців встановлено, що середня тривалість життя в Україні за останні роки скоротилася на три-чотири роки: у чоловіків – 56,9 років, у жінок – 70,9 років. Особливо несприятливою є ситуація в сільській місцевості, де тривалість життя дорівнює в середньому 55,8 років.

Іншим чинником є рівень освіти в сільській місцевості, знань окремої особистості і населення в цілому, який формує якість та величину людського капіталу. Якість та рівень освіти в Україні в сільській місцевості погіршується. Доведено, що 32,2% селян мають більше 25 років трудового досвіду і ще 22,5% – від 16 до 25 років. Такий досвід, з огляду на його моральне старіння, є обмежувальним чинником використання людського капіталу. Він перешкоджає впровадженню новітніх технологій, освоєнню нових професій і здобуттю нових знань. Більшість людей, які працюють більш ніж 25 років, отримали освіту на початку своєї трудової діяльності. І якщо раніше підвищення кваліфікації відбувалось планово, періодично і за державні кошти, то протягом останніх 20 років ситуація з оновленням знань змінилась не в кращу сторону. По-перше, скоротилась частка осіб, які навчаються новим професіям і підвищують кваліфікацію, по-друге, працівники сільського господарства найменше задіяні в цих процесах. Така ситуація зумовлена низьким рівнем життя аграрних регіонів країни, скрутним матеріальним становищем, незадовільним станом освітніх закладів.

В умовах фінансової кризи аграрний сектор у сільській місцевості України переживає важкі часи, пов'язані з низьким рівнем заробітних плат, падінням професійного і культурного рівня на селі, що є причиною загострення проблеми зайнятості сільського населення. Вирішення даної проблеми вимагає невідкладних дій як із боку держави, так і з боку регіональних органів влади. Процес створення нових робочих місць на селі носить некерований характер. Постійне зростання безробіття сільського населення, особливо молоді, пов'язано з відсутністю концептуальних заходів розвитку сфери зайнятості на селі і стратегії розвитку українського села, а це, своєю чергою, вимагає державної підтримки. Відмова держави від регулювання найважливіших соціальних і економічних завдань на селі призвела до різкого зниження рівня життя населення та рівня загальної і професійної освіти сільської молоді, тому проблема зайнятості молоді в сільській місцевості є актуальною, оскільки в Україні майже 52% безробітних селян становить молодь, при цьому найвищий рівень безробіття спостерігається саме у віці 15–24 років – 10,2%.

Занепад українського села, низький рівень оплати праці та доходів у сільському господарстві, відсутність умов пристойного життя в сільській місцевості спричиняють той факт, що значна частина сільської молоді, навіть за наявності вакансій, мігрує в місто або за кордон заради більш престижних заробітків. Переважно більшість вибулих становлять, як правило, кваліфіковані кадри, зокрема трактористи-машиністи, водії, спеціалісти з ремонту сільськогосподарської техніки. Відтік кваліфікованої молоді із села призводить не тільки до погіршення структури трудових ресурсів, а й негативно позначається на результатах господарювання. Крім того, слід урахувувати і матеріальний збиток, адже кошти, витрачені на підготовку кадрів для сільського господарства, переходять в інші галузі.

Отже, проблема зайнятості сільської молоді є ваговою в умовах, що склалися. Підвищити рівень зайнятості молоді в сільській місцевості можливо шляхом формування приватного підприємництва. Так, для розвитку фермерського господарства необхідне створення спеціальної кредитної програми з низькими процентними ставками. Також на державному рівні необхідно забезпечити квоту на місця у ВНЗ для сільської молоді, оскільки, незважаючи на постанови Кабінету Міністрів України, дана процедура є достатньо незрозумілою під час проведення шкільної реформи. Проблема зайнятості молоді на селі повинна включати: працевлаштування, організацію дозвілля, соціальну активність, розвиток власної підприємницької ініціативи.

Однією з головних проблем є підвищення якості освіти в сільських школах, яка залишає бажати кращого, хоча є й винятки. Серед причин цього: застаріла матеріально-технічна база; брак сучасного інформаційного супроводу; зниження рівня підготовки кадрового потенціалу та низький соціально-економічний захист сільських учителів. Особливо невирішеність побутових питань призводить до щорічного зниження кількості молодих фахівців, які готові розподілитися після закінчення вищих навчальних закладів у сільські школи. Катастрофічного розвитку набуває ситуація з викладачами іноземної мови, що є неприпустимим в умовах прагнення України до інтеграції в Європейський Союз.

Як свідчать дослідження динаміки одного з головних показників соціальної ефективності працівників, що має сприяти боротьбі з безробіттям – рівня заробітної плати у сільській місцевості, вона залишається у 3,5 рази нижчою за рівень заробітної плати у промисловості та економіці в цілому. Якщо в 1990 р. відношення зарплатні в сільській місцевості до її розміру в промисловості та економіки в цілому становило 83,4% та 95,1% відповідно, то в 2004–2014 рр. воно не перевищувало 47,2% та 54,3%. Таким чином, в Україні сільське господарство залишається галуззю з найнижчим рівнем оплати праці.

Рівень оплати праці в сільському господарстві становить 70% від середнього по економіці країни. За межею бідності знаходиться 16,8% сільських домогосподарств, у 48,8% – сукупні витрати не перевищували рівень прожиткового мінімуму. Низький рівень оплати праці є однією з найважливіших проблем української економіки, оскільки саме рівень оплати праці визначає такі основні макроекономічні параметри, як стандарти соціального захисту та сукупний платоспроможний попит. Стандарти оплати праці в Україні досі є надто низькими, низькою є й питома вага і витрат на робочу силу в собівартості виробництва й оплати праці у ВВП. У цілому частка оплати праці у ВВП в Україні становить 51%, тоді як у країнах Європейського Союзу – у середньому 65%.

Згідно зі стандартами ЄС, мінімальна заробітна плата має бути вищою за прожитковий мінімум приблизно втричі. В Україні погодинна оплата праці є неспівставною з оплатою в країнах Євросоюзу і становить 6,04 грн. год. (0,52 євро/год.), тоді як середні погодинні витрати на оплату праці в промисловості в країнах ЄС – 22 євро год. (найменше – 6 євро/год. – у Латвії). Не співпадає і спосіб визначення погодинного тарифу: якщо в країнах Європи він обраховується на основі показників рівня забезпечення потреб особи, то в Україні вартість години праці отримується арифметично – у спосіб поділу середньої заробітної плати на місячну норму робочого часу [4]. За даними Центру перспективних соціальних досліджень при Міністерстві праці та соціальної політики та Національної академії наук України, значно від-

стає рівень мінімальної заробітної плати в Україні від країн Європи, а заробітна плата аграріїв фактично знаходиться на рівні мінімальної.

Найбільш суттєвими недоліками системи оплати праці в Україні в сільській місцевості є: низький її рівень, що обумовлює низьку вартість робочої сили; недостатній зв'язок оплати праці з якісними характеристиками робочої сили; системи оплати праці не базуються на концепції розвитку людського капіталу; низькою є частка основної заробітної плати в її структурі; спостерігається зростання заборгованості з оплати праці. Внаслідок цього сільське населення за наявності низьких доходів не має можливості належним чином отримувати медичну допомогу, навчатися, підвищувати свою кваліфікацію та перенавчатись, розвиватись.

Рівень доходів сільського населення не дає їм можливості забезпечувати навіть просте відтворення виробництва, що спричинює розвиток тіньової зайнятості населення, збільшує міграцію селян до великих міст або за кордон. Ситуацію погіршує відсутність в Україні організаційно-економічного механізму регулювання оплати праці, непрозорість трудових відносин, недосконалість чинного трудового законодавства, стихійне формування нової моделі трудових відносин, що в сільській місцевості вже має ознаки рабовласницького ладу, бездіяльність органів державного управління у цій сфері.

Висновки. Отже, з метою розвитку людського капіталу в сільській місцевості потрібно підвищити рівень оплати праці висококваліфікованих працівників, забезпечити належні умови праці та відпочинку, стимулювати мотивацію працівників до саморозвитку та підвищення рівня кваліфікації, впровадити інституційні зміни у сфері надання освітніх послуг, консультаційних послуг, адаптації знань і навичок через підвищення кваліфікації до сучасних вимог господарювання. Нагородження та ефективне використання наявного людського капіталу не тільки дає змогу досягти високої конкурентоспроможності, але й забезпечує раціональне й ефективне використання всіх виробничих ресурсів, можливість запроваджувати нову техніку, технології; освоювати виробництво нових видів сільськогосподарської продукції, випуск якісної продукції і продуктів її переробки, високу продуктивність та якість праці, можливість здійснювати різні види інноваційної діяльності.

Для якісного вдосконалення наявного людського капіталу в умовах зменшення його фізичних обсягів необхідно: формування суспільної та індивідуальної налаштованості на пріоритет здорового способу життя, соціальної та особистісної мотивації до збереження та зміцнення здоров'я; впровадження інституційних змін у сфері надання освітніх послуг у частині розширення системи безперервної освіти, систематизації надання консультаційних послуг, адаптації знань і навичок через підвищення кваліфікації до сучасних вимог господарювання.

Впровадження вказаних заходів сприятиме реалізації конкурентних переваг вітчизняного аграрного виробництва на світових ринках не лише завдяки використанню сприятливих природно-кліматичних умов, а й за рахунок підвищення ефективності галузі завдяки суцільній її модернізації, розширенню здійснених циклів виробництва харчових продуктів, насиченню ринку вітчизняною продукцією з високим рівнем переробки. Аграрний сектор сільської місцевості має стати не лише осередком створення нових робочих місць і подолання безробіття на селі, а й рушієм інноваційної перебудови всього способу життя селян.

Список використаних джерел:

1. Inna Savitska. The development of the human capital as a factor in the formation of the innovative economy model // Modern scientific researches and developments: theoretical value and practical results – 2016: materials of international scientific practical conference. - Bratislava, 15-18 March 2016.-К.: LLC “NVP” Interservice”. – P. 79–80.
2. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку : [монографія] / О.М. Левченко. – Кіровоград : КОД, 2009. – 375 с.
3. Левченко О.М. Управління якістю трудового потенціалу регіону : [монографія] / О.М. Левченко. – Кіровоград : Код, 2002.
4. Савицька І.М. Сучасний стан та перспективи розвитку людського капіталу в аграрному секторі економіки / І.М. Савицька // Наукові праці. – 2015. – С. 94.
5. Zaychenko V.V., Savitska I.M. The current state and challenges of reproduction of the human capital agricultural sector of Ukraine // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. – Klaipeda : Baltija Publishing. – P. 155–158.
6. Яцун О.В. Modern Approaches to Organization of Personnel Professional Development at Enterprise / Яцун О.В. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Кіровоград : КНТУ, 2013. – Вип. 24. – С. 194–200.

Аннотация. В статье на основе обобщения теоретических исследований современных ученых о роли человеческого капитала проанализировано современное состояние и перспективы развития человеческого капитала в сельской местности. Приведены основные факторы, которые негативно влияют на уровень формирования и развития человеческого капитала. Охарактеризованы особенности формирования человеческого капитала в сельской местности. Проанализирована численность сельского населения Украины с учетом возрастной структуры, исследована демографическая ситуация на селе, показатели состояния здоровья населения и их влияние на качество человеческого капитала. Рассмотрены уровень образованности сельского населения и кадровое состояние как факторы формирования человеческого капитала сельской местности.

Ключевые слова: человеческий капитал, аграрный сектор экономики, образование, демографическая ситуация, экономически активное население, здоровье, сельское население, занятость населения.

Summary. The article runs about the rural human capital, its current state and prospects of the development. Top necessity for the formation and qualitative improvement of the current resource was reasoned on the basis of synthesizing theoretical research of modern scholars regarding human capital role in rural development processes. The author writes about the current state of human capital in the agricultural sector of rural areas. Much attention is given to the basic factors which affect the level of formation and development of human capital. The author's interpretation of the essence of human capital economic category is given, the quality components that make up its internal structure are determined. It is spoken in detail about the peculiarities of its formation in rural area. The article gives a detailed analysis of the age structure of the rural population of Ukraine, indicators of health and their impact on the quality of human capital as well as work experience and education of the peasants, as factors shaping quality of human capital. In conclusion the author suggests the ways of improving existing human capital, taking into account current trends: depopulation; increasing the number of elderly people with long-term working experience, not adapted to the needs of the labor market; incompatibility of knowledge with modern management requirements; the deterioration of the health of all age groups.

Key words: human capital, agricultural sector of the economy, education, demographics, economically active population, health, rural population, employment.

Савко О. Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Savko O. Ya.
PhD, Associate Professor of Department of Enterprise Economy
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

CLASSIFICATION OF FINANCIAL STRATEGIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. У статті наведено класифікаційні ознаки та види фінансових стратегій підприємства. Виділено, що для газорозподільних підприємств як суб'єктів природних монополій вибір фінансових стратегій є обмеженим порівняно з підприємствами, що працюють на інших типах ринків. Обґрунтовано чотири види фінансових стратегій, які охоплюють найважливіші напрями діяльності газорозподільних підприємств.

Ключові слова: фінансова стратегія, природні монополісти, газорозподільні підприємства, стратегія зниження витрат, диверсифікація діяльності, інвестиційна та антикризова стратегії.

Постановка проблеми. В умовах скорочення промислового виробництва виникає необхідність в оцінюванні та оптимізації всіх наявних ресурсів. Успіх розвитку підприємства полягає не тільки в ефективному управлінні, а й у належному використанні фінансових ресурсів для підсилення його позицій на ринку та збільшення ринкової вартості. Важливе значення у стратегічному розвитку підприємства відіграє фінансова стратегія, яка пов'язана з процесом надходження та розподілу фінансових ресурсів. Вона дає змогу проводити короткострокове та довгострокове управління фінансовими ресурсами підприємства та забезпечити досягнення поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню економічної сутності фінансової стратегії, етапів та принципів її розробки присвячено праці І.О. Бланка, Н.М. Левченко, А.В. Линенко, А.Г. Семенова, Г.В. Ситник, О.О. Терещенка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний науковий доробок залишаються невирішеними низка питань, пов'язаних із розробкою фінансової стратегії підприємств у стратегічно важливих галузях економіки України, зокрема такої сфери, як діяльність газорозподільних підприємств. Зазначені підприємства належать до природних монополістів і формують значний вплив на соціально-економічний стан населення та країни загалом.

Мета статті полягає у виокремленні й обґрунтуванні видів фінансових стратегій для діяльності газорозподільних підприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження. Ключовими елементами інструментарію управління будь-яким підприємством є фінансові показники, які відображають результати його діяльності. Процеси формування та переміщення фінансових ресурсів завжди цікавлять топ-менеджмент підприємства, вони є основою розробки фінансової стратегії.

Формування фінансової стратегії передбачає врахування великої кількості різноманітних чинників. Для вибору фінансової стратегії, яка б забезпечила найефективніший результат діяльності підприємства, необхідно передусім визначити можливі види і напрями її розробки. Аналіз літературних джерел дає підстави класифікувати фінансові стратегії за певними ознаками (рис. 1). Варто

зазначити, що наведена класифікація дає можливість більш детального вивчення основних складових частин формування фінансової стратегії для успішної та ефективної її реалізації в сучасних умовах.

Аналіз наукових джерел [5, с. 158; 6, с. 163; 7, с. 179; 8, с. 147] свідчить, що фінансова стратегія підприємства покликана вирішити такі завдання:

формування та ефективне використання фінансових ресурсів;

- визначення перспективних напрямів розвитку підприємства відповідно до його фінансових можливостей;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- ранжування та поетапне досягнення загальної мети підприємства;
- виявлення найефективніших напрямів інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- об'єктивний облік фінансово-економічного становища та реального фінансового стану підприємства за рік, квартал, місяць;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами;
- забезпечення його рентабельності й одержання оптимального прибутку;
- задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників і власників підприємства;
- максимізація ринкової вартості підприємства;
- зростання економічної доданої вартості.

Слід зазначити, що розробка фінансової стратегії неможлива без урахування специфіки діяльності господарюючого суб'єкта, особливостей формування його дохідної частини та напрямів використання фінансових ресурсів. Так, діяльність газорозподільних підприємств як природних монополістів підлягає державному регулюванню. Їх функціонування направлене на вирішення багатьох соціально-економічних завдань як юридичних, так і фізичних осіб, а також забезпечення екологічної безпеки та безпеки громадян.

В умовах дії природної монополії альтернативний вибір монополіста є обмеженим від ринку конкуренції, оскільки умови діяльності таких структур вимагають

Ознаки класифікації та види фінансових стратегій	
→	<p>За пріоритетним значенням: генеральна, визначає загальний напрям діяльності в межах корпоративної стратегії; основна, орієнтована на виконання головних цілей; допоміжна, полягає в забезпеченні реалізації генеральної та основної стратегій.</p>
→	<p>За видами генеральної фінансової стратегії: фінансової підтримки прискороеного зростання, спрямована на забезпечення високих темпів операційної діяльності; фінансового забезпечення стійкого зростання, збалансування обмеженого зростання та необхідного рівня фінансової безпеки; антикризова фінансова стратегія, фінансова стабілізація під час виходу із кризи.</p>
→	<p>Залежно від дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища: зростання; стабілізації; виживання; ліквідації; комбінування.</p>
→	<p>Залежно від моделі розвитку підприємства: стратегія фінансового розвитку, яка зорієнтована на підвищення рівня розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства; стратегія управління фінансами, передбачає формування і захист фінансових конкурентних переваг; стратегія фінансування розвитку, спрямована на створення фінансового забезпечення використання фінансово-економічного потенціалу підприємства.</p>
→	<p>За джерелами фінансування: внутрішня, реалізується за рахунок наявних власних джерел; зовнішня, реалізується за рахунок позикових джерел.</p>
→	<p>За періодами реалізації: перспективна, передбачає реалізацію довгострокових цілей; оперативна, зорієнтована на реалізацію короткострокових цілей.</p>
→	<p>За напрямками дії: розвитку, спрямована на підтримку внутрішнього потенціалу підприємства; передбачення криз та запобігання банкрутству, передбачає нейтралізацію негативних наслідків факторів зовнішнього середовища.</p>
→	<p>За домінантними сферами розвитку: формування фінансових ресурсів, розширення потенціалу власних можливостей підприємства із внутрішніх джерел, а також збільшує можливості фінансування за рахунок зовнішніх джерел; інвестиційна стратегія, виконання різних аспектів інвестиційної діяльності; забезпечення фінансової безпеки, забезпечує фінансову рівновагу в процесі стратегічного розвитку підприємства; збільшення якості управління фінансовою діяльністю, передбачає збільшення якісних параметрів управління всіма сторонами фінансової діяльності; антикризова фінансова стратегія, спрямована на фінансове оздоровлення підприємства та запобігання банкрутству.</p>
→	<p>За характером впливу на кінцевий результат: пряма, пов'язана із кінцевим результатом діяльності підприємства; опосередкована, передбачає непрямий вплив на кінцевий результат діяльності.</p>
→	<p>За характером діяльності: активна, передбачає вкладення коштів у розвиток нових напрямів діяльності; пасивна, збереження частки ринку та вкладення коштів у наявні напрями діяльності; захисна, спрямована на захист операційної діяльності підприємства; стабілізаційна, зорієнтована на стабілізацію фінансового стану підприємства та уникнення можливих ризиків діяльності.</p>

Рис. 1. Класифікація фінансових стратегій підприємства

Джерело: опрацьовано та сформовано автором на основі [1, с. 6; 2, с. 169; 3, с. 112; 4, с. 120]

узгодженості інтересів держави, споживачів послуг та власників, тому для монополіста найбільш вірогідними та практичними варіантами стратегічного вибору будуть такі стратегії, як: інвестиційна, мінімізація витрат, диверсифікація діяльності та антикризова [9, с. 170–172]. Така класифікація фінансових стратегій найповніше окреслює набір інструментів та цілей діяльності природних монополістів, що забезпечує підвищення ефективності їх діяльності і дає змогу розробляти та реалізувати відповідну фінансову політику на підприємствах. Спрямованість інструментарію в рамках кожного виду запропонованої фінансової стратегії диференційована своїм спрямуванням та комплексним підходом до вирішення актуальних завдань управління.

Наведемо характеристику кожного виділеного нами виду фінансової стратегії з урахуванням його особливостей на ринку природної монополії.

Стратегія зниження (мінімізації) витрат. Її можна назвати універсальною в рамках концепції державного регулювання природних монополій. Суть цієї стратегії полягає в чіткій градації витрат газорозподільних підприємств за видами основної продукції та доведення до них економічно обґрунтованих тарифів. Політика поведінки природного монополіста під час вибору такого виду фінансової стратегії повинна бути спрямована на пошук резервів зниження витрат.

Як універсальні фінансові інструменти реалізації стратегії мінімізації витрат здебільшого використовують:

- нормування запасів оборотних коштів;
- контроль над закупівлями;
- впровадження системи бюджетування на підприємстві;
- формування відповідної системи мотивації працівників підприємства;
- зменшення потреби в зовнішньому фінансуванні та переорієнтація на власні джерела фінансування;
- заходи щодо мінімізації вартості капіталу, зокрема реструктуризація кредитів, їх консолідація;
- заходи щодо оптимізації чисельності персоналу.

Передумовою для концентрації уваги суб'єктів господарювання на стратегії мінімізації витрат насамперед є низький рівень використання ресурсів підприємства, що проявляється в збитковій його діяльності. Така стратегія дає змогу менеджменту підприємства підвищити ефективність діяльності до рівня середніх по галузі підприємств.

Важливим моментом у реалізації стратегії мінімізації витрат газорозподільних підприємств є той факт, що в структурі витрат значну питому вагу становлять постійні витрати, що вказує на значні показники операційного левериджу газорозподільних підприємств. Високі значення показника операційного левериджу несуть високі ризики підприємства за зміни обсягів його діяльності. У зв'язку з цим контроль витрат підприємств газопостачання та газифікації є базовим елементом стратегічного управління.

Однак, як показує практика, суб'єкти природної монополії, володіючи знаннями щодо методології визначення економічно обґрунтованих витрат державним регулятором, свідомо їх завищували, що вносило елемент асиметричності у прийняття рішень державним регулятором. Ця проблема державного регулювання природної монополії призводила до негативних зовнішніх суспільних ефектів та збільшення в цілому суспільних втрат від діяльності природного монополіста. Стратегія мінімізації витрат також має обмеження з точки зору впливу системи оподаткування. Для зменшення податкових зобов'язань суб'єкти природної монополії використовують схеми не мінімізації витрат, а навпаки – їх збільшення.

Інвестиційна стратегія. Інвестиційна стратегія є найбільш бажаною для суб'єктів природної монополії, і здебільшого її суть зводиться до розширення (експансії) та впровадження нових технологій, покращання обслуговування та надійності надання послуг, розширення числа клієнтської бази тощо. У сучасних умовах інвестиційна діяльність спрямована на впровадження певних видів інновацій у практику діяльності підприємства, що створює основу його довгострокового розвитку та суспільного ефекту.

Як універсальні фінансові інструменти реалізації інвестиційної стратегії здебільшого використовують:

- пошук перспективних інвестиційних проектів, нових технологій;
- інвестиційне планування та проектування;
- активне використання зовнішніх джерел інвестування, зокрема кредитів, міжнародних та облігаційних позик;
- впровадження проектного підходу до процесу управління підприємством;
- широке використання рефінансування власних джерел у фінансуванні інвестицій;
- використання податкових пільг під час здійснення інвестиційної діяльності;
- активний пошук інвесторів.

Важливими умовами для вибору інвестиційної стратегії газорозподільним підприємством є його фінансовий стан та ефективність використання внутрішнього потенціалу. Якщо суб'єкт природної монополії неефективно використовує внутрішній потенціал, то інвестиційні ризики для такого суб'єкта підвищуються. Інвестиційну стратегію може використовувати суб'єкт, який має достатній рівень використання внутрішнього потенціалу.

З метою регулювання інвестиційної діяльності, спрямованої на підтримку матеріально-технічної бази природних монополій, державний регулятор використовує специфічний фінансовий інструментарій регуляторного формування інвестиційного фонду, який має чітке джерело та цільове використання коштів.

Стратегія диверсифікації. Суть цієї стратегії полягає в диверсифікації продукції та послуг природного монополіста, зменшенні ризиковості основної діяльності та досягненні стабільності в довгостроковій перспективі.

Вітчизняні газорозподільні підприємства використовують диверсифікацію з метою збільшення доходів за рахунок виконання суміжних щодо основної діяльності видів робіт, збільшення рентабельності активів, продуктивності праці персоналу, економії на умовно постійних витратах, завантаженості основних засобів. Стратегія диверсифікації є основним інструментом протидії фінансовим ризикам діяльності природного монополіста, надає йому можливість нагромадити власні фінансові ресурси для інвестиційної діяльності.

Як універсальні фінансові інструменти реалізації стратегії диверсифікації здебільшого використовують:

- впровадження системи бюджетування за видами продукції;
- фінансування рекламних та маркетингових заходів;
- широке використання зовнішніх джерел фінансування;
- розширення активів підприємства, зокрема основних та оборотних засобів;
- збільшення чисельності персоналу;
- збільшення витрат на навчання персоналу та розробку системи мотивації праці;
- розширення структури управління підприємством;
- збільшення інвестиційних видатків підприємств.

Для газорозподільних підприємств важливим є дотримання балансу між основною та допоміжною діяльністю з точки зору керуваності процесами, спеціалізації та еконо-

мічної ефективності. Диверсифікація як напрям стратегічного управління повинна мати чітку межу застосування, що пов'язано з особливостями обліку та контролю над центрами відповідальності, рентабельністю окремих видів діяльності тощо. Стратегію диверсифікації в сучасних умовах часто використовують у процесах мінімізації податкових зобов'язань.

Антикризова стратегія. Застосування антикризової стратегії природного монополіста, на нашу думку, слід ототожнювати з інституціональними процедурами його банкрутства. Антикризова стратегія включає низку заходів щодо діяльності менеджменту газорозподільних підприємств під час упродовження таких стадій у справі банкрутства, таких як розпорядження майном, санація, ліквідація підприємства. Антикризова стратегія передбачає такі фінансові інструментарії:

- інвентаризація кредиторської та дебіторської заборгованості;
- вжиття заходів стягнення дебіторської заборгованості;
- виявлення надлишкових запасів оборотних засобів та можливих основних засобів для їх реалізації;
- пошук можливих інвесторів та санаторів підприємства з урахуванням державної політики;
- оптимізацію чисельності працівників;
- заходи щодо реструктуризації заборгованості, підготовки мирових угод;
- формування стратегічних ініціатив щодо реорганізації суб'єкта природної монополії, погодженої із власниками та державою.

Одним із важливих чинників, що призводить до виникнення ситуації, в якій необхідно здійснювати анти-

кризові заходи, є низький рівень використання внутрішнього потенціалу підприємства поряд із довгостроковою збитковістю підприємства.

Висновки. Фінансова стратегія є невід'ємною складовою частиною та надзвичайно важливим елементом у системі стратегічного управління підприємством. Вона дає змогу підприємству сформувати фінансові резерви, з її допомогою можна оцінити результати поточної роботи та розробити управлінські рішення щодо майбутніх напрямів діяльності.

Газорозподільні підприємства належать до суб'єктів природної монополії, що насамперед визначає їх специфіку діяльності та стратегічні пріоритети. В умовах функціонування природних монополій основні цілі підприємств вимагають взаємоузгодження та контролю з напрямками державної політики в цих сферах, урахуваючи економічну і соціальну значущість їх у суспільстві та вплив на загальний рівень життя населення. У зв'язку з цим встановлено, що суб'єкти природної монополії мають дещо обмежену альтернативу видів фінансових стратегій порівняно із суб'єктами, які працюють на інших типах ринку. Запропоновано чотири базових види фінансової стратегії, які доцільно розглядати в рамках стратегічного управління газорозподільними підприємствами: зниження витрат, диверсифікація діяльності, інвестиційна та антикризова стратегії.

Подальшим продовженням дослідження повинен стати вибір та обґрунтування методичних підходів для оцінки потенціалу газорозподільних підприємств у напрямі формування фінансової стратегії їх діяльності.

Список використаних джерел:

1. Дзеніс О.О. Обґрунтування стратегії фінансування розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Дзеніс. – Харків, 2011. – 20 с.
2. Левченко Н.М. Удосконалення класифікації фінансової стратегії підприємств / Н.М. Левченко, Д.В. Хелемендик // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2008. – № 3 – С. 167–171.
3. Линенко А.В. Обґрунтування вибору фінансової стратегії підприємства / А.В. Линенко, Т.О. Сніжко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2009. – № 1 – С. 109–113.
4. Степанова Г.Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятия : [учеб. пособ.] / Г.Н. Степанова. – М. : МГУП, 2001. – 136 с.
5. Аранчій В.І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156–159.
6. Даценко Г.В. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії в системі регулювання діяльності підприємства / Г.В. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 162–165.
7. Семенов А.Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : [монографія] / А.Г. Семенов, О.О. Єрпухова, Т.В. Перехрест [та ін.] – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.
8. Фінансова стратегія підприємства : [монографія] / І.О. Бланк [та ін.] ; за ред. І.О. Бланка. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.
9. Савко О.Я. Характеристика видів фінансової стратегії газорозподільних підприємств / О.Я. Савко // Ukraine – EU. Modern Technology, Business and Law, April 19-23, 2016 Slovak Republic – Poland // Collection of international scientific papers: in 2 parts. Part 2. – Chernihiv: CHUN, 2016. – P. 170–172.

Аннотация. В статье приведены классификационные признаки и виды финансовых стратегий предприятия. Выделено, что для газораспределительных предприятий как субъектов естественных монополий выбор финансовых стратегий ограничен по сравнению с предприятиями, которые работают на других типах рынков. Обоснованы четыре вида финансовых стратегий, которые охватывают важнейшие направления деятельности газораспределительных предприятий.

Ключевые слова: финансовая стратегия, естественные монополии, газораспределительные предприятия, стратегия снижения издержек, диверсификация деятельности, инвестиционная и антикризисная стратегия.

Summary. The article presents the classification criteria and types of financial strategies of the company. It is emphasized that for the gas distribution enterprises as natural monopolies variety of financial strategies is limited in comparison with companies operating in the other types of markets. Therefore, four types of financial strategies that encompass the most important activities of gas distribution enterprises are grounded.

Key words: financial strategy, natural monopoly, gas-distribution enterprises, cost reduction strategy, diversification, investment and anti-crisis strategies.

Сандул М. С.

аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Sandul M. S.

PhD Student of International Economics Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO MEASURING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL HIGER EDUCATION SYSTEMS

Анотація. У статті досліджено сучасні підходи та методики оцінювання міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти, висвітлено їх особливості, узагальнено ключові параметри і критерії, що використовуються в процесі оцінювання. Зроблено висновки щодо стану розвитку, переваг і недоліків міжнародних рейтингів систем вищої освіти.

Ключові слова: національна система вищої освіти, оцінювання конкурентоспроможності, міжнародні рейтинги, Universitas 21, ефективність освіти.

Постановка проблеми. У сучасному просторі вищої освіти зростає необхідність підвищення прозорості діяльності вищих навчальних закладів та їх навчальних програм. Водночас значно зростає кількість міжнародних і національних рейтингів і класифікацій, які розглядаються як крок на шляху до більшої прозорості. Такі ініціативи часто є відкритими для суспільства і тому впливають на прийняття рішень як урядів, міністерств освіти, так і ВНЗ. Виокремлення об'єктивних характеристик і показників, за якими можливо оцінити ефективність функціонування національної системи вищої освіти в країні та її конкурентоспроможність на міжнародній арені, є важливим кроком для створення міжнародних рейтингів у сфері освіти, які б несли не тільки академічний інтерес, але й практичну цінність. Ураховуючи важливість вищої освіти та велику кількість зацікавлених сторін, виникає необхідність виокремлення комплексного набору показників для оцінки якості, суспільної цінності та загалом конкурентоспроможності національних систем вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створенню методик міжнародних порівнянь і проведенню оцінювань ефективності, конкурентоспроможності національних систем вищої освіти присвячено праці таких дослідників, як П. Едерер, Ф. Шуллер, С. Віллмс, Р. Вільямс, С. Марґінсон, Б. Ланвін, П. Еванс, К. Шваб, К. Сала-і-Мартін, С. Дутта, П. Долтон, О. Марченаро-Гутієрес та ін. [1–8].

Мета статті полягає у дослідженні, узагальненні та висвітленні особливостей існуючих методик комплексних досліджень міжнародної конкурентоспроможності національних систем вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча існує низка міжнародних рейтингів вищих навчальних закладів починаючи з першопрохідного індексу, розробленого в 2003 р. Центром університетів світового класу

Шанхайського університету Цзяо Тун (нині – Академічний рейтинг світових університетів), а також таких, як Світовий університетський рейтинг, що складається за підтримки компанії Thomson Reuters¹, Рейтинги університетів компанії QS² та ін., рейтинги конкурентоспроможності саме національних систем вищої освіти є досить новими і переважно ще недостатньо досконалими. Враховуючи крім конкретних системних досліджень конкурентоспроможності також ті, котрі мають близьке відношення до конкурентоспроможності систем вищої освіти, у даній статті представлено аналіз таких рейтингів (і відповідних методик) оцінювання систем вищої освіти (табл. 1).

Першим комплексним порівняльним дослідженням систем вищої освіти була аналітична записка для Лісабонської ради «Ранжування систем вищої освіти: громадяни і суспільство в еру знань», опублікована в 2009 р., в якій розроблено та впроваджено методику оцінки систем вищої освіти 17 окремих країн ОЕСР [1]. Рейтинг було створено для міжнародних порівнянь систем вищої освіти з точки зору того, наскільки вони відповідають викликам сучасності та потребам суспільства знань. Виходячи з окреслених цілей систем вищої освіти (таких як надання необхідних знань і навичок якомога більшої кількості людей для перетворення їх на всебічно розвинених учасників економічного життя, перетворення на осередки передових наукових досліджень міжнародного рівня, збереження, розвиток і розширення наукового і культурного спадку людства тощо), автори рейтингу проаналізували системи вищої освіти 17 країн ОЕСР (за якими вдалося знайти співставні дані) за шістьма критеріями. Ці критерії:

– охоплення (вимірюється як частка випускників ВНЗ серед тої частини населення країни, яка теоретично може претендувати на отримання вищої освіти);

– доступність, що характеризує готовність системи вищої освіти прийняти студентів, що мають низьку здат-

¹ Світовий університетський рейтинг Times Higher Education World University Rankings враховує результати діяльності університетів за основними їх функціями: навчання, дослідництво, передача і поширення знань, а також міжнародні зв'язки.

² Quacquarelli Symonds (QS) – британська компанія, яка спеціалізується на освіті і навчанні за кордоном. Рейтинги університетів складаються за різними категоріями (є рейтинги за факультетами, навчальними предметами, по групах країн, за «віком» освітніх закладів тощо)

ність до навчання (співставлення країн за рівнем підготовки абітурієнтів, що вступили до ВНЗ);

– ефективність, що характеризує здатність системи вищої освіти готувати висококваліфікованих фахівців, на яких є попит на ринку праці (вимірюється як середній вигравш у заробітній платі випускника університету після коригування, яке нівелювало вплив тих особливостей ринку праці, котрі чинять вплив на попит незалежно від наявності чи відсутності вищої освіти);

– привабливість для міжнародних студентів (вимірюється як відсоток міжнародних студентів із топ-10 країн за кількістю осіб, що виїхали за кордон задля отримання вищої освіти);

– вікове охоплення, що характеризує здатність системи вищої освіти давати можливість отримувати освіту впродовж життя (вимірюється кількістю студентів ВНЗ віком 30–39 років);

– гнучкість, що відображає здатність системи до реформ (вимірюється швидкістю й ефективністю впровадження критеріїв, викладених у Болонській декларації в 1999 р.).

Автори рейтингу також відзначають, що, безумовно, потрапляння системи в групу лідерів свідчить про її потужність, однак не може бути єдиним параметром оцінки, оскільки не ілюструє і не гарантує результативність в інших сферах. Так, підрахунок кількості лауреатів Нобелівської премії певним чином характеризує здатність країни створити привабливі і продуктивні умови для дослідників, однак ніяк не відображає загальний рівень знань населення.

У 2012 р. уперше було опубліковано рейтинг національних систем вищої освіти Universitas 21³, який виходить щороку й охоплює 50 країн світу. Серед показників, які можуть бути використані для порівняння та оцінки

національних систем вищої освіти, експерти Університету Мельбурну (Австралія) під час складання рейтингу систем вищої освіти Universitas 21 використовують чотири групи показників. Це показники ресурсів, середовища, внутрішнього залучення (і взаємозв'язків) та результативності [2].

Загальний рейтинг обчислюється шляхом зважування груп показників: *ресурси* – 20%, *середовище* – 20%; *взаємозв'язки* – 20%; *результати* – 40%. Такі вагові коефіцієнти відображають судження експертів Universitas 21 про їх важливість, яке є похідним від наявності та якості кількісних даних. На основі кожної групи показників формуються також окремі рейтинги. За методикою експертів Університету Мельбурну порівнюється ефективність системи вищої освіти країни порівняно з найкращим світовим результатом із кожного показника. Варто також відзначити, що методика дослідження з роками вдосконалюється. Зокрема, у 2016 р. уведено також новий розділ, присвячений дослідженню продуктивності сектору вищої освіти, а саме – взаємозв'язку між вхідними («Ресурси» і «Середовище») і вихідними показниками («Результати» і «Взаємозв'язки»). На основі цього дослідження експерти відзначають, що шляхом ефективного управління вищою освітою або/і високомотивованим академічним персоналом вища освіта країни має змогу нівелювати негативні ефекти обмеженого фінансування і державного контролю.

У результаті регресійного аналізу автори рейтингу виявили, що варіації результатів на три чверті пояснюються вхідними показниками, при цьому ефект ресурсних показників є дещо вищим за ефект показників групи «Середовище». Окремо аналітиками оцінюються також детермінанти дослідницької продуктивності; результати дослідження показують, що обсяги фінансування дослі-

Таблиця 1

Методики оцінювання національних систем вищої освіти

№	Назва дослідження	Авторство	Рік/Періодичність	Коротка характеристика
1.	«Ранжування систем вищої освіти: громадяни і суспільство в еру знань»	П. Едерер, Ф. Шуллер, С. Віллмс	2009 р.	17 країн ОЕСР, оцінювання за шістьма критеріями: охоплення, доступність, ефективність, привабливість, вікове охоплення, гнучкість.
2.	«Рейтинг національних систем вищої освіти Universitas 21»	Р. Вільямс, С. Маргінсон та ін. (Universitas 21)	Із 2012 р. щорічно	50 країн, комплексне оцінювання за чотирма групами критеріїв: ресурси, взаємозв'язки, середовище, результати.
3.	«Рейтинг потужності систем вищої освіти QS»	Quacquarelli Symonds	2016 р.	Заснований на аналізі топ-університетів країн за чотирма критеріями.
4.	«Рейтинг глобальної конкурентоспроможності талантів»	Б. Ланвін, П. Еванс (INSEAD, HCLTI та Adecco Group)	Із 2013 р. майже щорічно	Відображає сумарну ефективність системи освіти країни та її політики у сфері людських ресурсів і інтелектуального капіталу порівняно з іншими країнами.
5.	Дослідження вищої освіти у складі інших рейтингів:			
5.1	– рейтингу глобальної конкурентоспроможності	К. Шваб, К. Сала-і-Мартін та ін. (WEF)	Із 2004 р. щорічно	Найповніше глобальне дослідження конкурентоспроможності країн, включає 113 показників; освіта – один із 12 груп критеріїв, своєю чергою, включає три групи критеріїв.
5.2	– глобального індексу інновацій	С. Дутта, Б. Ланвін та ін. (INSEAD, WIPO)	Із 2009 р. щорічно	Міжнародне дослідження інноваційної конкурентоспроможності країн; освітні характеристики входять до суб-індексу витрат на інновації.
6.	«Індекс ефективності систем освіти»	П. Долтон, О. Марчена-ро-Гутієрес та ін. (GEMS Education Solutions)	2014 р.	Оцінюються системи освіти в цілому, а не окремо вищої освіти. Це – дослідження продуктивності: наскільки ефективно в системах освіти використовуються інвестовані державою кошти.

³ Universitas 21 – це всесвітня мережа дослідницьких університетів XXI ст., організація, заснована в Мельбурні (Австралія) в 1997 р., основною метою якої є підсилення співпраці між науково-дослідницькими університетами світу і формування передової наукової спільноти у сфері вищої освіти на глобальному рівні.

джені і регуляторне середовище справляють 75% ефекту на дослідницьку продуктивність.

Група факторів «Ресурси» включає такі п'ять характеристик системи вищої освіти: державні витрати на вищі навчальні заклади, у відсотках від ВВП; загальні витрати на вищі навчальні заклади, у відсотках від ВВП; щорічні витрати на одного учня (в еквіваленті повної зайнятості) на вищі навчальні заклади, у дол. США (за ПКС); витрати у вищих навчальних закладах на дослідження і розробки, у відсотках від ВВП; витрати у вищих навчальних закладах на дослідження і розробки на душу населення, у дол. США (за ПКС).

Характеристиками, які оцінюються в групі «Середовище», є: частка студенток у вищих навчальних закладах; частка викладачів-жінок у вищих навчальних закладах; рейтинг якості даних (залежно від того, чи наявні необхідні дані по країні, автори присвоюють системам вищої освіти бали від 0 до 2); якісний показник політико-правового середовища, який включає в себе результати опитувань щодо політичного і регуляторного середовища, щодо фінансової автономії державних університетів, а також стан диверсифікованості системи вищої освіти, що залежить від часток студентів, що навчаються в державних, приватних та інших ВНЗ; а також результати опитування ВЕФ, а саме відповідей на питання щодо того, наскільки система освіти в країні задовольняє потреби конкурентоспроможної економіки.

Стосовно групи критеріїв «Взаємозв'язки», до неї входить шість показників: частка студентів з-за кордону у вищій освіті, частка наукових та дослідницьких статей, опублікованих у співавторстві із закордонними колегами, кількість статей у відкритому доступі (у розрахунку на душу населення); зовнішні запити, котрі веб-сайти університетів отримують від третіх осіб (на душу населення). Останні два показники в цій групі розраховуються по університетах, які входять до топ-10000 світу, це – відповіді на питання, наскільки розвинутий трансфер знань між університетами і компаніями (за даними IMD), а також відсоток публікацій академічних працівників у співавторстві з промисловістю.

Остання група показників – «Результати». Ефективна система вищої освіти забезпечує націю добре навченою й освіченою робочою силою, що відповідає потребам країни; надає широкий спектр освітніх можливостей для людей із різними інтересами і навичками, розширює національне та світове знання. Для характеристики цих результатів експерти використовують дев'ять показників: сумарна кількість статей, опублікованих ВНЗ; сумарна кількість статей у розрахунку на душу населення; середній вплив статей (вимірюється за цитуваннями з використанням нормалізованого імпаکت-фактора Каролінського інституту); поширення університетів світового класу (вимірюється як середньозважена кількість ВНЗ країни в топ-500 Шанхайського рейтингу, розділена на чисельність населення країни); «відмінність» ВНЗ (обчислюється середні бали топ-3 університетів країни з Шанхайського рейтингу); залучення до вищої освіти відповідної вікової групи населення; відсоток населення віком 25–64 роки з вищою освітою; кількість дослідників на душу населення, а також показники безробіття серед осіб із вищою освітою віком 25–64 роки порівняно з безробіттям серед тих, хто не має вищої освіти.

Другим рейтингом, в якому оцінюється конкурентоспроможність систем вищої освіти, є Рейтинг потужності систем вищої освіти QS, уперше опублікований у 2016 р. [3]. Метою рейтингу є виявлення найсильніших світових систем вищої освіти, а його основою є рейтинги кращих

світових університетів, що публікуються QS. Даний рейтинг пропонує ширшу картину лідерства країн у просторі вищої освіти, і в перспективі – змогу відслідковувати зміни лідерських позицій за роками. Кожному індикатору присвоюється однакова вага під час розрахунку кінцевого рейтингу. Розробники рейтингу публікують топ-50 країн і надають можливість порівняння окремо за кожним із цих чотирьох індикаторів.

Методика рейтингу полягає в порівнянні країн за чотирма категоріями: системним потенціалом, доступом, ефективністю флагманських університетів, економічним контекстом. В основі аналізу – кращі ВНЗ кожної країни, виявлені на основі міжнародного співставлення. У першій категорії оцінюється *системний потенціал* національної системи вищої освіти, в основі якого – позиції в міжнародних рейтингах: так, кожній країні присвоюється оцінка на основі кількості університетів, які входять у топ-700 у рейтингу кращих світових університетів, що публікується QS, розділеної на середню позицію цих університетів.

Друга категорія – *доступ* – оцінюється на основі розрахунку кількості місць в університетах, що входять до топ-500 рейтингу QS, які доступні для абітурієнтів, розділеної на індикатор чисельності населення країни. Метою розрахунку цього критерію є ілюстрація шансів отримати місце в університеті світового класу для резидентів тієї країни, що досліджується. Фактично для розрахунку цього критерію використовується загальна кількість студентів денної форми навчання в тих університетах, що входять до топ-500 рейтингу кращих університетів QS, розділена на квадратний корінь числа населення країни.

Третім критерієм є *ефективність флагманських університетів*. У ньому оцінюється те, наскільки високими є позиції провідних університетів країни в глобальних рейтингах ВНЗ. Розраховується цей критерій також на основі рейтингів топ-університетів, що публікуються QS, для цього формується нормалізована оцінка на основі місця, яке займає кожен із топ-університетів конкретної країни в рейтингах світових університетів QS. Як відзначають автори рейтингу, цей індикатор засновано на ідеї про те, що лідируючі ВНЗ репрезентують репутацію і заслуги всієї системи вищої освіти, оскільки показують, наскільки ефективно і дієво нація інвестує в розбудову флагманських університетів.

Останній індикатор – *економічний контекст* – має на меті оцінку впливу національного інвестування у вищу освіту. Розраховується він на основі порівняння фінансового стану кожної країни і позицій її ВНЗ у міжнародних рейтингах. Для цього кожній країні присвоюється індексна оцінка, заснована на кількості університетів у топ-700 (по сім балів за кожен університет у топ-100, шість балів – за кожен університет у позиціях між 101 і 200 і т. д.), середньозважена на ВВП на душу населення даної країни.

Своєю чергою, експерти ЮНЕСКО визначають загальну методологію складання комплексу індикаторів для оцінки системи вищої освіти в країні [4]. У цьому дослідженні приділяється увага саме методології оцінювання систем вищої освіти. Серед визначених груп показників є характеристики доступності вищої освіти, внутрішня ефективність системи, якість освіти, релевантність і зовнішня ефективність, професійність вищої освіти, дослідницька та інноваційна потужність, рівність, витрати, стратегічна й операційна потужність менеджменту тощо.

У рейтингу конкурентоспроможності країн Всесвітнього економічного форуму вища освіта є однією з 12 груп факторів, що формують національну конкурентоспроможність [5]. Підгрупа показників «вища освіта і тренінги» належить до групи факторів, що посилюють

ефективність економіки, і, своєю чергою, розраховується з таких індикаторів:

– *кількісні показники освіти* (33%): рівень залучення населення до середньої освіти і рівень залучення населення до вищої освіти;

– *якість освіти* (33%): якість системи освіти, якість освіти за математичними і науковими напрямками, якість шкіл менеджменту; доступ до Інтернету в освітніх закладах;

– *тренінги* (навчання без відриву від виробництва) (33%): локальна доступність і наявність тренінгів, обсяги і залучення до курсів підвищення кваліфікації.

Освітні параметри також ураховуються під час складання Глобального індексу інновацій [6]. Аналітики цього дослідницького інституту розраховують індекс ефективності інновацій, який базується на двох складниках – субіндексах витрат на інновації та віддачі від інновацій. Показники функціонування системи освіти в даному індексі враховуються під час обчислення субіндексу витрат на інновації, а саме – це такі показники, як витрати на освіту як відсоток від ВВП, витрати держави на одного учня (% від ВВП), очікувана тривалість навчання, результати міжнародних тестів PISA (читання, математика, науки), співвідношення кількості учнів на одного вчителя, залучення населення до вищої освіти, відсоток випускників інженерних і наукових спеціальностей, внутрішня мобільність у вищій освіті, НДДКР, витрати як відсоток від ВВП на НДДКР, середній бал за рейтингом університетів QS. А також до уваги беруться такі показники, як відсоток працівників сфери знань, співпраця між університетами і підприємствами, створення і засвоєння знань (за відповідними показниками) та ін.

Вартим уваги є також Рейтинг глобальної конкурентоспроможності талантів, створений спільно інститутом INSEAD, Інститутом лідерства людського капіталу та Адекко Груп [7]. В основному фокусі рейтингу, вперше складеного в 2013 р., – дослідження конкурентоспроможності саме людського капіталу країн світу. У контексті рейтингу конкурентоспроможність талантів розуміється як сукупність політик і практик, які дають країні змогу приваблювати, розвивати й утримувати людський капітал, який робить суттєвий внесок у продуктивність (як результати, отримані на одиницю витрат). Сумарний індекс конкурентоспроможності талантів розраховується як просте середнє арифметичне балів, отриманих країною за шістьма групами показників, згрупованих за двома проміжними індексами:

– *витратним субіндексом* конкурентоспроможності талантів, який об'єднує чотири групи показників: «стимулятори» (відображають рівень, на якому регуляторне, ринкове і бізнесове середовище створюють сприятливий клімат для розвитку талантів), а також три групи – рівні конкурентоспроможності талантів, які сфокусовано, відповідно, на тому, що країни роблять для приваблення (друга група), розвитку (третья група) і підтримання (четверта група талантів);

– *субіндексом результатів* конкурентоспроможності талантів, націлений на описання і вимірювання якості талантів у країні, котрі є результатом вищезазначених політик, ресурсів і зусиль. Він складається з двох груп показників, що описують поточну ситуацію в певній країні у розрізі професійних навичок (п'ята група) і навичок глобального знання (шоста група).

Із точки зору оцінки дієвості, продуктивності систем вищої освіти вартим уваги є «Індекс ефективності» систем освіти, складений за підтримки компанії GEMS Education Solutions, основна увага якого зосереджена на оцінці того, наскільки ефективно уряди витрачають кошти у сфері освіти [8]. Топ-10 країн репрезентують ефективні системи освіти з максимальною віддачею на одиницю інвестованих ресурсів. Висновки даного дослідження засновано на міжнародних даних за 15 років, які можна порівнювати, а результуючим показником слугують стандартизовані результати тестів PISA.

Висновки. Проаналізувавши сучасний стан дослідження конкурентоспроможності національних систем вищої освіти, можна стверджувати, що внаслідок швидких суспільних змін сучасності змінюються і підходи до розгляду систем вищої освіти. Сектор вищої освіти в різних країнах дедалі більше починає розглядатись як такий, що розвивається за законами ринку і на якому є конкуренція, передусім такий підхід є ефективнішим у розрізі фінансування систем вищої освіти. Однак для детальної оцінки ефективності діяльності системи вищої освіти в більшості країн фактично поки що не сформована культура збору даних, які б слугували основою для оцінки конкурентоспроможності вищої освіти і прийняття стратегічних рішень. Через обмеженість даних на сучасному етапі дослідження питання поки не сформовано логічну, комплексну і прозору методику оцінки конкурентоспроможності, виявлення конкурентних переваг систем вищої освіти.

Рейтинг, розроблений фахівцями Університету Мельбурну, має безумовні переваги, оскільки комплексно підходить до оцінки конкурентоспроможності національних систем вищої освіти, використовуючи при цьому конкретні кількісні параметри. Однак рейтинг (об'єктивно, через відсутність достовірних, доступних для порівняння даних) не відображає деякі важливі характеристики національних систем вищої освіти, такі як: розвиток підприємництва на базі ВНЗ; можливості освіти впродовж життя; можливості студентської мобільності; домінуючі підходи у вищій освіті (наскільки вища освіта орієнтована на студента, чи прийнято компетентнісний підхід тощо); наскільки широко у вищій освіті використовуються інформаційні технології; наскільки глибокою є співпраця сектору вищої освіти з роботодавцями (бізнесом) як основними споживачами; розвиток співпраці вищої освіти з середньою (яка фактично, якщо виходити з позицій ринкового підходу, є основним постачальником для вищої освіти) тощо. Вказаний рейтинг показує поточний рівень конкурентоспроможності систем вищої освіти, однак не дає можливості прогнозувати майбутній рівень. Аналіз ускладнюється передусім саме відсутністю достовірних даних.

Таким чином, згадані методики, ілюструючи різні погляди на розуміння сутності конкурентоспроможності систем вищої освіти і пропонуючи досить широкомасштабні дослідження систем вищої освіти, все ж не відображають деякі вагомні аспекти і не дають можливості прогнозувати конкурентоспроможність національних систем вищої освіти. Тож актуальною постає необхідність розробки додаткової методики, яка б розв'язувала питання всебічної оцінки і прогнозування конкурентоспроможності систем вищої освіти.

Список використаних джерел:

1. Ederer P. University Systems Ranking: Citizens and Society in the Age of the Knowledge / P. Ederer, P. Shuller, S. Willms // Lisbon Council, Brussels. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://vo.hse.ru/data/2010/12/31/1208182358/Evrop.pdf>.

- Williams R. U21 Ranking of National Higher Education Systems. / Williams R., G. de Rassenfosse, Jensen P., Marginson S. University of Melbourne, Melbourne. – 2016.
- QS Higher Education System Strength Rankings // Quacquarelli Symonds, Elsevier. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.topuniversities.com/system-strength-rankings/>.
- Martin, M. Constructing an indicator system or scorecard for higher education: A practical guide. / Martin M., Sauvageot C. – International Institute for Educational Planning, UNESCO. 90 p. – 2011. – P. 38–40.
- World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / Edited by Prof. K. Schwab. – WEF, 2015. – 565 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
- Cornell University, INSEAD, WIPO: The Global Innovation Index 2014: The Human Factor In innovation // S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. / Fontainebleau, Ithaca, and Geneva. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf.
- Lanvin B. The Global Talent Competitiveness Index / B. Lanvin, P. Evans // INSEAD, HCLI and Adecco Group. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-indices.insead.edu/gtci/documents/INSEAD_2015-16_Full_Book_Ebook.pdf.
- Dolton, P. et al. The Efficiency Index. // Peter Dolton, Oscar Marcenaro-Gutiérrez, Adam Still. - GEMS Education Solutions. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.edefficiencyindex.com/book/files/assets/common/downloads/The_Efficiency_Index.pdf.

Анотація. В статті досліджені сучасні підходи та методики оцінки міжнародної конкурентоспособності національних систем вищої освіти, освітлені їх особливості, обобщені ключові параметри та критерії, що використовуються в процесі оцінки, зроблені висновки про стан розвитку, переваги та недоліки міжнародних рейтингів систем вищої освіти.

Ключові слова: національна система вищої освіти, оцінка конкурентоспособності, міжнародні рейтинги, Universitas 21, ефективність освіти.

Summary. The article investigates contemporary approaches and methodologies for evaluation of international competitiveness of the higher education systems, and highlights their peculiarities. Key criteria used in the assessment procedures are summarized, and current state of those methodologies' development together with their advantages and disadvantages are concluded.

Key words: national higher education system, competitiveness evaluation, international rankings, Universitas 21, higher education effectiveness.

УДК 330(075):519.8+658.5

Соловйов А. І.

*кандидат економічних наук,
доцент, декан факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету*

Solovyov A. I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Dean of the Economics and Management Faculty
Kherson State University*

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА НЕЙРОМЕРЕЖЕВЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМИ ВИРОБНИЧИМИ СТРУКТУРАМИ

FORECASTING AND NEURAL MODELING IN MANAGEMENT OF AGRARIAN INDUSTRIAL STRUCTURES

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до прогнозування як до обов'язкової складової частини процесу управління, а також метод нейромережевого моделювання і прогнозування показників ефективності управління аграрним виробництвом, використання яких дало змогу створити нелінійні системи та моделі, що можуть забезпечувати високу достовірність апроксимації надскладних процесів у просторі та часі.

Ключові слова: прогнозування, нейромоделі, прогностична діяльність, управління, аграрні виробничі структури.

Постановка проблеми. Прогнозування охоплює практично всю управлінську діяльність у тісному зв'язку з іншими функціями управління. Прогнозування ключо-

вих параметрів, які характеризують стан системи, відбувається у постійному режимі. Прогноз дає змогу отримати сукупність можливих варіантів розвитку системи.

Однак реалізовані варіанти залежать не від прогнозу, а визначаються конкретними рішеннями, що приймаються в системі управління, і наявними ресурсами. Різноманітність умов та вимог прогнозування зумовлюють необхідність використання широкого спектру відповідних методів, одним з яких є метод нелінійних штучних нейронних мереж, що може використовуватись для моделювання і прогнозування показників ефективності управління аграрними виробничими структурами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері соціально-економічного прогнозування проводяться практично в усіх напрямках сільськогосподарської науки і практики вченими Б. Грабовецьким, В. Геєцем, Т. Клебановою, О. Черняк [6; 7] та ін. Значний науковий доробок дослідників Б. Владимирського [1], В. Грибачова [2], Л. Копиткова [3], Ю. Кравченко [4], В. Манжула [5] присвячений проблемам застосування штучних нейронних мереж для прогнозування обсягів виробництва продукції та проблемам нейромережевого моделювання. Проте недостатньо уваги приділяється проблемі використання нейромережевого підходу саме під час прогнозування показників ефективності управління аграрними виробничими структурами.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів до прогнозування в управлінні та використанні методів нейромережевого моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка управлінська дія певною мірою носить характер прогнозу, оскільки припускає деякий сценарій розвитку подій, тому прогнозування є обов'язковою складовою частиною процесу управління, що не лише підвищує обґрунтованість управлінського рішення, але й забезпечує своєчасність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюються. Для аграрного виробництва можливість такої адаптації є дуже важливою у зв'язку з безпосереднім впливом на його результати природних чинників, а також із роботою в біологічних системах. Спізнана реакція на зміни може звести нанівець результати не тільки поточного виробничого циклу одного року, але й наступних років. Тому в управлінні аграрними підприємствами є більш актуальним, ніж в інших галузях економіки, прагнення менеджерів до прийняття таких управлінських рішень, які будуть носити попереджувальний характер.

Загальновідомо, що прогноз здійснюється на основі ретроспективної інформації про систему та її зовнішнє середовище за певний проміжок часу. Глибина прогнозу визначається як менеджером, так і об'єктивними обставинами прогнозування. Актуальним є вирішення проблем ефективного здійснення максимально формалізованих процедур вибору і реалізації методів прогнозування. Вимоги до прогнозу мають відображати перелік прогнозних показників, його цілі, глибину ретроспекції, точність та надійність, терміни, форми й адреси представлення, доцільність прогнозування різними методами і можливість децентралізації прогностичної діяльності. Отриманий на заданий проміжок часу прогноз є лише проміжним етапом процесу прогнозування. Він підлягає уточненню і корегуванню у зв'язку з розвитком ситуації і новою інформацією залежно від важливості і швидкості змін параметра.

Під час прогнозування бажано застосовувати (послідовно або паралельно) декілька методів прогнозування одного і того ж параметру. Регулярне прогнозування можна здійснювати тільки за наявності певної кількості методів і моделей, обумовленою складністю поставлених завдань. Здійснення системної прогностичної діяльності в аграрному виробництві вимагає цілеспрямованих зусиль з інтеграції підприємств агросфери економіки в сучасне інформаційне суспільство.

Нейротехнологічні процеси моделювання і прогнозування показників ефективності управління аграрним виробництвом ґрунтуються на використанні методу нелінійних штучних нейронних мереж (ШНМ). В основі нейромережевого підходу лежить ідея побудови обчислювального пристрою з великою кількістю паралельно працюючих простих елементів – формальних нейронів. Ці нейрони функціонують незалежно один від одного і пов'язані між собою односпрямованими каналами передачі інформації. Ядром нейромережевих уявлень є ідея про те, що кожен окремий нейрон можна моделювати досить простими функціями, а вся складність мозку, гнучкість його функціонування та інші важливі якості визначаються зв'язками між нейронами. Нейронні мережі (НМ) знайшли широке застосування під час побудови прогнозних моделей поведінки складних динамічних систем, що містять численні параметри, які змінюються в часі під час взаємодії з різними характеристиками навколишнього середовища [4, с. 104].

Нейронні мережі дають змогу з будь-яким ступенем точності апроксимувати довільну безперервну функцію, незважаючи на відсутність або наявність у ній періодичності та циклічності, тобто нейронну мережу можливо «навчити» таким чином, щоб вона з високою достовірністю розпізнавала будь-який набір даних і визначала подальший розвиток досліджуваного процесу в аграрному виробництві на певний період. Властивості ШНМ визначаються її архітектурою, а також сукупністю синаптичних зв'язків і характеристик нейронів. Прогнозна нейромережева модель здатна не тільки безперервно обробляти велику кількість параметрів системи, факторів прогнозного фону, але й урахувати різноманітну інформацію про поточні і заплановані режими функціонування об'єктів та виробничих процесів.

Нейромережева система прогнозування, своєю чергою, враховує інформацію про логіку роботи системи, надійність її елементів, а також експертну інформацію [4]. Здатність нейронної мережі діяти за принципом чорного ящика здебільшого полегшує моделювання систем управління аграрними виробничими структурами. Необхідно лише прийняти рішення про те, що є вхідними даними, а що – вихідними, систематизувати їх і навчити нейромережу.

Нейронні мережі реалізують індуктивний і дедуктивний підходи до вирішення складних проблем, що надає можливість достовірно оцінити ситуацію та прийняти раціональне управлінське рішення для досягнення високого економічного ефекту в результаті діяльності аграрного виробництва. ШНМ базуються на принципах, що дають змогу здійснювати корекцію відповідей по мірі накопичення даних (досвіду). Це означає навчання прийняттю рішень у процесі самого прийняття рішень [1, с. 14].

Основними перевагами НМ є: незалежність методів їх синтезу від розмірності простору ознак; висока допустимість використання зашумлених даних і низький коефіцієнт помилок; паралельна обробка інформації одночасно всіма нейронами, що робить можливим апаратний аналіз складних сигналів у реальному часі; апроксимація безперервної функції, самоорганізація і відмовостійкість структури НМ; коригування синаптичних ваг під час надходження нової інформації тощо. До недоліків і обмежень НМ можна віднести: відсутність чітких алгоритмів вибору функції активації та механізмів, що регулюють роботу мережі в цілому; велика кількість вагових коефіцієнтів і порогових рівнів НМ знижує швидкість обробки вхідних даних, що також може призвести до «паралічу» мережі під час навчання; складність навчання, формування та апроксимація НМ [3; 5]. Незважаючи на недоліки ШНМ, використання інтелектуальних методів на основі нейротехнологій роблять їх усе більш перспективним напрямом

у моделюванні та прогнозуванні показників ефективності управління аграрним виробництвом.

Створення ШНМ для ефективного прийняття управлінських рішень в аграрному виробництві здійснюється за таких умов:

- наявності множини даних, що містить інформацію, яка забезпечить повне відображення характеристики проблеми або діяльності аграрного підприємства;
- відповідно визначену за розміром множини даних для навчання і тестування нейромережі;
- розуміння базової природи проблеми або досліджуваного процесу;
- вибору функції суматора, передатної функції та методів навчання;
- уміння розробника користуватися інструментальними засобами;
- правильний вибір необхідної потужності для обробки наявної множини даних.

Рішення завдання прийняття управлінських рішень у системі аграрного виробництва з використанням штучних нейронних мереж включає в себе такі етапи:

- розробка нейромережевої моделі (НММ);
- формування вхідного і бажаного вихідного сигналів НММ;
- формування сигналу помилок і функціонала оптимізації;
- формування структури НММ відповідно до поставленого завдання управління;
- розробка алгоритму налаштування НММ, еквівалентного процесу вирішення завдання в нейромережевому логічному базисі;
- рішення поставленого завдання управління з використанням розробленої НММ.

За своєю суттю НМ є універсальним апроксиматором. Це означає, що в процесі настроювання вона не вираховує цільову функцію, а підбирає внутрішній набір функцій, під час додавання яких утворюється функція, що видає на виході систему значень, які нагадують вихідний ряд, що був представлений їй у процесі навчання [2, с. 148].

Важливими показниками, що характеризують нейронні мережі в системі прийняття управлінських рішень, є:

- архітектура мережі;
- продуктивність мережі на навчальному, контрольному, тестовому вибірках;
- похибка «навчання» мережі.

Отже, використання сучасних інструментів та потужних нелінійних багатомірних методів, основаних на нейротехнологіях, дало змогу створити нелінійні системи та моделі, що можуть забезпечувати високу достовірність апроксимації надскладних процесів у просторі та часі.

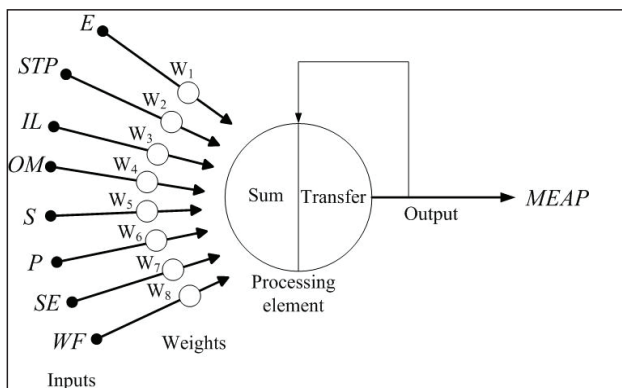


Рис. 1. Схема функціонування НМ для моделювання ефективності управління аграрним виробництвом

Нейромодель функції ефективності управління аграрним виробництвом (MEAP) можна виразити у вигляді:

$$MEAP = NN \left[\begin{matrix} f(E), f(STP), f(IL), f(OM), \\ f(S), f(P), f(SE), f(WF) \end{matrix} \right] \quad (1)$$

де: E – природні фактори (наприклад, якість землі);
 STP – фактори науково-технічного прогресу, що включають агрономічні, зоотехнічні, селекційно-генетичні умови, технічну оснащеність і технологію виробництва;

IL – рівень інтенсивності виробництва, від якого залежить урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин;

OM – організація та управління агровиробництвом;
 S – структурні фактори, зумовлені спеціалізацією виробництва;

P – фактори, що характеризують умови реалізації продукції (ціни), умови виробничого обслуговування. Оскільки реалізаційна ціна залежить і від якості продукції, тобто від підсумку діяльності самих господарств, ціна певною мірою є і внутрішнім фактором;

SE – соціально-економічні фактори (оплата праці, умови праці та побуту);

WF – забезпеченість робочою силою, рівень її кваліфікації.

На рис. 1 представлена універсальна схема НМ для нелінійного ситуаційного моделювання ефективності аграрного виробництва за різними групами функціонування сільськогосподарських підприємств.

Функція нейронної мережі ефективності управління аграрним виробництвом (2) має вигляд:

$$y_i(t) = f \left(\sum_{m=1}^M w_m^{(8)}(t) f \left(\sum_{j=1}^J w_j^{(7)}(t) f \left(\sum_{k=1}^K w_k^{(6)}(t) f \left(\sum_{z=1}^Z w_z^{(5)}(t) f \left(\sum_{l=1}^L w_l^{(4)}(t) f \left(\sum_{r=1}^R w_r^{(3)}(t) f \left(\sum_{g=1}^G w_g^{(2)}(t) f \left(\sum_{n=1}^N w_n^1(t) x_n^{(t)} \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right)$$

Функція корекції вагових коефіцієнтів НМ (3) має вигляд:

$$E(w(t)) = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^L \left(f \left(\sum_{m=1}^M w_m^{(8)}(t) f \left(\sum_{j=1}^J w_j^{(7)}(t) f \left(\sum_{k=1}^K w_k^{(6)}(t) f \left(\sum_{z=1}^Z w_z^{(5)}(t) f \left(\sum_{l=1}^L w_l^{(4)}(t) f \left(\sum_{r=1}^R w_r^{(3)}(t) f \left(\sum_{g=1}^G w_g^{(2)}(t) f \left(\sum_{n=1}^N w_n^1(t) x_n^{(t)} \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right) \right) - d_i^{(t)} \right)^2$$

де t – дискретне значення ряду;
 w – матриця вагових коефіцієнтів;
 $x_n^{(t)}$ – n -а координата вхідного вектора в певний момент часу t ;

$y_i(t)$ – i -а координата вихідного вектора, створена нейромережею в певний момент часу t ;

$d_i^{(t)}$ – i -а координата фактичного вихідного вектора в певний момент часу t ;

$f(s_i)$ – функції активації нейронів прихованих і вихідного шарів.

Висновки. Спираючись на результати досліджень, можна стверджувати, що прогнозування в сучасних умовах є однією з основних функцій управління і спрямовується воно на зниження рівня невизначеності і ризиків, на надання управлінським діям упереджувального характеру. Прогностична діяльність в аграрному виробництві базується на специфіці сільськогосподарського виробництва і має відповідати системному підходу в управлінні, який забезпечує адекватність, активність, багатоваріантність і безперервність цієї діяльності. Ефективне прогнозування може здійснюватись за умов створення і розвитку відповідної бази системи управління аграрними виробничими структурами та їх основних підсистем.

Система методів штучних нейронних мереж дає змогу створити моделі різних архітектур для реалізації завдань моделювання та прогнозування показників ефективності управління аграрним виробництвом на різних рівнях господарювання.

Перевага нейротехнологічного підходу в тому, що він дає змогу відтворити складні нелінійні залежності і виконувати прогноз управління агровиробничими процесами на середньо- та довгостроковий періоди з високою достовірністю.

Список використаних джерел:

1. Владимирский Б.М. Нейронные сети как источник идей и инструмент моделирования процессов самоорганизации и управления / Б.М. Владимирский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 4. – С. 14–18.
2. Грибачев В. Настоящее и будущее нейронных сетей / В. Грибачев // Компоненты и технологии. – 2006. – № 58. – С. 146–150.
3. Копыткова Л.Б. К вопросу построения нейросетевой модели цифровой обработки сигналов / Л.Б. Копыткова // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2009. – № 4. – С. 10–16.
4. Кравченко Ю.А. Построение прогнозных моделей динамических систем на основе интеграции нейронных сетей и генетических алгоритмов / Ю.А. Кравченко // Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета. – 2006. – Т. 64. – № 9–1. – С. 103–104.
5. Манжула В.Г. Нейронные сети Кохонена и нечеткие нейронные сети в интеллектуальном анализе данных / В.Г. Манжула, Д.С. Федяшов // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 4. – С. 108–114.
6. Грабовецкий Б.С. Економічне прогнозування і планування : [навч. посіб.] / Б.С. Грабовецкий. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 189 с.
7. Модели і методи соціально-економічного прогнозування : [підручник] / В.М. Гець, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [та ін.]. – Харків : ІНЖЕК, 2005. – 347 с.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к прогнозированию как к обязательной составляющей процесса управления, а также метод нейросетевого моделирования и прогнозирования показателей эффективности управления аграрным производством, использование которых позволило создать нелинейные системы и модели, которые могут обеспечивать высокую достоверность аппроксимации сверхсложных процессов в пространстве и времени.

Ключевые слова: прогнозирование, нейромодель, прогностическая деятельность, управление, аграрные производственные структуры.

Summary. We consider the scientific and methodological approaches to forecasting, as a mandatory part of the management process and method of neural network modeling and forecasting performance management of agricultural production, which allowed the use of a non-linear systems and models that can provide high reliability approximation complicated processes space and time.

Key words: forecasting, neuromodels, prognostic activity, management, agricultural production structure.

УДК 657.6

Стахів О. Я.

*асистент кафедри «Облік та аудит»
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Скаско О. І.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри «Облік та аудит»
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Stakhiv O. J.

*Assistant of the Department «Accounting and Audit»
Higher State Education Institution «Banking University»*

Skasko O. I.

*Doctor of Economic Sciences, Docent of Department «Accounting and Audit»
Higher State Education Institution «Banking University»*

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ОКРЕМИХ КРАЇН СНД

ORGANIZATION OF AUDIT OF CREDIT OPERATIONS OF THE SNG

Анотація. У статті розглянуто аспекти проведення аудиту кредитних операцій в окремих країнах СНД, а саме Республіці Білорусь, Російській Федерації та Республіці Казахстан. Виділено спільні риси та відмінності у цих країнах під час проведення аудиту кредитних операцій комерційних банків.

Ключові слова: кредит, кредитні операції, внутрішньобанківський аудит, аудит.

Постановка проблеми. У країнах СНД та європейських країнах банки здійснюють свою діяльність в умовах постійної конкурентної боротьби як за потенційних клієнтів, так і за збільшення обсягів кредитування, розширення видів кредитних послуг. Одним із засобів контролю конкурентної боротьби є внутрішній аудит кредитної діяльності, який являє собою незалежну експертну діяльність аудиторської служби банку, пов'язану з перевіркою й оцінкою кредитних банківських операцій.

За високого рівня організації кредитної роботи кредитні операції можуть виступати як основне джерело стабільного банківського прибутку, а за відсутності адекватного контролю рівня кредитного ризику – як основний фактор дестабілізації фінансового становища банку. У зв'язку з цим аудит кредитних операцій комерційного банку можна віднести до найбільш складних і відповідальних ділянок банківського аудиту, тому банківським аудиторам належить приділяти більше уваги перевірці кредитних операцій та оцінці кредитного ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням внутрішньобанківського аудиту кредитних операцій присвятили свої дослідження багато зарубіжних учених, а саме: Будникова О.Н. [1], Дюсембас К.Ш. [6], Єфремова Л.С. [2], Кидирбай С.Б., Мамонова І.Д. [4], Тажибаєв С.Д., Танатова С.О., [5], Тихомирова Е.В. [3], Ширинская З.Г. та багато інших. Серед українських учених, які присвятили свої роботи даній проблематиці, можна виділити праці М.Т. Білухи, І. В. Белової, А.М. Герасимовича, Л. М. Кіндрацької та ін. Разом із тим аудит кредитних операцій у країнах СНД вивчений недостатньо, що дає змогу для подальших наукових досліджень і обумовлює актуальність даної статті.

Мета статті полягає у визначенні особливостей, завдань та напрямів розвитку внутрішньобанківського аудиту кредитних операцій в окремих країнах СНД на основі узагальнення теоретичних, нормативних і практичних аспектів аудиторської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практиці таких країн СНД, як Республіка Білорусь, Російська Федерація та Республіка Казахстан, функції контролю захищеності банківських активів і оцінки ризиків, що виникають унаслідок ухвалення рішень на різних рівнях керівництва банку, покладені на внутрішніх аудиторів. Як основне завдання внутрішніх аудиторів виділяється передбачення і оцінка банківських ризиків.

Кредитні операції – головна прибуткова стаття банківської діяльності, за рахунок якої формується прибуток банку. Однак із ними пов'язані й основні банківські ризики, тому аудиту кредитних операцій приділяється велика увага. Більшість ознак проведення аудиту є спільними, проте існує низка відмінностей.

В умовах ринкових перетворень, які проходять у Республіці Білорусь, значно посилилася роль кредиту як додаткового джерела фінансування діяльності підприємств.

Основними джерелами аудиту кредитних операцій є: відомості і довідки, що надаються в установи банку для отримання позик; виписки банків і додатки до них за рахунками по короткостроковим кредитах і позиках та за довгостроковими кредитами і позиками; журнали-ордери до обліку кредитних операцій, первинні документи та облікові реєстри; відповідні машинограми [1, с. 83].

Основними етапами проведення аудиту кредитних операцій є:

- планування аудиту;
- отримання аудиторських доказів;
- документування аудиту;
- узагальнення висновків;

– формування і вираження думки про загальний рівень постановки кредитної роботи і стану бухгалтерського обліку та звітності за кредитними операціями [2, с. 85].

На початку перевірки аудитор установлює, в яких банках і які кредити отримувала юридична чи фізична особа, що перевіряється. Доцільно з'ясувати в установах банків, чи не було порушень особою правил кредитування, чи не застосовувалися санкції банку за порушення умов кредитування, та ін. Слід ознайомитися з актами перевірок попереднього банку з питань кредитних операцій, висновками банків по кварталних та річних фінансових звітах.

Аудитор перевіряє повноту представлених документів згідно з вимогами, що представлені в банк, якими є:

- бухгалтерський баланс;
- звіт про прибутки і збитки, завірений, за необхідності, незалежною аудиторською організацією;
- бізнес-план із детальним опрацюванням кредитованого заходу;
- копії договорів (контрактів) на підтвердження угод;
- довідка уповноваженого банку про суму коштів на валютному рахунку (якщо розрахунковий та валютний рахунки в різних банках);
- статистична звітність, довідкові, прогнозні та інші документи, інформаційні дані, необхідні, на розсуд банку, для організації кредитних відносин [1, с. 83].

Усі перераховані вище документи використовуються банком для оцінки кредитоспроможності позичальника та можливості повернення кредиту в установлені терміни. Якщо під час аналізу поданих документів банком виявлено низький рівень платоспроможності позичальника, то він може зажадати надання гарантії повернення кредиту. Як гарантія може розглядатися застава матеріальних цінностей, гарантійний лист організації-гаранта, який дає право банку в безакцептному порядку провести списання грошових коштів із розрахункового рахунку організації-гаранта для погашення заборгованості позичальника за невиконання ним своїх зобов'язань, або договір страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту. Всі ці види гарантії оформляються окремим договором. На практиці, як і в Україні, найбільшого поширення набула застава матеріальних цінностей.

Процедури кредитного процесу умовно поділяють на дві групи: перша група включає надання грошових коштів, друга – повернення кредиту та сплату відсотків. Аудит процедур з оформлення і видачі кредиту полягає в їх оцінці на відповідність вимогам законодавства Республіки Білорусь, положеннями Національного банку Республіки Білорусь і локальним нормативним документам банку. Перевірці підлягають такі процедури:

- надання документів для отримання кредиту і порядок ведення кредитних досьє кредитоотримувача;
- платоспроможність кредитоотримувача;
- правомірність прийняття рішення про надання кредиту;
- укладення кредитного договору;
- достатність і ліквідність прийнятих форм виконання зобов'язань щодо повернення кредиту та укладання відповідного договору;
- дотримання цільового використання кредиту;
- видача кредиту [2, с. 85].

Отже, видача кредиту перевіряється у Республіці Білорусії ретельно, і від клієнта вимагається велика кількість документів. Для видачі великої суми кредиту використовують додаткові документи, такі як бізнес-план із детальним опрацюванням кредитованого заходу, розрахунок економічної ефективності від використання коштів, зобов'язання клієнта про направлення йому валютних коштів на погашення заборгованості за кредитами та

нарахованими відсотками. Така процедура робить тривалішою роботу аудитора, проте під час використання даних з єдиної системи кредитної історії така робота дещо є спрощеною і дає змогу гарантовано повернути кошти та уникнути серйозних ризиків. Окрім того, процес аудиту кредитних операцій поділяють на дві групи, що дає змогу логічно поділити процес перевірки на різних осіб і швидше його завершити.

Як основну мету внутрішнього аудиту Центральний банк Росії визначає захист інтересів інвесторів, банків та їх клієнтів шляхом контролю над дотриманням співробітниками банку законодавства, нормативних актів і стандартів професійної діяльності, забезпечення належного рівня надійності, відповідної характеру і масштабам операцій, що проводяться банком, і мінімізацію ризиків банківської діяльності [3, с. 41].

Організація внутрішнього аудиту проводиться по лінії адміністративного і фінансового контролю, обидва з яких здійснюються в попередньому, поточному і подальшому порядках.

Адміністративний контроль полягає в забезпеченні проведення кредитних операцій лише уповноваженими особами в строгій відповідності з визначеними банком повноваженнями і процедурами ухвалення рішення по проведенню операції. Фінансовий контроль полягає в забезпеченні проведення операції в строгій відповідності з прийнятою політикою банку відносно кредитних операцій та їх адекватного віддзеркалення в обліку і звітності.

У рамках попереднього аудиту в банку повинні виконуватися такі процедури з оптимізації кредитних ризиків:

- на кожному рівні ухвалення рішення по кредитних операціях установлені якісні (види кредитів і умови, на яких поміщені кредитні договори) і кількісні (ліміти по сумах) обмеження ризику;

- всі обмеження кредитних ризиків на рівні підрозділів орієнтовані на дотримання пруденційних норм, установлених Центральним банком Росії, а також вимог, установлених чинним законодавством і традиціями ділових звичаїв;

- кожен структурний підрозділ, залучений до процесу кредитування, має чітко встановлені обмеження повноважень і відповідальності, а в разі коли функції перетинаються, необхідно мати механізм ухвалення колегіальних рішень;

- установлений порядок того, що оперативно передивляється аудитор стосовно внутрішньобанківських обмежень операцій і перерозподілу ризиків;

- банк складає план оперативних дій, якщо негативний вплив ризиків, які банк розглядав як різномірні, настав одночасно, у зв'язку з чим банк випробовує тимчасовий дефіцит вільних засобів [3, с. 132].

На етапі поточного аудиту здійснюються регулярні перевірки підрозділів банку, контролюється дотримання правил оптимізації ризиків. При цьому відстежуються такі параметри:

- кількісні й якісні значення кредитного ризику;

- оперативність і достовірність інформування керівництва про рівень кредитного ризику з позиції відповідності пруденційним нормам Центрального банку Росії;

- відповідність практики здійснення кредитних операцій нормам чинного законодавства;

- недопущення збитків і зниження об'єму власних засобів під час покриття поточних витрат доходами або джерелами власних засобів з урахуванням необхідності формування резерву на можливі втрати по кредитах;

- якість застави, що приймається банком, у забезпечення виданих кредитів;

- дотримання на практиці принципу колегіальності ухвалення рішень, коли такий підхід установлений у банку або Центральним банком;

- дотримання юридичної правомірності й економічної доцільності здійснюваних кредитних операцій;

- відповідність даних синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку [4, с. 184].

У рамках подальшого аудиту організовується вивчення характеристик ризиків, аналізується практика управління кредитним ризиком, вносяться пропозиції щодо вдосконалення методики оцінки і контролю над ризиками.

Особливу увагу співробітники служби внутрішнього аудиту повинні приділяти розгляду всіх аспектів здійснення кредитної політики, надавати ретельному аналізу ризики, пов'язані з кредитуванням тих або інших галузей економіки, географічних регіонів, комерційних операцій, здійснюваних позичальниками з великою часткою позикових засобів.

Із метою створення системи постійного аудиту розміщення кредитних вкладень (по термінах їх погашення, ризиках, формах забезпечення повернення кредитів, рівні прибутковості) банки формують базу даних, що дає змогу отримувати всю оперативну інформацію для проведення аналітичної роботи.

Для проведення аудиторської перевірки кредитних операцій інформаційною базою виступають: законодавчо-нормативна документація; кредитний договір; інформація про забезпечення кредиту; документи про заставу майна; кредитна історія клієнта; фінансова і бухгалтерська звітність позичальника і кредитора.

Під час аудиту кредитних операцій у банку аудитором перевіряється:

1. ступінь впливу внутрішніх та зовнішніх ризиків на кредитну діяльність банку на основі розрахунку їх величини;

2. дотримання виконання нормативних документів, правил ведення рахунків;

3. правильність нарахування відсотків по кредиту;

4. наявність заборгованості за простроченими кредитами і правильність її обліку;

5. своєчасне списання безнадійної заборгованості по кредитах [3, с. 134].

Отже, здійснення аудиту кредитних операцій у Російській Федерації є досить схожим до його проведення з такими країнами, як Республіка Казахстан та Республіка Білорусь, проте є і відмінності. Внутрішній аудит проводять по двох лініях адміністративного і фінансового контролю, обидва з яких здійснюються в попередньому, поточному і подальшому порядках. Така організація аудиту є детальнішою, оскільки більш детально досліджуються всі етапи здійснення кредитних операцій. Правильно організована методика внутрішнього аудиту кредитних операцій сприяє збалансованості інтересів банку і позичальника, а також налагодженню контролю над якістю кредитних вкладень.

На етапі свого становлення в Казахстані пріоритетною метою аудиту було висловлювання аудитором думки про достовірність у всіх суттєвих аспектах річної бухгалтерської звітності. Нині в центрі уваги банківського аудиту виявляється більш широке коло завдань, що передбачає глибокий аналіз усіх напрямів банківської діяльності, від яких залежать загальна ефективність функціонування кредитної організації, її ліквідність і фінансова стійкість.

Основна увага акцентується на організаційно-методичних аспектах проведення аудиту кредитних операцій. Передусім це відноситься до вибору і обґрунтування основних напрямів аудиту, розробки загальної організації перевірки, визначення аудиторських процедур і методів отримання аудиторських доказів, ведення робочої документації аудитора.

Грунтуючись на розумінні кредитного ризику як фактора, здатного вплинути на фінансовий стан кредитної організації, аудиторю необхідно зібрати достатні докази для оцінки організації кредитного процесу, ефективності управління кредитними ризиками, а також проаналізувати якість кредитного портфеля. У зв'язку з цим основними цілями аудиторської перевірки кредитних операцій комерційного банку Тажибаєв С.Д., Танатова С.О., Кидирбай С.Б. пропонують уважати такі:

- оцінка якості управління кредитними ризиками;
- встановлення відповідності проведених банком кредитних операцій вимогам чинного законодавства;
- висловлення професійної думки про відповідність бухгалтерського обліку вимогам Центрального банку Казахстану і достовірність у всіх суттєвих аспектах бухгалтерської звітності в частині наданих кредитів, їх забезпечення, нарахованих і отриманих відсотків, резерву на можливі втрати по позиках [5, с. 484].

Як основні методи отримання аудиторських доказів аудиторі Казахстану використовують арифметичний підрахунок, інвентаризацію, перевірку документів, простежування, спостереження, перевірку дотримання правил бухгалтерського обліку, усне опитування, аналітичні процедури, вивчення документів. Такі методи отримання аудиторських доказів використовують усі попередньо розглянуті країни.

Аудитори Республіки Казахстан здійснюють аудиторську перевірку кредитних операцій за такими етапами:

- попереднє планування;
- підготовка та складання загального плану і програми аудиту, у т. ч. вивчення систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю та первинна оцінка ефективності системи внутрішнього контролю, встановлення рівня суттєвості й аудиторського ризику, побудова аудиторської вибірки;

- виконання загального плану і програми аудиту;
- узагальнення результатів аудиту та складання аудиторського висновку та звіту аудитора [6, с. 162].

У загальному плані аудиту кредитних операцій відображають основну мету і напрями перевірки, спосіб проведення аудиту, встановлений рівень суттєвості, параметри аудиторського ризику, чисельність і кваліфікацію робочої групи аудиторів, їхні обов'язки, відповідальність і підпорядкованість; указують терміни проведення перевірки.

Програма аудиту кредитних операцій комерційного банку являє собою детальний перелік аудиторських процедур для збору аудиторських доказів. Програма складається з двох розділів. Мета першого розділу програми – сформулювати оцінку системи управління кредитними ризиками. Мета другого розділу – зібрати достатній обсяг аудиторських доказів для висловлення професійної думки щодо вдосконалення управління кредитними ризиками

Аудит кредитних операцій Республіки Казахстан містить відмінності у програмі аудиту, яка полягає у розділенні програми на два розділи, суть яких полягає у зменшенні ризиків, пов'язаних із кредитуванням, та відповідності законодавству. Саме такою є основна мета здійснення аудиту кредитних операцій усіх вищезгаданих країн.

Висновки. Аудит кредитних операцій в окремих країнах СНД, а саме Республіці Білорусь, Російській Федерації та Республіці Казахстан, потребує вдосконалення в системі оцінювання аудиту кредитної роботи в банку. Необхідно більш детально проводити аналіз якості кредитного портфеля, оцінювати методіку, застосовувану в банку для аналізу фінансового стану і практичної діяльності потенційного позичальника, організувати спостереження за виданими кредитами, у тому числі прийомів із виявлення проблемних кредитів.

Список використаних джерел:

1. Будникова О.Н. Аудит кредитных операций банка : [учебное пособие] / О.Н. Будникова. – Гомель : Республика Беларусь, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://repo.gsu.by/jspui/bitstream>.
2. Ефремова Л.С., Татур И.И. Банковский аудит : [учебное пособие] / Л.С. Ефремова, И.И. Татур [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2006. – 384 с.
3. Тихомирова Е.В. Банковский аудит : [учебное пособие] / Е.В. Тихомирова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2010. – 66 с.
4. Мамонова И.Д., Ширинская З.Г. Аудит кредитных операций : [учебное пособие] / И.Д. Мамонова, З.Г. Ширинская. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 520 с.
5. Тажибаев С.Д. Совершенствование аудита кредитных операций коммерческого банка Республики Казахстан / С.Д. Тажибаев, С.О. Танатова, С.Б. Кыдырбай // Молодой ученый. – 2015. – № 21. – С. 484–488.
6. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами (теория и методология) / К.Ш. Дюсембаев. – Алматы : Экономика, 2010. – 293 с.

Аннотация. В статье рассмотрены аспекты проведения аудита кредитных операций в отдельных странах СНГ, а именно в Республике Беларусь, Российской Федерации и Республике Казахстан. Выделены общие черты и различия в этих странах при проведении аудита кредитных операций коммерческих банков.

Ключевые слова: кредит, кредитные операции, внутрибанковский аудит, аудит.

Summary. The article considers the aspects of audit of credit operations in some CIS countries, namely Belarus, the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan, highlighted the similarities and differences in these countries during the audit of credit operations of commercial banks.

Key words: credit, credit operations, internal audit, audit.

Сухорукова М. О.
аспірант

Київського національного торговельно-економічного університету

Педь І. В.

доктор економічних наук,

Київський національний торговельно-економічний університет

Sukhorukova M. O.
Postgraduate Student

Kyiv National University of Trade and Economics

Ped I. V.

Doctor of Economic Sciences,

Kyiv National University of Trade and Economics

ПРОЯВИ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СВІТОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРСТВА

EXHIBITING OF GLOBAL INSTITUTIONALIZATION IN FISCAL POLICY IN THE INTERNATIONAL ECONOMY

Анотація. Статтю присвячено дослідженню проявів глобальної інституалізації у фінансній сфері. Вирішення поставленої проблеми здійснювалось з урахуванням сучасної наукової думки. Виствітлено сутність понять «інститут», «інституалізація» та «податкова інституалізація». Систематизовано класифікацію інститутів за різними підходами. Проаналізовано статистичні дані щодо рівня легкості ведення бізнесу за показником податкового навантаження.

Ключові слова: інститут, інституалізація, фінансна політика, глобальна інституалізація, податкове навантаження, світовий рейтинг.

Постановка проблеми. В умовах світових інтеграційних процесів, у тому числі й інституційних, взаємодія і взаємозалежність держав постійно зростає. За такого підходу в розвинутих країнах ретельно досліджується теоретична можливість, досвід співробітництва держав із питань оподаткування, напрацьовано доктрини оподаткування індивідів і корпорацій. Проблеми спрямування суспільних зусиль різних держав у напрямі можливості побудови оптимальної податкової системи за загальними стандартами, створення відповідних інститутів, цілями яких була б гармонізація і збалансування суспільно-економічних відносин учасників податкового процесу, широко привертають увагу науковців і практиків усього світу, чим і зумовлюється актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення оптимальних напрямів, умов і порядку розвитку державного управління в цілому та податкової системи зокрема, а також опрацювання шляхів удосконалення інституцій податкової системи досліджуються багатьма визнаними науковцями, такими як Д. Норт, Т. Веблен, А. Чухно, Т. Усюк, А. Олійник, М. Кармазіна, В. Поворозник, В. Гриценко, О. Чубарь, В. Живицький та ін.

Однак слід підкреслити, що публікації, які висвітлюють дане питання, є фрагментарними та оминають розгляд нових інституціональних форм та проявів глобальної інституалізації фінансної політики в комплексному та систематизованому вигляді.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних аспектів процесу глобальної інституалізації фінансної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес інституалізації світової економіки бере свій початок ще в ХІХ ст. Інституціональні утворення, які є основою даного процесу, формуються в господарському житті як

породжені тенденціями світових політико-економічних процесів, таких як транснаціоналізація та інтернаціоналізація національних економік [1, с. 169].

Процес створення інститутів давно вийшов за рамки разових подій і набув рис масового явища, через що можна стверджувати, що процес інституалізації світової економіки носить закономірний і необоротний характер. Тим не менш у працях більшості дослідників – юристів, політологів, істориків, економістів – створення міжнародних інститутів досі розглядається як розрізнені, нічим не пов'язані між собою факти міжнародних структур, найчастіше функціонального призначення. Як правило, основна увага при цьому приділяється саме міжнародним організаціям, тобто різновиду інститутів, що відрізняються більшим ступенем формалізації, ніж інші інститути.

У набагато меншому ступені вченими досліджуються такі явища міжнародного економічного життя, як конференції, саміти, зустрічі, які також являють собою специфічні інститути. Їх рішення досить часто носять оперативний характер, присвячені актуальним регіональним та світовим проблемам і тому є невід'ємною частиною загального процесу інституалізації світової економіки. Загальна кількість різноманітних інститутів, що функціонують буквально в усіх сферах світової економіки і людської діяльності, перевищує, за деякими оцінками, 20 тис. Отже, на сьогоднішній день виникає необхідність у новому підході до вивчення міжнародних економічних процесів, зокрема процесу інституалізації.

Ключовим поняттям для пояснення даного процесу є термін «інститут». Уперше він був уведений у предмет економічної теорії представниками так званого старого інституціоналізму – американськими економістами Т. Вебленом, Дж. Коммонсом та У.К. Мітчеллом.

Т. Веблен зв'язував економіку з дією психологічного фактору і визначав інститут як «поширений образ думки про те, що торкається окремих відносин між суспільством і особистістю та окремо виконаних ним функцій» [2, с. 210]. Система життя суспільства з психологічної сторони може бути охарактеризована як переважаюча духовна позиція або поширене уявлення про спосіб життя у суспільстві.

На думку Дж. Коммонс, суспільство є системою правових норм та інститутів [3, с. 650]. Учений визначає інститут як колективну дію з контролю, звільнення та розширення індивідуальної дії. Серед інститутів колективної дії виняткове значення належить праву, що має примат над економікою.

У рамках сучасного інституціоналізму найпоширенішим є трактування терміну «інститут» представника даної теорії Д. Норта, який визначає, що «інститут – це правила гри в суспільстві або створені людьми обмеження, що формують їх взаємодію» [4, с. 15]. Іншими словами, це конкретні інституціональні угоди, засновані на прийнятих принципах, які пропонують або, навпаки, забороняють ті або інші способи дії.

Говорячи про взаємодію та взаємозалежність інститутів, важливо розрізнити їхню природу. Виділяють формальні та неформальні інститути [5, с. 9]. Формальні інститути встановлюються та підтримуються свідомо завдяки державному регулюванню. До них належать закони, конституції, кодекси, судові прецеденти, адміністративні акти.

Неформальні інститути складаються спонтанно і є результатом взаємодії великої кількості «гравців», що переслідують свої інтереси. До них належать традиції, звичаї, культурна спадщина, історичне минуле (табл. 1).

Принципова відмінність між формальними і неформальними інститутами полягає насамперед у способах їх затвердження. Формальні закріплюються в законах і різного роду письмових приписах, обов'язкових для виконання. На противагу цьому неформальні інститути мають характер індивідуальних угод і кожного разу змінюються залежно від ситуації, тому найчастіше вони «прив'язані» до конкретних груп людей або сегментів ринку, в яких складаються свої локальні порядки.

Щодо значення неформальних інститутів Д. Норт у своїй праці зазначав: «Наша поведінка у величезній мірі визначається неписаними кодексами, нормами і умовностями» [4, с. 17]. Фактично роль неформальних інститутів виконують господарська етика чи моральні практики, дослідженням яких присвячено значну кількість наукових робіт економістів (М. Вебер «Протестантська етика і дух капіталізму. Вибрані твори»; П. Козловські «Етика капіталізму. Еволюція і суспільство»; А. Вересень «Про етику та економіку»; Ф.А. Хайек «Згубна самовпевненість. Помилки соціалізму»; Е. Ріх «Господарська етика»). Господарська етика підвищує рівень суспільної, а отже, й економічної координації ринку.

Таблиця 1

Класифікація формальних і неформальних інститутів

Формальні	Неформальні
• Конституції	• Традиції
• Закони	• Звичаї
• Адміністративні акти	• Соціальні стереотипи
• Судові прецеденти	• Історичне минуле
• Кодекси	• Культурна спадщина

Джерело: складено на основі [5, с. 9]

Іноді за нестачі правових норм або нездатності держави забезпечити дотримання законів неформальні інститути починають грати дуже важливу роль у регулюванні економічної поведінки.

Крім поділу інститутів за характером зв'язків на формальні та неформальні, науковці виділяють й інші види інститутів.

За сферою впливу або осяжності інститути поділяють на зовнішні, внутрішні та опосередковані [6].

Зовнішні інститути – це інститути, які встановлюють в економічній системі основні правила, що визначають у кінцевому рахунку її характер. Вони гарантують і захищають права власності, запобігають насильству і шахрайству, забезпечують відповідальність, свободу й обов'язковість договорів, панування закону. Таким чином, зовнішні інститути утворюють ринково-господарську конституцію, становлять основу ринкової економіки і водночас є похідними елементами загальноправового демократичного державного порядку.

Внутрішні інститути – це інститути, які представляють собою форми пристосування до зовнішніх інститутів. Вони зароджуються і зміцнюються (більш-менш спонтанно) в конкурентному середовищі. Внутрішні інститути виникають у заданих рамках зовнішніх інститутів, тобто вони створюються самим ринком у ході його розвитку. Вони роблять можливими угоди між суб'єктами, знижують ступінь невизначеності і ризику. До числа внутрішніх інститутів відносять посередницькі та консалтингові установи, спеціальні заходи щодо зниження ризику (страхування, ф'ючерсні угоди), гарантії якості, організації для захисту групових інтересів (союзи, палати, асоціації). Функціонування внутрішніх інститутів здійснюється під подвійним контролем: правовим – із боку держави та економічним – із боку ринку.

Опосередковані інститути – це формальні норми врегулювання конфліктних ситуацій, які необхідні для уникнення різкого дестабілізуючого інституційного конфлікту. Ними можуть бути, наприклад, закони про страйки, про відносини найманих працівників і роботодавців і т. д.

Окрім вищевказаної класифікації, всю сукупність економічних інститутів із точки зору їх виникнення можна розділити на два види – природні та штучні [7, с. 11]. Природні інститути – це «автоматична» реакція на ті чи інші зміни в світогосподарському житті. Їх виникненню, становленню і формуванню не передував той чи інший план. Іншими словами, це ідеальна нормативна модель, існуюча у свідомості суб'єктів або зафіксована в знаковій формі.

Штучні інститути – це конструкції, які створені людськими діями, здійснюваними відповідно до ідеальної нормативної моделі. Тим самим штучні інститути передбачають зміни у своїй структурі залежно від зовнішніх умов.

Отже, узагальнюючи вищевказану інформацію щодо видів інститутів, їх класифікацію можна зобразити у схематичному вигляді (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація інститутів

Види інститутів		
За характером зв'язку	За ступенем охоплення	За способом виникнення
• Формальні • Неформальні	• Зовнішні • Внутрішні • Опосередковані	• Природні • Штучні

Джерело: складено автором на основі [4, с. 15; 5, с. 9; 6; 7, с. 11]

Головною роллю інститутів у суспільстві є зменшення невизначеності шляхом встановлення стійкої, хоча не обов'язково ефективною, структури взаємодії між людьми. Інституційна структура – це певний упорядкований набір інститутів, які створюють моделі економічної поведінки, які визначають обмеження для господарюючих суб'єктів і забезпечують ефективну їх взаємодію в рамках тієї чи іншої економічної системи [8, с. 7].

Процес «інституціоналізації» полягає у визначенні та закріпленні норм, правил, відносин і зв'язків, приведення їх у систему, здатну діяти в напрямі задоволення деякої суспільної потреби. Даний процес можна класифікувати за трьома основними ознаками. Першою ознакою є ступінь охопленості, за яким інституціоналізація поділяється на глобальну та національну. Глобальна – охоплює всі сфери світогосподарського життя, національна – обмежується діяльністю та впливом на рівні окремих держав [9, с. 99].

Другою ознакою є залежність від того, ким вона ініціюється: декретована або спонтанна. Декретована, або інституціоналізація зверху, ініціюється вищими органами країн, її учасниками. Спонтанна, або інституціоналізація знизу, спричинена власними силами резидентів, як правило, юридичних осіб (наприклад, ТНК, ТНБ) різних країн без санкції або допомоги вищих органів.

Третя ознака – за напрямками. Декретована та спонтанна інституціоналізації розвиваються в певних напрямках. На сьогоднішній день можна з певністю говорити про такі стійкі, чітко сформовані напрями економічної інституціоналізації, як регіональна, секторальна і галузева.

Регіональна інституціоналізація відрізняється насамперед географічно суворо окресленими масштабами своєї діяльності. При цьому коло її компетентності може варіюватися у самому широкому діапазоні: від вузької спеціалізації (наприклад, Європейська організація з безпеки повітряної навігації – «Євроконтроль») до всеосяжної диверсифікації (ЄС) [10, с. 176]. Яскравими представниками регіональних інститутів є різні інтеграційні угруповання: НАФТА, АТЕС, ЄС та багато інших.

Секторальна інституціоналізація характеризується функціонуванням у різних областях світової економіки, тобто вирішення проблем відбувається в рамках вузько-спеціалізованої організації глобального або регіонального рівня, наприклад АОП – азійська організація з питань продуктивності, у торговому секторі – МТП, у валютному секторі – МВФ, МБРР, МАР, МФК, у кредитному – Лондонський та Паризький клуби та ін. [11, с. 120].

Галузева інституціоналізація – її діяльність спрямована на розвиток конкретних галузей світової економіки. Наприклад, у лісовій та деревообробній промисловості проблемними питаннями займаються чотири європейські організації (Європейська конфедерація лісової промисловості, Європейська федерація продуцентів деревоволокнистих плит, Європейський комітет продуцентів обладнання для деревообробної промисловості, Європейський меблевий союз). У паливно-енергетичній галузі створений ОПЕК, СІПЕК – для контролю експорту міді, МУКК – для регулювання ринку какао, МОНК – для регулювання ринку натурального каучуку і т. д.).

Утім, для цілей нашого дослідження найбільшу зацікавленість викликає процес інституціоналізації податкової системи як окремого виду секторальної інституціоналізації. Для опрацювання можливостей і напрямів інституціоналізації податкової системи України необхідне чітке усвідомлення сутності цього процесу.

Під інституціоналізацією податкової системи необхідно розуміти упорядкований процес формування інсти-

туціональної системи у сфері оподаткування з визначеною структурою, ієрархією влади, побудовою відносин між учасниками податкового процесу, правилами поведінки в напрямі реалізації державних інтересів і стимулювання економіки [12, с. 54].

Інституціоналізація в податковій сфері здійснюється як на національному, так і на глобальному рівнях.

На глобальному рівні однією з найбільш актуальних проблем виступає досягнення ефективної міжрегіональної взаємодії, адже відкритість економіки обмежується практично тільки жорсткими рамками національних податкових систем. Це призводить до необхідності вироблення спільних підходів до визначення об'єктів і місця міжнародних угод, уніфікації податків, зближення податкових ставок, усунення податкової дискримінації та організації дієвої системи податкового контролю.

Ця міжрегіональна взаємодія здійснюється за допомогою комплексу спеціальних податкових методів. Практично в усіх країнах існують податкові правила, що регулюють податковий режим для своїх резидентів, які здійснюють діяльність за кордоном, і для нерезидентів, що діють у країні. Хоча міжнародні податкові системи в різних країнах неоднакові, між ними є взаєморозуміння. Таке взаєморозуміння може закріплюватися як у двосторонніх договорах про утримання від подвійного оподаткування, так і включатися у внутрішнє податкове законодавство.

На національному рівні дослідження даного процесу дає змогу виявити сутність, побудову і параметри функціонування податкової системи, а також зафіксувати відмінність існуючих інституцій податкової системи з їх ідеально можливим варіантом.

Ретроспективний аналіз динаміки податкової системи в Україні відображає їх специфіку, недосконалість та наявність гострого дисбалансу відносин між державою і платниками податків.

Досить гостро дисбаланси податкової системи проявились ще з початком фінансово-економічної кризи. «Падіння попиту на цільових ринках, неконтрольоване збільшення вартості базових ресурсів, хаос на валютному ринку поставили на межу виживання цілі галузі, які є бюджетоутворюючими», зазначається у звіті *Ukraine: Tax Policy Snapshot 2009* [13]. У висновках звіту відзначено, що дисбаланси податкової системи України створюють нерівномірне податкове навантаження на різні категорії платників і, як результат, призводять до зростання тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень. Як показують результати проведеного дослідження, 81% опитаних компаній, що працюють в Україні, констатували значне погіршення ситуації у сфері оподаткування.

На сьогоднішній час ситуація дещо змінилась. За результатами звіту *CB Doing Business 2015* спостерігається покращання та незначні позитивні зрушення в Україні, яка в рейтингу зайняла 107-е місце серед 189 країн [14]. Дослідження податкових систем проводять у всьому світі. У рейтингу враховується кількість податкових платежів, час, необхідний на їх сплату, а також загальне податкове навантаження на середнє підприємство, що не користується податковими пільгами. Таким чином, Україна за рік піднялася лише на одну сходинку (у 2014 р. наша країна була на 108-му місці, а в 2009 р. – на 145-му) [15].

Але, незважаючи на даний факт, ключовими проблемами системи оподаткування, що заважають розвитку економіки та бізнесу зокрема, залишаються: нестабільність податкового законодавства, його неопрацьованість

та неузгодженість, відсутність прозорих і стабільних «правил гри».

Отже, об'єктивний і неупереджений погляд наведеного вище дослідження підтверджує загострення дисбалансу податкових відносин та доводить необхідність інституційних змін в українській системі оподаткування. Із даних позицій для забезпечення економічного зростання та усунення негативного впливу існуючого дисбалансу в податковій сфері необхідно здійснити відповідні інституційні перетворення.

На сьогодні основними функціями інституційного механізму оподаткування мають бути:

1) забезпечення надходжень податків до бюджетів відповідних рівнів;

2) регулювання суспільно-економічних процесів за допомогою податків;

3) контроль дотримання податкового законодавства.

Виходячи з функцій інституційного механізму оподаткування, можна стверджувати, що головним завданням має бути створення оптимальних податкових інститутів, які не стримуватимуть розвиток суб'єктів господарювання, а будуть забезпечувати надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб.

Сам процес податкового реформування необхідно скоротити до максимально короткого терміну. Якщо врахувати, що законотворчий період скоротити практично неможливо, оскільки існує визначена процедура, всі підготовчі роботи можна перенести на підготовчий період, здійснюючи нормативне і документальне забезпечення, методичні і консультаційні заходи ще на стадії підготовки реформи.

На початку трансформаційного періоду інституціоналізація процесу формування податкової системи України полягала в необхідності створення Державної фіскальної служби (ДФС) як організаційно-правового механізму [12, с. 56]. Її головною метою було забезпе-

чення поступового переходу до ринкової економіки та ринкових методів адміністрування податків шляхом відмови від радянських зразків оподаткування громадян за місцем роботи. Відповідно до цих завдань, визначалися організаційна структура органів ДФС, її повноваження, функції, організація та контроль дотримання визначеного законом порядку справляння податків, зборів та обов'язкових платежів.

Але враховуючи глобальні інституційні зміни, функції, які виконує ДФС, вимагають вдосконалення. Необхідним вважаємо створення підрозділу в рамках ДФС, метою якого буде відслідковування, аналіз та імплементація нових норм з урахуванням зовнішніх умов щодо здійснення податкових відносин між вітчизняними та зарубіжними учасниками.

Висновки. В основі процесу інституціоналізації лежать не лише закони і норми, які відносяться до формальних інститутів, а й навіть більша роль відводиться неформальним інститутам (традиції, звички, звичаї, соціальні стереотипи). Таким чином, поведінка економічних суб'єктів формується виходячи з особистих і сформованих групових порядків, особливостей ділових відносин конкретного інституційного середовища.

Державне управління податковою системою в різних країнах поступово все більше спирається на концептуальні підходи, спрямовані на об'єднання інтересів усіх учасників податкового процесу: держави і платників (фізичних і юридичних осіб) як на національному, так і наднаціональному рівнях, оскільки встановлення рамкових умов і орієнтирів фіскальної поведінки окремих суб'єктів оподаткування в міждержавних масштабах буде декларативним і недовим без упровадження таких самих орієнтирів на державному рівні, без упровадження інституційної національної конвергенції, супроводжуваної економічно-моральними мотивами.

Список використаних джерел:

1. Усюк Т.В. Загальне та особливе у дефініціях теорії інституціоналізму / Т.В. Усюк // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5(8). – С. 169–173.
2. Веблен Т. Теорія праздного класу / Т. Веблен ; под ред. В.В. Мотылева ; пер. с англ. С.Т. Сорокина. – М. : Прогресс, 1984. – 348 с.
3. Commons R. John. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – Vol. – 21. – P. 648–657.
4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика : [учебник] / А.Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 416 с.
6. Гриценко В.В. Сутність і категоріальна відмінність понять «інститут» та «інституція» / В.В. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/6.pdf.
7. Кармазіна М., Шурбована О. «Інститут» та «інституція»: проблеми розрізнення понять / М. Кармазіна, О. Шурбована // Політичний менеджмент. – 2006. – № 4. – С. 10–19.
8. Поворозник В.О. Інституції як економічна категорія / В.О. Поворозник // Наук. вісник Укр ДЛТУ: зб. наук-техн. пр. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 385–396.
9. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку / О.Г. Чубарь // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 3(40). – С. 98–104.
10. Біла С.О. Інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку проблемних територій (світовий досвід) / С.О. Біла // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 3(12). – С. 172–183.
11. Терехов Є.М. Інституціоналізація процесів глобалізації в світогосподарській системі / Є.М. Терехов // Схід. – 2011. – № 3(94). – С. 119–121.
12. Живицький В.А. Інституціоналізація державної податкової служби України як процес формування правового інституту / В.А. Живицький // Наукові праці МАУП. – 2013. – № 1(36). – С. 53–59.
13. Ukraine: Tax Policy Snapshot 2009 // РБК Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/v_reytinge_nalogovyh_sistem_ukraina_zanimaet_181_mesto_iz_183_issledovanie_21042010.
14. Paying taxes / World bank group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>.
15. Доклад «Ведение бизнеса» / Група Всемирного банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>.

Аннотация. Стаття посвящена дослідженню проявлених глобальної інституціоналізації в фінансовій сфері. Розв'язання поставленої проблеми здійснювалось з урахуванням сучасної наукової думки. Розглянуто сутність понять «інститут», «інституціоналізація» і «налогова інституціоналізація». Систематизовано класифікацію інститутів згідно різних підходів. Проаналізовані статистичні дані по рівню легкості ведення бізнесу, а саме по показателю податкової навантаження.

Ключевые слова: інститут, інституціоналізація, фінансова політика, глобальна інституціоналізація, податкова навантаження, світовий рейтинг.

Summary. The article is divided to the manifestations of the global institutionalization in the fiscal area. Solving the problem was carried out on the basis of modern scientific thought. Described essence of the «institution», «institutionalization» and «tax institutionalization.» Systematized classification of institutions according to the different approaches. Analyzed statistical data in terms of ease of doing business in terms of tax burden.

Key words: institution, institutionalization, fiscal policy, global institutionalization, tax burden, global ranking.

УДК 338.1:631.1

Ткаченко О. С.

*викладач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Tkachenko A. S.

*Lecturer of Department of Accounting, Auditing
and Management of Financial and Economic Security
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*

МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

MECHANISMS OF ECONOMIC RECOVERY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. Статтю присвячено питанню економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Охарактеризовано ключові методи і форми економічного оздоровлення. Запропоновано механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств для відновлення їх платоспроможності.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, механізм, економічне оздоровлення, неплатоспроможність, реструктуризація, відновлення.

Постановка проблеми. У період кризи сільськогосподарські підприємства опиняються в ситуації, яка характеризується високим рівнем нестабільності та невизначеності.

За даними Держкомстату, за 2014 р. 15,2% сільськогосподарських підприємств України отримали збиток від загальної кількості підприємств [1].

Серед сільськогосподарських підприємств є значна частина неплатоспроможних, які не в змозі виконати перед контрагентами свої зобов'язання. Отже, за таких умов виникає потреба у формуванні механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі значна увага приділяється механізму оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Серед відомих учених, у чий праці висвітлено питання механізму оздоровлення підприємств, варто відмітити: Бланка І.О., Грачову В.І., Поддєрьогіну А.М., Терещенка О.О., Терлецьку Ю.О., Туган-Барановського М. та ін. У науці та практиці сільськогосподарського виробництва лишається недостатньо обґрунтованою низка питань, що пов'язані із з'ясуванням сутності механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає у розробці механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств для відновлення економічної стабільності та спроможності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців і практиків розглядають оздоровлення як комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного і соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності у довгостроковому періоді [2, с. 407].

Фінансова криза призвела до зупинення інвестиційного процесу, руйнування матеріально-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, що, своєю чергою, привело до зменшення діючих господарюючих суб'єктів [3]. Отже, для покращення економічного становища сільськогосподарських підприємств необхідно провести економічне оздоровлення.

Терещенко О.О. виокремлює чотири види стратегії оздоровлення підприємств: наступальну, стратегію делегування повноважень, стратегію компромісу, захисну [2, с. 40].

На нашу думку, вибір однієї із запропонованих чотирьох стратегій – занадто трудомісткий процес. В умовах кризи сільськогосподарським підприємствам необхідно знайти дієві методи для її подолання в короткостроковий термін.

Терлецька Ю.О., Ластавчук С.О., Лей Т.К. зазначають, що механізми оздоровлення ґрунтуються на послідовному використанні певних моделей управлінських рішень, що обираються відповідно до специфіки господарської діяльності підприємства та масштабів кризових явищ у розвитку. Вчені виділяють три механізми економічного оздоровлення, які реалізуються на трьох етапах економічного оздоровлення:

1) оперативний механізм економічного оздоровлення – це захисна реакція підприємства на несприятливий фінансовий розвиток і позбавлений будь-яких наступальних управлінських рішень;

2) тактичний механізм економічної стабілізації – це система заходів, що ґрунтується на використанні моделей фінансової рівноваги у довгостроковому періоді;

3) стратегічний механізм економічного оздоровлення – це винятково наступальна стратегія фінансового розвитку [4, с. 225].

На нашу думку, дані визначення більше відносяться до категорії заходів для відновлення платоспроможності.

У даний час багато сільськогосподарських підприємств не мають достатніх власних коштів, а тому є неплатоспроможними, що приводить до невиконання власних зобов'язань перед кредиторами і найманими працівниками з виплати заробітної плати. Фінансово нестабільні сільськогосподарські підприємства не користуються довірою банків та інших інвесторів як позичальники, тому можливості цих підприємств стосовно підвищення прибутковості виробництва за рахунок реалізації високоефективних інвестиційних та інноваційних проектів досить обмежені [5, с. 12].

Для успішного оздоровлення сільськогосподарських підприємств потрібні передусім інвестиції і досвідчений менеджмент. Інвестиції потрібні для ремонту, часткового оновлення виробничої бази підприємства і придбання обігових коштів із метою здійснення поточної діяльності. Досвідчений менеджмент потрібний для оцінки економічного стану сільськогосподарського підприємства, правильного вибору стратегії її розвитку і форми інвестування. Враховуючи сказане, нами запропоновано механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

Оздоровлення сільськогосподарських підприємств необхідно проводити за двома основними формами:

1. Оздоровлення існуючого сільськогосподарського підприємства.

2. Створення нового підприємства на базі ресурсів неплатоспроможного підприємства.

Розглянемо детально кожен з цих форм. Оздоровлення існуючого сільськогосподарського підприємства можливе двома шляхами:

1) відновлення платоспроможності шляхом реструктуризації заборгованості і бізнесу підприємства без залучення інвестора;

2) відновлення платоспроможності шляхом реструктуризації заборгованості і бізнесу підприємства із залученням інвестора.

Якщо сільськогосподарське підприємство веде виробничу діяльність, може здійснювати за певних умов поточні податкові платежі, величина простроченої кредиторської заборгованості не занадто велика і може бути погашена у рамках проведення реструктуризації заборгованості, то платоспроможність такого підприємства може бути відновлена без залучення інвестора.

Для відновлення платоспроможності підприємства застосовують такі методи:

– аналіз ефективності виробництва і фінансового стану підприємства;

– розробка і впровадження заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва підприємства;

– реструктуризація заборгованості підприємства бюджету, позабюджетним фондам, комерційним кредиторам;

– вдосконалення бухгалтерського обліку, впровадження управлінського обліку;

– розробка і впровадження системи оплати праці, спрямованої на підвищення мотивації праці фахівців і працівників.

За результатами аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства робляться висновки і даються рекомендації для розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Ці рекомендації відбиваються у бізнес-плані розвитку підприємства. Розробка такого бізнес-плану є завершальним етапом реструктуризації бізнесу підприємства. Бізнес-план бажано складати терміном не менше чим на три роки із щомісячним розбиттям балансу доходів і витрат підприємства в перший рік.

Залучення інвестора підприємством як нового учасника доцільне, якщо ще збережено виробництво і є виробничий потенціал, проте величина кредиторської заборгованості не дає підприємству змоги погасити борги самостійно.

Входження інвестора до складу учасників підприємства можливе двома способами:

1) купівля акцій (долею участі, пайових внесків) в інших учасників підприємства;

2) внесення в статутний капітал сільськогосподарського підприємства додаткового вкладу.

У разі купівлі інвестором акцій (долею участі, пайових внесків) відбувається заміщення декількох учасників підприємства інвестором і скорочення загального числа учасників без збільшення розміру статутного капіталу підприємства. Із внесенням інвестором додаткового вкладу в статутний капітал збільшується як число учасників, так і розмір статутного капіталу підприємства. Цілком можлива і комбінація цих двох способів.

Якщо сільськогосподарське підприємство – акціонерне товариство, то, як показує практика, залучення інвестора двома описаними способами є трудомістким і витратним. Для того щоб інвестор зміг почати викупляти акції в акціонерів, необхідно спочатку зареєструвати емісію акцій, інакше будь-які угоди з акціями є нелегітимними.

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства можливе шляхом додаткової емісії і реєстрації акцій, а також шляхом збільшення їх номінальної вартості. Проте спочатку необхідно зробити реєстрацію емісії акцій, що не є швидкою і простою процедурою з різних причин.

Комплекс заходів, необхідних для відновлення платоспроможності і розвитку сільськогосподарського підприємства із залученням інвестора, аналогічний описаній вище системі заходів під час відновлення платоспроможності підприємства без залучення інвестора.

Необхідно відмітити: якщо навіть сільськогосподарське підприємство може самостійно відновити платоспроможність, погасити заборгованість і вести виробничу діяльність, то і в цьому разі залучення інвестора бажане, оскільки підвищує інвестиційну привабливість підприємства. Інвестиції, особливо великі, за компетентного менеджменту дають змогу, як правило, у короткий термін провести модернізацію й істотно збільшити обсяги виробництва, досягти позитивного фінансового результату.

Якщо підприємство не може погасити борги, не має в розпорядженні внутрішніх резервів для відновлення



Рис. 1. Механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств

платоспроможності, а розмір заборгованості настільки великий, що інвестор не в змозі її погасити, існує реальна загроза вилучення ліквідного майна, що залишилося. Економічне оздоровлення такого сільськогосподарського підприємства можливе лише шляхом створення на базі його майна нової структури.

Створення нового сільськогосподарського підприємства обумовлюється збереженням виробничих потужностей, ліквідного майна неплатоспроможного підприємства, робочих місць.

Створення нового сільськогосподарського підприємства має сенс за наявності інвестора, інакше існує велика вірогідність того, що підприємство довго не проіснує.

Можливі три варіанти переходу активів колишнього сільськогосподарського підприємства в нове:

1) внесення майна як засновницького внеску в статутний капітал нового сільськогосподарського підприємства;

2) продаж і передача майна в оренду новому сільськогосподарському підприємству;

3) продаж майна новому підприємству в ході конкурсного виробництва за банкрутства колишнього сільськогосподарського підприємства.

Ініціаторами процесу заснування нового сільськогосподарського підприємства можуть виступати органи державної влади, адміністрація іншого сільськогосподарського підприємства, кредитори.

Від правильного вибору партнера багато в чому залежать успішність і життєздатність створюваного сільськогосподарського підприємства. Зацікавлені особи – потенційні інвестори – повинні відповідати певним вимогам, таким як:

– наявність чіткої виробничої програми розвитку підприємства;

– наявність достатнього об'єму інвестицій для реалізації наміченої програми розвитку підприємства;

– забезпечення певних соціальних гарантій працівникам підприємства.

У нове підприємство, як правило, переходить велика частина працівників колишнього неплатоспроможного підприємства. Деякий час обидва підприємства існують спільно (паралельно). Впродовж цього часу в нову структуру переводяться ліквідні активи, що залишилися, земля,

а також працівники, які з тих або інших причин не захопили або не змогли відразу перейти в нове підприємство. Після цього неплатоспроможне сільськогосподарське підприємство, в якому залишилися лише неліквідне майно і борги, підлягає ліквідації. Як правило, податкові органи дають згоду на створення нового підприємства на базі неплатоспроможного сільськогосподарського підприємства за умови обов'язкової ліквідації останнього після установа нової структури.

Можливі два варіанти ліквідації неплатоспроможного сільськогосподарського підприємства:

1) добровільна ліквідація за рішенням засновників підприємства;

2) примусова – за рішенням суду.

Учасники неплатоспроможного підприємства самостійно приймають рішення про її добровільну ліквідацію. Добровільна ліквідація за рішенням засновників підприємства здійснюється в такій послідовності:

– державному реєстратору подається оформлений належним чином протокол про припинення підприємства;

– затверджується ліквідаційна комісія (ліквідатор);

– ліквідаційна комісія (ліквідатор) закриває банківські рахунки в період відведеного для пред'явлення кредиторами своїх вимог;

– складається проміжний ліквідаційний баланс, що включає відомості про склад майна підприємства, перелік пред'явлених кредиторами вимог та результати їх розгляду;

– задовольняються вимоги кредиторів;

– затверджується ліквідаційний баланс.

Увесь процес ліквідації і банкрутства сільськогосподарського підприємства проходить під контролем ліквідаційної комісії.

Юридична особа позбавляється статусу юридичної особи після здійснення всіх заходів ліквідаційного процесу

Висновки. Отже, механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств – це сукупність процедур, направлених на стабілізацію економічного становища суб'єкта господарювання.

Існують дві форми економічного оздоровлення – оздоровлення існуючого сільськогосподарського підприємства та створення нового сільськогосподарського підприємства на базі ресурсів неплатоспроможного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
3. Ткаченко О.С. Сучасний стан ефективності господарювання аграрних підприємств Дніпропетровської області / О.С. Ткаченко / Ефективна економіка. – 2013. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2133&p=1>.
4. Терлецька Ю.О. Формування економічної стратегії підприємства на основі оцінки економічної спроможності / Ю.О. Терлецька, С.О. Ластавчук, Т.К. Лей // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2009. – Вип. I. Економічні науки. – С. 221–228.
5. Реструктуризація та фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств : [посібник] / Програма підвищення рівня життя сільського населення в Україні. – К., 2005. – 480 с.

Анотація. Стаття посвячена вопросу економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Охарактеризовані ключеві методи і форми економічного оздоровлення. Представлено механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств для відновлення їх платіжеспособності.

Ключевые слова: сільськогосподарські підприємства, механізм, економічне оздоровлення, неплатіжеспособність, реструктуризація, відновлення.

Summary. This article is devoted to the issue of economic recovery farm. Characterized key methods and forms of economic recovery. In the article the mechanism of economic recovery farm to restore their solvency.

Key words: farms, mechanism, economic recovery, insolvency, restructuring, recovery.

Толстая Н. В.
*аспірант кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету*

Tolstaya N. V.
*Graduate Student of Economics
Kherson State University*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE INNOVATIVE POTENTIAL AS AN IMPORTANT ELEMENT OF THE STRATEGIC POTENTIAL FOOD ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто сутність та структуру інноваційного потенціалу як елемента стратегічного потенціалу. Проаналізовано основні проблеми реалізації інноваційної моделі в харчовій промисловості України та, відповідно до цього, виділено чотири процеси інноваційного розвитку харчової промисловості. Розглянуто низку заходів щодо стимулювання інноваційного потенціалу на галузевому рівні та держави в цілому.

Ключові слова: інноваційний потенціал, харчова промисловість, стратегічний потенціал харчових підприємств, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал у системі стратегічного потенціалу стає вирішальним фактором для розвитку та забезпечення конкурентоспроможності харчового підприємства, адже саме інновації взаємодіють із багатьма процесами в соціальному і природному середовищі, їм належить ключова роль у реалізації гармонійного поєднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом. Тому особливої актуальності набуває розгляд питань щодо інноваційного потенціалу як системного показника, що характеризує рівень ефективності стратегічного потенціалу підприємства та реалізації стратегії інноваційного розвитку харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які висвітлюють різні аспекти інноваційного потенціалу слід виділити Л.І. Федулова [5], В.В. Губіна [6], І.Ю. Гришова [2], Т.М. Гнатєва [2], В.А. Верба [3], І.В. Новікова [3] тощо. Крім того, питанням аналізу стратегічного потенціалу підприємства приділяли увагу багато вчених, серед яких можна виокремити І.Р. Бузька, О.М. Бурака, Г.Х. Ватсона, Н.С. Краснокутську, Б.М. Мізюка, Р.С. Кемпа, С.Д. Довбня, А.Н. Тищенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досягнення вчених, багато теоретичних та практичних питань у цій галузі знань ще недостатньо вирішені. Про це свідчить наявність неоднозначності в розумінні сутності зазначеної категорії. Це значною мірою ускладнює вироблення конкретних практичних рекомендацій з його формування й ефективного використання.

Мета статті полягає у поглибленому вивченні теоретичних аспектів інноваційного потенціалу як елемента стратегічного потенціалу харчових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний потенціал є характеристикою динамічного стану підприємства харчової промисловості, який обумовлений цілями його функціонування та розвитку. Тобто активність харчового підприємства, його перехід з одного якісного стану в інший визначаються саме його стратегічним

потенціалом. Управління цим потенціалом пов'язане не тільки з пізнанням і використанням, але й формуванням і розвитком тих його властивостей, які необхідні для досягнення бажаного результату [8, с. 25].

Погоджуємося з тим, що відповідно до закону розвитку організацій, який стверджує, що кожна матеріальна система прагне досягти найбільшого сумарного потенціалу за проходження всіх етапів життєвого циклу. Таким чином, стратегічний потенціал харчового підприємства – головний критерій доцільності його існування, адже через ріст цього потенціалу йде розвиток і підприємства, і його підрозділів, а також усіх елементів виробничо-господарської системи.

Формування стратегічного потенціалу харчових підприємств передбачає: формування сукупності ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних) і їх неповторних комбінацій; пошук і реалізацію можливостей розвитку, насамперед ринкових; створення унікальних, відмітних компетенцій харчового підприємства та його персоналу. При цьому одним із важливих завдань у процесі формування та управління стратегічним потенціалом харчових підприємств є виділення його елементів. Серед цих елементів ключовим вважаємо інноваційний потенціал.

Погоджуємося також із думкою більшості науковців про те, що інноваційний потенціал [3, с. 23] трактується як приховані можливості щодо реалізації інноваційного проєкту (впровадження процесових і продуктових інновацій), передбачає залучення додаткових ресурсів із метою завершення формування окремих елементів або збалансування різних складників між собою. Відповідно до останніх досліджень, прийнято вважати, що в процесі свого розвитку інноваційний потенціал проходить три стадії [4, с. 101]:

1) ресурсну, що пов'язана з ревізією ресурсів і спрямована на встановлення ступеня укомплектованості досліджуваного об'єкта ресурсами, потенційно необхідними для проведення конкретної інноваційної діяльності;

2) стадію можливостей, реалізація якої «сигналізує» про потенційну придатність ресурсів, що аналізуються, до інноваційної діяльності;

3) стадію готовності до інноваційної діяльності.

Тобто інноваційний потенціал зводиться до двох формуючих складових частин – реалій (витратної частини) та можливостей (накопичувальної частини). Згодні з тим, що найбільш повна за складом структура інноваційного потенціалу подана Л.І. Федуловою [5, с. 22]. Ця структура інноваційного потенціалу розглядається через такі чотири структурні компоненти:

1) ресурсну, до складу якої входять підсистеми:

– матеріальних ресурсів (сировина, матеріали, паливо, енергія, комплектуючі, виробничі площі та робочі місця, зв'язок і транспорт);

– трудових ресурсів (склад і компетентність керівництва, склад і кваліфікація спеціалістів, склад і кваліфікація робітників);

– інформаційних ресурсів (науково-технічні напрацювання, патенти та ноу-хау, науково-технічна інформація, економічна інформація, комерційна інформація);

– фінансових ресурсів (можливості фінансування інноваційної діяльності із власних коштів; забезпечення обов'язковими коштами на зарплату);

2) продуктову – комплекс товарів, що випускається на харчовому підприємстві із зазначенням таких основних характеристик: оцінка якості, рентабельності й обсягу продажів товару, стан ресурсного забезпечення та виконання функцій НДДКР, виробництва, реалізації, обслуговування споживачів щодо випуску нових видів продукції;

3) техніко-технологічну – комплекс технічного та технологічного оснащення виробництва за такими характеристиками: обладнання та інструменти; технології; прогресивність використовуваних технологій і методів; рівень автоматизації виробництва;

4) організаційно-управлінську, яку належить розглядати як комплексну систему, до якої входять дві підсистеми:

– організаційна (організаційна структура, якість виконання функцій організації виробництва та проектною діяльності, організаційна культура);

– управлінська (загальне керівництво організацією, система та стиль управління).

У харчовій промисловості України існує низка проблем щодо реалізації інноваційної моделі. Це пов'язане не лише з недосконалістю організаційно-економічного механізму, що не створює достатніх стимулів для інновацій, а й низкою загальних чинників [7]. По-перше, в умовах економічної нестабільності домінують короткострокові пріоритети, підприємці орієнтуються на швидку окупність бізнесу з мінімальним ризиком, тоді як упровадження інновацій потребує значних коштів, є ризикованим і ефект від їх упровадження – пролонгованим у часі. По-друге, значна частка підприємств харчової промисловості ще не повністю позбавились наслідків минулої економічної кризи, має низьку рентабельність виробництва і не змогли накопичити достатньо коштів для здійснення техніко-технологічного оновлення виробництва. По-третє, наявність дешевої робочої сили не заохочує підприємців модернізувати виробництво. По-четверте, швидка олігополізація ринків продовольчих товарів також не є заохочуючим чинником до впровадження інновацій. Одним із пріоритетних напрямів підвищення стратегічного потенціалу харчових підприємств є формування та реалізація інноваційного потенціалу.

Що стосується формування інноваційного потенціалу, то воно повинно лаконічно відповідати стратегії розвитку харчової галузі, її цілям та завданням. У вітчизняній науковій літературі немає однозначного бачення як сутності процесу формування інноваційного потенціалу, так і методології його формування і реалізації. Водночас є розуміння взаємозалежності між величиною інноваційного потенціалу та конкурентоспроможністю вітчиз-

няної харчової промисловості. Так, високий потенціал є позитивною характеристикою виживання підприємств харчової промисловості в динамічних кризових умовах світового ринку. За умов кризових трансформацій, рівень та якість інноваційного потенціалу визначають стійкість і гнучкість галузі, а отже, всі зміни, що відбуваються у вітчизняному економічному просторі, вимагають ефективного розвитку всіх складових частин інноваційного потенціалу та інвестиційного забезпечення його реалізації в майбутньому періоді.

Рівень формування інноваційного потенціалу визначають у процесі аналізу наявних і латентних потенційних можливостей та ресурсного забезпечення, оцінки необхідності та достатності наявних ресурсів поставленим цілям та завданням і формування механізмів їх практичної реалізації щодо створення інтегральних зв'язків між структурними ланками, які відповідають внутрішнім перетворенням. Погоджуємося з тим, що формування інноваційного потенціалу харчових підприємств характеризується як безперервний та динамічний процес, який буде нові комерційні можливості та організаційні функції стабільного розвитку й відтворення в майбутньому періоді відповідно до стратегічних завдань [2].

Конкретніше сутність поняття інноваційного потенціалу харчової промисловості необхідно використовувати в контексті цілеспрямованої діяльності, в основу якої покладено розвиток і підвищення сукупного економічного потенціалу галузі з метою підвищення її конкурентоспроможності та нарощення ринкової вартості окремих бізнес-одиниць. Виходячи з визначення інноваційного потенціалу, обґрунтовано, що основа його формування полягає не лише в підвищенні ресурсного забезпечення (тобто матеріально-речовинної та фінансової форм), а здебільшого в створенні таких умов, коли компетенції бізнесу отримають оптимальні можливості використання даних ресурсів та нарощення ринкової вартості в бізнес-процесі. Тобто прямий вплив на ресурсний складник призводить до збільшення інноваційного потенціалу, як наслідок, і стратегічного потенціалу, але не дає максимального позитивного ефекту. Водночас вплив на формування можливостей харчового підприємства, зміна стандартних операцій формують значний інноваційний потенціал, що може мати великі позитивні ефекти, які можна буде порохувати в матеріальній, грошовій формі [1].

Інноваційний розвиток харчової промисловості передбачає реалізацію чотирьох процесів [6]: виявлення можливостей промислового виробництва для створення нових продуктів і послуг; управління портфелем досліджень і розробок та їх фінансування; проектування і розвиток нових продуктів і послуг; просування нових продуктів і послуг на ринок.

Для вирішення завдання розвитку харчової промисловості України на переважно інноваційній основі необхідні такі передумови. По-перше, чітке визначення стратегічних пріоритетів розвитку харчової промисловості на інноваційній основі. По-друге, має бути створений механізм запуску і розумної підтримки інноваційно перспективних підприємств, у тому числі в середовищі малого та середнього підприємництва. По-третє, слід реалістично оцінити, на які джерела інноваційного зростання у сфері харчової промисловості (фінансові, інституційні, кадрові та ін.) може спиратися країна в найближчій і в довготривалій перспективах. Нарешті, по-четверте, повинні бути усунені інституційні перешкоди на шляху інновацій, деформуючі умови нормальної конкуренції і вільного підприємництва на українських ринках.

Із приводу існування системи фінансування інноваційної діяльності варто сказати, що вона складається із

взаємопов'язаних елементів з ієрархічною співвідповідною функціональними особливостями. Ця система включає в себе [6]: джерела надходження фінансових коштів для здійснення інноваційної діяльності; механізм акумуляції коштів, що надходять із різних джерел; інструменти вкладення мобілізованого капіталу; механізм контролю над інвестиціями; механізм забезпечення повернення авансованих в інноваційні процеси засобів.

Існування низки проблем і безлічі чинників, що перешкоджають інноваційному розвитку харчової промисловості, тією чи іншою мірою актуалізує завдання формування в галузі багаторівневого (державна, регіон, галузь, підприємство тощо) організаційно-економічного механізму управління інноваціями, який повинен стимулювати внутрішні та зовнішні впливи на суб'єкти інноваційної діяльності.

Якщо на рівні держави розробити стратегію стимулювання інновацій у харчовій промисловості на довгостроковий перспективу з розбивкою за підгалузями, то це дасть змогу харчовому підприємству залежно від його специфіки поступово, крок за кроком упроваджувати інноваційні проекти з меншими фінансовими затратами завдяки підтримці з боку держави. У такому документі повинен відобразитися прогноз інноваційних потреб кожної підгалузі, намічені проблеми і завдання, визначені фактори, що сприяють і перешкоджають упровадженню інновацій, і розроблена адекватна система стимулювання інновацій. У стратегії повинні бути виділені пріоритетні напрями інноваційної діяльності, виявлені реалізовані інноваційні проекти та можливості участі в них наукових та освітніх установ, визначені склад задіяних у них учасників, взаємозв'язок реалізованих інновацій та їх вплив на ефективність діяльності галузі, включаючи створення нових робочих місць, підвищення якості та обсягу виготовленої продукції, собівартості її виробництва, канали реалізації, ефективність бізнесу в цілому [6].

Галузевий рівень передбачає розробку послідовності та взаємозв'язку інновацій на різних стадіях виробничого циклу в харчовій галузі, інтеграцію харчових підприємств для створення і реалізації інновацій, економічну зацікавленість у реалізації інновацій її учасників, екологічні та соціальні наслідки інновацій.

Механізм управління інноваціями в харчовій промисловості, що формується на рівні регіону, має особливе

значення. По-перше, це пов'язано з тим, що більшість підприємств харчової промисловості працюють на рівні регіональних, а іноді і місцевих ринків. По-друге, розвиток середнього та малого бізнесу в рамках харчової промисловості посилює роль регіональних органів управління в розвитку галузі. Під час формування механізму управління інноваціями можуть бути задіяні адміністративні, економічні стимули, щоб забезпечити раціональне використання продуктивних сил регіону, вдосконалення господарських зв'язків між підприємствами регіону з організаціями інших територій. Ураховуючи важливе соціальне значення харчової промисловості, стимулювання інновацій для її розвитку сприятиме підвищенню рівня життя і задоволеності населення [6].

Крім того, для інтеграції інновацій різного виду в роботу підприємств харчової промисловості та прискорення їх використання в рамках регіону доцільне створення центрів, які займалися би проблемами взаємодії наукових, освітніх та виробничих структур, надавали консультативну та інформаційну підтримку інноваційному бізнесу, брали участь у розробці методів стимулювання інноваційної діяльності, здійснювали пошук джерел фінансування інноваційних проектів, а також здійснювали контроль над витратами залучених коштів.

Висновки. Активність харчового підприємства, його перехід з одного якісного стану в інший визначаються саме його стратегічним потенціалом. Управління цим потенціалом пов'язане не тільки з пізнанням і використанням, але й формуванням і розвитком тих його властивостей, які необхідні для досягнення бажаного результату. Одним із важливих завдань у процесі формування та управління стратегічним потенціалом харчових підприємств є виділення його елементів. Серед цих елементів ключовим вважаємо інноваційний потенціал. Що стосується формування інноваційного потенціалу, то воно повинно лаконічно відповідати стратегії розвитку харчової галузі, її цілям та завданням. Рівень формування інноваційного потенціалу визначають у процесі аналізу наявних і латентних потенційних можливостей та ресурсного забезпечення, оцінки необхідності та достатності наявних ресурсів поставленим цілям та завданням і формування механізмів їх практичної реалізації щодо створення інтегральних зв'язків між структурними ланками, які відповідають внутрішнім перетворенням.

Список використаних джерел:

1. Ильяшенко С.Н. Инновационное развитие субъектов хозяйственной деятельности / С.Н. Ильяшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми : СумДУ, 2000. – Вип. 1. – С. 110–116.
2. Гришова І.Ю. Підходи до формування інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості / І.Ю. Гришова, Т.М. Гнат'єва // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства: Інноваційна економіка. – 2013. – № 1(39). – С.15–18.
3. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 4. – С. 21–29.
4. Миляева Л.Г. Уточнение понятия «инновационный потенциал», базирующееся на методике структурированных процедур / Л.Г. Миляева, Д.А. Билоусов // Инновации. – 2008. – № 12(122). – С. 100–102.
5. Федулова Л.І. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хлібопекарної галузі : [монографія] / Л.І. Федулова. – К. : НУХТ, 2009. – 512 с.
6. Губіна В.В. Інновації як фактор конкурентоспроможності в харчовій промисловості / В.В. Губіна // Ефективна економіка. – 2013. – № 7 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3764>.
7. Дейнеко Л.В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу / Л.В. Дейнеко [та ін.] ; НАН України ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2013. – 120 с.
8. Отенко І.П. Стратегічні пріоритети підприємства : [монографія] / І.П. Отенко. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 108 с.

Анотація. В статті розглянуто сутність і структуру інноваційного потенціалу як елемента стратегічного потенціалу. Проаналізовані основні проблеми реалізації інноваційної моделі в харчовій промисловості України і, відповідно до цього, виділені чотири процеси інноваційного розвитку харчової промисловості. Розглянуто ряд заходів по стимулюванню інноваційного потенціалу на галузевому рівні і державі в цілому.

Ключові слова: інноваційний потенціал, харчова промисловість, стратегічний потенціал харчових підприємств, інноваційне розвиток.

Summary. The article examines the nature and structure innovative potential as part of the strategic potential. The basic problem of implementing an innovative model of Ukraine in the food industry and, accordingly, allocated four processes of innovation development of the food industry. A number of measures to stimulate the innovative capacity at branch level and the state as a whole.

Key words: innovative potential, food processing, strategic potential food enterprises, innovative development.

УДК 330.131.5:658:63

Ушкаренко Ю. В.
доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

Ushkarenko I. V.
Doctor of Economics,
Professor, Head of Department of Economic Theory
Kherson State University

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL ASPECTS OF COOPERATIVE ENTERPRISES COMPETITIVENESS

Анотація. У статті визначено теоретичне значення конкурентоспроможності. Розглянуто підходи науковців до сутності понять «конкурентоспроможність», «управління конкурентоспроможністю». Проаналізовано основні смислові елементи та сформульовано авторське визначення кожного з понять.

Ключові слова: сільськогосподарська кооперація, сільськогосподарські кооперативи, конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів.

Постановка проблеми. Забезпечення економічного зростання країни багато в чому залежить від стану та умов функціонування аграрного сектора її економіки, в якому за останні десятиліття відбулися докорінні зрушення, пов'язані з ринковою трансформацією національної економіки. Протистояти труднощам можливо шляхом об'єднання виробничого потенціалу на кооперативних засадах. Саме кооперація, поєднуючи в собі особисті, колективні й суспільні інтереси, забезпечує людині умови для самостійності, підприємництва й ініціативної діяльності, виступає реальною формою виробничої демократії, дає змогу з'єднати в товаровиробнику мотивацію трудівника та власника, що створює суттєву основу підвищення ефективності виробництва.

Сучасні умови глобальної кризи характеризуються загостренням конкурентної боротьби та важким фінансовим становищем більшості кооперативних підприємств України, тому в період фінансово-економічної нестабільності одним із першочергових завдань сільськогосподарських кооперативів є підвищення рівня їх конкурентоспроможності, що гарантує зміцнення власних позицій серед конкурентів. Саме від рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської кооперації залежить конкурентоспроможність галузі та національної економіки в цілому.

Управління конкурентоспроможністю є напрямом менеджменту кооперативу, спрямованим на формування і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення його життєдіяльності в економічній сфері. Головним завданням управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів є забезпечення формування господарських зв'язків за будь-яких змін у внутрішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі національної економіки присвятили свої дослідження вітчизняні економісти-аграрники, серед яких: В. Гончаренко, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, П. Канінський, О. Крисальний, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Л. Молдаван, О. Онищенко, П. Саблук, Г. Черевко та ін.

Вагомий внесок у дослідження конкуренції та теоретичних основ і практичних питань управління конкурентоспроможністю зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Ансофф, З. Борисенко, В. Герасимчук, О. Кузьмін, І. Піддубний, А. Романов, І. Решетникова, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов та ін.

Проте залишаються недостатньо висвітленими і потребують поглибленого опрацювання теоретичні і методологічні аспекти проблеми управління конкурен-

госпроможністю сільськогосподарських кооперативів в умовах глобалізації економічних відносин. Це зумовило необхідність проведення окремого дослідження.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні економічної сутності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів. У процесі дослідження було використано поглиблений аналіз для розгляду теоретико-методологічних основ управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність є основою економічного зростання і добробуту економічних суб'єктів. Це питання слід розглядати як комплекс заходів, спрямованих на формування потенціалу виробництва для виготовлення якісної продукції. Економічна наука наводить широке коло теоретичних визначень щодо розуміння сутності конкурентоспроможності [1–4].

Загальнотеоретичне розуміння конкурентоспроможності – це соціально-економічна категорія, спроможність, уміння досягти законним шляхом найвищих економічних та соціальних переваг [5]. На думку деяких учених, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що має певну частку на відповідному рівні, яка характеризує рівень відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних та інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить цьому об'єкту, і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів [6–8].

Традиційно конкурентоспроможність трактується як стійке становище товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках [8, с. 207]. Аналіз економічної літератури, що присвячена цьому питанню, дає змогу виокремити трактування поняття «конкурентоспроможність» (табл. 1).

Аналіз табл. 1 доводить необхідність додаткового дослідження і формування визначення терміна «конкурентоспроможність» для різної специфіки конкурентних галузей.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства можливе лише під час застосування його ефективного управління. У загальному розумінні управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання – це цілеспрямований вплив на чинники й умови, які її формують в існуючому конкурентному середовищі.

Т.П. Решетникова [9] вважає, що основні напрями управління конкурентоспроможністю полягають: у проведенні маркетингових досліджень потенційних можливостей та результатів господарської діяльності суб'єктів ринку, а також у дослідженні вимог ринку і ступеня їх задоволення суб'єктами ринку; у проведенні кількісної оцінки, аналізу та прогнозування рівня конкурентоспроможності суб'єктів ринку; у розробці нормативів конкурентоспроможності.

О.Є. Кузьмін і Н.І. Горбаль під управлінням конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання розуміють ті аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають політику у сфері створення реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі і відповідальність у даній сфері діяльності, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення і підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності [10, с. 267].

На думку Л.В. Балабанової, управління конкурентоспроможністю – це сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їх сильних і слабких сторін, а також розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування і підтримку довгострокових конкурентних переваг [11, с. 89].

Г.С. Бондаренко [12] розглядає управління конкурентоспроможністю як систематичний, планомірний і цілеспрямований вплив на систему конкурентоспроможності з метою збереження її стійкості чи переведення з одного стану в інший за допомогою необхідних і достатніх способів і засобів впливу.

М.М. Галелюк стверджує, що управління конкурентоспроможністю є конкретною функцією менеджменту, що реалізується через здійснення загальних функцій із метою підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів, що є складником єдиної системи [13, с. 21]. Оскільки конкуренція є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів керування суспільства в цілому, Р.А. Фатхутдінов управління конкурентоспроможністю визначає як «процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах» [4, с. 64].

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування поняття «конкурентоспроможність»

Автор, джерело	Визначення поняття «конкурентоспроможність»	Методологічне значення
О.Д. Гудзинський [1, с. 45]	Це визначена ринком сформована і реалізована конкурентоздатність соціально-економічних систем, яка матеріалізована у формі товару чи послуг. Вона може визначитися в процесі оперативної діяльності під час реалізації стратегій і в перспективі – під час обґрунтування можливих ситуацій і стратегій розвитку	Акцентується увага на системі конкурентоздатного потенціалу як одного з важливих показників функціонування та ефективного розвитку підприємства
В.М. Горбатов [2, с. 290]	Володіння суб'єктом господарювання внутрішнім потенціалом, який спроможний протистояти суперникам у конкурентній боротьбі в конкретних стратегічних зонах господарювання	Акцентується увага лише на внутрішньому потенціалі, але це не єдина умова конкурентоспроможності
М.І. Малік [3, с. 13]	Це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери перейти до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури	Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств складається за комплексом споживчих та виробничих характеристик, ефективному використанні всіх можливих ресурсів
Р.А. Фатхутдінов [4, с. 19]	Властивість суб'єкта, яка характеризує рівень задоволення конкретної потреби порівняно з найкращими аналогічними об'єктами, що представлені на даному ринку; здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами в умовах конкурентного ринку	Акцентується увага тільки на задоволенні потреб споживача, не звертається увага на підвищення ефективності господарської діяльності

Таким чином, дійшли висновку, що управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів являє собою діяльність щодо формування низки управлінських рішень, які спрямовані на систематичне вдосконалення продукції, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення реклами, а саме, на створення довгострокових конкурентних переваг.

Виходячи з цього, суб'єктом процесу управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів виступає керівна ланка, що використовує наявні управлінські технології під час створення та збуту продукції тощо. Під об'єктом управління розуміються елементи внутрішнього середовища кооперативу, необхідні для вирішення завдань забезпечення конкурентних позицій у процесі створення та збуту товарів, який здійснюється на основі системи знань та навичок суб'єктів управління, обов'язково враховуючи потреби споживачів. Результатом взаємодії суб'єкта й об'єкта управління є формування стратегій і тактик конкуренції кооперативу.

Метою управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів є забезпечення умов успішного функціонування кооперативу в конкурентному середовищі та створення конкурентних переваг стосовно інших сільськогосподарських кооперативів за будь-яких економічних, соціальних та інших змін. Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів відбувається на трьох рівнях: оперативному, тактичному та стратегічному.

На оперативному рівні відбувається процес управління конкурентоспроможністю продукції. Тактичний – охоплює формування конкурентоспроможності кооперативу загалом. Стратегічний рівень включає дослідження та розвиток конкурентоспроможного потенціалу, який складається з маркетингового, ресурсного, інноваційного, творчого та ринкового потенціалу кооперативу. Між цими рівнями існує взаємозв'язок і взаємозалежність. Це означає, що конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможного потенціалу впливає на здатність кооперативу конкурувати на ринку.

Процес управління конкурентоспроможністю носить циклічний, відносно замкнутий характер. Він розпочинається з постановки мети, завдань і закінчується досягненням певного результату. На основі отриманої інформації про результати конкретизуються й уточнюються раніше поставлені завдання, встановлюються нові, можливо, висувається нова мета, і цикл починається знову.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що процес управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів складається з таких етапів: планування та організація процесу забезпечення конкурентоспроможності кооперативу; роз-

роблення планів виробництва конкурентоспроможної продукції, методів стимулювання персоналу та прискорення технічного розвитку кооперативу; контроль відповідальності за виготовлення конкурентоспроможної продукції; визначення ступеня досягнення конкурентоспроможності кооперативу, оцінка ефективності управлінських рішень та формування напрямків діяльності управління.

Дослідження процесу управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів дає змогу виокремити найважливіші функції управління, створення методів менеджменту. За їх допомогою система управління впливатиме на працівників, забезпечуючи їхню активність, координуючи діяльність, спрямовуючи на досягнення рівня конкурентоспроможності. До функцій управління відносять: аналіз показників які характеризують конкурентоспроможність продукції, потенціал та ринкову активність кооперативу; планування, що містить у собі розробку стратегії з метою покращання конкурентної позиції кооперативу на ринку; організацію заходів щодо реалізації розробленої конкурентної стратегії; мотивацію персоналу кооперативу за допомогою матеріального та морального стимулювання працівників для досягнення конкурентних переваг; контроль над виконанням розробленої конкурентної стратегії кооперативу. На нашу думку, виконання функцій управління конкурентоспроможністю кооперативу повинно бути спрямоване на досягнення ефективних показників господарської діяльності.

Висновки. Проблема управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів стає нагальною, тому під час визначення основного напрямку формування системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів треба сконцентрувати увагу на стратегічних пріоритетах системи менеджменту, забезпечуючи, таким чином, розроблення і реалізацію перспективних конкурентних переваг.

У процесі дослідження було здійснено теоретичний аналіз управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів. Сутність авторського розуміння управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів полягає у формуванні низки управлінських рішень, які спрямовані на систематичне вдосконалення продукції, пошук каналів збуту, нових груп покупців, рекламу, а саме на створення довгострокових конкурентних переваг. У ринкових умовах це складне завдання може бути вирішено шляхом формування моделі ефективної системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів. Однією з перспектив подальших досліджень може бути вивчення механізму управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів.

Список використаних джерел:

1. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
2. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов ; Ин-т проблем развития общества. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 592 с.
3. Малік М.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізм / М.І. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦІАЕ, 2007. – 270 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебное пособие] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Интел-Синтез, 2004. – 304 с.
5. Бобов Г.Б. Формування конкурентоспроможності сільського господарства України / Г.Б. Бобов, І.В. Кузьменко, Л.В. Михайлишина // Економічний форум. – 2011. – № 2. – С. 45–57.
6. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / Ю.Б. Иванов, П.А. Орлов, О.Ю. Иванова. – Х. : ІНЖЕК. – 2008. – 352 с.
7. Ждамірова А.О. Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / А.О. Ждамірова Ждамірова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_57843.doc.htm.

8. Дубина М.П. Значення сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі економіки / М.П. Дубина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21,8 – С. 204–209.
9. Решетникова Т.П. Організаційно-економічні методи управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Т.П. Решетникова ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2003. – 16 с.
10. Кузьмін О.С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб. для студ. спец. «Міжнародна економіка»] / О.С. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
11. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : [монография] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 147 с.
12. Бондаренко Г.С. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Г.С. Бондаренко. – Х., 2001. – 19 с.
13. Галелюк М.М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства / М.М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 14–27.

Анотація. В статті определено теоретическое значение конкурентоспособности. Рассмотрены подходы исследователей к сущности понятий «конкурентоспособность», «управление конкурентоспособностью». Проанализированы основные смысловые элементы и сформулировано авторское определение каждого из понятий.

Ключевые слова: сільськогосподарська кооперація, сільськогосподарські кооперативи, конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських кооперативів.

Summary. In the article certainly theoretical value of competitiveness. Approaches of research workers are considered in relation to essence of concept «competitiveness», «management by a competitiveness». Basic semantic elements are analysed and author determination is formulated each of concepts.

Key words: agricultural co-operation, agricultural co-operative stores, competitiveness, principles of competitiveness, management by the competitiveness of agricultural cooperative stores.

УДК 336.71

Христин А. І.

*аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету*

Khrystin A. I.

*PhD of Banking Department
Odessa National Economic University*

СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКІВ

ESSENCE AND FACTORS OF THE BANKS' REPUTATION RISK ORIGIN

Анотація. У статті проведено аналіз сучасних теоретичних положень щодо визначення сутності репутаційного ризику банку та прикладних проблем оцінки й управління таким ризиком. Доведено, що ризик втрати ділової репутації виникає як наслідок дії внутрішніх і зовнішніх чинників: недотримання банком законодавства України; здійснення ризикованої кредитної, інвестиційної, ринкової та рекламної політики; недоліки в кадровій політиці та в організації системи внутрішнього контролю; публікації у ЗМІ негативної інформації про банк. На засадах сучасних методів управління ризиками запропоновано розробити методичний інструментарій, що дає змогу оптимізувати вплив репутаційного ризику на діяльність банку.

Ключові слова: банк, репутаційний ризик, механізм управління, ділова репутація, довіра, чинники впливу, негативна інформація.

Постановка проблеми. Процеси фінансової глобалізації, лібералізації руху капіталів, концентрації банками значних обсягів капіталу, активів та зобов'язань, що характеризуються великим обсягом і складністю операцій, системною пов'язаністю та складною замінністю, приводять до виникнення та накопичення великої кількості ризиків, одним з яких є репутаційний.

Ускладнення сучасної банківської діяльності з урахуванням впливу інформаційних та комунікаційних техно-

логій призведе до необхідності постійного вдосконалення процесів управління ризиками, що мають різні зони формування та прояви. Це обумовлює практичну необхідність раціональної організації управління ризиками як одного з головних елементів банківської діяльності.

За якісного управління ризиками у суспільстві формується позитивна думка та довіра до банку, що забезпечує йому конкурентоспроможність на фінансовому ринку

та сталий розвиток. За таких обставин набувають особливого значення питання ідентифікації, виміру, регулювання та нагляду за ризиками банків, для ефективного вирішення яких необхідно передусім своєчасно визначити чинники їх виникнення та формування.

В останні роки серед певного набору банківських ризиків виділяється ризик втрати ділової репутації банку, який є найменш вивченим та не врегульованим, тому недооцінюється в багатьох банках. Найбільш негативний вплив ризику втрати ділової репутації проявляється в різкому відтоку вкладів населення, що призводить до зниження ліквідності банку та погіршення його фінансової стійкості, тому виникає необхідність уточнення й логічного впорядкування чинників, які сприяють виникненню репутаційних ризиків. Зазначене обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам визначення сутності та формування методів управління операційним ризиком присвячено наукові праці як іноземних дослідників: Г. Даулінга, А. Замана, В. Нельсона, В. Хенні тощо, так і вітчизняних: О. Гребешкової, Н. Маслової, О. Чорної, Н. Пилипів та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим аналіз наукової літератури, законодавчих актів дає змогу стверджувати, що невирішеними проблемами залишаються теоретичні та прикладні підходи до визначення сутності, необхідності управління, оцінки та методів регулювання репутаційного ризику банків. Для вирішення зазначених проблем передусім необхідно виділити чинники, які впливають на репутацію банку, визначити їх види та можливий ступінь негативного впливу на результати банківської діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні сутності репутаційного ризику банків та визначенні чинників, що впливають на ділову репутацію банку.

Завдання статті полягають в емпіричному аналізі сутності й особливостей прояву репутаційного ризику банку, визначенні необхідності формування дієвих методів управління, а також систематизації зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на ризик репутації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах діяльності банків питання їх ділової репутації та, як наслідок, довіри з боку клієнтів і ділових партнерів особливо гостро постає в період фінансових криз. Так, причиною виникнення фінансових криз 1998 р. і 2008–2009 рр. стала нестабільність діяльності комерційних банків унаслідок низької довіри клієнтів, що є відображенням негативної ділової репутації [1, с. 3].

У своїй науковій праці Н. Маслова стверджує, що для фінансово-кредитних організацій ділова репутація великою мірою визначає переваги клієнтів і партнерів, забезпечує міцність та ефективність ділових зв'язків, фінансові показники та ринкове благополуччя банку [2, с. 27].

Загальні та спеціальні підходи до оцінки та управління ризиком репутації банків висвітлено в нормативних матеріалах Національного банку України та рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду.

Так, Національний банк України пропонує визначити ризик репутації банку у такий спосіб: ризик репутації – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу банку клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду, який впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати наявні відносини, та може призвести банк (або його керівників) до фінансових утрат або зменшення клієнтської бази, притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності [3].

Зауважимо, що наднаціональні органи регулювання – «Велика двадцятка» і Базельський комітет із банківського нагляду – ретельно досліджували причини кризи 2008 р., а також системні ризики і чинники, що сприяють їх виникненню, накопиченню та реалізації. Базельський комітет у проміжних консультативних документах висвітлює такі важливі моменти, що пов'язані з репутаційним ризиком банків:

- репутаційний ризик можна визначити як ризик, що виникає внаслідок негативного сприйняття з боку покупців, контрагентів, акціонерів, інвесторів і регуляторів, який може вплинути на здатність банку підтримувати існуючі або встановлювати нові ділові відносини та отримувати тривалий доступ до джерел фінансування;

- репутаційний ризик, зазвичай через неявні механізми впливу, може привести до підвищення кредитних, ринкових і правових ризиків, а також ризиків ліквідності, кожен з яких, своєю чергою, може негативно позначитися на прибутку, ліквідності або капіталі банку;

- керівники банку повинні вжити відповідних внутрішніх нормативних документів (policies) та процедур для ідентифікації чинників і джерел репутаційного ризику під час виходу на нові ринки, впровадження інноваційних продуктів та послуг або напрямів діяльності. Крім того, процедури стрес-тестування повинні враховувати репутаційний ризик, щоб керівництво мало чітке уявлення про його наслідки [4].

Необхідно зазначити, що в остаточному варіанті рекомендацій «Базеля III» репутаційні ризики не згадуються. У розділі «Моніторинг» зазначеного документа основна увага приділяється незалежним стандартизованим інструментам аналізу ризиків контрагента (кредитних і комплаєнс-ризиків), зокрема визначається таке:

- щоб зрозуміти основні аспекти потреби в банківській ліквідності, банкам слід часто проводити дослідження можливих невідповідностей у договірних відносинах. Такий підхід корисний для порівняння профілів ризиків різних інститутів і виявлення банками і регуляторами моменту, коли може виникнути необхідність у додатковій ліквідності;

- засоби моніторингу ринку – джерела оперативних сигналів про можливі проблеми з ліквідністю – повинні включати додаткові дані про юридичних осіб, які дозволяють оцінити їх фінансовий стан, засоби й умови фінансування [5].

Такий перехід рекомендацій Базельського комітету, на нашу думку, від репутаційних ризиків до ризиків взаємодії з контрагентами пояснюється тим, що нівелювання ризиків втрати ділової репутації часто зводиться до впровадження процедур аналізу кредитних та комплаєнс-ризиків.

Здійснення постійного контролю банками негативних відгуків у пресі і соціальних мережах, а також безпосередніх відгуків клієнтів є лише одним із засобів вирішення більш широкого завдання. Проте перевірка відгуків поступово стає частиною кредитного, а іноді і комплаєнс-звіту та поряд з іншими заходами включається в розділ «Контроль репутації» (Reputation check) [5].

Отже, репутаційні ризики – це ризики виникнення в банку збитків через формування в суспільстві негативного уявлення про його фінансову стабільність або якість продуктів та послуг. Репутація представляє собою якісну оцінку діяльності банку, авторитет його реальних власників.

Аналіз проблем виникнення, ідентифікації та управління репутаційними ризиками в банківській системі України дає змогу стверджувати, що ризики переважно виникали та накопичувалися за умови стрімкого розвитку роздрібного банківського бізнесу з початку 2000 р., а реалізувалися ризики в період кризи, у 2008–2009 рр., коли банки були не в змозі своєчасно виконувати фінансові зобов'язання перед клієнтами, насамперед – перед вкладниками. Справа в тому, що саме населенню притаманні так звані банківські паніки,

тому для роздрібного банку репутація повинна бути важливою та переважаючою. Але українські банки в умовах кредитної експансії та кредитного буму приділяли ризику втрати довіри недостатньо уваги. Незважаючи на негативний вплив клієнтської паніки на діяльність «Промінвестбанку», не всі банки формували ефективну превентивну політику управління потенційними репутаційними ризиками.

Конкретні приклади банків, ефективно керуючих репутаційними ризиками, привести важко (ефективність може бути перевірена тільки негативними подіями), однак можна припустити, що банки, які активно кредитують або залучають вклади населення, повинні прагнути сформулювати позитивну ділову репутацію.

Принциповим моментом в управлінні ризиком втрати ділової репутації є те, що не до всякого банку він може бути віднесений повною мірою. Ризик утрати ділової репутації актуальний тільки для банків, що мають позитивну ділову репутацію. Якщо банк має негативну ділову репутацію, то даний вид ризику йому не властивий.

У цілому для визначення впливу кризових ситуацій на діяльність банків експерти ранжують банківські ризики за ступенем важливості в такий спосіб: кредитний ризик – 60%; ризик ліквідності та платоспроможності – 55%; валютний ризик – 42%; цінновий ризик – 35%; операційний ризик – 30%; ризик репутації – 20%; IT-ризик – 18%; інфляційний ризик – 10% [6].

Зазначимо, що найбільший рівень ризику притаманний кредитному, репутаційний становить 20%, водночас загальна комп'ютеризація банківської діяльності також може призводити до серйозних репутаційних втрат.

Отже, питання оцінки ризику втрати ділової репутації й управління ризиком ділової репутації є вкрай актуальними як для іноземних, так і для вітчизняних банків. Зазначені проблеми активно вивчаються вченими та розробляються експертами, з'явився навіть термін «репутаційна економіка» (Reputation Economy), означаючий, що для клієнта набагато важливіше «хто ви», чим «що ви продасте» [7].

Наприклад, Reputation Institute, що пропонує клієнтам в усьому світі власну систему оцінки й управління репутацією, виділяє такі етапи управління репутаційним ризиком:

- вивчення та первинний вимір ризику;
- настроювання (customization) параметрів вивчення й управління;

- інтеграція в системи бізнес-планування;
- крос-функціональна реалізація та звітність;
- повна інтеграція з довгостроковою стратегією та бізнес-плануванням. Рекомендовані етапи управління репутаційним ризиком, на нашу думку, можуть бути використані банками під час формування стратегії управління ризиками втрати ділової репутації.

Зауважимо, що для формування ефективної системи управління репутаційним ризиком банку (ризиком втрати ділової репутації) як одного з банківських ризиків під час її побудови необхідно враховувати дію внутрішніх і зовнішніх факторів, основними з яких є:

- недотримання банком законодавства України, внутрішніх документів, звичаїв ділового обороту, професійної етики, невиконання договірних зобов'язань;
- здійснення ризикованої кредитної, інвестиційної, ринкової та рекламної політики, високого рівня операційного ризику, недоліків в організації системи внутрішнього контролю;
- недоліки в кадровій політиці під час підбору та розміщення кадрів;
- публікації у ЗМІ негативної інформації про банк.

Прикладом матеріалізації ризику втрати ділової репутації є швидке зниження ліквідності банку внаслідок закриття на нього лімітів на міжбанківському ринку та панічного відтоку вкладів населення.

Специфіка даного виду ризику ускладнює його кількісний аналіз: імовірність виникнення ризику може оцінюватися тільки експертним шляхом, як і кореляція між виникненням ризикової події та розміром збитку.

Таблиця 1

Основні внутрішні та зовнішні чинники виникнення та посилення репутаційного ризику банку

ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ	ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ
Недотримання банком і його персоналом законодавства, установчих і внутрішніх документів банку, правових норм, принципів професійної етики	Виникнення в банку конфлікту інтересів з акціонерами, клієнтами, партнерами, ЗМІ, іншими зацікавленими особами
Недоліки кадрової політики під час підбору та розміщення кадрів, некомпетентність або безвідповідальні дії персоналу й органів управління; трудові конфлікти	Негативна оцінка діяльності банку, висловлена зовнішніми аудиторськими організаціями, владними або контролюючими органами, впливовими та відомими клієнтами
Внутрішнє шахрайство з боку працівників банку; витік інформації (розголошення комерційної таємниці); свідомі дії співробітників, що підривають репутацію банку (диверсії)	Опублікування негативної інформації про банк у ЗМІ й Інтернеті, критичне обговорення діяльності банку в Інтернет-блогах
Недостатня прозорість діяльності банку	Зниження рейтингів банку рейтинговими агентствами
Неконкурентне та неетичне поведіння банку на ринку банківських послуг	Лідерство або прагнення до лідерства на ринку банківських послуг
Неефективна система відносин зі ЗМІ	Несумлінне (некомерційне) поведіння банків-конкурентів
Невиконання банком договірних зобов'язань перед вкладниками, позичальниками, інвесторами, партнерами	Загальна негативна ситуація (економічна, політична, демографічна, соціальна тощо) у світі, країні, банківській системі
Недоліки в організації системи внутрішнього контролю й управлінні ризиками банку, у тому числі репутаційними	Розпускання помилкових (необґрунтованих) слухів і інформації про діяльність банку, пред'явлення різних претензій і обвинувачень на адресу банку з боку різних груп громадськості
Нездатність банку ефективно здійснювати свою діяльність та якісно надавати послуги своїм клієнтам (неефективний менеджмент)	Суспільна думка про банк
Відсутність роботи над образом банку й контролю над іміджем	Надзвичайна подія, що порушує діяльність банку
Здійснення банком ризикованої ринкової й інвестиційної політики, участь у сумнівних ризикованих альянсах і партнерствах	

Для виявлення й оцінки (у тому числі з урахуванням довгострокової перспективи) чинників виникнення ризику втрати ділової репутації ризик-менеджмент банку повинен проводити реорганізаційне управління ризиком втрати ділової репутації, що повинне здійснюватися в рамках вбудованої в банку системи управління всіма банківськими ризиками. Автором систематизовано основні чинники виникнення та посилення репутаційного ризику (табл. 1).

Із наведеної таблиці видно, що існує велика кількість чинників, які сприяють виникненню репутаційних ризиків, при цьому зроблено висновок, що найбільш яскраво й істотно репутаційний ризик проявляється під час виникнення ситуації публічних скандалів.

Зазначимо, що вплив різних чинників на репутаційні ризики є досить складним та взаємопов'язаним процесом: часто один чинник ризику породжує появу іншого, чим ще більше підсилює репутаційні ризики (наприклад, недостатня інформаційна прозорість банку (внутрішній фактор) може викликати внутрішнє шахрайство з боку його персоналу (внутрішній фактор), розпускання помилкових (необґрунтованих) слухів про діяльність банку (зовнішній фактор), опублікування негативної інформації про банк у ЗМІ).

Розуміння керівництвом банку сутності ризику втрати ділової репутації та необхідності управління ним на сучасних засадах засобів мінімізації можливих втрат зазвичай викладаються в пояснювальній записці до річної звітності банку. Цікавий факт: відповідно до звітності, деякі банки під ризиком втрати ділової репутації розуміють тільки появу негативних публікацій у ЗМІ, і, відповідно, управління цим ризиком полягає в призначенні спеціального співробітника, що відслідковує такі публікації. Зазначене, на нашу думку, теж підтверджує необхідність урахування дії всіх чинників репутаційного

ризиком під час створення ефективної системи управління ризиком втрати ділової репутації.

Висновки. Проведене дослідження свідчить, що відмінними рисами репутаційного ризику банку, що визначають його специфіку, є те, що цей ризик:

– безпосередньо пов'язаний із проблемою зменшення рівня або втрати довіри, авторитету, поваги та лояльності до банку з боку різних груп громадськості;

– підсилюється, коли існує розрив у сприйнятті банку корпоративною аудиторією та самим банком;

– негативно позначається на образі всього банку (саме образ і його складові частини – імідж і репутація – є головними об'єктами репутаційного ризику) і приводить до виникнення різних, досить важких наслідків для банку;

– впливає на всі види діяльності банку, погіршуючи його фінансову стійкість, збутові можливості, здатність відповідати за своїми зобов'язаннями;

– здатний перетворюватися та викликати появу інших ризиків (від форс-мажорних подій до внутрішніх корпоративних ризиків), зокрема ризик втрати ліквідності.

Але головна його особливість полягає в тому, що цей ризик супроводжує банк протягом усього життєвого циклу, тому від нього не можна позбутися, уникнути або звести до нуля. Можна тільки оптимізувати його вплив шляхом раціонального й адекватного управління.

Проведений аналіз дав змогу зробити висновок, що в сучасній теорії та практиці банківського ризик-менеджменту відсутній повноцінний і адекватний механізм управління репутаційним ризиком, що враховує внутрішні та зовнішні чинники впливу на виникнення такого ризику. У зв'язку із цим на засадах сучасних методів управління ризиками необхідно розробити методичний інструментарій, що дає змогу оптимізувати вплив даного ризику на банк.

Список використаних джерел:

1. Пилипів Н.І., Пилипів М.І. Проблеми формування ділової репутації комерційних банків для функціонування системи ділового партнерства : матеріали науково-практичної конференції молодих учених та студентів (02 квітня 2015 р.) / Н.І. Пилипів, М.І. Пилипів. – Івано-Франківськ : Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького, 2015 р. – 306 с.
2. Маслова Н. Бренд банку: сутність, елементи, вплив на клієнтів / Н. Маслова // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. – С. 24–32.
3. Постанова Національного Банку України «Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» від 26.06.2015 № 417 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15>.
4. Basel Committee on Banking Supervision (2009). Consultative Document. Proposed Enhancements to the Basel II Framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs150.pdf>.
5. Basel Committee on Banking Supervision (2011). Basel III: a Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.
6. Использование природоохранной идеологии в формировании имиджа предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sci.aha.ru/ARC/d12.htm>.
7. Kasper Ulf Nielsen, Nicolas Georges Trad. Can Banks Recover Their Reputations. Reputation Institute White Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/whitepapers>.

Анотація. В статтю проведено аналіз сучасних теоретичних положень по визначенню сутності репутаційного ризику банку та прикладних проблем оцінки та управління таким ризиком. Доказано, що ризик втрати ділової репутації виникає як наслідок дії внутрішніх та зовнішніх факторів, таких як: невиконання банком законодавства України; здійснення ризикованої кредитної, інвестиційної, ринкової та рекламної політики; недоліки в кадровій політиці та в організації системи внутрішнього контролю; публікації в ЗМІ негативної інформації про банк. На основі сучасних методів управління ризиками запропоновано розробити методичний інструментарій, що дозволяє оптимізувати вплив репутаційного ризику на діяльність банку.

Ключові слова: банк, репутаційний ризик, механізм управління, ділова репутація, довіра, фактори впливу, негативна інформація.

Summary. The aim of this article was to analyze the modern theoretical positions determining the nature of reputational risk of the bank and to apply problems in the evaluation and management of such risks. It was proved that the risk of loss of reputation arises as a consequence of the internal and external factors, such as: non-bank legislation of Ukraine; implementation of credit risk, investment, market and promotional policies; deficiencies in personnel policy and the organization of internal control; publications in the media with the negative information about the bank. It was proposed to develop methodological tools on the basis of modern risk management techniques in order to optimize the impact on reputational risk of the bank.

Key words: bank, reputational risk management mechanism, goodwill, trust, influence factors, negative information.

Швец І. Б.

*доктор економічних наук,
професор, проректор з міжнародних зв'язків
Донецького національного технічного університету*

Хадарцев О. В.

*асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Shvets I. B.

*Doctor of Economic Science,
Professor, Vice-Rector for International Relations
Donetsk National Technical University*

Khadartsev O. V.

*Assistant of Enterprise Economics and HR-management Department
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕСУРСОЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

MACROECONOMIC TRENDS RESOURCE EFFICIENCY NATIONAL ECONOMY

Анотація. Статтю присвячено дослідженню тенденцій ресурсоефективності та ресурсоспоживання в Україні на макрорівні. Досліджено теоретичні підходи до обґрунтування показників ресурсоефективності, здійснено якісну характеристику національної економіки як інституційної одиниці, проведено співставне порівняння основних макроекономічних індикаторів.

Ключові слова: ресурсоефективність, ресурсозбереження, інституційна одиниця, макроекономічні тенденції, ресурси, фактори виробництва, продуктивні сили.

Постановка проблеми. Виявленню сучасних проблем та перешкод ресурсозбереженню присвячена значна кількість досліджень, де наводяться пропозиції щодо вдосконалення заходів політики та поліпшення ефективності чинних інструментів ресурсозбереження. Проте одним із суттєвих недоліків даних розробок є переважна дискретність аналізу, що призводить до обминання системності існуючих проблем. Проблематика ресурсоспоживання та ресурсозбереження повинна розглядатись із позицій комплексних взаємозв'язків національного економічного середовища в цілому (як кількісних, так і якісних), оскільки дискретність аналізу ставить під сумнів можливість реального застосування пропозицій щодо активізації й удосконалення ресурсозбереження в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика комплексного оцінювання ефективності ресурсоспоживання і ресурсозбереження розглядається у працях багатьох науковців, зокрема Т.І. Батракової, І.П. Вовк, Т.Г. Логутової та О.В. Полторацької, Ю.О. Набатової та В.Г. Бабенко-Левади, І.В. Чикало, А.І. Шаповал та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання причинно-наслідкових взаємозалежностей результативності процесів ресурсозбереження зі станом економічного середовища в цілому, оскільки сам він створює необхідні передумови для активізації ресурсозбереження.

Мета статті полягає у здійсненні порівняльного економічного аналізу тенденцій ресурсоефективності та ресурсоспоживання на макрорівні для виявлення якісної характеристики стану національного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тенденції ресурсоспоживання в економіці країни та ресурсоз-

берігаюча активність цілком залежать від ефективності механізмів формування і реалізації політики ресурсозбереження. Таку залежність доцільно розглядати з двох сторін. Перший аспект державної політики полягає у тому, що вона водночас є показником та критерієм рівня сприйняття стану конкретного економічного середовища, адекватності оцінювання прямих і непрямих залежностей між його складниками, механізмів взаємодії, потреб і умов щодо стабільного функціонування та розвитку. Другим аспектом є підхід до тенденцій ресурсоспоживання та ресурсоефективності як до законірного агрегованого результату дієвості політики ресурсозбереження та форм її реалізації. Такий підхід також є відображенням узагальнюючої ефективності всього комплексу заходів, теоретико-методичних засад та інструментарію, якісною характеристикою дотримання процесуальних і процедурних вимог. При цьому вихідним базисом є перший аспект.

Украй важливим є визначення соціально-економічного середовища держави як інституційної одиниці макрорівня. У такому аспекті стан економічного середовища має визначатися через:

- результати володіння «цінностями або активами» (ресурсами у сенсі факторів виробництва), їх «обмін» або «передачу прав власності» на них;
- здатність раціонально «приймати економічні рішення» і «брати участь в економічній діяльності»;
- властивість оптимально «приймати на себе зобов'язання» і «укладати контракти»;
- здатність ефективно організовувати взаємодію інституційних одиниць «усередині».

Об'єктивним узагальненням порівняльних оцінок за такого підходу можуть бути рейтинги світових організацій, де Україна посідає такі місця (за даними 2015–2016 рр.):

- у рейтингу сприяння бізнес-середовища (Doing Business) – 96-е місце з 189 країн;
- у рейтингу економічної свободи (Heritage Foundation and Wall Street Journal) – 161-е місце зі 178 країн;
- за рівнем процвітання (Legatum Institute) – 63-тє місце зі 142 країн;
- за рівнем сприйняття корупції (Transparency International) – 142-е місце зі 190 країн;
- за індексом людського розвитку ООН (United Nations Development Program) – 81-е місце зі 166 країн.

У рейтингу «Індекс глобальної конкурентоспроможності 2015–2016» Україна знаходиться на 79-му місці зі 140 країн. Надійність банків України оцінено за найнижчим показником – 140 зі 140, робота у сфері державного сектора – 130 зі 140, податкове навантаження на бізнес визначено на рівні 118 зі 140. За глобальним інноваційним індексом (складеним Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнельським університетом та міжнародною бізнес-школою Insead) Україна посідає 63-тє місце зі 143 країн.

Тому ресурсозбереження в Україні як одна зі складових частин економічної діяльності та процеси, що в ньому відбуваються, є результатом існуючого стану економічного середовища, а отже, притаманні йому недоліки і проблеми закономірно відображають специфіку загальноекономічних тенденцій. Але, на думку деяких дослідників, істотний вплив здійснюють зовнішньоекономічні фактори, а саме залежність від постачання енергоносіїв. Т.Г. Логутова та О.В. Полторацька [1] визначають вплив на економіку саме нафти і газу, які застосовуються в усіх сферах економічної діяльності, оскільки коливання на ринку нафти формує цінову політику як на промислові, так і на продовольчі товари. На думку вчених, ця залежність є найбільш актуальною для добувної, металургійної, хімічної, машинобудівної та будівельної галузей. На основі дослідження А.І. Шаповал [2, с. 202] правомірно зробити висновок, що ресурсоспоживання слід аналізувати з підходу двох груп чинників:

- технічного (технологічного) складника – вплив стану та техніко-технологічного рівня продуктивних сил;
- структурного складника – вплив змін макроекономічних пропорцій в економіці.

Іншим аспектом аналізу тенденцій ресурсоспоживання та ресурсозбереження є об'єктивність індикаторів і показників. Так, І.П. Вовк зазначає, що оцінювання ефективності ресурсовикористання слід розглядати не лише з позицій співвідношення «результати/витрати» для окремого суб'єкта господарювання, а й як поняття, що стосується розподілу ресурсів, товарів тощо [3, с. 108]. На думку автора, формування показників ефективності використання ресурсів має дотримуватися принципів, що передбачають застосування показників для управління ресурсозбереженням, стимулювання задля ефективності ресурсозбереження, взаємозв'язок системи показників ефективності використання ресурсів та ресурсозбереження. Відповідно, оцінювання раціонального використання ресурсів має здійснюватися через систему показників. Необхідно також урахувати й припущення Ю.О. Набатової та В.Г. Бабенко-Левади [4], які доводять, що сучасне ресурсоспоживання формується під впливом не технічної і внутрішньовиробничої специфіки, а як результат певних виробничих відносин, де на перше місце виходить фактор управління, який повинен швидко адаптуватись до кризових умов, бути більш гнучким щодо ціноутворюючої ланки та короткостроковим як у системі реалізації, так і в системі виробництва. При цьому зміна умов соціально-економічного розвитку в країні змінює горизонт впливу ресурсозбереження, оскільки умови визначають пріоритетність стратегій суб'єктів господарювання – від середньострокових і довгострокових до короткострокових і оперативних, що, своєю чергою, формує кон'юнктуру, актуалізує чи деактуалізує ресурсозбереження. Т.І. Батракова [5] доводить, що ефективність на рівні підприємства має прояв у широкому і локальному аспектах:

- у широкому – за ступенем задоволення попиту споживачів;
- у локальному – системою часткових показників, що характеризують окремі підсистеми або елементи підприємства.

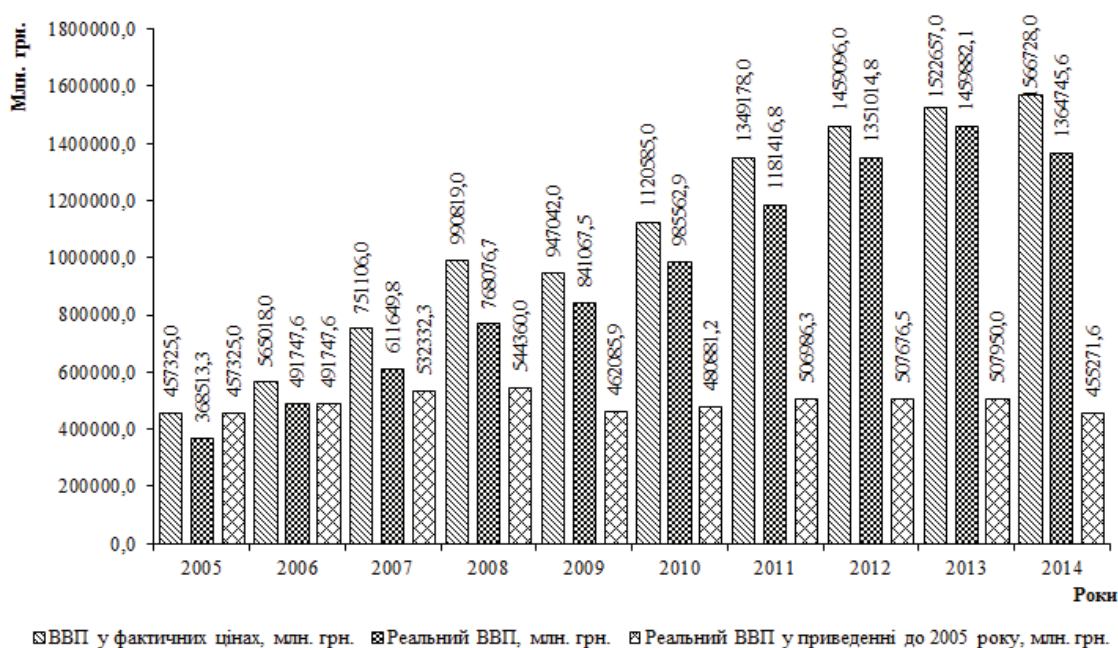


Рис. 1. Динаміка ВВП України за 2005–2014 рр. [9]

Отже, оцінювання тенденцій ресурсоспоживання та ресурсозбереження слід розглядати як модель, що відображає координацію між об'єктивно існуючими потребами підвищення ресурсоефективності, зниження ресурсомісткості ВВП і суспільного виробництва та процесами, які відбуваються в економічному середовищі. Н.В. Мельничук [6, с. 189] визначає, що основними причинами високої ресурсомісткості національного продукту в Україні є:

- застаріла техніка і технологія виробництва (енергоємність та матеріалоємність продукції в більшості галузей національної економіки мінімум у два-три рази перевищують показники розвинутих країн);
- несприятлива структура промислового виробництва з переважанням матеріалоємних, енергоємних виробництв і низькою часткою наукоємних підприємств та сервісного обслуговування;
- відсутність необхідних рециркуляційних систем використання ресурсів, включаючи системи переробки відходів;
- відсутність адекватних правового та економічного механізмів стимулювання розвитку екологічно безпечних технологій і природоохоронних систем;
- відсутність ефективного контролю охорони навколишнього середовища;
- недостатній кваліфікаційний рівень працюючих і низький ступінь їх обізнаності про прогресивні ресурсоефективні технологічні системи.

Дослідження ресурсоспоживання та ресурсозбереження вимагає визначення сукупності оцінювальних показників, за якими здійснюється аналіз. У цьому аспекті доцільно звернутись до праці І.В. Чикало [7, с. 54–56], яка здійснила групування та аналіз методичних підходів до оцінювання ресурсоефективності та виділила вісім підходів за складовими частинами оцінки та результатуючими показниками, внаслідок чого визначила що ресурсоємність слід розглядати з таких позицій:

- агрегований макроекономічний показник, що акумулює економічні результати виробництва і відображає стан використання ресурсів країни в процесі створення ВВП;
- детермінанта конкурентоспроможності держави та її економічної безпеки;
- напрям виявлення резервів для забезпечення підвищення ефективності використання ресурсів у процесі створення одиниці ВВП;
- результат функціонування виробничої системи, що проявляється у зміні конкурентоспроможності та досягненні економіко-екологічного та соціального ефектів.

Таким чином ресурсоефективність, ресурсоспоживання та ресурсозбереження є похідними від стану та рівня розвитку продуктивних сил національної економіки – засобів виробництва та трудових ресурсів, які є базовими елементами економіки як виробничої функції. Від рівня розвитку продуктивних сил істотно залежить ефективність використання інших видів ресурсів: матеріальних, природних, фінансових тощо. Водночас використання матеріальних та нематеріальних ресурсів (факторів суспільного виробництва) сприяє підвищенню продуктивності та інноваційному розвитку продуктивних сил. Зокрема, в аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень [8, с. 74–80] зазначаються такі сучасні загрози:

- дестимулювання підприємницької діяльності внаслідок збереження глибоких інституційних проблем української економічної системи;
- катастрофічне погіршення інвестиційного клімату, що обумовлює низьку інвестиційну привабливість економіки країни;

– гальмування інноваційних процесів, які є вирішальною умовою забезпечення стійкого економічного розвитку на середньострокову і тривалу перспективу;

– критичний стан основних засобів, ступінь зношеності яких у більшості видів економічної діяльності неспинно зростає, що зумовлює перешкоди технологічній модернізації економіки, втрати від їх низької ефективності, збереження високого рівня ресурсомісткості виробництва;

– високий рівень енергоємності вітчизняної економіки та нераціональна структура споживання паливно-енергетичних ресурсів, що зумовлює низьку конкурентоспроможність української продукції;

– збереження малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації України як виробника й експортера сировинної та низькотехнологічної продукції.

Отже, дослідження тенденцій ресурсоспоживання має сконцентрувати увагу на характеристиці інституційної одиниці національної економіки в аспекті формування ефективної державної економічної політики.

Проведені авторами аналітичні розрахунки на основі щорічних даних Державної служби статистики України дають змогу констатувати таке. Протягом 2005–2014 рр. відбувалось зростання ВВП України у фактичних цінах із 457,3 млрд. грн. до 1 566,7 млрд. грн. (у 3,43 рази), аналогічно зростав і реальний ВВП порівняно до попереднього року. Проте за приведення значень до базового 2005 р. значення ВВП практично не змінилось (рис. 1). Спостерігалася тенденція до зростання в 2005–2008 рр., але вплив наслідків кризи призвів до зменшення суспільного виробництва та падіння ВВП у 2009 р. на 15,07% до попереднього та практично досягнув рівня 2005 р. Із 2010 р. відбулось незначне підвищення, яке лишалось сталим до 2013 р. включно.

Зменшення ВВП у 2014 р. пов'язане як із політичною й економічною нестабільністю, так і з виключенням доданої вартості АР Крим та окупованих східних територій. ВВП 2014 р. у приведенні зменшився до значення 2005 р. на 0,43%. Варіація ВВП за приведенням становила 5,93%, тобто правомірно вважати, що істотних зрушень у результатах суспільного виробництва не відбулося. Аналогічна тенденція спостерігається в показниках макроекономічної ефективності чистого внутрішнього продукту і чистого національного доходу.

Оскільки вихідними продуктивними силами економіки є засоби виробництва та трудові ресурси, то доцільним буде здійснити співставлення показників їх наявності з результатами суспільного виробництва (табл. 1). Протягом 2005–2014 рр. істотно зросла вартість основних засобів (за первісною вартістю) – з 1 276,2 млрд. грн. у 2005 р. до 13 752,1 млрд. грн. у 2014 р., або в 10,78 рази. Але за залишковою вартістю (що відображає запас придатності) зростання становило в 3,44 рази. При цьому рівень зносу зріс із 48,16% до 83,46%. Аналогічно характеризує стан основних засобів і приведення показників до співставлення з 2005 р. Придатність основних засобів практично не змінилась, а отже, відсутні істотні якісні зміни у засобах виробництва національної економіки. Подібні тенденції спостерігаються і стосовно трудових ресурсів країни. Варіація зайнятих в економіці протягом 2005–2014 рр. становила 3,86% за загальною кількістю і 7,29% – за чисельністю зайнятих на об'єктах господарювання. Зменшення показників зайнятості в 2014 р. пов'язане із вилученням даних по АР Крим та території проведення АТО.

Віддача основних засобів на грн. ВВП протягом 2005–2014 рр. за первісною вартістю зменшилась з 0,358 до 0,114 грн./грн. або в 3,14 рази. Якщо взяти віддачу з погляду рівня придатності основних засобів (за залишко-

Показники ефективності національної економіки [9]

Показник	Роки										Середнє значення 2005-2014	Стандартне відхилення 2005-2014	Варіація значення 2005-2014
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014			
Віддача основних засобів, грн. ВВП на грн.													
за первісною вартістю	0,358	0,360	0,367	0,315	0,243	0,169	0,182	0,159	0,146	0,114	0,2	0,09	39,23
за залишковою вартістю	0,691	0,730	0,756	0,792	0,593	0,647	0,758	0,683	0,646	0,689	0,7	0,06	8,28
Виробіток по ВВП на 1-го зайнятого, тис. грн./особа													
за загальною чисельністю	22,114	27,256	35,930	47,244	46,903	55,294	66,383	71,685	74,625	86,687	53,4	20,28	37,97
із коригуванням на дефлятор 2005	22,114	23,721	25,465	25,956	22,885	23,728	24,945	24,942	24,895	25,190	24,4	1,16	4,75
за чисельністю зайнятих на суб'єктах господарювання	50,987	68,282	79,652	106,856	103,453	104,021	132,734	146,531	156,505	178,104	112,7	38,49	34,14
із коригуванням на дефлятор 2005	50,987	59,427	56,452	58,707	50,477	44,639	49,878	50,984	52,209	51,755	52,6	4,24	8,08
Фондоозброєність трудових ресурсів тис. грн./особа (за первісною вартістю)													
за загальною чисельністю	61,712	75,681	97,938	150,180	193,335	328,080	363,948	449,439	509,766	760,908	299,1	215,73	72,13
із коригуванням на дефлятор 2005	61,712	65,867	69,412	82,510	94,333	140,790	136,762	156,377	170,055	221,110	119,9	50,71	42,30
за чисельністю зайнятих на суб'єктах господарювання	142,284	189,599	217,114	339,674	426,435	617,195	727,724	918,697	1069,094	1563,327	621,1	434,07	69,89
із коригуванням на дефлятор 2005	142,284	165,012	153,876	186,618	208,069	264,860	273,460	319,651	356,644	454,283	252,5	96,18	38,09
Фондоозброєність трудових ресурсів тис. грн./особа (за залишковою вартістю)													
за загальною чисельністю	31,991	37,361	47,518	59,659	79,113	85,429	87,583	104,940	115,514	125,872	77,5	30,99	39,99
із коригуванням на дефлятор 2005	31,991	32,516	33,677	32,777	38,601	36,660	32,912	36,513	38,535	36,577	35,1	2,43	6,94
за чисельністю зайнятих на суб'єктах господарювання	73,758	93,598	105,340	134,934	174,499	160,711	175,125	214,508	242,259	258,611	163,3	59,37	36,35
із коригуванням на дефлятор 2005	73,758	81,460	74,658	74,133	85,142	68,967	65,807	74,636	80,816	75,149	75,5	5,48	7,26

вою вартістю), то вона не зазнала істотних змін, хоча протягом 2005–2014 рр. відбувались коливання (середньоквадратичне відхилення становило 0,06 грн./грн., варіація – 8,28%). Отже, якісних змін щодо ефективності використання основних фондів не відбулося, коливання спричинені екстенсивними чинниками.

Також якщо за фактичними показниками спостерігається істотне зростання продуктивності праці суспільного виробництва (з 22,1 тис. грн./особа у 2005 р. до 86,7 тис. грн./особа в 2014 р., або у 3,92 рази), то у приведенні до 2005 р. продуктивність праці практично не змінилась (варіація – 4,75%), хоча в 2014 р. порівняно з 2005 р. вона зросла на 13,9%.

Розрахунки також свідчать, що протягом 2005–2014 рр. не відбулось змін у зростанні масштабів національної економіки, тобто правомірно вважати, що відбувалось лише просте відтворення суспільного виробництва, а це одна з ознак сталої ресурсоефективності та значної ресурсомісткості (рис. 2)

Під час дослідження тенденцій ресурсоефективності необхідним є врахування структурних особливостей національної економіки відповідно до гіпотези трьох секторів [10]:

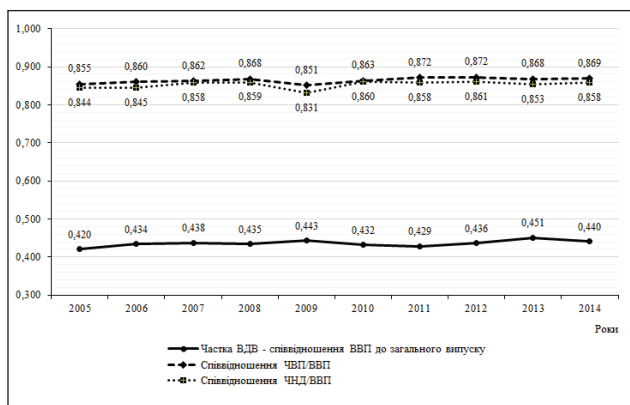


Рис. 2. Динаміка питомих макроекономічних показників України за 2005–2014 рр. [9]

– первинний сектор економіки – видобуток сировини, сільське господарство, добувна, рибна і лісова промисловість;
– вторинний сектор економіки – промислове виробництво та будівництво;
– третинний сектор економіки – сфера послуг, освіта та туризм.

Оскільки за розподілом зайнятих економіка України практично наближається до третьої фази розвитку економіки, яка характеризується як постіндустріальна цивілізація (відсоток робочої сили в первинному секторі – 10%, у вторинному – 20%, у третинному – 70%), то відбувається викривлення процесів суспільного поділу праці та їх невідповідність рівню розвитку продуктивних сил. Розрахунки свідчать, що основний внесок у ВВП і обсяги продукції здійснюються за рахунок другого сектора, а саме промислового виробництва. Таким чином, ефективність ресурсоспоживання другого сектора має стати підґрунтям розвитку економіки України, оскільки третинний сектор, будучи похідним від первинного і вторинного, не може бути відправною точкою генерування стабільного суспільного продукту, а продуктивність первинного сектора істотно залежить від кількісно-якісних характеристик природних ресурсів, що накладає технічні обмеження на можливості інтенсифікації та екстенсифікації виробництва.

Висновки. Таким чином, протягом 2005–2014 рр. економіка України характеризувалась практично сталими обсягами використання продуктивних сил, що вплинуло на однакову результативність суспільного виробництва, а отже, правомірно сказати про відсутність зрушень в економіці з погляду виробничої функції та незмінності технологічного укладу. В аспекті технічного ресурсоспоживання і технічної ресурсоефективності існують значні обмеження щодо застосування чинників інтенсифікації суспільного виробництва, оскільки, за умов незмінності технологічного укладу, істотний соціально-економічний розвиток можливо здійснити лише екстенсивними методами, що означає постійне зростання обсягів залучення ресурсів. Показники ефективності національної економіки також свідчать про аналогічні тенденції.

Список використаних джерел:

1. Логутова Т.Г. Проблема ресурсного забезпечення у світовій економіці / Т.Г. Логутова, О.В. Полторацька // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. ; ПДТУ. – Мариуполь, 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 205–211.
2. Шаповал А.І. Еколого-економічні аспекти переходу України до енергозбереження / А.І. Шаповал // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2009. – № 1. – С. 198–205.
3. Вовк І.П. Особливості впровадження заходів ресурсозбереження та методика визначення їх ефективності на машинобудівних підприємствах в контексті ресурсоекономіки / І.П. Вовк // Вісник СумДУ. «Серія Економіка». – 2012. – № 4. – С. 107–117.
4. Набатова Ю.О. Процес формування ресурсозберігаючої політики фінансових суб'єктів господарювання в умовах економічної кризи / Ю.О. Набатова, В.Г. Бабенко-Левада // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Батракова Т.І. Оцінка ефективності ресурсозбереження підприємств машинобудування в широкому та локальному аспектах / Т.І. Батракова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 3(59). – С. 255–261.
6. Мельничук Н.В. Оцінка ефективності ресурсозбереження на рівні підприємства / Н.В. Мельничук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal//Chem_Biol/Vnuvgr/ekon/2011_4/Vek5627.pdf.
7. Чикало І. До питання методики оцінки ресурсоефективності національної економіки з позиції забезпечення її конкурентоспроможності / І.В. Чикало // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 1. – С. 53–65.
8. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К. : НІСД, 2014. – 148 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
9. Статистичні щорічники України за 2006–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Хадарцев А.В. Влияние структурных изменений национальной экономики на ресурсопотребление и ресурсоэффективность / А.В. Хадарцев // International Scientific-Practical Conference From Baltic to Black Sea: National Models of Economic Systems: Conference Proceedings, Part I, March 25, 2016. Riga: Baltija Publishing. – P. 88–90.

Аннотация. Статья посвящена исследованию тенденций ресурсоэффективности и ресурсопотребления в Украине на макроуровне. Исследованы теоретические подходы к обоснованию показателей ресурсоэффективности, выполнены качественная характеристика национальной экономики как институциональной единицы, проведено сопоставимое сравнение основных макроэкономических индикаторов.

Ключевые слова: ресурсоэффективность, ресурсосбережение, институциональная единица, макроэкономические тенденции, ресурсы, факторы производства, продуктивные силы.

Summary. The article investigates trends in resource efficiency and resources in Ukraine at the macro level. Theoretical approaches to resource efficiency indicators study, conducted qualitative characteristics of the national economy as institutional units, held comparable comparison of key macroeconomic indicators.

Key words: resource efficiency, resource saving, institutional unit, macroeconomic trends, resources, factors of production, the productive forces.

УДК 657

Шерстюк О. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Sherstiuk O. L.

*PhD in Economics,
Associate Professor, Doctoral Student of Department of Financial Audit
Kyiv National University of Trade and Economics*

АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ КОРИСТУВАЧІВ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF INFORMATION NEEDS OF USERS OF FINANCIAL INFORMATION

Анотація. У статті розглядаються аспекти застосування фінансової інформації в інтересах відповідних користувачів. Визначено алгоритм використання фінансової інформації в інтересах її користувачів. Охарактеризовано інформаційні потреби різних груп користувачів фінансової інформації. Досліджено підходи до визначення змісту фінансової інформації, яка має бути використана, відбору відповідних показників та способів їх використання. Ідентифіковано обмеження, пов'язані з використанням фінансової інформації.

Ключові слова: фінансова інформація, користувачі фінансової інформації, інформаційні потреби, показники, спосіб використання показників, процедури використання показників.

Постановка проблеми. На етапі використання фінансової інформації користувач здійснює відповідні заходи, ґрунтуючись на власному суб'єктивному ставленні до неї. Зважаючи на це, існує ймовірність неадекватного використання фінансової інформації, що може призвести до негативних наслідків діяльності суб'єкта. При цьому суб'єктивне ставлення користувача інформації може додатися до суб'єктивного ставлення відповідальної особи, внаслідок чого ймовірність негативних наслідків використання інформації зростає.

Зважаючи на це, існує потреба проаналізувати процес використання фінансової інформації з урахуванням можливого впливу різноманітних чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти використання фінансової інформації різного виду досліджуються в наукових публікаціях вітчизняних та закордонних авторів.

В окремих публікаціях ідентифікуються категорії користувачів фінансової інформації [1–4], їх інформаційні потреби [5–9; 11; 12], а також джерела отримання

[9; 13; 14], способи обробки [8–12; 14; 15] та особливості контролю [4; 15–17] та ін.

При цьому власне термін «користувач» визначений у Міжнародних стандартах аудиту: «Користувачі – особа, особи або категорія осіб, для яких фахівець-практик складає звіт із надання впевненості. Відповідальна сторона може виступати одним із визначених користувачів, але не єдиним» [18].

Дане визначення наведене виходячи зі змісту аудиту фінансової звітності як завдання з надання впевненості. Такий підхід не враховує інтереси користувача, його обізнаність щодо змісту та характеристик самої інформації.

Серед інформаційних потреб користувачів виділяють дані про вартість активів, зобов'язань, величину власного капіталу, доходів і витрат, а також показники, які отримані не безпосередньо з форм звітності, а шляхом їх обробки та проведення відповідних розрахунків.

Зазначений підхід, на нашу думку, не є достатньо обґрунтованим. З одного боку, за формальними ознаками

отримані таким чином показники вже не мають грошового вимірника, тому не можуть бути визнані як фінансова інформація. З точки зору перспектив використання наведених даних для прийняття рішень вони є похідними від даних, які безпосередньо включені до складу фінансової інформації.

Серед джерел отримання фінансової інформації автори визначають, переважно фінансову звітність. Зокрема, за результатами проведених досліджень Л.О. Ващенко зазначає, що «фінансова звітність – головне джерело інформації, необхідної для оцінки фінансового стану; однак її форма та зміст не можуть повною мірою задовольняти потреби аналітиків...» [14, с. 7].

На нашу думку, ідентифікація фінансової звітності як головного джерела інформації, необхідної для оцінки фінансового стану, є обґрунтованою, оскільки саме показники фінансової звітності можуть бути використані для розрахунку та оцінювання відповідних показників.

На думку М.Р. Лучка, «фінансова інформація, наведена у консолідованій фінансовій звітності холдингу, призначена для широкого кола користувачів, включаючи державні органи, кредиторів і менеджерів холдингу. Проте основним її користувачем виступає інвестор. Розкриття інформації життєво важливе для прийняття ним оптимальних рішень, характер частково відрізняється особливостями діяльності, а обсяг – принципами релевантності та достовірності» [13, с. 15].

Зазначене твердження, на нашу думку, потребує уточнення. Зокрема, це стосується пріоритетності інтересів інвестора серед інших груп користувачів.

Уважаємо обґрунтованою точку зору В.В. Рядської, згідно з якою «для аудиту як незалежного інструмента контролю достовірності та повноти інформаційного ресурсу головною класифікаційною ознакою має бути не здатність користувачів впливати на діяльність суб'єкта господарювання, а зміст та мета використання такого інформаційного ресурсу. З позицій розуміння завдань аудиторської практики класифікацію користувачів потрібно здійснювати за видами предметної сфери, що формує зміст їх інформаційного інтересу. Предмет інформаційного інтересу користувачів не може бути обмежений лише фінансовою інформацією (звітністю)» [4, с. 19].

Водночас загальною тенденцією щодо визнання фінансової звітності, що містить історичну інформацію, на нашу думку унеможливорює формування адекватних суджень користувачів відносно подій, які, як очікується, можуть відбутися в майбутньому, або могли б мати місце за певних обставин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, у публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених та практикуючих бухгалтерів і аудиторів визначаються особливості підготовки, обробки та оцінювання фінансової інформації. Проте, на нашу думку, у проаналізованих та інших публікаціях недостатньо охарактеризований механізм реалізації потенціалу фінансової інформації в інтересах її користувачів.

Мета статті полягає в ідентифікації аспектів реалізації інформаційних потреб користувачів фінансової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підставі проведеного дослідження нами запропонований алгоритм використання фінансової інформації (рис. 1).

Процес використання фінансової інформації починається з отримання користувачем її носіїв (звітів, прогнозів, коригувань).

Користувач виходячи з власних очікувань має обрати зміст інформації, що міститься в отриманих носіях і може бути використана для досягнення його цілей. Із цією метою

користувач має ідентифікувати власні потреби, які можуть бути реалізовані за допомогою відповідної інформації.

Користувачами фінансової інформації можуть бути визначені особи, які використовують її для досягнення певних цілей. До таких осіб належать існуючі та потенційні інвестори, працівники, позикодавці, постачальники та інші торговельні кредиторі, замовники, уряд та урядові установи, громадськість.

Зазначені користувачі для задоволення різних потреб у фінансовій інформації використовують, серед іншого, фінансову звітність.

У процесі формування і використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання кожна із зазначених груп має свої інтереси.

Зокрема, інвесторами можуть виступати фізичні та юридичні особи, уповноважені державні установи, які здійснюють функції управління державною власністю у капіталі суб'єктів підприємництва. Водночас уряд може прийняти рішення про використання державних фінансових ресурсів на придбання частки статутного капіталу інших суб'єктів підприємництва (наприклад, банків). З іншого боку, Фонд державного майна від імені держави забезпечує здійснення процесу приватизації державного майна, під час якого частки державної власності у капіталі підприємств переходять до інших власників.

Фінансова інформація має велике значення для прийняття рішень потенційними та фактичними інвесторами. Зокрема, інформація, викладена у фінансових звітах, дає можливість обґрунтувати та прийняти рішення, пов'язане з придбанням, утриманням або продажем корпоративних прав. Такі рішення можуть бути пов'язані з величиною отриманого прибутку, наявністю коштів, необхідних для своєчасної та повної виплати дивідендів, наявністю ліквідних активів, на які відсутні юридичні обмеження щодо використання, тощо.

Працівники підприємств та інших суб'єктів господарювання зацікавлені в інформації щодо стабільності та прибутковості їх операційної діяльності. Це пов'язане з необхідністю оцінки перспектив його подальшого функціонування, що може вплинути на перспективи збільшення чи скорочення заробітної плати, соціальних виплат, а також можливість скорочень робочих місць.

Важливе значення фінансова інформація має і для учасників відносин, пов'язаних із наданням та отриманням позик. У системі управління діяльністю суб'єктів господарювання надання та одержання позик може бути пов'язане, з одного боку, із наданням позик підприємствам банківськими установами, національними та закордонними інституційними інвесторами, за рахунок коштів бюджету в процесі реалізації відповідних програм. Іншим механізмом може бути надання гарантій держави підприємствам у разі отримання ними кредитів від міжнародних фінансових установ для реалізації певних програм.

Водночас фінансування діяльності окремих підприємств за рахунок позикових коштів може мати місце в разі кризових явищ в економіці, що викликають необхідність покриття окремих витрат в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Користуючись фінансовою інформацією, потенційні та реальні кредиторі мають можливість оцінити обсяг ресурсів, що можуть бути надані позичальникам, час надання позик, перспективи повного та своєчасного погашення основної суми боргу та відсотків, визначити зміст і структуру активів, що можуть бути визнані як застава, тощо. Інформація про рух грошових потоків може бути корисною під час визначення можливості реструктуризації вже існуючих боргів та під час складання плану погашення зобов'язань перед кредиторіями погіршення

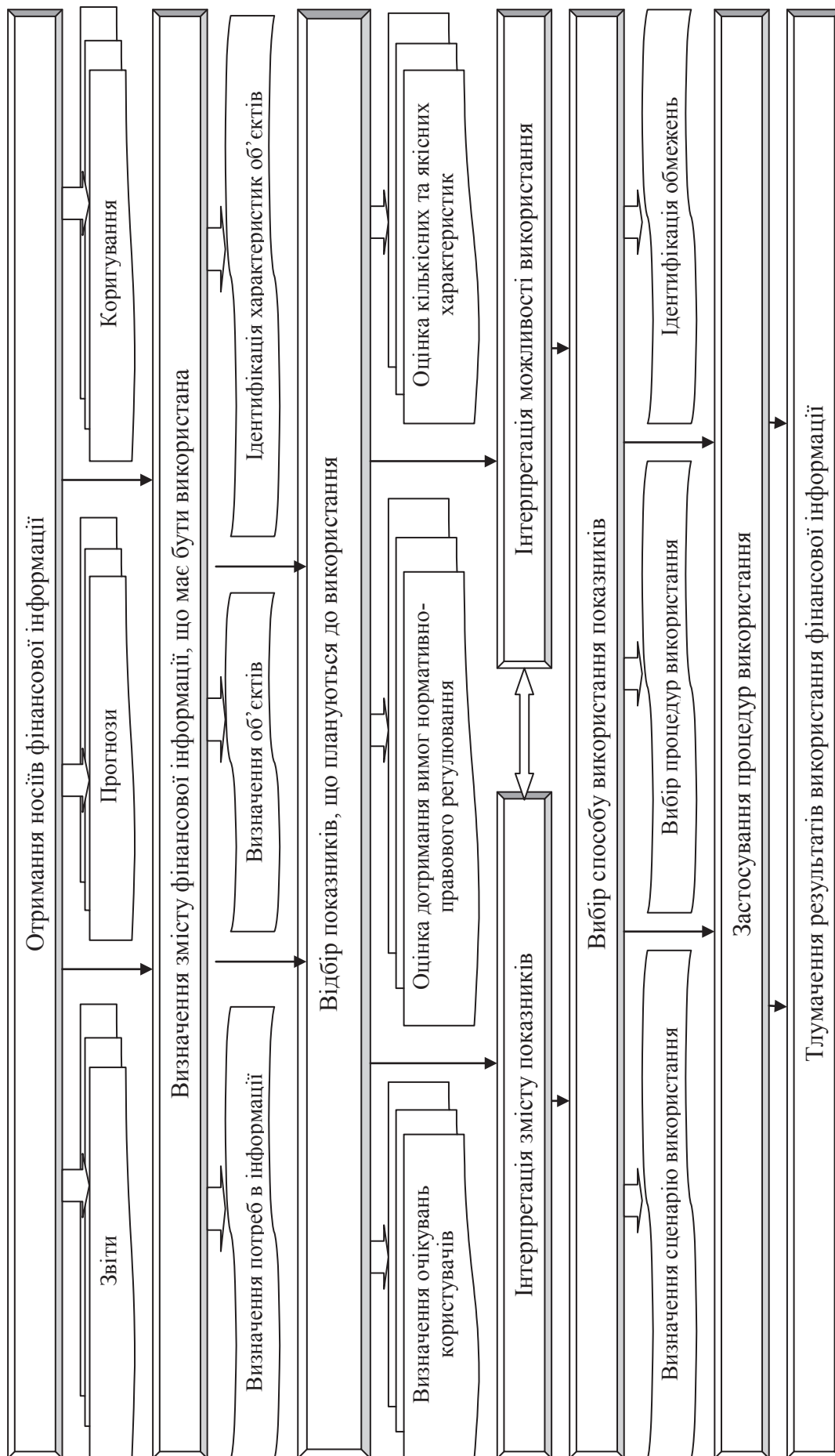


Рис. 1. Алгоритм використання фінансової інформації (авторська розробка)

фінансового стану позичальників. Інформація про використання коштів окремими суб'єктами господарювання може бути корисною під час оцінювання доходності та ризикованості окремих боргових цінних паперів, що розміщуються ними на ринках капіталу.

Постачальники та інші торговельні кредитори також можуть бути зацікавлені в одержанні фінансової інформації суб'єктів господарювання. У цьому разі корисною може бути інформація про стан розрахунків за попередніми борговими зобов'язаннями, наявність необхідних активів для здійснення своєчасних і повних розрахунків із постачальниками товарів, робіт і послуг. Як правило, постачальники та інші торговельні кредитори, на відміну від кредиторів, цікавляться перспективами платоспроможності підприємств у короткотривалій перспективі.

Клієнти виявляють інтерес до інформації щодо безперервності діяльності підприємств, особливо коли вони мають довготривалі угоди з ними або від цих підприємств та установ залежать ринки збуту окремих видів продукції (наприклад, медичної апаратури чи засобів для друкування бланків документів суворої звітності, зброї, сильнодіючих речовин) тощо.

У цьому разі клієнтів цікавить інформація про можливий обсяг коштів, які можуть бути використані на придбання певних видів продукції чи товарів. Водночас клієнти можуть бути зацікавлені і в інформації щодо виконання окремих програм, в яких бере участь суб'єкт господарювання, фінансування яких здійснюється за рахунок бюджетних коштів.

Державні установи зацікавлені в інформації про ефективність використання суб'єктами господарювання коштів, що надаються їм із державного або місцевого бюджету. Для цього використовується фінансова інформація, що міститься у звітності відповідних підприємств, які отримували бюджетні кошти. Зокрема, корисною в цьому разі є інформація про суми і терміни отримання та використання коштів, напрями використання, повноту і своєчасність повернення коштів у випадках, передбачених нормативно-правовими документами, доходи від використання активів, придбаних за рахунок бюджетних коштів, тощо.

Зазначена інформація може бути використана для регулювання окремих сфер діяльності суб'єктів господарювання, визначення політики формування і використання фінансових ресурсів, зокрема державних, у майбутньому.

Суб'єкти господарювання, що використовують у власній діяльності державні ресурси, можуть робити суттєвий внесок в економіку регіону, визначати основні характеристики функціонування галузей економіки, впливати на рівень зайнятості, формувати поведінку учасників ринків тощо, тому фінансова інформація, яка міститься у звітах таких суб'єктів, може мати додатковий позитивний ефект із точки зору надання громадськості можливості ознайомлення як із результатами функціонування в цілому, так і оцінки впливу на неї окремих чинників.

Фінансова інформація може містити елементи, які не мають певного інформаційного навантаження для всіх без винятку учасників процесів, що супроводжують діяльність суб'єктів господарювання, проте окремі показники можуть бути корисними як для однієї групи користувачів, так і для декількох. Зокрема, інформація про наявність високоліквідних активів у підприємства може бути корисною для кредиторів та інвесторів; інформація звітності про використання коштів, що надійшли з державного бюджету для реалізації бюджетної програми, може стати у нагоді органам державного управління та потенційним постачальникам окремих видів продукції; результати фінансової діяльності підприємств можуть стати сигналами

для визначення їх кредитного рейтингу під час розміщення на ринках капіталу боргових цінних паперів.

Відповідальність за складання і подання користувачам фінансової інформації несе управлінський персонал, який також може бути зацікавлений в її змісті. З одного боку, результати діяльності підприємства чи установи можуть бути використані для оцінювання роботи системи управління в цілому та окремих її представників із точки зору ефективності управлінських рішень, результативності окремих операцій, дотримання певних критеріїв, закладених у планових показниках. З іншого – управлінський персонал підприємства чи установи зацікавлений у дослідженні впливу чинників, які визначили отримання результатів діяльності протягом певного проміжку часу, та в оцінюванні тенденцій, які мали місце у функціонуванні порівняно з попередніми періодами.

Зазначене свідчить, що фінансова інформація має велике значення в системі управління діяльністю. Вона задовольняє інформаційні інтереси різних груп користувачів, оскільки є підставою для оцінювання результатів роботи підприємств в цілому та їх управлінського персоналу зокрема. Також фінансова інформація, що міститься у формах фінансової звітності, може бути використана під час обґрунтування та прийняття різних управлінських рішень.

Фінансова інформація, що формується суб'єктами господарювання і може бути використана для задоволення різних інформаційних потреб, може мати різноманітний характер.

Дослідивши види фінансової інформації, що використовується для досягнення цілей різних груп користувачів, ми звернули увагу на те, що переважна більшість користувачів має інформаційні запити щодо інформації про активи, зобов'язання, доходи і витрати суб'єктів господарювання. Зазначена інформація, як правило, має історичний характер і міститься у річній фінансовій звітності. Це можна пояснити, зокрема, тим, що така звітність є публічною, тобто загальнодоступною.

Водночас практично всі групи користувачів зацікавлені в отриманні фінансової інформації прогнозного характеру, причиною чого є потреба користувачів у визначенні перспектив функціонування емітентів інформації з точки зору можливості досягнення власних цілей у майбутньому.

Також слід зауважити, що, на нашу думку, недостатньо уваги користувачі приділяють гіпотетичній фінансовій інформації. Особливо це стосується кредиторів, зокрема банківських установ та розпорядників бюджетних коштів, що надають державні фінансові ресурси або гарантії суб'єктам господарювання для вирішення завдань у межах бюджетних програм.

Гіпотетична інформація, на нашу думку, під час прийняття рішень щодо кредитування суб'єкта господарювання може бути корисною для врахування виникнення і впливу на фінансово-господарську діяльність обставин, імовірність виникнення яких може бути оцінена як низька. Отримання гіпотетичної інформації сприяло б урахуванню зазначених обставин на етапі прийняття рішень стосовно надання кредиту, величини відсотку, обсягу страхового внеску, мінімально необхідної величини залишку коштів або іншого способу зменшення відповідних ризиків.

Розпорядники бюджетних коштів, які приймають рішення щодо надання державних фінансових ресурсів або гарантій суб'єктам господарювання за умови отримання гіпотетичної фінансової інформації, мали б змогу зменшити ризики, пов'язані з їх використанням, а саме мінімізації ймовірного неефективного використання

ресурсів, порушень часових обмежень та цільової спрямованості відповідних ресурсів.

Для деталізації мети застосування фінансової інформації користувач має розробити перелік завдань, вирішення яких, на його думку, має сприяти досягненню мети. Такі завдання можуть визначати необхідність досягнення певних значень показників різнопланового та різноспрямованого характеру (економічного, соціального, політичного тощо); досягнення таких значень у сукупності має забезпечити отримання користувачем фінансової інформації очікуваного результату, що визначає мету її застосування.

Водночас під час прийняття рішення щодо використання фінансової інформації користувач має врахувати власні можливості отримання, збору та оцінювання фінансової інформації.

Таким чином, користувач фінансової інформації повинен з'ясувати можливість використання окремих її видів для вирішення власних завдань.

Коли вирішення поставлених завдань не є достатньо ймовірним із точки зору користувача фінансової інформації, існує можливість переглянути завдання з відповідним коригуванням очікуваного результату.

За умови достатньої ймовірності вирішити поставлені завдання користувач фінансової інформації має визначити напрям її використання. Для цього, як правило, обирається один або кілька варіантів зі задалегідь відомої кількості. Користувач, керуючись власними уподобаннями та досвідом, має обрати один чи декілька. Під час здійснення такого вибору інвестор ураховує низку обставин, за яких фінансова інформація може бути використана.

Таке вивчення потенційних напрямів використання фінансової інформації ґрунтується на визначенні відповідності напрямів вимогам щодо вирішення поставлених завдань. Чим більшим є ступінь задоволення цієї умови з точки зору користувача, тим більш прийнятним для нього можна вважати напрям використання фінансової інформації.

Іншим аспектом вибору змісту фінансової інформації, на нашу думку, є визначення об'єктів, які цією інформацією характеризуються, та ідентифікація їх характеристик. Така ідентифікація має здійснюватися виходячи з тверджень, які були використані відповідальною особою під час підготовки фінансової інформації. При цьому відповідна ідентифікація, як і визначення потреб в інфор-

мації, здійснюється на основі суб'єктивного ставлення до відповідних процесів самого користувача.

Визначивши зміст фінансової інформації, яка може бути використана, користувач має здійснити відбір показників, що плануються до використання. Такий відбір, як і визначення змісту фінансової інформації, здійснюється на основі суб'єктивного розуміння користувача інформації.

При цьому заходи, призначені для ідентифікації та оцінювання очікувань користувачів, оцінювання дотримання вимог нормативно-правового регулювання, оцінки кількісних та якісних характеристик, є за змістом ідентичними до заходів, що виконуються особою, відповідальною за підготовку фінансової інформації. Проте, виходячи з розбіжностей, що пояснюються суб'єктивною природою їх розуміння різними особами, вважаємо обґрунтованим твердження про те, що результати відповідних заходів, виконаних відповідальною особою та користувачем, можуть відрізнятися.

На основі суб'єктивного розуміння користувач фінансової інформації здійснить інтерпретацію змісту відібраних показників та можливості їх застосування. При цьому розуміння змісту показників залежатиме переважно від розуміння об'єктів фінансової інформації, які ними відображаються, та їх якісних і кількісних характеристик.

Наступним етапом використання фінансової інформації є визначення його сценарію.

Результати опитувань, що здійснювалися під час проведення дослідження, а також аналіз публікацій свідчать про те, що використання показників, сукупність яких становить фінансову інформацію, може бути здійснене за різними сценаріями.

За основу ідентифікації таких сценаріїв, на наше переконання, доцільно визначити зміст процесів, у виконанні яких може бути використана фінансова інформація. Кожен із процесів характеризується власними метою та структурою.

Сценарій використання фінансової інформації може передбачати її самостійне використання та її використання в комплексі з нефінансовими даними. При цьому вважаємо за доцільне визнати можливість реалізації сценаріїв використання інформації шляхом застосування відповідних процедур.

Окремі процеси, у виконанні яких використовується фінансова інформація, передбачають різні процедури її використання. Найпростішим видом таких процедур

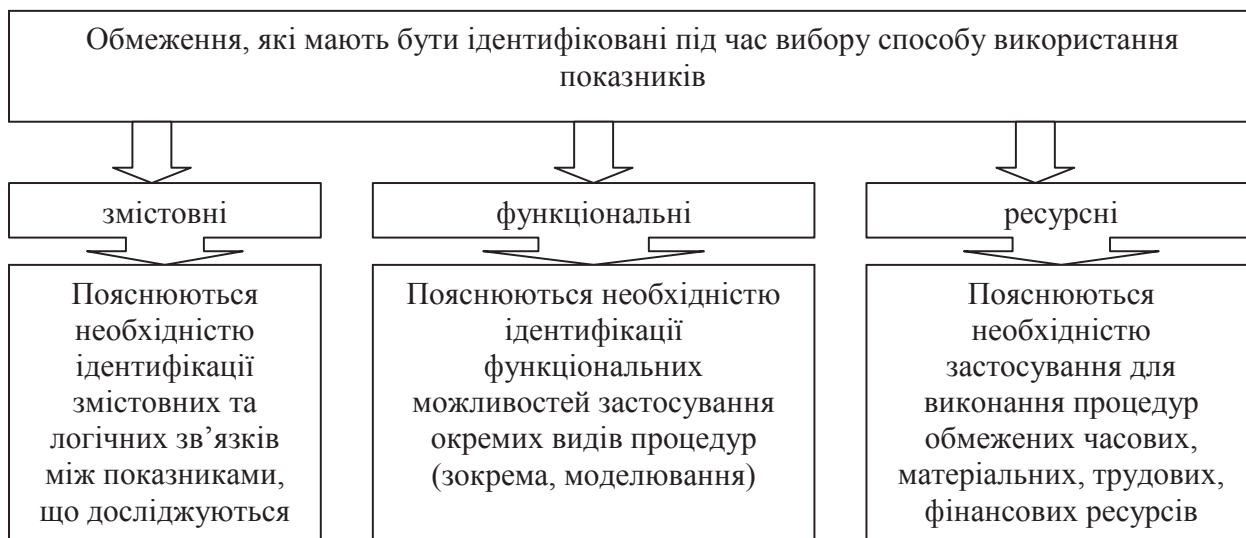


Рис. 2. Обмеження у використанні фінансової інформації

Джерело: авторська розробка

є оцінювання значень одного показника (як правило, такі процеси мають на меті оцінку одного показника, зокрема його динаміки протягом певного періоду (історичного або перспективного). Але часом мають місце процеси використання дискретного значення показника (наприклад, величини нерозподіленого прибутку, що може бути використаний для виплати дивідендів). Результатом застосування подібного сценарію є можливість прогнозування змін значення окремого показника з плином часу.

Другий вид процедур використання фінансової інформації передбачає дослідження значень або динаміки двох і більше показників одночасно. Такий сценарій може бути використаний, зокрема, під час дослідження динаміки окремих статей операційних витрат або результатів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. У деяких випадках такий сценарій може бути використаний під час дослідження змін у майні, що перебуває у заставі.

Третій вид процедур передбачає встановлення зв'язків між окремими показниками, що входять до складу фінансової інформації. Застосування процедур цього виду дає змогу з'ясувати ступінь залежності між окремими показниками через ідентифікацію й оцінку впливу їх одне на одного.

Четвертий вид процедур використання фінансової інформації передбачає визначення співвідношень між двома чи кількома показниками (так званий аналіз коефіцієнтів). За допомогою цього виду процедур користувач має можливість оцінити структуру активів, зобов'язань та власного капіталу, фінансовий стан суб'єкта господарювання та ефективність використання ним наявних ресурсів.

Процедури використання фінансової інформації п'ятого виду передбачають застосування різних груп коефіцієнтів для отримання комплексного розуміння характеру, результатів та перспектив функціонування суб'єкта господарювання.

Заходи, спрямовані на виконання обраних процедур та реалізацію відповідних сценаріїв використання фінансової інформації, можуть бути реалізовані лише за умови врахування певних обмежень. До обмежень, які мають бути враховані під час вибору способу використання показників, пропонуємо відносити такі (рис. 2).

Вибір способу використання показників, що ґрунтується на визначенні сценарію використання, вибору відповідних процедур та ідентифікації пов'язаних із ними обмежень, визначається з урахуванням розуміння користувача фінансової інформації та його суб'єктивного ставлення до відповідних процесів. При цьому і застосування процедур використання фінансової інформації, і тлумачення отриманих результатів мають суб'єктивну природу. Це є свідченням можливості неадекватного розуміння користувачем власних очікувань, що може призвести, серед іншого, до отримання необґрунтованих результатів використання фінансової інформації.

Висновки. Таким чином, реалізація інформаційних потреб користувачів фінансової інформації являє собою процес, зміст якого визначається сукупністю заходів, пов'язаних з отриманням її носіїв, визначення змісту інформації та показників, вибору способу використання показників, застосування відповідних процедур та тлумачення отриманих результатів.

Застосування запропонованого алгоритму дасть змогу забезпечити адекватне розуміння самої інформації та обрати відповідні заходи щодо її використання для досягнення певних цілей користувачів.

Зважаючи на це, тлумачення отриманих унаслідок застосування фінансової інформації результатів залежить від виконання охарактеризованих етапів, що обумовлює потребу подальших досліджень, спрямованих, серед іншого, на визначення їх відповідності очікуванням користувачів.

Список використаних джерел:

1. Комаринський Я. Фінансово-інвестиційний аналіз : [навч. посіб.] / Я. Комаринський, І. Яремчук. – Київ : Книга Пам'яті України, 1996. – 303 с.
2. Ван Хорн Дж. Основи фінансового менеджмента / Дж. Ван Хорн, Дж.М. Вахович (мл.) ; , 11-е изд. : пер. с англ. – М. : Вільямс, 2004. – 992 с.
3. Шарп У. Інвестиції / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – Т. XII. – 1024 с.
4. Рядська В.В. Аудит у розвитку підприємницької діяльності в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.В. Рядська ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2015. – 33 с.
5. Карлин Т.П. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) : учебник / Т.П. Карлин, А.Р. Макмин, III. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 448 с.
6. Прийняття рішень в аналізі та контролі капіталу торговельних підприємств : [монографія] / А.Д. Бутко, О.Л. Шерстюк, А.М. Пташник [та ін.]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 276 с.
7. 7. Фінансовий аудит: інформаційно-аналітичне забезпечення : [монографія] / С.В.Мних [та ін.]; за ред. С.В. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 416 с.
8. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій : [навч. посіб.] / В.М. Суторміна, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова ; за ред. В.М. Федосова. – К. : Либідь, 1993. – 247 с.
9. Мних С.В. Фінансовий аналіз : [підручник] / С.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.
10. Амеліна О.В. Аудит проектів : навч. посіб. / О.В. Амеліна, О.А. Романенко ; за ред. С.В. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 348 с.
11. Blessing A. The role of financial statements on investment decision making: a case of united bank for Africa PLC (2004-2013) / A. Blessing, E.E. Onoja//European Journal of Business, Economics and Accountancy. – 2015. – Vol. 3. – № 2. – P. 12–37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idpublications.org/wp-content/uploads/2015/02/THE-ROLE-OF-FINANCIAL-STATEMENTS-ON-INVESTMENT-DECISION-MAKING.pdf>.
12. Financial and Related Information for Decision-Making: Enhancing Management Information to Support Operational Effectiveness and Priority Goals : Enhancing Management Information to Support Operational Effectiveness and Priority Goals / A Report by a Panel of the National Academy Of Public Administration For the Federal Accounting Standards Advisory Board, April 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.napawash.org/images/reports/2014/2014_FinancialAndRelatedInformationForDecisionMakingFASAB.pdf.

13. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: системний підхід до побудови та розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.Р. Лучко ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2008. – 29 с.
14. Ващенко Л.О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.О. Ващенко ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2005. – 20 с.
15. Кравченко О.О. Фінансове планування на основі сценарних прогнозів на залізничному транспорті : дис... докт. екон. наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.О. Кравченко : НАНУ, Інститут економіки промисловості. – К., 2015. – 635 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015>.
16. Сметанко О.В. Становлення та розвиток внутрішнього аудиту в акціонерних товариствах України : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.В. Сметанко ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2015. – 33 с.
17. Назарова К.О. Аудит: еволюція, потенціал, ефективність : [монографія] / К.О. Назарова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 464 с.
18. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>.

Аннотация. В статье рассматриваются аспекты применения финансовой информации в интересах её пользователей. Определен алгоритм применения финансовой информации в интересах пользователей. Охарактеризованы информационные запросы разных групп пользователей финансовой информации. Исследуются подходы к определению содержания финансовой информации, выбору соответствующих показателей и способов их использования. Идентифицированы ограничения, связанные с использованием финансовой информации.

Ключевые слова: финансовая информация, пользователи финансовой информации, информационные интересы, показатели, способы использования показателей, процедуры использования показателей.

Summary. The article describes the aspects of using of financial information for the benefit of the users. The algorithm of using financial information for the benefit of its users is identified. We characterize the information needed of different groups of users of financial information. Approaches to determining the content of financial information to be used, the selection of appropriate indicators and methods of their use are researched. The limitations associated with the using of financial information identified are identified.

Key words: financial information, users of financial information, information interests, indicators, methods of using of indicators, procedures of using of indicators.

УДК 339.138:659.1

Яковенко Т. І.
*аспірант кафедри економічної кібернетики
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Yakovenko T. I.
*Postgraduate Student of Economic Cybernetics Department
HEI of Ukoopspilka
«Poltava University of Economics and Trade»*

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ

MODELING OF MARKETING EFFECTIVENESS BASED ON INTEGRAL INDICATOR OF ENTERPRISES ADVERTISING INDUSTRY

Анотація. У статті запропоновано оцінити ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі на основі застосування інтегрального показника. Розкрито методіку оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі та виділено її етапи. Виділено основні цілі маркетингової ефективності. Згідно з результатами розрахунків інтегральних показників ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі в Полтавській області, визначено загальний інтегральний показник та запропоновано шляхи вдосконалення маркетингової політики.

Ключові слова: інтегральний показник, ефективність, маркетингова діяльність, рекламна галузь, розвиток.

Постановка проблеми. Перед кожним підприємством рекламної галузі сьогодні стоїть головне завдання – найбільш правильно побудувати свою діяльність і отримати від неї максимальний економічний ефект. Вагома частина вирішення цього завдання залежить від маркетингу, що втілює в собі досвід ринкової діяльності, від чого і залежить ефективність діяльності підприємств рекламної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємств розглядалось багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких: Н. Агєєва, Т. Амблер, І. Ансофф, М. Бейкер, А. Войчак, В.П. Онищенко, В.Я. Кардаш, А.Ф. Павленко, П.Г. Перерва, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Л.В. Балабанова, Т.О. Примак, Ф. Котлер та ін.

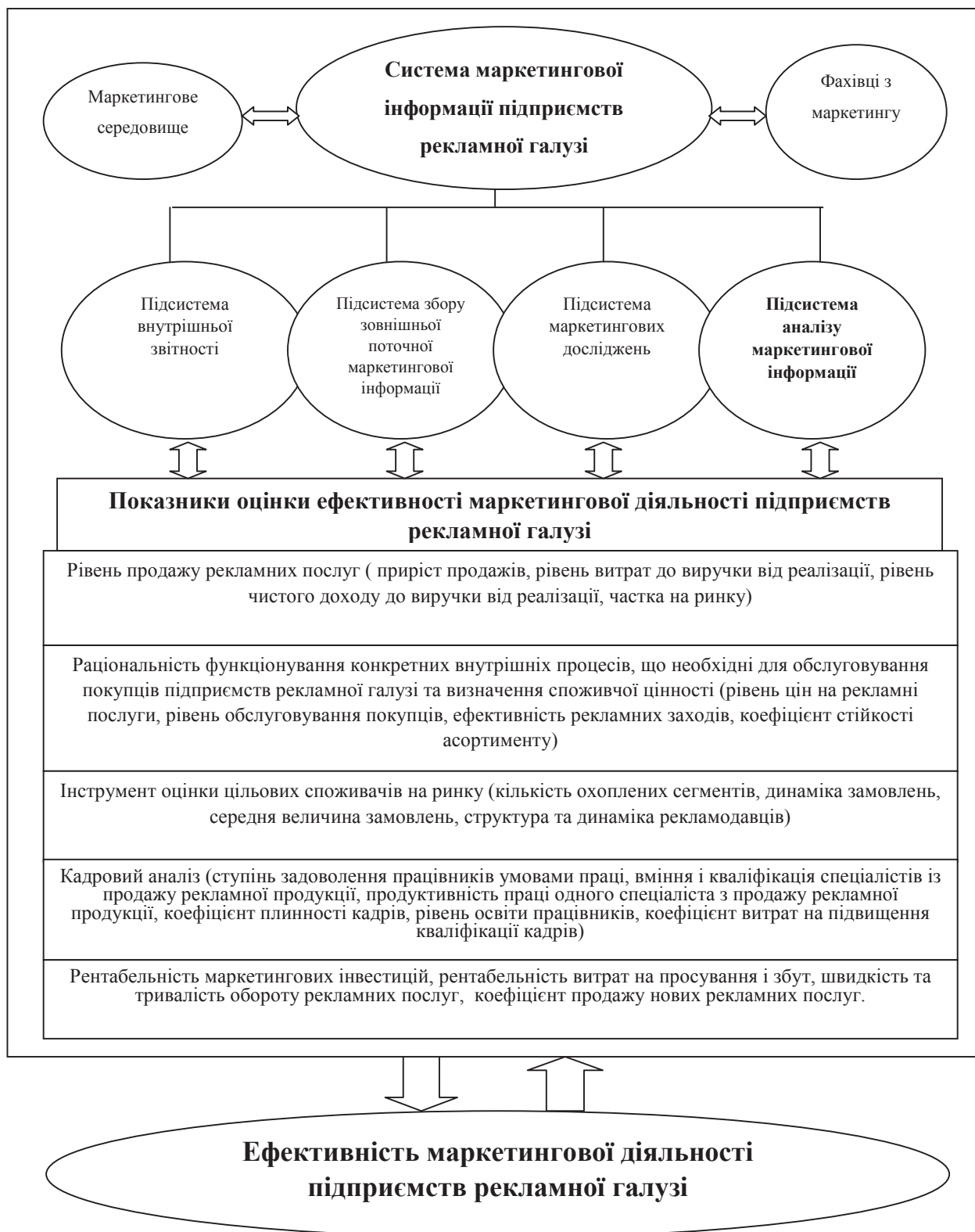


Рис. 1. Схема оцінки ефективності маркетингової діяльності для підприємств рекламної галузі

Джерело: складено автором

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із цим у сучасних наукових дослідженнях практично відсутній єдиний універсальний механізм оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств. Нині для оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств застосовується широкий спектр методів. Такі методи оперують кількісними критеріями, результати яких не охоплюють усіх аспектів.

Мета статті полягає у моделюванні ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі на основі застосування інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна ланка маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі базується на економічному аналізі маркетингової діяльності компанії: аналізі впливу на економіку підприємства зовнішнього та внутрішнього середовища; аналізі ринку; аналізі споживачів, як постійних, так і потенційних; аналізі конкурентного оточення; аналізі ринкових цін та формування власної цінової політики [1]. Складність проведення аналізу полягає в тому, що на результат проведення маркетингових досліджень

Таблиця 1

Інтегральний показник ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі в Полтавській області

Показники	Основні етапи маркетингової ефективності	Рівень пріоритету, ai	Рівень реалізації		Інтегральний показник		max можлива оцінка		Ступінь реалізації цілей, %
			bi	bi'	ai·bi	∑ai·bi	ai·bi'	∑ai·bi'	
Рівень продажу рекламних послуг: приріст продажів; – рівень витрат до виручки від реалізації; – рівень чистого доходу до виручки від реалізації; – частка на ринку.	Збір внутрішньої звітності	1	5	5	5	42	5	75	56
	Аналіз маркетингової інформації	2	2	5	4		10		
	Маркетингові дослідження	3	2	5	6		15		
	Збір зовнішньої поточної маркетингової інформації	4	3	5	12		20		
	Загальний аналіз та виведення результатів	5	3	5	15		25		
Рациональність функціонування конкретних внутрішніх процесів, що необхідні для обслуговування покупців підприємств рекламної галузі та визначення споживчої цінності: – рівень цін на рекламні послуги; – рівень обслуговування покупців; – ефективність рекламних заходів; – коефіцієнт стійкості асортименту.	Збір внутрішньої звітності	1	3	5	3	44	5	75	58,7
	Аналіз маркетингової інформації	2	2	5	4		10		
	Маркетингові дослідження	3	3	5	9		15		
	Збір зовнішньої поточної маркетингової інформації	4	2	5	8		20		
	Загальний аналіз та виведення результатів	5	4	5	20		25		
Інструмент оцінки цільових споживачів на ринку: – кількість охоплених сегментів; – динаміка замовлень, середня величина замовлень; – структура та динаміка рекламодавців.	Збір внутрішньої звітності	1	3	5	3	44	5	75	58,7
	Аналіз маркетингової інформації	2	3	5	6		10		
	Маркетингові дослідження	3	3	5	9		15		
	Збір зовнішньої поточної маркетингової інформації	4	4	5	16		20		
	Загальний аналіз та виведення результатів	5	2	5	10		25		
Кадровий аналіз: – рівень задоволення працівників умовами праці; – вміння і кваліфікація спеціалістів з продажу рекламної продукції; – продуктивність праці одного спеціаліста з продажу рекламної продукції; – коефіцієнт плинності кадрів; – рівень освіти працівників; – коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації кадрів.	Збір внутрішньої звітності	1	2	5	2	29	5	75	38,7
	Аналіз маркетингової інформації	2	1	5	2		10		
	Маркетингові дослідження	3	1	5	3		15		
	Збір зовнішньої поточної маркетингової інформації	4	3	5	12		20		
	Загальний аналіз та виведення результатів	5	2	5	10		25		
Рентабельність маркетингових інвестицій. Рентабельність витрат на просування і збут. Швидкість та тривалість обороту рекламних послуг. Коефіцієнт продажу нових рекламних послуг.	Збір внутрішньої звітності	1	3	5	3	60	5	75	80
	Аналіз маркетингової інформації	2	4	5	8		10		
	Маркетингові дослідження	3	3	5	9		15		
	Збір зовнішньої поточної маркетингової інформації	4	5	5	20		20		
	Загальний аналіз та виведення результатів	5	4	5	20		25		

Джерело: складено автором на основі [2]

впливає велика кількість факторів. Наприклад, такі фактори, як сезонні коливання, інфляційні зміни, поведінка споживачів на ринку, під час проведення аналізу зазвичай не враховуються.

На основі побудованої нами раніше системи маркетингової інформації та визначених показників побудуємо загальну схему оцінки ефективності маркетингової діяльності для підприємств рекламної галузі (див. рис. 1).

Пропонуємо оцінити ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі на основі застосування інтегрального показника. Дана методика оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі складається з таких етапів [3, 4]:

- збір та аналітична обробка внутрішньої інформації за досліджуваній період (визначення всього набору показників, які використовуються для оцінки ефективності маркетингової діяльності);

- обґрунтування системи суттєвих показників, які впливають на ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі, їх класифікація за рівнем важливості;

- встановлення цільових значень для кожного показника, яке планується на основі ринкової ситуації та можливостей підприємства рекламної галузі;

- розрахунок інтегрального показника (К) ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі [2]:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n a_i * b_i}{\sum_{i=1}^n a_i * b'_i} \quad (1)$$

де a_i – рівень пріоритету етапу маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі;

b_i – експертна оцінка ступеня реалізації етапу щодо конкретного показника від 1 до 5, де 1 – етап не реалізований, 5 – етап реалізований;

b'_i – максимально можлива оцінка ступеня реалізації етапу від 1 до 5, де 1 етап не реалізований, 5 – етап реалізований;

n – кількість етапів маркетингової діяльності;

- висновки та пропозиції стосовно вдосконалення та ведення маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі.

Така методика дає можливість оцінити та вдосконалити ефективність як кількісних, так і якісних показників діяльності підприємств рекламної галузі. Ми скористалися одним із видів маркетингових досліджень та провели опитування керівників підприємств рекламної галузі щодо загальної ситуації на рекламному ринку в Полтавській області в цілому. Виходячи з результатів опитування, розраховано інтегральні показники ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі в Полтавській області (табл. 1).

Основними етапами маркетингової ефективності показників виділимо такі:

Збір внутрішньої звітності підприємства рекламної галузі, який відповідає за набір методів аналізу маркетингових даних.

Аналіз маркетингової інформації (аналітична система, система підтримки маркетингових рішень) включає проектування, збирання, обробку та аналіз даних, які потребують спеціального дослідження конкретної маркетингової ситуації для ухвалення конкретних управлінських рішень щодо продуктово-ринкової стратегії підприємства рекламної галузі.

Маркетингові дослідження, які є комплексом джерел, методичних прийомів і процедур, які застосовують для отримання щоденної інформації про різні події, що відбуваються на ринку. Інформація про: постачальників, конкурентів, посередників, контактних аудиторій, стан потенційних і реальних споживачів, економічну, екологічну, науково-технічну, політико-правову, культурну та демографічну інформацію та ін.

Збір зовнішньої поточної маркетингової інформації: сукупність даних, які виникають у формі бухгалтерської і статистичної звітності, оперативної та поточної виробничої та науково-технічної інформації.

Загальний аналіз та виведення результатів: проводиться для розуміння ситуації маркетингової політики на підприємстві та встановлення подальших стратегічних цілей та завдань для її покращання.

Висновки. Згідно з результатами розрахунків інтегральних показників ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі в Полтавській області, загальний інтегральний показник дорівнює 58,4%, що є вище середнього значення. Отже, підприємства рекламної галузі даного регіону України ведуть досить активну маркетингову діяльність, але для підвищення її ефективності необхідно:

- Збільшити рівень продажу рекламних послуг шляхом детального дослідження цієї ланки фахівцями з маркетингу.

- Вдосконалити роботу над кадровим аналізом, тобто приділити більшу увагу таким питанням, як: ступінь задоволення працівників умовами праці, вміння і кваліфікація спеціалістів із продажу рекламної продукції, продуктивність праці одного спеціаліста з продажу рекламної продукції, плинності кадрів, рівень освіти працівників, підвищення кваліфікації кадрів.

- Вдосконалити раціональність функціонування конкретних внутрішніх процесів, що необхідні для обслуговування покупців підприємств рекламної галузі та визначення споживчої цінності.

- Оптимізувати інструмент оцінки цільових споживачів на ринку.

Список використаних джерел:

1. Агеева Н.А. Экономический анализ маркетинговой деятельности предприятия : [учеб. пособ.] / Н.А. Агеева, Н.Ю. Лопаткина – СПб. : СПбГУЭФ, 2010. – 63 с.
2. Егорова С.Е. Маркетинговый анализ: методология и методика : [монография] / С.Е. Егорова. – Псков : ППИ, 2008. – 285 с.
3. Михалёва Е.И. Разработка модели оценки эффективности маркетинговых коммуникаций / Е.И. Михалёва // Конференция «Молодежь и наука». – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2010/section13.html>.
4. Непоп А.В. Визначення ефективності організації маркетингової діяльності авіатранспортних підприємств на сучасному ринку авіаперевезень / А.В. Непоп // Економічний аналіз : зб. наук. праць ; редкол. В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Т. 16. – № 2. – С. 138–147.

Анотація. В статті пропонується оцінити ефективність маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі на основі застосування інтегрального показника. Розкрито методика оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі та виділено її етапи. Виділено основні цілі маркетингової ефективності. Згідно з результатами розрахунків інтегральних показників ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі в Полтавській області, визначено загальний інтегральний показник та запропоновано шляхи вдосконалення маркетингової політики.

Ключові слова: інтегральний показник, ефективність, маркетингова діяльність, рекламна галузь, розвиток.

Summary. The paper presents evaluate the effectiveness of marketing activities of companies advertising industry through the use of integrated indicator. Reveals the methodology for assessing the effectiveness of marketing activities of enterprises and advertising industry allocated its stages. The main purpose of marketing effectiveness. According to the estimates of integrated performance marketing activities of companies advertising industry in Poltava region defined general integral indicator and suggest ways of improving marketing policy.

Key words: integral index, efficiency, marketing activities and advertising industry development.

УДК 332.2

Ясінецька І. А.

кандидат економічних наук,

*доцент, доцент кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Yasinetska I. A.

PhD in Economics,

*Associate Professor, Assistant Professor of Information Technology
Podolsky State Agricultural and Technical University*

ОСОБЛИВОСТІ РАЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

FEATURES RATIONAL MANAGEMENT OF LAND RESOURCES

Анотація. У статті розкрито особливості раціонального управління земельними ресурсами. Проведено аналіз механізмів раціонального землекористування, зокрема проаналізовано економічний механізм раціонального управління земельними ресурсами. Досліджено сутність управління землекористуванням. Проаналізовано економічні санкції за відшкодування заподіяного збитку. Розглянуто підходи до управління і використання земельних ресурсів.

Ключові слова: раціональне управління земельними ресурсами, управління землекористуванням, суб'єкти земельних відносин, особливості управління, механізми раціонального землекористування.

Постановка проблеми. Зміни в економічному житті, пов'язані зі створенням сучасної ринкової економіки, вимагають принципово нових підходів до формування та здійснення земельної політики. Проблема управління земельними ресурсами є найголовнішою у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку. Земля – основа матеріального добробуту суспільства, базис розміщення людей, виробничих сил, джерело природних ресурсів. Раціональне використання та охорона земельних ресурсів пов'язані з національним відродженням нашої країни, яке визначається оптимальним поєднанням використання та охорони земельних ресурсів, балансом між вирішенням соціально-економічних проблем і збереженням землі. Це зобов'язує державу до сталого розвитку землекористування на найвищому сучасному рівні, із застосуванням досягнень світової науки і новітніх технологій.

Управління земельними ресурсами визначається особливою багатofункціональною роллю землі в житті суспільства, її природною обмеженістю і незамінністю в будь-якій сфері підприємницької та іншої діяльності. Управління земельними ресурсами є об'єктивним про-

цесом та системою заходів (правових, адміністративних, економічних, екологічних тощо) щодо виконання землею суспільно-виробничих функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення проблеми управління земельними ресурсами та нормативно-правового забезпечення цього процесу зробили Д. Добряк, О. Дорош, М. Мартин, П. Саблук, А. Третяк та інші вчені.

На зміну переважному використанню земельних ресурсів як основи виробництва прийшли нові інтереси власників, активізувалося використання економічних методів та інструментів, характерних для ринкової економіки. Розглядом земельних ресурсів у контексті унікального просторового явища, що виконує триєдину функцію, а саме: як екологічний інтегральний ресурс, що створює умови для життя та існування населення; як просторовий базис розміщення продуктивних сил, а також предмет та засіб праці, присвячено дослідження вчених І. Бистрякова, Г. Гуцуляка, О. Новоторова, М. Ступеня.

Мета статті полягає у дослідженні сутнісних ознак, функцій та механізмів управління природними ресур-

сами як складової частини просторового соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельні відносини як складова частина виробничих відносин посідають особливе місце в суспільному виробництві і потребують цілеспрямованої координації дій, адекватних формам власності на землю, формам господарювання на ній та способами використання землі в усіх галузях економіки. Виходячи з цього, використання землі, а в широкому розумінні – земельних ресурсів, потребує цілеспрямованого управління.

Управління земельними ресурсами – це процес постійного вдосконалення земельних відносин, землекористування і землеволодіння, землевпорядкування території і землеустрою господарств, оптимізації розподілу земель між галузями господарського комплексу і раціоналізації їх використання у кожній із них, розробка і впровадження комплексу заходів з охорони земельного фонду та підвищення продуктивності й економічної ефективності використання.

Управління земельними ресурсами в Україні здійснюється шляхом регулювання земельних відносин через нормативні акти, забезпечення вимог земельного законодавства, систематичний контроль над використанням і охороною земель, застосування засобів впливу на порушників цього законодавства. Таким чином, функції державного регулювання земельних відносин і є функціями державного управління земельними ресурсами. Успішне виконання державного управління та регулювання потребує об'єктивного аналізу характеристики земельного фонду, тенденції змін у його використанні.

Ієрархія структури раціонального управління земельними ресурсами в Україні є досить складна і багатогранна. Залежно від повноважень, структури, мети і завдань, що реалізують державні органи у сфері управління земельними ресурсами, можна вирізнити такі форми управління: загальне, спеціальне і регіональне.

А.М. Третяк, розширяючи сутність управління земельними ресурсами в ринкових умовах, доповнює, що це «процеси реєстрації і розповсюдження інформації про власність на землю, вартість і використання землі та пов'язаних із нею ресурсів» [2]. До таких процесів він відносить визначення прав на землю та меж земельних ділянок щодо землеустрою, детальне підтвердження належними документами і наданням відповідної інформації, яка необхідна для функціонування обігу земельних ділянок.

Пізніше він відзначає, що основна проблема організації системи управління земельними ресурсами, яка відповідає вимогам перехідної економіки, полягає у незабезпеченні відповідною науковою базою, зокрема дефіцитом знань про раціональні масштаби державного втручання в процес розподілу, використання і відновлення земельних ресурсів, ефективні механізми поєднання адміністративних і ринкових способів регулювання цих процесів, оптимальні організаційні структури і форми управління ними [2].

Розвиток управління як специфічного виду діяльності, зростання його ролі, постійне розширення мережі органів управління є закономірним виразом суспільно-історичного прогресу. Без нього не можуть існувати не тільки процеси виробництва, але й обмін, розподіл, споживання, послуга, фінанси і всі ті комунікаційні канали, за допомогою яких здійснюються ці процеси. Широке коло управлінських завдань вирішує державне, місцеве і внутрішньогосподарське управління. Своєю чергою, державне управління поділяється на загальне і відомче (галузеве).

Загальне державне управління здійснюється державними органами загальної і спеціальної компетенції і має територіальний (регіональний) характер. Воно поширюється на всі землі в межах визначеної території (України в цілому, області, адміністративного району, міста) незалежно від категорії земель і суб'єктів права на земельну ділянку.

Відомче (галузеве) управління землями виконують міністерства, комітети, служби за принципом підвідомчості підприємств, організацій, яким надані землі, і не залежить від її територіального розміщення.

Місцеве управління належить до компетенції органів місцевого самоврядування і може мати як загальний, так і спеціальний характер.

Внутрішньогосподарське управління землями здійснюють власники та користувачі земельних ділянок [3].

Управління земельними ресурсами має комплексний характер, оскільки зачіпає інтереси багатьох суб'єктів земельних відносин, що вимагає застосування системного підходу до управління процесом використання й охорони земельних ресурсів, узгодження організаційно-технологічних рішень із можливими еколого-економічними наслідками.

Функції управління здійснюють законодавчі, виконавчі органи влади та місцевого самоврядування, які регулюють земельні відносини, визначають загальну стратегію розвитку системи землеволодіння і землекористування, правотворчість, правоохоронної діяльності і т. д. Зміст діяльності виконавчо-розпорядчих органів з управління земельними ресурсами полягає в прогнозуванні і плануванні їх використання; установленні норм і порядку землеволодіння, землекористування, розподілу і перерозподілу земель; оперативно-розпорядчій, регуляторній і контрольно-наглядовій діяльності за використанням і охороною земель.

Основою процесів, які відбуваються в системі управління земельними ресурсами, є безперервний інформаційний обмін. Засобами забезпечення цього обміну є землеустрій, земельний кадастр і моніторинг земель.

Управління земельними ресурсами – це сукупність взаємозв'язків між елементами системи управління, спрямованими на раціональне використання цих ресурсів [4].

Характер системи управління земельними ресурсами змінювався протягом кількох епох відповідно до економічної основи, цілей і критеріїв суспільного ладу. За будь-якого суспільного укладу управління виконувало дві функції: забезпечення загальнодержавних інтересів та інтересів окремих членів суспільства (або їх груп).

Нові земельні відносини та умови господарювання сформуливали нову систему управління, основними характеристиками якої є: різкий перехід від адміністративно-планової до ринково-підприємницької моделі; розмежування функцій і суб'єктів державного й недержавного управління; розвиток процесів демократизації суспільних відносин; інтеграція України у світовий інформаційно-технологічний процес; об'єднання політико-суспільних і соціально-економічних процесів.

Управління земельними ресурсами в ринкових умовах являє собою систему взаємопов'язаних економічних, правових, організаційних, політичних та інших заходів, за допомогою яких держава впливає на інтереси різних учасників земельних відносин із метою організації раціонального використання земельних ресурсів та їх охорони.

Організація управління землекористуванням – одне з найважливіших державних завдань. Механізм такого управління можливо представити як органічне поєднання

трьох властивих йому аспектів – законодавчого, економічного та екологічного забезпечення. Розглядаючи ці складові частини у взаємозв'язку, особливу увагу слід спрямувати на формування ефективної системи економічних важелів – найбільш дієвого і складного методу впливу у сфері управління земельними ресурсами.

Економічна сутність управління земельними ресурсами в ринкових умовах, на нашу думку, полягає в обґрунтуванні заходів, що проводяться в міру здійснення земельної політики держави і спрямовані на підвищення ефективності використання землі як економічного ресурсу. З безлічі напрямів реформування земельних відносин можна виділити такі: розподіл земель за видами та формами власності, цільовим призначенням, а також сталості землекористування як об'єкта господарювання; встановлення відповідних режимів використання земель; формування структури землекористування на основі багатуокладності.

Стратегічною метою державної політики у сфері управління земельними ресурсами, реформування та регулювання правовідносин на землю як невід'ємної частини державної соціально-економічної політики є забезпечення умов для ефективного використання землі та розвитку земельного ринку як однієї з ключових умов сталого економічного розвитку країни, підвищення добробуту її громадян.

Існуюча система управління земельними ресурсами носить більш виражений адміністративний, контрольний характер. Її функціонування здійснюється переважно розподілом виконавчої влади по вертикалі, яке ще далеко не завершене [5].

По горизонталі вдосконалення земельного законодавства та реалізація повноважень у галузі використання й охорони земель відбувається у трьох напрямках відповідно до складу земельних та екологічних норм, які групуються таким чином: власне екологічне або природоохоронне законодавство; природно-ресурсне законодавство, у тому числі земельне; інші галузі законодавства, які регулюють відносини, що виникають у процесі використання та охорони земель, – цивільне, адміністративне, фінансове тощо.

У сучасних умовах реформування земельних відносин, включення землі у сферу товарного обороту стає очевидним необхідним упровадження більш ефективного механізму управління, заснованого на економічних методах впливу.

До основних елементів економічного механізму належать: установлення диференційованих земельних платежів; економічне стимулювання раціонального землеволодіння та землекористування, застосування економічних санкцій за безгосподарне ставлення до землі, зниження ґрунтової родючості; економічний захист від вилучення земель сільськогосподарського призначення для інших потреб (промисловості, транспорту і т. д.); кредитно-фінансова та інвестиційна політика держави.

Слід зазначити, що наразі диференціація плати за землю не відображає належним чином відмінності місць розташування і родючості земельних ділянок, навіть у межах одного району, а також не враховує внесок землевласників у поліпшення використання землі. Безоплатність користування землею негативно позначилася на якості та виявилася однією з причин погіршення стану і низької ефективності використання землі.

У цілому економічний механізм управління земельними ресурсами має вигляд системи методів управління: економічного стимулювання, економічної гарантії та економічних санкцій.

Із метою економічного стимулювання раціонального використання земель власники і користувачі повинні мати можливість на певний час звільнитися від плати за землю, отримувати пільги по сплаті земельного податку. Держава або місцеві органи влади можуть виділяти бюджетні асигнування для відновлення чи рекультивациї земель, грошові компенсації за тимчасової їх консервації, встановлювати підвищені ціни на екологічно чисту продукцію, заохочувати власників за поліпшення якості ґрунтів, підвищення їх родючості, продуктивності земель лісового фонду.

Важливим блоком у складі методів економічного регулювання земельних відносин є економічні санкції, що застосовуються за правопорушення у вигляді різних грошових компенсацій, пов'язаних із відшкодуванням заподіяного збитку.

Штрафи часто застосовуються на практиці як захід впливу на порушників земельного права. Штрафні санкції (аж до вилучення виділеної земельної ділянки) встановлюють за втрату ґрунтової родючості, розвиток ерозії, порушення земельного та природоохоронного законодавства.

Основною метою системи платежів за забруднення повинен стати вплив на економічну поведінку господарюючих суб'єктів, а не покарання за недотримання нормативів забруднення. В існуючій системі господарювання платежі за забруднення є способом пом'якшення негативних наслідків економічної діяльності і виконують передусім функцію акумуляції грошових коштів у рамках екологічних фондів. Це, звісно, дуже важлива функція, особливо в умовах різкого скорочення бюджетного фінансування природоохоронної діяльності, але в перспективі повинна посилитися стимулююча роль цього виду платежів. Із цією метою необхідно вирішити такі проблеми методичного характеру: враховувати роль підприємства в соціально-економічному становищі регіону та його економічний стан; розміри ставок повинні пов'язуватися з можливими витратами на заходи щодо зниження забруднення (наприклад, із вартості природоохоронного устаткування з урахуванням терміну окупності і т. п.). Основним критерієм установлення розмірів платежів має бути ступінь реагування підприємства на ринкові сигнали, спрямовані на зміну собівартості продукції за рахунок зазначених платежів; розміри платежів мають залежати від типу і структури забруднень та екологічної ситуації території, на якій розміщене підприємство.

Стимулюючі платежі можуть мати декілька цілей, наприклад мінімізувати утворення відходів, заохочувати зниження виробництва продуктів, що дають багато відходів, стимулювати виробництво їх заміників і т. д. Система платежів за забруднення повинна спрямовуватися на кінцеві результати і взаємопов'язуватися із загальними економічними пріоритетами розвитку.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, під управлінням земельними ресурсами слід розуміти систематичну, цілеспрямовану дію держави і суспільства на земельні відносини і землекористування. Ця дія повинна базуватися на пізнанні об'єктивних закономірностей та інформації з метою забезпечення ефективного функціонування земельних ресурсів країни в цілому, регіонів та конкретних територій. Поняття «управління земельними ресурсами» у сучасних умовах істотно змінюється і вдосконалюється. Це обумовлено зміною змісту земельних відносин і здійсненням земельної реформи. Оскільки головними питаннями

реформування є багатоукладне землекористування і паритетний розвиток різних форм власності на сільськогосподарські землі, державне управління земельними ресурсами полягає у формуванні механізму

раціонального землекористування, який би давав змогу впливати на поведінку суб'єктів земельних відносин і забезпечення ефективного функціонування в конкретних природних умовах.

Список використаних джерел:

1. Горлачук В.В. Управління земельними ресурсами : [навч. посіб.] / В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я Сохнич. – Миколаїв : МФ НаУКМА, 2002. – 316 с.
2. Третяк А.М. Особливості управління земельними ресурсами в умовах ринкової економіки / А.М. Третяк. // Землепорядкування і земельний кадастр : вісник Львівського державного аграрного університету. – 1998. – № 5. – С. 36–41.
3. Земельний кодекс України від 25.10.01 № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14>.
4. Третяк А.М. Економіка землекористування та землеволодіння : [навч. посіб.] / А.М. Третяк. – К. : ЦЗРУ, 2004. – 542 с.
5. Ославський М.І. Виконавча влада в Україні: організаційно-правові засади : [навч. посіб.] / М.І. Ославський. – К. : Знання, 2009. – 216 с.
6. Дорош О.С. Управління земельними ресурсами на регіональному рівні / О.С. Дорош. – К. : ЦЗРУ, 2004. – 142 с.
7. Закон України «Про землеустрій» від 22.05.03 № 858-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=858-15>.
8. Закон України «Про державний контроль використання та охорони земель» від 19.06.03 № 963 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.legal.com.ua/document/kodeks/000000963-15.html>.

Анотація. В статті раскрыты особенности рационального управления земельными ресурсами. Проведен анализ механизмов рационального землепользования, в частности проанализирован экономический механизм рационального управления земельными ресурсами. Исследована сутність управління землепользованием. Проанализированы экономические санкции за возмещение причиненного ущерба. Рассмотрены подходы к управлению и использованию земельных ресурсов.

Ключевые слова: рациональное управление земельными ресурсами, управление землепользованием, субъекты земельных отношений, особенности управления, механизмы рационального землепользования.

Summary. The article reveals peculiarities of sustainable land management. The analysis of land management mechanisms, in particular analyzed the economic mechanism of rational land management. The essence of land management. Analyzed the economic sanctions for compensation for damages. The approaches to the management and use of land resources.

Key words: sustainable land management, land use management, the subjects of land relations, particularly management, land management mechanisms.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 8

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.
Підписано до друку 29.07.2016 р. Замов. № 0729/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.